

**Estrategia, innovación  
y nueva ruralidad en el valle de Viedma en la Provincia de Rio Negro  
(República Argentina)**

***Villegas Nigra, Héctor Mario***

**Tesis presentada como requisito parcial para optar al Título de MAGISTER  
SCIENTIAE EN PROCESOS LOCALES DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO  
RURAL**

**DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA Y TURISMO**

**DEPARTAMENTO DE AGRONOMIA**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR**

**Bahía Blanca, Argentina**

**Noviembre de 2014**

## **TÍTULO**

**Estrategia, innovación  
y nueva ruralidad en el valle de Viedma en la Provincia de Río Negro  
(República Argentina)**

***Villegas Nigra, Héctor Mario***

**Tesis presentada como requisito parcial para optar al Título de MAGISTER  
SCIENTIAE EN PROCESOS LOCALES DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO  
RURAL**

**DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA Y TURISMO  
DEPARTAMENTO DE AGRONOMIA  
UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR**

**Bahía Blanca, Argentina**

**Noviembre de 2014**

.....  
***Director de Tesis Mg. Graciela Ghezan***

***Codirector de Tesis Dr. Roberto Bustos Cara***

## **TÍTULO**

**Estrategia, innovación  
y nueva ruralidad en el valle de Viedma en la Provincia de Río Negro  
(República Argentina)**

***Villegas Nigra, Héctor Mario***

**Tesis presentada como requisito parcial para optar al Título de MAGISTER  
SCIENTIAE EN PROCESOS LOCALES DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO  
RURAL**

**DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA Y TURISMO**

**DEPARTAMENTO DE AGRONOMIA**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR**

**Bahía Blanca, Argentina**

**Noviembre de 2014**

***Evaluadores***

***Dra. Ada Graciela Nogar***

***Dr. Roberto Bustos Cara***

***Dr. Marcelo Sili***

## **PREFACIO**

***Esta Tesis se presenta como parte de los requisitos para optar al grado Académico de Magister en Procesos Locales de Innovación y Desarrollo Rural, de la Universidad Nacional del Sur y no ha sido presentada previamente para la obtención de otro título en esta Universidad u otra. La misma contiene los resultados obtenidos en investigaciones llevadas a cabo en el ámbito del Departamento de Geografía durante el periodo comprendido entre el 10 de diciembre de 2010 y el 13 de febrero de 2014, bajo la dirección de Mg. Graciela Ghezan y Co-Director Dr. Roberto Bustos Cara.***



**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SUR**

**Secretaría General de Posgrado y Educación Continua**

***La presente tesis ha sido aprobada el 17/12/2015, mereciendo la Calificación de 9 (nueve)***

### **Dirección del autor**

**Mg. Héctor Mario Villegas Nigra**

**Patriarca 219**

**8500-Viedma (Río Negro)**

**[anitav@speedy.com.ar](mailto:anitav@speedy.com.ar)**

***A mi familia***

***A los colonos del valle de Viedma***

## **AGRADECIMIENTO ESPECIAL**

- A la Sra. Directora de la Tesis Mg. Graciela Ghezan y al Sr. Codirector de la tesis Dr. Roberto Bustos Cara, por los valiosos consejos y aportes sin los cuales no hubiera podido realizar este trabajo.
- A las instituciones donde desarrollo mi trabajo: Universidad Nacional del Comahue, Universidad Nacional de Río Negro y Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Provincia de Río Negro.

## **AGRADECIMIENTOS**

- A mi familia
- A los compañeros, docentes y no docentes del Magister PLIDER Bahía Blanca.
- Al Técnico Fernando Larrosa, (Instituto de Desarrollo del Valle Inferior).
- Al Técnico Axel Tellería, (Instituto de Desarrollo del Valle Inferior- Universidad Nacional del Comahue).
- Al Prof. Pablo Tagliani, (Universidad Nacional del Comahue).
- A la Técnica Silvia Gallo, (EEA Valle Inferior del Río Negro – Convenio Provincia de Río Negro – INTA).
- Al Ing. Raúl Barbarrosa, (EEA Valle Inferior del Río Negro – Convenio Provincia de Río Negro – INTA).
- Al Ing. Rodolfo Bohuier, (Universidad Nacional del Comahue - EEA Valle Inferior del Río Negro – Convenio Provincia de Río Negro – INTA).
- Al Ing. Osvaldo Mestre, (Cambio Rural - EEA Valle Inferior del Río Negro – Convenio Provincia de Río Negro – INTA).
- A la Ing. Adriana Van Koninburg, (EEA Valle Inferior del Río Negro – Convenio Provincia de Río Negro – INTA).
- Al Lic. Héctor Ressel (ex-presidente de la Cooperativa COOPOP).
- Al Ing. Santiago Benítez, (asesor privado).
- Al Técnico Edgardo Intrieri, (Departamento Provincial de Aguas- Provincia de Río Negro)
- Al Lic. Oscar Lascano, EEA Valle Inferior del Río Negro – Convenio Provincia de Río Negro – INTA.
- A la Dra. Iris Josefina Liscovsky (Instituto de Investigación en Política Pública y Gobierno- Universidad Nacional de Río Negro).
- Al Lic. Maximiliano Bruno, (Consultor privado, ex interventor del IDEVI).
- Al Sr. Daniel Arriagada, (productor privado).
- A los productores que permitieron las entrevistas y encuestas.

## RESUMEN

El valle de Viedma (Río Negro) es un área bajo riego de reciente colonización ya que los primeros colonos se asentaron en la década del setenta del siglo pasado. A lo largo del proceso, se tuvo la sensación de que el proyecto tal cual fue previsto para lograr el desarrollo a partir de la producción primaria y agroindustrial, no tuvo el progreso esperado y la frustración se instaló en el valle. Sin embargo, desde los primeros años del siglo XXI se observa un cambio de expectativas y un mayor dinamismo.

Uno de los objetivos de este estudio fue conocer las nuevas categorías de productores primarios, las estrategias utilizadas y como se generaron. Se postuló que los capitales disponibles, la influencia del entorno y las características del productor y su grupo familiar son determinantes para la selección de las estrategias a desarrollar. Por otro lado se sostuvo que la suma de estrategias similares desencadena procesos locales, que con menor o mayor grado de innovación origina transformaciones en el territorio.

Los productores y sus estrategias junto a las relaciones y vínculos que generan, permite suponer que en el territorio existe una “nueva ruralidad”, y que un nuevo modelo de desarrollo caracterizado por la fragmentación se despliega y permite el surgimiento de una sociedad rural más diversificada donde lo nuevo se mezcla con tradicional, con lazos con otras regiones y el medio urbano.

La colonización del valle de Viedma sucedió en el marco de un contexto internacional como nacional cambiante, por lo que se realizó un detalle de los principales hechos políticos y económicos ocurridos lo largo de los últimos 50 años.

Se realizaron entrevistas semi estructuradas a 28 productores, la mayor parte de ellos con una actitud activa y en algunos casos innovadoras hacia el territorio. Los resultados permitieron clasificar las estrategias adoptadas por los productores primarios de acuerdo al capital principal que le dio origen, diferenciando aquellas basadas en el capital cultural, económico, social y político.

Posteriormente, una encuesta realizada al 5 % de las parcelas existentes en el valle de Viedma expuso las diferentes categorías de productores y los procesos locales existentes en el territorio. Los procesos locales son variados y se destacan como innovadores aquellos que incorporan nuevos productos (uva para vino, frutos secos, etc.), nuevos mercados (MERCOSUR, Unión Europea, etc.), nuevos procesos (escala de gestión, gestión más profesionalizada, uso del espacio rural para usos diferentes (vivienda, turismo rural, paisaje, etc.).

Las conclusiones permiten sostener que el territorio se muestra fragmentado, dinamizado por diferentes categorías de productores, con múltiples relaciones con el secano y el medio urbano, adquiriendo una importancia destacable el ingreso extra predial, la pluri actividad, la multifuncionalidad del espacio rural, una tendencia a la concentración de la tierra y una incipiente relación con los mercados internacionales.

## **ABSTRACT**

The valley of Viedma (RC-o Negro) is an irrigated area recently colonized, since the first colonists settled in the 1970s. Along the process, it was felt that the project for development of primary production and agro had not the expected progress, and frustration settled in the valley. However, since the early years of this century there has been a change in expectations and bigger dynamism.

One of the objectives of this study was to determine the new categories of primary producers, the strategies used and how they were generated. It was postulated that the funds available, the influence of the environment and the characteristics of the producer and his family are crucial for the selection of strategies to develop. On the other hand, it was argued that the sum of local processes triggers similar strategies, which with greater or lesser degree of innovation cause changes in the territory.

The producers and their strategies, together with the relationships and connections they generate, suggest that in the area exists a "new rurality", and that a new model of development characterized by fragmentation unfolds and allows the emergence of a more diversified rural society where the new is mixed with the traditional, with ties with other regions and urban areas.

The colonization of Viedma's valley took place in an unstable international and national context, so a brief mention of the major political and economical events that occurred during the last 50 years was included.

Semi-structured interviews were conducted with 28 farmers, most of them with a proactive, and in some cases innovative, attitude towards the territory. The results allowed us to classify the strategies adopted by primary producers according to the main capital that originated them, differentiating those based on cultural, economic, social and political capital.

Subsequently, a survey of 5% of the total existing parcels (\*) in the valley of Viedma revealed the different categories of producers and the local processes that exist in the territory. The local processes vary, and the ones that stand out are those which incorporate new products (wine grapes, nuts, etc.), new markets (MERCOSUR, European Union, etc.) and new processes (b &).

Our conclusions allow us to say that the territory is fragmented, energized \* by different categories of farmers, with multiple relationships with the dry and the urban environment, acquiring a remarkable importance the income from additional lands, the plural activities, the multi functionality of rural space, with a tendency to land concentration and incipient relationship with international markets.

## INDICE

N°	Índice	Pág.
	Agradecimiento especial	6
	Agradecimientos	7
	Resumen/Abstract	8-9
	Índice	10
	<b>INTRODUCCION</b>	<b>15</b>
	Planteo del problema	15
	Área geográfica del estudio	16
	Pregunta de investigación	19
	Objetivos	19
	Justificación o relevancia	20
<b>I</b>	<b>DESARROLLO TERRITORIAL: ANTECEDENTES EMPIRICOS, MARCO CONCEPTUAL, HIPOTESIS Y METODOLOGIA</b>	<b>21</b>
	Estado del Arte	21
	Marco conceptual	29
	Hipótesis	45
	Metodología	45
	1.- Entrevista a informantes calificados	45
	2.- Entrevista a productores	47
	3.- Encuesta a productores	47
<b>II</b>	<b>EL VALLE DE VIEDMA: ESTRUCTURACION Y REESTRUCTURACION DEL TERRITORIO</b>	<b>49</b>
	1.- Marco político económico del periodo 1960-2010	49
	1.1.- Contexto externo	49
	1.2.- Contexto interno	51

N°	Índice	Pág.
	2.- Los cambios en el territorio: estructuración, desestructuración, reestructuración del territorio	54
	2.1.- El territorio en sus orígenes	54
	2.2.- La colonización	56
III	PRODUCTORES Y TERRITORIO: ENTRE LA ESTRUCTURA Y LA ACCION	61
	1.- Los productores involucrados	61
	2.- Las trayectorias y sus dinámicas	63
	i. Colono tradicional	65
	ii. Colono innovador discreto	79
	iii. Profesional innovador	104
	iv. Inversores	113
	a. Mini/inversión	113
	b. Mini concentración	128
	c. La gran empresa	138
	v. Arrendatarios	154
	a. Migrantes del norte de Argentina y de Bolivia	154
	b. Neorrurales	160
	c. Los invisibles	174
	3.- Procesos locales de innovación (PLI)	180
	4.- La representatividad de los casos analizados	193
IV	REFLEXIONES FINALES	199
V	BIBLIOGRAFIA	214
	ANEXO 1	220

## Índice de figuras

N°	Detalle	Pág.
1	Mapa del valle de Viedma	18
2	Re-configuraciones territoriales	43
3	El enfoque sistémico de la ruralidad	44
4	Contexto externo e interno y los procesos de estructuración y reestructuración en el valle de Viedma	60 44
5	Tipología de productores- valle de Viedma.	63
6	Elementos que identifican una trayectoria.	64
7	Corte transversal de un Proceso Local de Innovación	180
8	Proceso Local de Innovación: elaboración de vino, principales acontecimientos.	190
9	Proceso Local de Innovación: Producción de frutos secos, principales acontecimientos.	191
10	Importancia relativa de los colonos originales y nuevos productores.	193
11	Importancia relativa de los hijos de los colonos y de los colonos originales.	194
12	Edad promedio de las diferentes categorías de productores.	194
13	Importancia relativa según año de ingreso a la parcela.	195
14	Importancia relativa según estudios alcanzados por el productor.	195
15	Importancia relativa según la existencia de ingresos extraprediales	196
16	Importancia relativa según categoría de los productores	197
17	Importancia relativa según proceso local de innovación desarrollado	198

## Índice de Cuadros

N°	Detalle	Pág.
1	Cantidad de parcelas y superficie bajo riego en el valle de Viedma al inicio de la colonización	17
2	Evolución de la superficie cultivada según grandes rubros, (en ha).	28
3	Evolución de la superficie cultivada con frutales según especie (en ha).	28
4	Clasificación de los productores primarios en el valle de Viedma de acuerdo al grado de innovación desarrollado.	61

## Índice de Fotos

N°	Detalle	Pág.
1	Espacio rural multifuncional	85
2	Comercio, salón para eventos, fábrica de dulces, televisión.	85
3	El tractor, el crédito y un efecto positivo del “Rodrigazo”	98
4	Construcción de capital cultural incorporado y objetivado (“yo siempre estuve con el viejo”)	99
5	Las nuevas actividades en el valle de Viedma.	120
6	Establecimiento San Andrés. Agroturismo.	120
7	Los humedales del valle de Viedma.	125
8	Riqueza paisajista y faunística en los humedales del valle de Viedma.	126
9	Producción de cebolla con riego por aspersión.	143
10	Empaque de cebolla con destino a Unión Europea y Brasil.	145
11	Corte y enfardado de alfalfa con moderna tecnología.	146
12	Producción de mega fardos con destino a Medio Oriente.	146
13	Plantaciones de vid en el valle de Viedma.	151
14	<i>“mamando la cultura del trabajo”.</i>	152
15	Ampliando la chacra con el pastoreo rotativo.	167

N°	Detalle	Pág.
16	La pasión por los caballos y la tierra.	169
17	<i>“acá levantamos la compuerta y regamos, es espectacular”.</i>	172
18	<i>“el campo se hizo orégano”</i>	173
19	Multifuncionalidad del espacio rural: invernáculos y salón de eventos	183
20	Carga de un camión con destino al mercado-Cooperativa COOPOP.	185
21	Construcción del galpón de empaque- Cooperativa COOPOC	186

## **INTRODUCCION**

### **Planteo del problema**

La colonización en el valle de Viedma se inició con la radicación de los primeros colonos en los primeros años de la década del setenta del siglo XX, luego de numerosos estudios sobre su factibilidad elaborados fundamentalmente por la Organización de las Naciones Unidas dedicada a la agricultura y a la alimentación en todos los países del mundo (FAO) y con financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Dicha colonización se caracterizó por un rol activo del estado que dotó al territorio de infraestructura básica para el riego, el asentamiento de los colonos en parcelas de diferentes tamaños y la industrialización de la producción.

Luego de finalizada esta etapa, la sensación generalizada era que el desarrollo rural previsto en el proyecto inicial no se había manifestado de acuerdo a lo planificado o al menos se encontraba demorado o estancado.

Una serie de cambios en los espacios rurales han afectado la vida y producción de sus habitantes; estos cambios sociales, culturales, económicos e institucionales enmarcados en el proceso de globalización en que están sumergidas las sociedades en el mundo se han multiplicado en los últimos años de una manera vertiginosa. El valle de Viedma en la Provincia de Río Negro no ha sido ajeno a estos cambios; en los últimos años se observa un cierto renacer y nuevos y viejos actores inyectan cierto dinamismo que supone un mayor desarrollo rural y territorial.

Una serie de procesos, con cierta innovación con respecto a lo realizado especialmente en la primera etapa de la colonización, conducidos por pequeños empresarios, productores locales y extra locales se iniciaron y/o consolidaron luego de finalizar la colonización y se intensificaron a principios del siglo XXI, modificando el territorio conocido como valle de Viedma.

Algunas de estos procesos son la instalación de vides para la producción de vinos, la fabricación de quesos, la transformación de la materia prima (dulces), la producción de frutas y hortalizas para la venta en la feria y el mercado local, la implantación de cultivos perennes como los olivos y frutas secas y la exportación de mega fardos de alfalfa. A estos se agrega un incipiente carácter multifuncional de los espacios rurales como lo demuestra el surgimiento de nuevas actividades como el turismo rural o la consolidación del ingreso rural no agrícola, el trabajo en áreas urbanas de residentes en las zonas rurales (productores part-time), los servicios relacionados con el agro, y un rol más activo de la mujer, etc.

Sin embargo, una parte de los productores no claramente cuantificados mantiene sistemas de producción de tipo extensivo, de baja intensidad poniendo en riesgo la permanencia como productores por los bajos ingresos que los mismos generan y la falta de perspectivas sobre el futuro.

Una serie de instituciones públicas y privadas median en el valle, preocupadas por consolidar iniciativas que permitan un desarrollo rural acorde

con las expectativas de su población. El Instituto de Desarrollo del Valle Inferior (IDEVI) es la autoridad más importante del valle aunque su accionar se encuentra menguado debido a la falta de presupuesto y a una importante descentralización de las funciones que se han registrado en los últimos tiempos, y por otro lado, la Agencia de Desarrollo Local es catalizador de las inquietudes presentadas por empresarios y productores locales, tanto del medio rural como urbano. A su vez, es necesario resaltar el rol de la Cámara de Productores del Valle Inferior, representación gremial que defiende los intereses especialmente de los pequeños productores y es fuente de nuevos proyectos y demandas a las autoridades. Finalmente, la EEA Valle Inferior del Río Negro – Convenio Provincia de Río Negro – INTA (EEAIVIRN), la Universidad Nacional del Comahue (UNC), la Universidad Nacional de Río Negro (UNRN) y la Escuela Secundaria de Formación Agraria (ESFA) son instituciones dedicadas a la investigación, enseñanza y a la extensión en el ámbito del valle que acompañan y se preocupan por el desarrollo del valle de Viedma.

El propósito de este trabajo es estudiar la dinámica de las principales trayectorias llevadas a cabo por los originales y nuevos productores ubicados en el valle de Viedma, identificando las estrategias y los factores externos e internos que las determinan. La sumatoria de estas estrategias origina procesos locales, en algunos casos innovadores, que atraviesan el territorio, originando cambios, modificando expectativas y consolidando modos de vida. Finalmente se pretende conocer cuál es la distribución en el territorio de estos procesos locales de innovación y el grado de preeminencia que tienen sobre el sector tradicional.

### **Área geográfica del estudio**

El valle de Viedma se encuentra ubicado a 5 kilómetros de la ciudad de Viedma, en el Departamento Adolfo Alsina de la Provincia de Río Negro en la República Argentina.

El proyecto de desarrollo del valle Inferior del río Negro (valle de Viedma) consistió en poner bajo riego unas setenta y cinco mil hectáreas de tierra que integran una vasta zona, ubicada entre la margen sur del río y una elevación natural conocida como “barda” o “cuchilla”. La extensión entre ambos accidentes naturales es del orden de los 8 km., que forma el ancho del proyecto, siendo el largo de 100 Km. aproximadamente, distancia está comprendida entre la boca-toma del canal principal sobre el río Negro, el paraje conocido como Primera Angostura, en cercanías de la localidad de Guardia Mitre, y la desembocadura en el Océano Atlántico.

El clima de la región fue clasificado como semiárido meso termal, el balance hídrico es deficitario y cualquier emprendimiento agropecuario requiere de riego, a excepción de la ganadería bovina y ovina que se práctica en el área de secano.

Actualmente este amplio valle irrigado abarca 23.470 hectáreas, de las cuales hay 18.316 hectáreas están empadronadas. Existen 524 parcelas

(chacras) de tamaños diversos, con superficies que en su mayoría disponen entre 20 y 30 hectáreas, un segundo grupo de 60 hectáreas y finalmente las más grandes, ubicadas en las tierras de inferior calidades cuyos tamaños oscilan entre 80 y 120 hectáreas. El destino de las mismas, según el proyecto original era frutí-hortícolas en las más pequeñas, tamberas para las medianas y ganaderas para las más grandes (cuadro N° 1).

Cuadro N° 1: Cantidad de parcelas y superficie bajo riego en el valle de Viedma al inicio de la colonización.

<b>Parcelas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Superficie</b>
Frutihortícolas	384	8.344,60
Tamberas	23	1.083,90
Ganaderas	117	8.887,50
<b>Total</b>	<b>524</b>	<b>18.316,00</b>

Fuente: Instituto de Desarrollo del Valle Inferior -IDEVI



## **Pregunta de investigación**

Las preguntas de investigación que sustentan el presente trabajo son las siguientes:

- ¿Qué estrategias adoptan los colonos originales y nuevos productores para permanecer o radicarse en el valle de Viedma y cuáles son los factores internos y externos que las definen?
- ¿Se han conformado diversos procesos locales de innovación luego de finalizada la colonización del valle?
- Estos procesos locales de innovación, ¿indican que existe un proceso de territorialización y construcción de una ruralidad diferente a la observada en la etapa de colonización?

## **Objetivos**

### **General**

- Determinar si existe una nueva territorialización del valle de Viedma, caracterizado por procesos locales de innovación.

### **Específicos.**

- Caracterizar el contexto económico externo e interno y las principales transformaciones sucedidas en el valle de Viedma desde el inicio de la colonización en la década del setenta hasta el presente.
- Construir una tipología de los actuales productores primarios involucrados en los diferentes procesos.
- Determinar cuáles son las principales estrategias y cuáles son los recursos internos que movilizan y los elementos del contexto que la afectan.
- Identificar los principales procesos locales de innovación desarrollados actualmente por los productores primarios en el valle de Viedma.
- Conocer la densidad de los diferentes procesos locales de innovación.
- Reflexionar sobre el surgimiento de una nueva ruralidad a partir de las modificaciones observadas en el territorio.

El trabajo se estructuró sobre dos ejes fundamentales; en primer lugar se identificó a los productores primarios y las estrategias que llevan a cabo para lograr la sustentabilidad de sus explotaciones, determinando los factores que inciden en la formulación de esas estrategias y en segundo lugar se identificó y caracterizó los principales procesos locales de innovación existentes en el valle de Viedma.

El objeto de estudio es el valle de Viedma y las unidades de análisis son los productores primarios.

Para cumplir los diferentes propósitos de este trabajo fue necesario recopilar información primaria y secundaria; la información secundaria fue recolectada en las bibliotecas, organismos públicos, asociaciones de productores y organismos de estadísticas.

### **Justificación o relevancia del tema.**

La colonización y desarrollo del valle de Viedma es un desafío para los habitantes y entidades públicas y privadas del medio por lo que se piensa que la temática planteada permitirá arrojar luz sobre una serie de interrogantes que el proceso de colonización despertó en su momento y aún permanecen sin aclarar.

Además conocer las razones que definen las estrategias de los actores permitirá:

- Mejorar y diferenciar las políticas públicas tendientes a lograr un desarrollo sustentable del territorio.
- Aportar información a los equipos de investigación y de extensión de la zona sobre los actuales procesos de transformación.
- Generar información para las distintas instituciones públicas y privados que participan en el proceso de desarrollo local.

## **I. DESARROLLO TERRITORIAL RURAL: ESTADO DEL ARTE, MARCO CONCEPTUAL, HIPOTESIS Y METODOLOGIA**

### **Estado del Arte**

Existen numerosos trabajos tanto en el ámbito nacional como internacional que estudian el comportamiento de los actores y sus consecuencias sobre el territorio, aunque no son demasiados, sobre el valle de Viedma.

Fawaz Yissi (2007) en un trabajo sobre estrategias productivas en la Provincia de Ñuble (Chile), señala que el modelo de desarrollo implementado en este país en las últimas décadas ha profundizado los procesos de globalización y apertura comercial, generando cambios importantes en las estrategias productivas, trabajo y vida cotidiana de los habitantes rurales, en particular de aquellos relacionados con actividades silvopastoriles. El estudio sostiene que los cambios han transformado la ruralidad tradicional y la nueva realidad se caracteriza por ser más heterogénea, diversa y desigual, se observa un aumento de la pluriactividad, de las actividades rurales no agrícolas y de la ocupación femenina; la emergencia de nuevos actores y nuevos parámetros de diferenciación entre estratos de productores y una creciente convergencia entre los sectores urbanos y rurales con los cuales mantiene crecientes procesos de intercambio de bienes, servicios y mano de obra. Estas transformaciones se experimentan de manera distintas en diferentes territorios y estratos de productores, dado que ellos internalizan las tendencias globales según sus recursos productivos, capacidad de gestión, experiencias de aprendizaje y percepción de oportunidades comerciales. Se analizan las diversas estrategias que estos productores adaptan y el grado de innovación; a su vez se postula que los productores no son asistentes pasivos sino que los agentes productivos locales tienen cierto margen de maniobra para decidir los cursos de acción a seguir, produciéndose una relación dinámica entre las influencias globales y las características particulares de cada territorio, como las condiciones agroecológicas, la historia, las condiciones culturales y sociales. Por lo general, se aceptaba que los productores familiares configuraban sus estrategias productivas basadas en componentes como el autoconsumo, una estructura productiva diversificada y no especializada y una forma particular de vinculación de la unidad productiva y de los miembros de la familia al mercado de productos y al mercado laboral. Se ha ido generando en los últimos años un suerte de diferenciación entre los productores, donde algunos mantienen los rasgos tradicionales mientras otros se apoyan en la disponibilidad de los recursos productivos, la capacidad de gestión y de innovar, el asociativismo y la existencia de diferentes dotación de capital social y cultural como así también la posibilidad de capturar el apoyo del Estado.

Los cambios y transformaciones ocurridas en el agro argentino en las últimas décadas se manifiestan en una creciente heterogeneidad y diversidad de formas de producción dentro de la dinámica de la estructura agraria.

Cáceres, D. y Silveti, F. (1998) analizan el impacto que el proceso de expansión capitalista produjo sobre las estrategias de reproducción social de los campesinos de la región Noroeste de la provincia de Córdoba durante el siglo XX. Las estrategias de reproducción social campesinas se han modificado en dos sentidos principales en el periodo 1950-1997; por un lado, se ha producido un aumento relativo de actividades mercantiles y por otro, se han incrementado los niveles de proletarización y semiproletarización de la fuerza de trabajo. Las consecuencias han sido un proceso de diferenciación social, un contexto más conflictivo por el acceso y control de los recursos que condicionan su reproducción social, un debilitamiento de las redes tradicionales de reciprocidad y en la construcción de nuevas redes urbano-rurales, de mediería y clientelares que redefinen toda la representación cotidiana del mundo campesino tradicional.

Cáceres. *et al* (2002) analizan el surgimiento de nuevos productores capitalizados que compiten un espacio productivo tradicionalmente reservado a los pequeños productores en los Departamentos Ischilín, Tulumbu y Quilino en el noroeste de la Provincia de Córdoba. Estos nuevos productores constituyen un grupo heterogéneo que provienen de otras regiones y actividades agropecuarias, e incluso por profesionales y empresarios que no tenían ninguna vinculación con el mundo rural. Se caracterizan por disponer de mayor capital, uso de mano de obra asalariada, utilizan tecnología moderna, una articulación asimétrica con los mercados y un mayor nivel educativo. Estos productores no sólo los moviliza maximizar la renta, sino también una fuente alternativa de esparcimiento o un estilo de vida menos urbano.

En otro trabajo de Cáceres *et al* (2006), identifica 3 subtipos de nuevos capricultores: nuevos capricultores pluriactivos familiares, nuevos capricultores pluriactivos empresariales y nuevos productores monoactivos familiares. Las estrategias de cada subtipo se construyen a partir de las particularidades que asume la interacción de las siguientes variables: la forma social del trabajo (familiar o asalariada), el régimen de dedicación a la actividad agropecuaria (part time o full time), la inserción de la mano de obra familiar en diferentes actividades económicas (agropecuarias y no agropecuarias), el perfil tecnológico- productivo de las explotaciones, el capital cultural y social de cada de los subtipos y el nivel organizacional alcanzado. Resalta que no sólo aparece la pluriactividad ligada a una estrategia de reproducción familiar en un contexto de pauperización general, como por ejemplo el caso de los nuevos capricultores pluriactivos familiares, sino que también responde a una lógica de actores con trayectorias urbanas que se constituyen en *hobby farmers*, con una dedicación part time a la actividad agropecuaria. Estos actores buscan, además de lograr un ingreso adicional, desarrollar un estilo de vida diferente al urbano. Finalmente, sugiere que muchas veces la pluriactividad no se ajusta a algunos sistemas productivos por las siguientes razones: situaciones productivas semi intensivas de alta complejidad, difíciles de manejar con bajas dedicaciones horarias a la actividad, con escaso involucramiento en la problemática técnica específica del rubro por parte de quién toma las decisiones y que no se adaptan al manejo a distancia.

Craviotti, C. (2006: 137) afirma que “entre las profundas transformaciones que experimenta el medio rural de la Argentina, una de ellas es la declinación de la agricultura como fuente de empleo y de la fase propiamente agrícola de la producción agroalimentaria. Concomitantemente, crece el peso de los eslabones no agrarios de la producción y se incrementan las ocupaciones no agrícolas de los habitantes rurales, que pueden o no estar vinculados al sector agrario y ser desempeñadas en forma exclusiva o a través un esquema de inserción de la familia en múltiples ámbitos de actividad”. Los resultados de este trabajo indican que en un 60 % de las explotaciones, la actividad agraria es la actividad exclusiva. Este porcentaje disminuiría si se considera a los demás miembros de la familia. Además, se observa una asociación entre pluriactividad y pertenencia a estratos inferiores de superficie, y entre pluriactividad y orientación productiva ganadera.

Por otro lado indica que los productores con dedicación exclusiva responden más al tipo de “familiar capitalizado”, que se preocupan más en expandir la superficie operada a través del contrato accidental o el arrendamiento y tienen una orientación mixta o agrícola pura. Se destacan por su nivel de capitalización con maquinaria e instalaciones y por su nivel de trabajo familiar, lo que genera una menor demanda de trabajo externo.

Neiman *et al* (2001) en un trabajo sobre la pluriactividad en el Partido de Cañuelas en la Provincia de Buenos Aires, observa la creciente presencia de nuevos emprendimientos difícilmente identificables con actividades clásicas en el partido. Se destaca el desarrollo de otros usos del espacio rural ya sea de tipo residencial o recreativo tales como barrios cerrados o “clubes de campo”, el agroturismo y las producciones alternativas. Remarca que en este partido “conviven” diferentes fenómenos y tendencias dando lugar a una particular conjunción de formas sociales irradiadas, en algunos casos, desde el espacio delimitado por la geografía del partido pero en no menos circunstancias y a veces imponiéndose sobre las mismas, desde fuera del mismo. Luego menciona que existen varios trabajos en Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelandia que dan cuenta de la creciente importancia que cobra la pluriactividad entre los productores “recién llegados” a la actividad (“*newcomers*”), procedentes de ciudades y con ocupaciones en otros sectores. Finalmente sostiene sobre la base de algunos autores como Lyson (1984), Bollman (1982), Fuller (1976), McQuin (1978) que esta tendencia es creciente y quienes entran a la actividad desde otra ocupación parecen tener más probabilidad de ser pluriactivos o productores a “tiempo parcial”.

Algunos autores prefieren plantear ese fenómeno en términos de agricultura “part time” versus “full time” poniendo el acento en el tiempo dedicado al trabajo directo del productor y su familia en la agricultura, otros adoptan la denominación “pluriactividad” en contraposición a “monoactividad” haciendo mayor hincapié en la combinación de ocupaciones y su integración en distintos sectores de la actividad económica. En cualquier caso se apunta a describir situaciones en las que el empleo y los ingresos se diversifican entre fuentes agrícolas y no agrícolas o prediales y extraprediales.

En un trabajo posterior (Craviotti, C., 2008), realiza una clasificación sobre los nuevos actores involucrados en el cultivo del arándano en el Partido de Mercedes en la Provincia de Buenos Aires, donde establece los siguientes tipos sociales: a) Los refugiados: son aquellos que ingresan a la actividad agropecuaria como producto de la expulsión que experimentaron en sus actividades anteriores; b) los inversores: ingresan en el sector agropecuario canalizando excedentes resultantes de otra actividad. El objetivo es obtener ingresos complementarios o una renta en el futuro que se vincule con el nivel de capital invertido; c) Los emprendedores: el grado de acceso al capital y la situación previa al ingreso es similar al anterior, pero se diferencian en que detentan un “gusto por el oficio” que no se percibe tan claramente en los inversores; d) Los neorrurales: valoran ciertas características diferenciales del medio rural (tranquilidad, contacto con la naturaleza, etc.) como lugar de residencia o recreación. Las variables tenidas en cuenta para realizar esta clasificación fueron el acceso al capital, las motivaciones y desempeño de actividades extraprediales e incremento familiar en la explotación.

Coppi (2007) analiza el proceso de agriculturización en dos localidades del Departamento Río Primero y su impacto social, económico y ambiental. Algunos de los cambios más importantes son un sostenido éxodo de la población rural, una decadencia relativa de diferentes actividades rurales pampeanas como la ganadera, la tampera, apícola, etc., el auge del arrendamiento de las tierras que genera para el propietario de la tierra un ingreso y la posibilidad de mantener la tenencia de la tierra, un creciente dinamismo de ciertos actores como los contratistas, los proveedores de insumos, acopiadores, el desplazamiento de parte de aquellos productores que no pudieron reconvertirse, algunos problemas ambientales como el crecimiento del desmonte y la falta de rotación al desaparecer el sistema mixto.

Craviotti (2000) sintetiza tres posibles situaciones involucradas en el ingreso de agentes extra agrarios a la actividad agropecuaria: por un lado, aquellos que ingresan a la actividad agraria buscando una fuente de ganancia en momento de alta rentabilidad –este sería el ejemplo de los llamados “pools de siembra”- ; por otro lado, y correspondiendo a la situación de sectores medios, estarían aquellos que buscan en el sector agrario un reaseguro, es decir donde lo rural / agrario aparece como una fuente extra de ingreso o rentas para mantener y reproducir los excedentes generados en otras actividad; finalmente, están las situaciones que corresponden a familias urbanas empobrecidas que ocupan parcelas en áreas marginales y que las destinan principalmente a la autosubsistencia”.

Benencia, R. y Casadinho, J. (2009), en un trabajo sobre el Área Hortícola Bonaerense (AHB), señalan que existe un grupo de productores llamados resistentes, para diferenciarlos de aquellos que está en condiciones y quieren adoptar los parámetros productivos que exige el nuevo modelo y de aquellos que forzosamente han tenido que desaparecer. Agrega que este grupo de productores, han sido mencionados anteriormente para otras zonas como en el cinturón verde de Buenos Aires (Benencia, 1994), en el área de margen del Oasis Norte de la provincia de Mendoza (Pedone, 2000) y en productores de

maní en la Provincia de Córdoba (Benencia, 2006). Estos productores ubicado en el AHB se caracterizan por poseer una inadecuada reacción entre tierra y capital, con tendencia a la escasez del segundo y adecuada en el primero, con una organización social del trabajo básicamente familiar y sin suficiente poder de negociación en el mercado. La mayoría de los productores tienen una edad avanzada, con dificultades para alcanzar un adecuado recambio intergeneracional en la conducción del predio, con pocas o nulas experiencias de articulación entre los productores y/o con organismos públicos.

Cáceres. *et al* (2006) presenta un análisis de las particularidades que asumen los procesos de cambio tecnológico en unidades de pequeños productores agropecuarios durante la implementación de proyectos de Desarrollo Rural. Se critica a algunos autores como Lerner (1964), Foster (1967) y Hagen (1970) que consideran a los pequeños productores como conservadores y con escasa predisposición al cambio. Según Cáceres *et al* (1997) el cambio tecnológico es un componente normal de la conducta campesina, y constituye la base del diseño de sus estrategias de producción. No obstante, no sólo esta actitud le ha permitido persistir a lo largo del tiempo sino también la existencia de una compleja red de estrategias de reproducción que trascienden la esfera meramente productiva. Para conceptualizar a la tecnología mencionan a Dorfman, 1993 y Custer, 1995 que la definen en su sentido amplio ya que no sólo incluyen a los artefactos tecnológicos (hardware) sino también a las distintas, técnicas, conocimientos y fundamentos (software) que permiten al hombre transformar la naturaleza. Luego diferencia los términos innovación tecnológica y adopción tecnológica ya que el concepto innovación tecnológica es más amplio y englobador que el de adopción tecnológica ya que incluye no sólo a aquellas tecnologías que los productores toman del contexto (exotecnologías), sino también a aquellas que han sido generadas por los mismos productores como consecuencia de procesos de experimentación y adaptación tecnológica (endotecnologías). El concepto de adopción tecnológica hace referencia a aquellas tecnologías de origen exógeno que los productores incorporan a sus sistemas productivos.

Luego explica que el “modelo evolutivo” describe a la adopción/difusión tecnológica como un proceso de cambio permanente que se desenvuelve bajo condiciones de incertidumbre, diversidad de agentes económicos y desequilibrios dinámicos. Los cambios estructurales inducidos por la difusión de una innovación son regulados por una serie de conductas productivas particulares, procesos de aprendizaje y mecanismos de selección. Finalmente el autor sostiene, que la innovación tecnológica es una variable de importancia (aunque no la única, ni la más relevante), que deben tener en cuenta los productores a fin de readecuar sus estrategias productivas ante los profundos cambios que se observan en la sociedades contemporáneas.

Villegas (2012) analiza el surgimiento de una red tecno económica para el cambio técnico en la producción de tomate industria en el valle medio de la Provincia de Río Negro. La red integrada por diversos actores públicos y privados, se propone mejorar la productividad por hectárea de los cultivos a partir de la incorporación del riego por goteo y la ferti-irrigación. El trabajo

analiza los factores que podrían afectar este cambio, especialmente entre los pequeños productores. Se pueden mencionar los fenómenos climáticos que le impiden asumir riesgos excesivos, la ausencia de financiamiento y la forma actual de producción, con formas muy arraigadas por ejemplo en la utilización de mano de obra familiar y la actitud precavida ante el cambio técnico ya que por lo general esperan que otros productores realicen los cambios para luego adoptarlos, si son exitosos.

En el orden local, existen algunos trabajos que han observado la evolución de los cambios territoriales en diferentes momentos de la colonización.

Larreguy (1976), al realizar una primera evaluación del Proyecto IDEVI, observa una menor incorporación de colonos, superficie cultivada y rendimientos por lo que el nivel de producción estaría por debajo del previsto. Aconseja intensificar los estudios que permitan establecer si las diferencias acontecen por fallas en la planificación o por problemas de implementación del proyecto. Sin embargo, destaca que existen empresas que alcanzaron los rendimientos previstos, especialmente en aquellas dedicadas a actividades frutihortícolas. Finalmente, sugiere que el Estado debería adoptar las medidas que permitan mejorar la rentabilidad de los colonos y el nivel de inversiones.

Cafferata (1992) señala que el Programa de Desarrollo del Valle de Viedma ha experimentado notables mutaciones a lo largo del tiempo, que enfrenta una situación de contexto fuertemente contradictoria con los objetivos que le dieron origen. Luego señala que en el país, a partir de mediados de la década del setenta, se modificaron en forma profunda las reglas de juego de su dinámica socio-económica y que se intentó perpetuar un esquema de gestión incompatible con las condiciones de contexto y las propias posibilidades de gestión del IDEVI. Se nota claramente que de una estrategia altamente manipuladora por parte del Estado, se torna en un franco repliegue y la búsqueda de un nuevo centro ordenador de la acción.

Por otro lado señala que las diferencias existentes entre los productores se instalaron desde el mismo momento de su asentamiento ya que existieron notables divergencias de origen, de experiencias laborales y condiciones patrimoniales que segmentaron fuertemente a los colonos.

Tanto las políticas que el IDEVI fue imponiendo a lo largo del tiempo, como las condiciones externas, operaron sobre una trama social heterogénea e identifica tres etapas o fases significativas en el Programa de Desarrollo del Valle Inferior, una primera que se extiende entre 1970-1976 (incorporación de los primeros colonos), una segunda fase de transición entre 1976-1983 y una tercera, desde 1983 en adelante identificada como "el agotamiento del modelo de gestión".

Según este autor, algo menos de la mitad de las explotaciones estarían operando en condiciones de escasa aplicación de recursos por lo tanto con nulas posibilidades de expansión, un tercio funciona en condiciones de alta capitalización y alentadoras posibilidades de crecimiento mientras que el resto

estaría en una situación intermedia, siendo afectados fuertemente por las condiciones de contexto, tanto en forma positiva o negativa. Los productores que están en situaciones precarias se reducen a un porcentaje de entre un 15 a un 20 % debido a que un 54 % de los productores desempeñan actividades remuneradas fuera de sus explotaciones. Sostiene que el trabajo fuera de la explotación es una alternativa cierta para un gran número de productores por que la cercanía entre el medio urbano y rural y por el origen urbano de muchos productores, que no dejaron sus ocupaciones, cuando se convirtieron en colonos.

DI Nardo (2004) realiza un análisis de la problemática del desarrollo a partir de las teorías de desarrollo endógeno que supone que los territorios logran su desarrollo a partir de las capacidades locales es decir que el conjunto de recursos locales pueden aprovechar mejor los factores exógenos y tornen dinámicas las potencialidades de una sociedad.

El desarrollo adquiere características de proceso endógeno cuando es pensado, planificado, promovido e inducido por los actores comprometidos con el medio local.

Los recursos locales más importantes son un bajo nivel de aprovechamiento de la infraestructura de riego y drenaje, la disponibilidad de tierras de diferente calidad y capacidad productiva, algunos productores con bajo perfil emprendedor y endeudados y otros, mas emprendedores, locales y extralocales, que realizan inversiones en frutos secos y ganadería en complementación con la zona de secano, los trabajadores disponibles, tanto calificados como no calificados no constituyen una limitante actual ya que la demanda tampoco es excesiva, existe una interesante oferta de servicios técnicos tanto públicos como privados y finalmente, la existencia de un parque industrial, permite suponer la posibilidad cierta de instalación de empresas que procesen la producción local.

Por el lado de los elementos exógenos, se destaca la red vial que permite la comunicación con importantes ciudades y puertos, la disponibilidad de infraestructura eléctrica y de comunicaciones mientras que la macroeconomía luego de la crisis del 2001 parece favorecer la inversión a partir de la mayor competitividad que adquirió la economía nacional.

Finalmente, propone una serie de aspectos que de ser fomentados permitiría el desarrollo endógeno, como la interacción público-privada, la cooperación entre los productores, un mayor nexo entre Viedma y las empresas del Alto Valle del río Negro, fomentar el emprendedorismo privado y asumir una actitud para el cambio.

Villegas Nigra, H. *et al* (2011), en el trabajo sobre Valor Agregado de la Producción Sector Primario del Valle Inferior del Río Negro Año 2011, estiman el valor bruto de la producción y el valor agregado de la producción primaria. Se destaca que los rubros con mayor valor agregado por hectárea son las frutas y en segundo lugar las hortalizas. Sin embargo, la mayor parte de la superficie se destina a actividades de tipo extensiva como la producción de

fardos o la producción bovina y ovina. Evidentemente las actividades con mayor valor agregado, no serían las seleccionadas por parte de los productores, probablemente por la falta de rentabilidad, la complejidad productiva y el mayor riesgo que estas actividades generan.

La superficie cultivada alcanzó en la temporada 2010-2011, 18.233 hectáreas de las cuales un 70,3 % son forrajeras, 15,3 % hortalizas, 9,9 % cereales y un 4,5 % frutales.

Cuadro N° 2: Evolución de la superficie cultivada según grandes rubros, en ha.

	Año 2005	Año 2011
Cereales para grano	1.033	1.802
Henos	3.635	4.331
Hortalizas	1.183	2.794
Frutas	585	819
Ganadería	7.245	8.487
Total cultivada	13.681	18.233

Fuente: Valor agregado de la Producción Primaria en el valle Inferior del Río Negro (2011).

Las principales hortalizas cultivadas en la temporada 2010-2011 fueron zapallos (218 ha), cebolla (1.915 ha) y hortalizas varias (661 ha).

En el caso de los frutales, su presencia no radica en las especies tradicionales para la Provincia de Río Negro como manzanas y peras sino en la expansión de frutas secas como nogal y avellanos y uva para vino.

Cuadro N° 3: Evolución de la superficie cultivada con frutales según especie (en ha).

	2005	2011
Frutos secos (Nogal, avellano y almendro)	159	1.383
Frutales de pepita (manzana, pera, membrillo)	163	140
Frutales de carozo (ciruela, durazno, cereza, otros)	144	94
Uva	45	100
Otros (Olivo, vivero)	0	57
Total	511	1.774

Fuente: Valor agregado de la Producción Primaria en el valle Inferior del Río Negro (2011).

## Marco conceptual

El marco teórico conceptual se construye sobre la base de diferentes conceptos relacionados con el territorio, las estrategias, especialmente aquellas innovadoras, que los productores primarios implementan y la ruralidad que emerge como consecuencia de los cambios en el espacio rural.

### Territorio y territorialidad

El territorio se puede definir cómo una superficie terrestre que pertenece a un país, provincial, región, etc.; el término se puede hacer extensivo a la tierra o terreno que controla o posee una persona, organización o institución. Sin embargo, es necesario ampliar este concepto e incorporar el conjunto de relaciones sociales que lo estructuran.

Pecqueur (2000) mencionado por Flores (2008) diferencia entre dos tipos de territorios: uno definido por una decisión político administrativa para el establecimiento de políticas de desarrollo y el otro a partir de un encuentro de actores sociales, en un espacio geográfico dado, que busca identificar y resolver un problema común.

Esto último, es reafirmado por Schejtman y Berdegué (2004), al sostener que el territorio no es un espacio físico **“objetivamente existente”**, sino una **“construcción social”**, es decir, un conjunto de relaciones sociales que dan origen y a la vez expresan una identidad y un sentido de propósitos compartidos por múltiples agentes públicos y privados. En una misma línea, el territorio es considerado como un producto social e histórico, según el Instituto de Cooperación para la Agricultura (IICA, 2000), lo que le confiere un tejido social único, dotado de una determinada base de recursos naturales, ciertas formas de producción, consumo e intercambio, y una red de instituciones y formas de organización que se encargan de darle cohesión al resto de los elementos.

Rozas (1997) mencionado por Amtmann y Wells, (2003) sostiene que la comunidad se **“enfrenta”** con el territorio de modo de extraer recursos para su sobrevivencia. Las posibilidades y alternativas varían de región en región y la presencia o déficit de recursos limitan o potencian el desarrollo de la comunidad, la que a su vez desarrolla estrategias, técnicas, conocimientos y en definitiva experiencias que definen su propia historia. Sugieren que de esta relación surge la identidad comunitaria, o se la identificación de los actores con un espacio determinado.

Milton Santos (1994) mencionado por Bustos Cara (1998:71) entiende que el espacio (territorio) podría definirse como **“la totalidad compleja de tradiciones, hábitos, funcionales o no pero disponibles como patrimonio para los futuros posibles, más los sistemas de objetos y sistemas de acciones”**.

Bustos Cara (1998), define al territorio como **“espacio con sentido”** y entiende sentido como la dirección que guía la construcción de futuro en su

inmaterialidad y en su materialidad. Entonces, lo cotidiano es la menor unidad de espacio tiempo significativo donde se expresa, reproduce o modifica la estructura y se expresa la acción. La acción entendida como proceso que integra pasado, presente y futuro, tanto como múltiples escalas y dimensiones.

Di Meo (1993) mencionado por Rodríguez Valbuena (2010) analiza el territorio concibiéndolo como un fragmento espacial donde se fusionan tres tipos de estructuras: la infraestructura, espacio físico que incluye el componente humano y la esfera de las actividades económicas; la superestructura representada por los campos político, ideológico y simbólico y la metaestructura, o sea la relación establecida entre el individuo y el espacio.

Varios autores hacen referencia a las transformaciones que se observan en los territorios en forma permanente y de manera inconclusa. Claude Raffestin (1987) mencionado por Bustos Cara (2002) sostiene que el territorio es un orden socio espacial, efímero y local, que soporta permanentemente transformaciones y, por lo tanto, procesos de construcción de un nuevo territorio, con la correlativa destrucción del anterior. Se incorpora el **“juego de poder”** entre los actores que actúan en un espacio y como resultado se define una identidad relacionada con los límites geográficos o con un espacio determinado. El territorio surge, por lo tanto, como resultado de una acción social que, de forma concreta y abstracta, se apropia de un espacio (tanto física como simbólicamente).

Bustos Cara (1998) afirma que los territorios son espacio tiempo percibidos desde la acción concebidos como procesos de territorialización que pueden formalizarse en estructura u organizaciones durables, y que dicho proceso es inconcluso (Bustos Cara, 1998).

También Bustos Cara (2002:113) señala que los sistemas territoriales constituyen sistemas espacio temporales, entendiendo en ellos su especialidad como territorialidad y su temporalidad como historicidad significativa. Contenedores y contenidos son construidos y producidos en procesos durables que actúan como marcos estructurantes. La reestructuración debe entenderse como un proceso de cambio profundo que abarca la totalidad de lo social, tiene un sustento ideológico y económico que la explica y progresivamente se impone en el territorio.

En esta línea de pensamiento, Albaladejo (2001) acuña el término **“territorialización incompleta”**, ya que entiende que los diferentes territorios pueden coexistir, yuxtaponerse o articularse, al menos durante largos períodos y que no deben considerarse entonces solamente como **“períodos de transición”** de un orden a otro.

Albaladejo *et al* (2013) definen a la territorialidad como el modo de apropiación simbólico, social y técnico-económico del espacio por un individuo, un grupo social o una organización. Agrega que el territorio está conformado por las territorialidades específicas de los diferentes actores que intervienen en un único espacio de interacción y que el proceso de territorialización es el conjunto de prácticas mediante las cuales determinado

actor social fija en el espacio y a lo largo del tiempo un conjunto de relaciones sociales. Finalmente establece que para comprender como se construye un territorio, lo que interesa saber es qué actores o conjuntos de actores controlan un territorio, y cuáles son los dispositivos (se identifican como dispositivos a los económico-financiero, de formación y desarrollo tecnológico, políticos, de coacción, culturales y de legitimación ideológica) mediante los cuales afianzan su poder y se legitiman.

A su vez, el concepto de desterritorialización hace referencia a los procesos de fragmentación o pérdida de control territorial por parte de un individuo, grupo o actor social, tanto en el sentido negativo (exclusión) o positivo (mudanza y construcción de un nuevo territorio).

Las lógicas territoriales, en algunos casos pueden resultar complementarias entre diversos actores o grupos de actores, y en tal caso de retroalimentan generando una dependencia endógena entre quienes comparten un territorio. Pero también pueden existir lógicas territoriales que resultan incompatibles y ponen en tensión el territorio. Estas emergen como formas disímiles de valorar, apropiar y utilizar un espacio. En este caso, la existencia y consolidación en un territorio de un determinado actor social, implica la necesaria marginación o supresión de otros actores.

Considero adecuado aplicar el concepto de trayectoria para describir los cambios observados en el territorio a lo largo del tiempo. Según Silva et al (1994) y Sabourin et al (1996a) mencionado Silva et al (1997), una trayectoria es la evolución de los recursos productivos-naturales, humanos, capital e informaciones—y su reorganización en el tiempo y en el espacio, por un grupo de actores sociales, en un espacio definido, con el objetivo de mantener, reproducir o mejorar sus condiciones de vida. Esas condiciones son determinadas en parte por la influencia de factores y actores internos y por el medio ambiente.

Méndez (2002), menciona a varios autores (Guigou, 1995; Goux-Baudiment, 2001 y Deffontaines y Produmme, 2002) para hacer referencia a la existencia de territorios con proyectos, territorios que pesan su futuro o territorios que aprenden. Con estos términos señala la capacidad potencial de los actores locales para movilizar los recursos específicos del área, mejorar su inserción exterior y ofrecer respuestas innovadoras ante los retos del presente. Dicha capacidad, en ciertos casos permite al territorio dejar de ser concebido como un simple objeto para convertirse en un sujeto con sentido, que cimienta con un sistema de actores que lo anima y puede pensar y actuar en su nombre.

Si el desarrollo territorial es una nueva territorialización del espacio rural, esto implicaría según Goske (2001) definir los procesos de transformación productiva y organizativa en cuyo marco el conjunto de actores sociales presentes en un determinado territorio mancomunadamente aprovechan potencialidades endógenas. A su vez, Sili (2005) asocia este desarrollo territorial con la existencia de innovaciones y diversificación económica productiva con actividades agrícolas y no agrícolas, altos niveles de capital social y cultural y la existencia de infraestructura y equipamiento. Finalmente

Schejtman y Berdegú (2003:30), definen al Desarrollo Territorial Rural (DTR) como un proceso de transformación productiva e institucional en un espacio rural determinado, cuyo fin es reducir la pobreza rural. La transformación productiva tiene el propósito de articular competitivamente y sustentablemente a la economía del territorio a mercados dinámicos. El desarrollo institucional tiene los propósitos de estimular y facilitar la interacción y la concertación de los actores locales y la participación de los mismos en los procesos y en los beneficios.

### **Estrategias de reproducción social**

Los territorios son dinamizados por la acción de diversos actores que desarrollan sus respectivas estrategias a lo largo de su trayectoria, adaptándose a las particulares condiciones de cada sistema y del contexto que lo afecta. Cittadini *et al* (1990) señalan que existen dos grandes categorías de actores sociales de acuerdo al uso de mano de obra y dotación de recursos, con diferentes criterios de racionalidad sobre los cuales apoyan sus decisiones: la empresa y la explotación familiar, en este último caso, a su vez, se divide en explotaciones familiares capitalizadas y explotaciones familiares no capitalizadas.

Bourdieu (1988a:122) mencionado por Gutiérrez (1997: 89) define las estrategias de reproducción social como conjunto de prácticas fenomenalmente muy diferentes, por medio de las cuales los individuos y las familias tienden, de manera consciente o inconsciente, tienden a conservar o aumentar su patrimonio, y correlativamente a mantener o mejorar su posición en la estructura de las relaciones de clase. Dichas estrategias dependen de un conjunto de factores: 1) del volumen y la estructura del capital que hay que reproducir y de su trayectoria histórica; 2) del estado del sistema de los instrumentos de reproducción; 3) del estado de la relación de fuerzas entre las clases; y 4) de los habitus incorporados por los agentes sociales.

El concepto **“reproducción social”** constituye una herramienta fundamental para analizar la dinámica de las clases en su conjunto, y, con ello, los mecanismos de perpetuación del orden social. Destaca que las personas llevan a cabo sus estrategias de reproducción social a partir de los capitales que poseen, de lo que tienen y no de lo que carecen. Costa (1976:3), mencionado por Gutiérrez (1997:34), define al capital **“como un conjunto de bienes acumulados que se producen, se distribuyen, se consumen, se invierten, se pierden”**, y que hay diferentes variedades de capital.

Gutiérrez (1997) sostiene que Bourdieu distingue fundamentalmente, además del capital económico, el capital cultural, el capital social y el capital simbólico, que constituyen la gama posible de los recursos y de los bienes de toda naturaleza que sirven a la vez de medios y de apuestas a sus inversores. El capital económico y el cultural constituirían para este autor, los principios fundamentales de estructuración del espacio social, mientras que el capital social y simbólico serían más principios de rentabilidad adicional a los otros dos.

El capital cultural está ligado a conocimiento, ciencia, arte, etc. El capital cultural puede existir bajo tres formas según Bourdieu (1979) mencionado por Gutiérrez (1997: 36): en **estado incorporado**, en **estado objetivado** y como **estado institucionalizado**. La mayor parte del capital cultural puede deducirse del hecho de que, en su estado fundamental, está ligado al cuerpo y supone la incorporación. La acumulación de capital cultural requiere una incorporación que supone un trabajo de inculcación y de asimilación, tiene un costo de tiempo y de tiempo que debe ser invertido personalmente por el inversor: trabajo personal, el trabajo de adquisición es un trabajo del "sujeto" sobre sí mismo (se habla de cultivarse).

Según Bourdieu (1979) traducido por Gutiérrez (2011: 213), el capital cultural objetivado tiene su propia lógica de transmisión. Puede ser transmitido en su materialidad, desde el punto de vista jurídico, en forma instantánea (herencia, donación, etc.) o puede ser apropiado por capital económico. Lo particular de este capital es que su apropiación material no implica a apropiación de las predisposiciones que actúan como condiciones de su apropiación específica. Los bienes culturales suponen el capital económico para su apropiación económica y el capital cultural para su apropiación simbólica.

El capital cultural institucionalizado confiere a su portador un valor convencional, constante y garantizado jurídicamente; tiene una autonomía relativa con relación a su portador y aún con relación al capital cultural que efectivamente posee en un momento determinado

El capital social según Bourdieu (1980), traducido por Gutiérrez (2011: 221) es el conjunto de recursos naturales o potenciales ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de interconocimiento y de interreconocimiento; o en otros términos a la pertenencia a un grupo, como conjunto de agentes que no sólo están dotados de propiedades comunes, sino que también están unidos por vínculos permanentes y útiles.

El capital social se manifiesta a través de redes que pueden ser cortas o largas, lábiles o permanentes, simples o complejas. Geilfus (2000) menciona algunas de las más comunes como por ejemplo las que surgen del núcleo familiar, la red de parientes y amigos, la red asociativa (organizaciones y redes sociales, más o menos formales, alrededor de objetivos o agendas definidas, la red política y las redes intersectoriales.

Gutiérrez (2007:28-29) sostiene que el capital social puede cobrar diferentes formas (individual, familiar o colectiva), cada una de las cuales podrá dar lugar a la conformación de diferentes redes. El estado del arte con respecto a esta cuestión presenta al menos cuatro construcciones típicas:

1.Red de intercambio de reciprocidad indirecta especializada: son redes que se instituyen entre pobres y no-pobres, quienes intercambian bienes y servicios asociados a distintas especies de capital, en las que familias pobres apuestan su capital social colectivo y los no-pobres (agentes o instituciones) aportan otras especies de capital (Gutiérrez,2004c).

2. Red de intercambio diferido intergeneracional: son redes familiares entre familiares pobres, que comprometen a la madre como principal productora y/o distribuidora y a los hijos e hijas y sus familias como principales receptores de diferentes circuitos de bienes y servicios (Gutiérrez, 2004c).

3. Redes de resolución de problemas: son redes en las que circulan recursos en el marco de políticas sociales que compiten o se articulan con redes clientelares. (Auyero, 2004c).

4. Redes de reciprocidad generalizada: son redes que sustentan parte de las prácticas que llevan a cabo los nuevos pobres para asegurarse recursos de a parientes, amigos o conocidos. En ellas son importantes no solamente los recursos y servicios, sino también los significados y los juicios atribuidos. (Kessle, 1998).

Según Costa (1976:2) mencionado por Gutiérrez (2007:38), el capital simbólico en Bourdieu en un primer momento como la acumulación de ciertos bienes no estrictamente económicos como el honor, prestigio, salvación, relaciones, conocimiento, etc. Se trataría (Gutiérrez,1997) de una especie de capital que juega como sobreañadido de prestigio, legitimidad, autoridad, reconocimiento, a los otros capitales, principios de distinción y diferenciación que se ponen en juego frente a los demás agentes del campo, que se agregarían a la posición que se tiene por el manejo del capital específico que se disputa en ese campo.

Un segundo factor que determina el tipo de estrategia son los instrumentos de reproducción social es decir los distintos mecanismos institucionalizados o no que constituyen las formas que cobran las condiciones estructurales a través del tiempo, como posibilidades e imposibilidades objetivas de las familias.

Gutiérrez (1997) sostiene que las estrategias de reproducción social también dependen del estado de la relación de fuerzas entre las clases, es decir, del rendimiento diferencial que los distintos instrumentos de reproducción pueden ofrecer a las inversiones de cada clase o fracción de clase. En efecto, cuando se modifica esa relación, por ejemplo, cuando cambian las posibilidades de acceso y de permanencia de cada grupo en el sistema de enseñanza, las clases o fracciones de clase pueden apelar a diferentes estrategias de reconversión de sus capitales, que apuntan objetivamente a evitar el desclasamiento o a buscar el reenclasamiento.

Esto permite suponer que las estrategias desarrolladas por las familias no son fenómenos aislados sino que se articulan con otras estrategias desplegadas por agentes y/o instituciones que ocupan otras posiciones en el espacio social.

Finalmente otro factor explicativo de las estrategias son los hábitos incorporados es decir a los esquemas de percepción, de apreciación y de acción interiorizados, del sistema de disposiciones a actuar, a pensar, a percibir más de cierta manera que de otra, ligado a definiciones de **tipo “lo posible y lo no posible”, “lo pensable y lo no pensable”, “lo que es para**

***nosotros y lo que no es para nosotros***". A partir de ello es como se pueden percibir las posibilidades objetivas pensarlas o no pensarlas, y obrar en consecuencias.

El habitus supone también relaciones incorporadas, fundamentalmente relaciones de poder que se han hecho cuerpo a lo largo de una existencia social, a lo largo de una trayectoria, que pueden ser reconstruidas en términos individuales, familiares o de otro tipo de grupo, pero siempre en el marco relacional de la trayectoria de las clases y del conjunto de las clases.

También resulta útil a este estudio la propuesta de Cáceres (2006:33) refiriéndose a la sociedad campesina que estudia en la Provincia de Córdoba, donde define por estrategias de reproducción social al conjunto de estrategias desarrolladas a fin de generar las actividades necesarias, tendientes a lograr un ingreso global que les permita alcanzar su reproducción social (simple o ampliada).

Este tipo de estrategias no se limita exclusivamente a la esfera correspondiente a las actividades agropecuarias que se desarrollan dentro del establecimiento. Por el contrario se incluyen aquí también las de base no agropecuaria, desarrolladas en la explotación y las que ocurren fuera de los límites de la unidad de producción.

Estrategias de reproducción social: Sumatoria de EPA + EPnA +EIE=

EPA = Estrategias productivas de base agropecuaria

EPnA= Estrategias productivas de base no agropecuarias

EIE= Estrategias para la obtención de ingresos extra prediales

Geilfus (2000) sugiere que las estrategias surgen de la realidad "subjetiva" (conocimientos, valores, objetivos y expectativas) y de la realidad "objetiva" (acceso a los recursos, entorno, oportunidades y limitaciones) de los campesinos; la realidad subjetiva determina los objetivos y expectativas mientras que la realidad objetiva, las oportunidades y limitaciones.

La idea central de este trabajo es estudiar a aquellos agentes que a lo largo de su trayectoria en el Valle de Viedma han desarrollado comportamientos innovadores, especialmente con respecto al primer momento histórico (colonización) para hacer sustentables sus parcelas. Para explicar estos comportamientos, se recurre a conceptos generados por autores pertenecientes al enfoque neoshumpeteriano, que explican cómo se concibe e incorpora la innovación al sistema productivo.

## **Innovación**

Según Ghezán et al (2006:17), ***“la innovación de la firma es concebida como un proceso dinámico, acumulativo, específico y***

**sistémico, para cuya comprensión es preciso integrar las interacciones entre el desarrollo de las tecnologías y la dinámica económica. El concepto de innovación alude a un proceso económico, que se da tanto en la esfera técnico económica de la empresa, como a través de las interacciones entre empresas e instituciones, que permiten generar formas de coordinación más estrechas”.**

El proceso innovativo no se reduce solamente a las actividades formales de investigación y desarrollo, sino que abarca una amplia variedad de procedimientos y formas organizativas al interior de la empresa y en sus relaciones con otras firmas y agentes (Winter, 1982; Orsenigo, Malerba, 1989 mencionado Ghezán *et al* (2006:17)).

Según Dosi (1988) mencionado por Ghezán *et al* (2006:17), **“en esencia, la innovación concierne a la búsqueda, al descubrimiento, experimentación, desarrollo, imitación y adopción de nuevos productos, nuevos procesos y formas organizacionales”**. A partir de estos conceptos se puede afirmar que la innovación incluye tanto las innovaciones tecnológicas de producto y proceso, como las organizacionales.

Ghezán *et al* (2006:17), entienden que **“la incorporación de tecnologías de producto y proceso requieren del desarrollo de sistemas organizativos al interior de la empresa (lo que incluye formas de organización del trabajo, métodos de gestión, administración del proceso productivo, control), así como de relaciones interempresariales (relaciones de cooperación intra industria, formas de comercialización, vínculos estables con clientes y proveedores, etc.)”**.

Para este enfoque, la tecnología abarca tanto los elementos materiales (maquinarias y equipos) como los conocimientos (know how, métodos, procedimientos) y experiencias de aciertos y errores. Esto implica que junto a un componente codificado, el conocimiento tecnológico tiene un componente tácito y específico a organizaciones y aplicaciones particulares, difícil de transferir o imitar (Dosi, 1988 mencionado por Ghezán *et al* (2006:17)).

Según Polanyi mencionado por Burqueña y Pittaluga (1994:10), **“el conocimiento tácito se compone de elementos del conocimiento de los individuos que permanecen indefinidos, incodificados y no publicados. Las empresas se muestran muchas veces capaces de hacer cosas, pero al mismo tiempo resultan incapaces de explicar con precisión como lo hacen. Esto elementos no pueden ser siquiera expresados plenamente por quienes los poseen; difieren así de una persona a otra, sin desmedro de que puedan ser comunes a colegas y colaboradores que comparten una misma experiencia”**.

Según Nelson y Winter mencionado por Burqueña y Pittaluga (1994:10) **aluden “a la capacidad (skill) de una organización o empresa para ejecutar tareas determinadas como la posesión de un conocimiento en parte articulable en instrucciones claras pero en parte tácito; es decir, imposible de vehiculizar mediante información precisa,**

**quedando incorporado a las personas que la componen y a las rutinas de su organización”.**

Según Dosi (1988) mencionado Burgueña y Pittaluga (1994:10) “esta normativa – en parte explícita y en parte tácita, que indica cómo hacer las cosas o cómo mejorarlas, incorporada a las rutinas de la organización e imposible de articular de modo preciso hace que, a través de la práctica, la repetición y las mejoras incrementales, algunas sean más aptas que otras para explorar determinadas oportunidades técnicas y para aplicarlas a procesos y productos específicos”.

Albaladejo (2004) menciona a las innovaciones discretas para diferenciarlas de aquellas innovaciones vedettes u oficiales. Estas últimas gozan de cierto prestigio social y consolidan identidades de unos y otros (técnicos y agricultores) y los ámbitos de competencia establecidos (particularmente en profesionales como ingeniero agrónomo, trabajador social, docente, etc). En cambio, las innovaciones discretas para ser llevadas a cabo por un mundo rico en iniciativas, muy emprendedor y muy diferente del mundo de innovaciones oficiales (esto último es mencionado por Albaladejo, 2001 y Lorca, 2000). Luego Albaladejo (2004) menciona que estas innovaciones no son únicamente realizaciones económicas, corresponden también a la búsqueda de una nueva identidad social y de un proyecto personal. Me atrevo a pensar que estos **“innovadores discretos”** son ricos en este tipo de conocimiento tácito.

La **dimensión acumulativa** resalta que la tecnología es en su mayor parte resultado de la experiencia acumulada en la producción por las empresas. Esto significa que las empresas van construyendo la tecnología, en el sentido de que van adquiriendo conocimientos a lo largo de una trayectoria tecnológica propia. El camino que sigue la empresa está acotado por el contenido del paradigma y la trayectoria tecnológica a nivel del sector y de la economía en donde ella está inserta (Burgueño y Pittaluga, 1994:10).

El cambio técnico implica **procesos de aprendizaje de tipo acumulativo** en que la afirma o empresa, ya que ésta debe poseer cierta capacidad de absorción de las innovaciones, dada por su experiencia pasada y su conocimiento tecnológico (Malerba, Orsenigo, (1989) mencionado por Ghezán *et al* (2006:18)).

Según Burgueño y Pittaluga (1994:14), existen seis tipos de aprendizaje tecnológico, los tres primeros internos a la empresa y los últimos relacionados con externalidades intra e inter industriales: a) el aprendizaje por la búsqueda (learning by searching), relacionado con las inversiones internas en I&D; b) el aprendizaje por la práctica, vinculado a las actividades de producción (learning by doing); c) el aprendizaje por el uso (learning by using), captando los problemas que se generan en la utilización del bien que se produce; d) el aprendizaje por la interacción (learning by interaction) como los conocimientos tecnológicos surgidos en los intercambios con proveedores y clientes; e) el aprendizaje por los avances de la ciencia y la tecnología

(learning by exploring); f) y el aprendizaje por las transferencias inter-industriales (learning from inter-industry spillovers).

La **dinámica del progreso técnico** es explicada como el proceso secuencial de resolución de problemas, con continuidades y rupturas, vinculadas a innovaciones incrementales y radicales. Las primeras se refieren a las mejoras sucesivas a las que son sometidos los productos y procesos (aumentos de eficiencia técnica, productividad y mejoras en la calidad de los productos y precisión de los procesos, etc.). En cambio, las innovaciones radicales son discontinuas, con impacto en la transformación de todo el proceso productivo y por lo tanto representan cambios estructurales (Pérez, (1996) mencionado por Ghezán *et al* (2006:18).

Los procesos de innovación, para tener éxito, requieren un gran número de adaptaciones (reorganización de procesos laborales, de las prácticas de gestión, de las modalidades de mercadeo, etc.) que presuponen la aptitud para introducir innovaciones organizativas y, por ende, un importante nivel de conocimiento acumulado en el plano técnico y organizativo, así como capacidades de aprendizaje que permitan el acceso a conocimiento no codificados (Huetienne y Messner (1993:15) mencionado por Burgueño y Pittaluga (1994:16)).

Según Burgueño y Pittaluga (1994:15), algunos autores neoschumpeterianos (Dosi, 1988; Gaffard, 1990) admiten la existencia de paradigmas dentro de los cuales se despliegan caminos que constituyen las trayectorias tecnológicas. En esta visión, las oportunidades tecnológicas están encerradas dentro de los límites que fijan los diferentes paradigmas. Sólo la aparición de nuevos paradigmas permitirá re dinamizar las oportunidades tecnológicas, dando lugar a una gran variedad de innovaciones potenciales.

La configuración del paradigma y trayectoria tecnológica, no deriva sólo de la ciencia sino que intervienen criterios de selección derivados de la lógica económica y la intervención institucional (Dosi, 1982; Nelson, Winter, 1982 mencionado por Ghezán, (2006:19)). El régimen tecnológico surge de la interacción, en tiempo y espacio de los componentes tecnológicos, económicos e institucionales (Dosi, 1992 mencionado por Ghezán, (2006:19)).

El **carácter sistémico** del proceso de innovación en la empresa es resaltado por diversos enfoques que incorporan formas de vinculación e interacción entre diversos actores e instituciones.

Ghezán *et al* (2006:20) mencionan a diversos autores que enfatizan que la creación, circulación y uso de conocimiento colectivo y en la cooperación/competencia, como factores que estimulan la innovación y competitividad. Así se puede mencionar los conceptos de distritos industriales (Beccatini,2000), milieu (Camagni,1991), cadenas de valor (Humphrey, J.; Schimitz,2000; Gereffi,1999), clusters (Ramos, 1998); tramas productivas (Albornoz,Milesi,Yoguel,2004; redes tecno económicas (Callon,1992) y sistemas nacionales, locales o sociales de innovación (Lundvall,1992, Feeman,1999; Nelson, 1993).

Lundvall (1992) mencionado por Ghezán *et al* (2006:21) plantean que “un sistema de innovación consiste en un *network* de agentes económicos junto a instituciones y políticas que influencia en el comportamiento innovativo y en el desempeño. Se trata de un **enfoque holístico, interdisciplinario**, que intenta incluir múltiples dimensiones de lo social que influyen en las capacidades de innovación y sus efectos en el desarrollo. Este autor considera que el desempeño innovador de una sociedad depende no solo de cómo los actores se desempeñan aisladamente, sino **principalmente de su interacción y de sus interjuegos con las instituciones sociales** (como valores, normas y contexto legal)”.

Según Yoguel *et al* (2009:68), se entiende por **“sistema local de innovación el espacio de interacción entre empresa y entre empresa e instituciones, en una ubicación geográfica común que incluye tanto las relaciones de competencia como de cooperación. Estos sistemas son heterogéneos y de muy diversos grados de complejidad, la que depende del número y las características de los actores y agentes que los componen y de las vinculaciones formales e informales entre sí. Cualquier sistema se puede ubicar desde un nivel de máxima virtuosidad, cuando hay procesos significativos de aprendizaje y creación de ventajas competitivas dinámicas, hasta el extremo opuesto en que ambos son casi inexistentes”**.

Luego Dosi *et al* (1994) mencionado por Yoguel *et al* (2009:20) afirma que las capacidades de innovación y aprendizaje están fuertemente enraizadas en la estructura social, institucional y productiva de cada nación/región. Estas estructuras juegan, entonces, un rol clave en relación con las divergencias nacionales-y, a *fortiori*, *locales* y *regionales*-en los patrones de crecimiento y desarrollo.

Romer (1990) mencionado por Lundvall (2002:75) aporta que las organizaciones internacionales señalan el desarrollo de una **“economía basada en el conocimiento”** y la nueva teoría del crecimiento apunta a la producción y uso del conocimiento como el mecanismo clave que se esconde detrás del crecimiento económico. Por otro lado (Nonaka, 1991), mencionado por Lundvall (2002:75) destaca que existen muchas iniciativas que tienen por objeto el “mapping” y la medición del “capital intelectual”, y la mayoría de los expertos en gestión subrayan la necesidad de crear empresas como **“organizaciones de aprendizaje”**.

Lundvall (2002:1) sostiene **que “hemos entrado en una nueva era caracterizada por los cambios rápidos y por la elevada exigencia de aprendizaje (y olvido) en todas las actividades económicas, como resultado de la globalización”**. Luego menciona a Lundvall y Johnson (1994), que afirman en esta economía de aprendizaje globalizada, las empresas y las economías nacionales necesitan cambiar su sistema organizado e institucional para poder enfrentarse al nuevo contexto.

Luego Lundvall (2002:2) que **“los procesos de aprendizaje y acumulación de conocimiento se basan en el capital social por lo que el**

***Estado juega un papel de suma importancia en la reproducción de esta forma de capital”.***

Lundvall (2002) explica las razones del desarrollo en países nórdicos donde la existencia de una posición fuerte en capital social implica un alto grado de “movilización” de recursos humanos, una alta proporción de población activa forma parte de la economía formal y de una alta participación de las mujeres. También queda reflejada en estos países una intensidad del esfuerzo de trabajo y una elevada moral de trabajo y empresarial contribuyen a una elevada productividad.

Otra línea de explicación seguida por este último autor, señala que estos países (nórdicos) se caracterizan por una producción intensiva basada en el conocimiento y que no hay que confundir conocimiento con desarrollo científico (Freeman (1988) mencionado por Lundvall, (2002:76). Estas actividades de baja tecnología suelen hacer un uso intensivo de habilidades técnicas, de gestión y de marketing. El éxito de los individuos, organizaciones, regiones y países reflejará actualmente, no el conocimiento específico que tienen en un momento específico, sino más bien su capacidad de aprender (Lundvall y Johnson (1994) mencionado por Lundvall (2002:76).

Agrega que lo que marca la diferencia entre éxito y fracaso es aquel conocimiento del que no pueden apropiarse otros con facilidad. Este acostumbra a ser el conocimiento que presenta elementos tácitos (o conocimientos explícito muy complejo caracterizado por códigos locales que lo hacen difícil de aprender para los profanos o forasteros). El aprendizaje del conocimiento tácito es un proceso de interacción social, que presenta a menudo fuertes similitudes con la relación maestro- aprendiz. Finalmente considera que hay una estrecha conexión entre capital intelectual y capital social ya que este último se comportaría como input básico para el proceso de formación de “capital intelectual”, y especialmente, para la dimensión tácita del capital intelectual.

Lundvall (2002) clasifica al capital en cuatro tipologías: capital productivo, capital natural, capital intelectual y capital social; destacando que el capital intelectual y el capital social son elementos importantes en el proceso de desarrollo. Luego clasifica a los recursos en aquellos que son fácilmente reproducibles (capital productivo y capital intelectual) y recursos menos reproducibles (capital natural y capital social). Finalmente, agrupa a los recursos en tangibles (capital productivo y capital natural) y recursos no tangibles (capital social y capital intelectual).

Luego menciona a Woolcock (1998) que sugiere que a nivel microeconómico, debe existir una fuerte cohesión interna (***integración***) con la apertura al mundo exterior (***conexión***). Destaca que el Estado puede jugar o no un rol clave en el crecimiento económico, para lo cual se lo necesita fuertemente enraizado en la sociedad (***sinergia***) y debe disponer de un elemento de autonomía (***integridad organizativa***) para que no se convierta en un instrumento de intereses parciales y se vea socavado por la corrupción. El sistema de desarrollo ideal para este autor es aquél en

el que las características de la sociedad civil combinan integración con conexión y en la que el Estado combina sinergia con integridad organizativa.

### Nueva ruralidad

El concepto **“Nueva ruralidad”** es utilizado de diversas maneras por lo que puede llevar a confusión su expresión por lo que a continuación planteo algunas definiciones de algunos autores internacionales y nacionales, y trato al final de resumir el significado que tiene este término para este trabajo.

Algunos autores como Pérez y Sumpsi (2002), Pérez y Farah (2004) y Pérez, Farah y Carton de Grammont (2008) han afirmado que características que tradicionalmente han definido la ruralidad, como baja densidad poblacional, predominio de actividades primarias y una vida cultural solidaria, son insuficientes para describir la situación actual de las áreas rurales en la mayor parte de América Latina, ante la desagrarización del campo y su inserción en la dinámica agroalimentaria mundial.

Nogar (2010) realiza una comparación entre dos polos extremos: en el primer caso, un pasado histórico dinamizado por unidades productivas familiares y/o campesinas con sistemas de producción condicionados por los factores naturales, con cierto grado de aislamiento y cohesión interna; y la situación actual, en la que los sistemas se encuentran trastocados por la dinámica de un entorno cada vez más descontextualizado, condicionado por la tecnología, a ciencia y la artificialización de los ciclos naturales. A modo de ejemplo, en el cuadro siguiente se observan algunas características de la sociedad rural en el pasado y en el presente.

Ruralidad pasada	Nueva ruralidad
Rasgos de autarquía, conservadurismo, tradicionalismo y localismo.	Mayor influencia y vínculos con la ciudad, mayor influencia de los medios de comunicación, menor autonomía decisional, lo rural son cooptados por lo urbano, innovaciones, mayor capacitación en técnicas y administración.

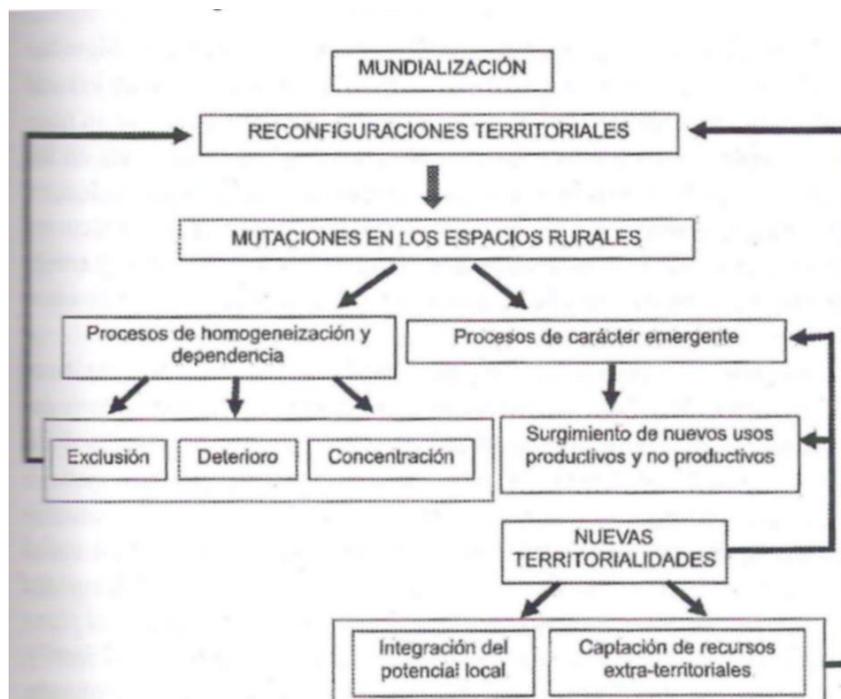
Según Arias (2002: 371-377) y Linck (2001:94) mencionado por Rivera y Delgado Campos (2008:78-79), el término **“nueva ruralidad”** se utiliza para describir genéricamente las maneras de organización y el cambio en las funciones de los espacios tradicionalmente “no urbanos”: aumento en la movilidad de personas, bienes y mensajes, deslocalización de actividades económicas, nuevos usos especializados (maquilas, segunda residencia, sitios turísticos, parques y zonas de desarrollo), surgimiento de nuevas redes sociales, así como la diversificación de usos (residenciales, de esparcimiento y productivas), que los espacios rurales ejercen de manera creciente.

Edelmira Pérez C. (2005) sostiene que “el medio rural actual es un conjunto de regiones o zonas (territorio) cuya población desarrolla diversas actividades o se desempeña en distintos sectores, como la agricultura, la artesanía, las industrias pequeñas y medianas, el comercio, los servicios, la ganadería, la pesca, la minería, la extracción de recursos naturales y el turismo, entre otros. En dichas regiones o zonas hay asentamientos que se relacionan entre sí y con el exterior, y en los cuales interactúan una serie de instituciones, públicas y privadas. Agrega “que lo rural trasciende o agropecuario, y mantiene nexos fuertes de intercambio con lo urbano, en la provisión no sólo de alimentos sino también de gran cantidad de bienes y servicios, entre los que vale la pena destacar la oferta y cuidado de recursos naturales, los espacios para el descanso y los aportes al mantenimiento y desarrollo de la cultura”.

Tanto Sili (2007) y Nogar (2010) afirman que los territorios han sufrido una serie de transformaciones a partir de la profundización de la globalización de los mercados y de los sistemas productivos, el cambio técnico, las mejoras en la movilidad y en los medios comunicación. Esto tiene diversas consecuencias en las áreas rurales: a) la diferenciación socio rural (fragmentación), b) la deslocalización de las relaciones sociales y económicas, c) una nueva relación campo ciudad. El territorio estaría conformado por actores locales y no locales, cada uno de los cuales presenta una lógica territorial, social y económica específica que los diferencia, sin existir muchas veces entre ellos relaciones sociales o productivas, y por lo tanto sin la capacidad de construir un proyecto global compartido para el territorio.

El territorio muestra dos procesos que coexisten en la realidad y que presentan trayectorias diferentes, una vinculada a un modelo verticalista de búsqueda rápida de ganancias sin considerar externalidades negativas y otras estrategias menos visibles que tiene como meta resistir, sobrevivir y en algunos caos crecer adaptándose al contexto global (Nogar, 2010).

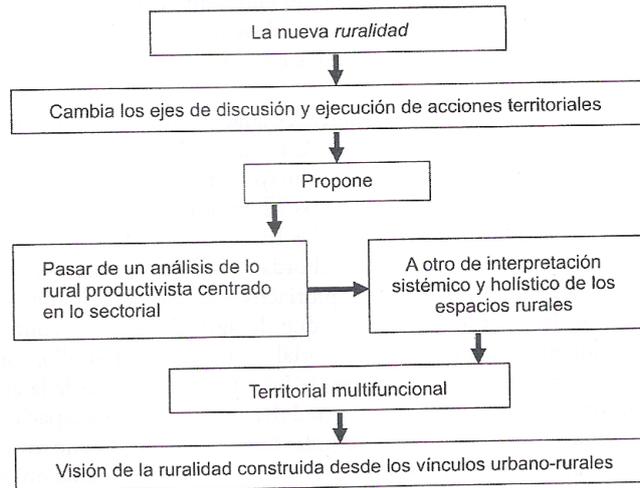
Figura N° 2: Re-configuraciones territoriales



Fuente: Nogar (2010)

Nogar (2010) sugiere el enfoque de la **“nueva ruralidad”** para estudiar y explicar los cambios en el territorio, ya que a través de este, el trabajo se nutre de factores y procesos que no se centran sólo en la actividad agrícola, ni en la estructura social agraria, ni en los sistemas productivos tradicionales; sino que se interpretan los procesos de cambio como nuevas construcciones en las cuales es posible visualizar otras oportunidades, otras alternativas, otras estrategias además de las productivas.

Figura N° 3: El enfoque sistémico de la ruralidad



Finalmente, Sili (2004) aporta una definición de ruralidad más específica que creo de suma utilidad para el desarrollo del presente trabajo, por la cual define a la **“ruralidad”**, como una propiedad de los individuos y de la población, que se modifica permanente a medida que se producen cambios en los territorios (nuevos actores, nuevos contextos económicos/políticos/sociales, mayor movilidad, etc).

Según este autor, **“la ruralidad es la forma de relación que se establece entre la sociedad y los espacios rurales y a partir del cual se construye el sentido social de lo rural, la identidad rural y se moviliza el patrimonio territorial de dichos espacios”**. Se trataría entonces de una construcción social cambiante y dinámica en constante tensión entre las dinámicas globales externas y las dinámicas locales internas.

Implicaría una dimensión subjetiva vinculada a la identidad (proceso de concientización y aprendizaje, individual y colectivo, de la población de formar y ser parte de un territorio rural) y una dimensión instrumental ligadas a las formas de valorización del patrimonio.

Luego Sili (2004) destaca que la ruralidad en Argentina se fue transformando, dentro de una dinámica de modernización y deslocalización, perdiendo su esencia y su capacidad de generar procesos de desarrollo. Sin embargo, luego de la crisis del año 2001, el mundo rural entra en un nuevo periodo, a partir del cual se pueden pensar nuevas formas de relación espacio-sociedad rural y nuevas formas de valorización y significación de los espacios rurales. Menciona que se puede observar nuevos procesos de reconstrucción de la ruralidad, los cuales se pueden visualizar a partir de diferentes parámetros. Existirían al menos dos formas de valorizar y reconstruir la ruralidad, una motorizada por los actores rurales tradicionales y la segunda, por los nuevos actores rurales.

En definitiva, y teniendo en cuenta las diferentes variables que actúan sobre los territorios rurales en la actualidad (globalización, progreso técnico, mayores vínculos entre lo urbano y lo rural, nuevos actores, nuevas formas de

utilizar los espacios, etc.), seguramente la sociedad construye en forma permanente una ruralidad que seguramente será diferente a la existente en otros momentos históricos (y que será más cambiante según el grado de presencia y/o influencia de las variables antes mencionadas).

## **Hipótesis**

A partir del estado del arte y el marco conceptual presentado, las preguntas de investigación se reformulan en las siguientes hipótesis:

- Los productores primarios en el valle de Viedma han adoptado diferentes estrategias tendientes a lograr su reproducción social y es posible vincular dicha estrategias con la existencia de determinados factores propios de cada sistema productivo como la disponibilidad de diferentes formas de capital y la percepción de oportunidades y amenazas del contexto. Dichos factores y percepciones actuarían constriñendo o potenciando su accionar.
- El territorio se reterritorializa a partir de procesos con diversos grados de innovación y dinamizados por actores locales y extralocales y estos cambios presuponen la construcción de una ruralidad diferente a la existente en la primera etapa de la colonización.

## **Metodología**

Para cumplir con los propósitos del presente trabajo fue necesario recopilar información primaria y secundaria; en este último caso se analizaron estudios y estadísticas de la Biblioteca de la EEAVIRN, Centro Provincial de Documentación de la Provincia de Río Negro, Dirección Provincial de Estadísticas y Censos (Río Negro) e Instituto de Desarrollo del Valle Inferior.

### **1.- Entrevista a informantes calificados**

En función del objetivo propuesto, se realizaron ocho entrevistas a informantes calificados, integrantes de instituciones públicas que tienen injerencia en el territorio, a los efectos de relevar información sobre las diferentes categorías de productores primarios existentes en el valle y los principales cambios observados en el territorio. Así, técnicos y funcionarios de INTA, IDEVI, Ministerio de Producción de la Provincia de Río Negro y de la Universidad Nacional del Comahue suministraron la información básica necesaria para elaborar el presente trabajo. Es importante destacar que algunos de estos profesionales realizan actividades de asesoramiento privado y conducen explotaciones agropecuarias. Además, colaboraron en la selección de aquellos productores que fueran los más representativos de cada categoría. Las entrevistas duraron entre 40 y 60 minutos, luego fueron desgravadas y se procedió a identificar a los diferentes tipos de productores, los procesos en los cuales estaban involucrados y los principales cambios observados en los últimos 15 años.

A los efectos de realizar la tipología de productores, se hicieron las siguientes preguntas. En primer lugar si existían nuevos productores diferentes a aquellos que instaló el proceso colonizador. La segunda pregunta se refería a si la estrategia adoptada contemplaba algún grado de intensidad del trabajo desarrollado en su explotación y si había alguna característica innovadora que los diferenciara de aquellos que tenían un comportamiento más pasivo y finalmente, si los productores, tanto nuevos como originales habían alcanzado algún grado de concentración del recurso tierra. También se buscaba identificar productores que no disponían de tierra.

Esquema para identificar y clasificar a los productores en el valle de Viedma.

		Concentración				
Antigüedad	Grado de innovación	Arrendatarios	Tamaño Original	Mini concentración	Gran Empresa	
Productores del Valle de Viedma	Nuevos	Activos/ innovadores	●	●	●	●
	Originales	Pasivos	●	●	●	●
		Activos/ innovadores	●	●	●	●

Luego se recabó información sobre los cambios observados en el territorio, especialmente el surgimiento de procesos locales de innovación que permitieran diferenciar el territorio actual con el observado en la colonización.

En líneas generales no hubo divergencias entre los informantes consultados y una de las dificultades encontrada fue la imposibilidad de acceder a información secundaria que permitiera cuantificar previamente la importancia de cada una de estas tipologías de productores, tal cual estaba planteada en la presente clasificación.

## **2.- Entrevista a productores**

A partir de la construcción de la tipología de productores se seleccionó al menos cuatro productores por cada categoría y se realizó una entrevista semiestructurada a los efectos de determinar los factores y percepciones que determinan cada una de las estrategias.

El método cualitativo seleccionado fue la historia de vida que se basa en el estudio del relato de los hechos de vida de un individuo. La historia de vida se centra en un sujeto individual y tiene como elemento medular el análisis de la narración que este sujeto realiza sobre sus experiencias vitales. Se puede decir que el método conocido como historia de vida es el estudio de un individuo o familia y de su experiencia de largo plazo. Se presentan 30 casos de los cuales se logró entrevistar a 29 productores primarios. Las entrevistas duraron entre dos a cuatro horas según los casos.

La guía de la entrevista tuvo en cuenta el concepto de trayectoria y abarcó los siguientes aspectos (variables) de la vida de los productores: origen, consideraciones sobre el lugar, las diferentes estrategias adoptadas, las perturbaciones sufridas, las condiciones del entorno, los ingresos extraprediales, las diferentes formas de capital (social, económico y cultural, ya sea incorporado, objetivizado e institucionalizado), la falta de información, las dificultades en la negociación y en el ajuste de los sistemas productivos, la acción del Estado, el rol de asociaciones que representan intereses de los productores, la existencia de innovaciones y las consideraciones sobre el futuro.

Una vez realizadas las entrevistas, se procedió a la desgravación de las mismas. Se seleccionaron aquellas partes que eran más relevantes para el objeto de estudio y que tenían que ver con las variables antes definidas, luego se sistematizó en un cuadro de doble entrada donde se ubicaron dichas variables y los distintos casos analizados agrupados de acuerdo a su similitud.

Finalmente se realizó una descripción de cada uno de los casos y se interpretan los significados de esos hechos, relacionando los mismos con los aportes teóricos previamente definidos.

## **3.- Encuesta a productores**

Para conocer la densidad de los diferentes procesos locales y algunas de las principales variables que caracterizan al territorio, se realiza una encuesta al 5% de las explotaciones agropecuarias que componen el valle y que conforman el padrón de productores del valle de Viedma (suministrado por IDEVI). Los productores encuestados fueron seleccionados al azar y la entrevista duró 20 minutos, completando un formulario que se encuentra en el Anexo N xxx. Luego se sistematizó la información y construyeron diversos gráficos explicativos donde se pondera cada una de las variables. Las variables a conocer en esta encuesta son las siguientes:

- 1) Actor original o nuevo
- 2) Año de ingreso a la explotación

- 3) Edad
- 4) Estudio
- 5) Lugar de residencia
- 6) Grupo familiar
- 7) Origen (área rural bajo riego, área rural de secano, área urbana, área urbana extralocal)
- 8) Alquila parte de la chacra
- 9) Cantidad de chacras que trabaja (concentración)
- 10) Nacionalidad
- 11) Tipo de producción
- 12) Ingresos extraprediales (rural no agrícola, urbano, etc.)
- 13) Comercialización (local, regional e internacional)
- 14) Relación con otras áreas.

## **II.- EL VALLE DE VIEDMA: ESTRUCTURACION Y REESTRUCTURACION DEL TERRITORIO.**

A partir de la definición de territorio sugerida por Landriscini y Bendini (2008: 128), se puede definir el valle de Viedma como una construcción social y espacio complejo, configurado a lo largo del tiempo a partir de determinantes estructurales endógenos y exógenos y del accionar y trayectoria diferencial de los distintos sujetos agrarios asentados o con intereses desplegados en él. Más adelante sostienen que la organización y evolución de los espacios agrícolas no dependieron ni dependen solamente de elementos tangibles sino también de factores intangibles: institucionales, históricos, culturales y simbólicos que caracterizan al sistema local, de su interacción con el sistema nacional e internacional y de la propia dinámica de las fuerzas sociales”.

A continuación se enumeran los diversos hechos históricos acontecidos desde el inicio de la colonización, especialmente aquellos que afectaron este proceso.

### **1.- Marco político económico del periodo 1960-2010**

La colonización del valle de Viedma se dio en un contexto político económico sumamente cambiante tanto en el orden externo como interno. A continuación se describen algunos de los aspectos del periodo comprendido entre 1960 y 2010.

#### **1.1.- Contexto externo**

Según Vitelli (1999), el periodo en el cuál se conformó el Proyecto de Colonización en el valle de Viedma (Proyecto IDEVI) se caracterizó por la estabilidad y el crecimiento ya que se había formulado un nuevo orden económico, financiero y comercial mundial a partir de los postulados de Bretton Woods. Dominó este periodo un reducido nivel nominal en las tasas de interés y el mantenimiento de las paridades relativas y absolutas. Se construyó un sistema de cambios fijos basado sobre la convertibilidad monetaria al dólar estadounidense y del dólar con el oro metálico. Se eliminaron devaluaciones competitivas y predominaron los flujos de inversiones productivas por encima de los especulativos. El déficit de la balanza comercial de Estados Unidos fue la fuente de liquidez principal, dado que no crecía la producción de oro. Este déficit promovió el crecimiento de las demás naciones, especialmente Japón y Europa, lo que originó dos décadas altamente expansiva entre 1948 y 1966.

Pablo Tagliani, docente investigador de la UNC, destaca lo siguiente:

***“la década del 50-60 del siglo pasado se denominó la época de oro del capitalismo por el aumento del consumo en los diferentes países, especialmente los desarrollados. Estuvo de modo el keyniasismo que entre sus objetivos figura regular la demanda agregada para lograr el pleno empleo en los países desarrollados. En el caso de los países subdesarrollados, el Estado lidera el crecimiento económico y se favorece el desarrollo de la industria de base”.***

Entre 1966 y 1971 se reduce el crecimiento de la actividad productiva aunque se mantienen niveles absolutos positivos. Comienza la desintegración de los acuerdos de Bretton Woods y a partir de 1967 se registran alteraciones en las paridades cambiarias de las monedas europeas con respecto al dólar estadounidense. Entre 1972 y 1975 se quiebra el acuerdo de paridades cambiarias y operaciones comerciales y financieras acordadas en Bretton Woods; Estados Unidos suspende la convertibilidad al oro y a partir de 1973 comienza la flotación de las principales monedas, devaluándose el dólar estadounidense.

Las principales características del periodo comprendido entre 1971-1981 fue la inflación de precios, políticas monetarias y cambiarias erráticas y dominio financiero y recesión. El índice de precios de la materia prima sufrió importes aumentos entre 1971-1976, acumulando subas de 132 %. Los precios del petróleo pasaron de 1,66 U\$S a 11,02 U\$S, mientras que la mayoría de los productos primarios registraron aumentos mayores al 100 % (carne vacuna) y hasta el 200 % en algunos casos (trigo). Desde lo productivo, entre 1973 y 1982 la economía mundial registró caídas en el nivel de actividad, (Vitelli, 1999).

Producto de los aumentos en el precio del petróleo y de creciente emisiones monetarias en los Estados Unidos, se gestaron elevados excedentes financieros. Las economías de mediano grado de industrialización se endeudaron por encima de niveles normales.

A partir de 1981 las tasas de interés se incrementaron considerablemente y el dólar comenzó a revaluarse. Hubo crisis financiera en México en 1982 y en Brasil, dos de los mayores deudores de la región. Se redujo la liquidez internacional a partir de la política restrictiva en los Estados Unidos, que acentuó el incremento de las tasas reales de interés externa, especialmente entre 1981 y 1988. Se retiró la banca comercial de los países en desarrollo, iniciándose un éxodo de recursos financiero y el racionamiento de créditos.

Hacia 1980 se inició el descenso de los precios de los bienes primarios, cayendo la cotización de los granos durante 1986 y 1987. Se contrajo el comercio internacional debido a la recesión mundial y esta reducción del valor de las materias primas y del comercio mundial provocaron mayores dificultades en el pago de las deudas. Las economías industrializadas recuperaron su crecimiento partir de de 1987.

A partir de 1990 se reinstala la liquidez internacional y se reestructura la deuda externa de los países altamente endeudados con planes de condonación de deudas e intereses y políticas privatizadoras. Al incrementarse la liquidez mundial, se produce un ingreso de fondos financieros a los países en desarrollo extendiéndose la renovación de los créditos concedidos.,

El comercio exterior se constituyó en el factor determinante del crecimiento al tiempo que se extendieron las políticas de apertura comercial en la mayoría de las naciones.

Del punto de vista de los mercados, esta apertura se consolida con la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en el año 1995, entidad que tiene como destino de alguna manera favorecer el comercio mundial y la eliminación progresiva de las trabas tanto arancelarias como para arancelarias; también la firma definitiva del MERCOSUR permitió ampliar los mercados locales para algunos productos agropecuarios, (Abalo, 1998).

En la primera década del siglo XXI, una serie de acontecimientos políticos económicos frenó esta iniciativa mundial por la integración. La Ronda Doha que inició sus sesiones en el año 2001 lleva 13 años sin poder cerrar el acuerdo debido al surgimiento de diferencias entre los países integrantes de la OMC. Sin embargo, los mercados de materias primas se han mantenido demandantes, especialmente aquellos que se ubican en Asia, lo que le ha permitido a la República Argentina incrementar el valor y la cantidad de sus exportaciones.

## **1.2.- Contexto interno**

Entre 1958 y 1962 existía una lógica desarrollista representada en la presidencia de Dr. Arturo Frondizi que llega al poder con una original y ambiciosa estrategia en materia económica, que prometía dar solución a dos problemas de la República Argentina como la estabilidad y el desarrollo. Se criticaba el modelo económico implantado unas décadas atrás fuertemente dependiente de los recursos provenientes de las exportaciones agropecuarias y también el modelo de la industrialización vía sustitución de importaciones ya que dependía de la demanda interna y del subsidio estatal. Esta estructura productiva atrasaba al país con respecto a otros países desarrollados y latinoamericanos como Brasil.

Según estas ideas económicas, el desarrollo económico era casi sinónimo de industrialización por lo tanto la estrategia de sustitución de importaciones, lejos de ser abandonadas, debía ser redireccionado, orientándose hacia la producción de materia prima elaborada, maquinarias, bienes de capital, etc.

El Estado jugaba un rol clave en este proceso, esta intervención si bien era limitada no dejaba de ningún modo la asignación de los recursos libradas a la fuerza de los mercados. El objetivo final era crear las condiciones para que la industria contara con un mercado suficientemente grande y unificado a nivel nacional, por lo tanto era prioritaria la expansión armoniosa de todas las regiones del país que permitiera el desarrollo y la integración de la economía nacional.

Sobre esta época, Pablo Tagliani, agrega:

***“hacia 1970 entra en crisis el keyniasismo ya que aumentaron las tasas de inflación, se piensa que los logros de la clase obrera superaron los límites de lo que el capitalismo podía soportar como sistema”.***

***El aumento del precio del petróleo hizo que los países subdesarrollados se endeudaran, se armó una bicicleta financiera y se produjo el auge del capitalismo financiero. Hay más énfasis en lo financiero que en lo productivo. Las nuevas comunicaciones facilitan el envío en segundos de enormes cantidades de dinero sin mayores controles. Se generan enormes deudas externas en los países subdesarrollados”.***

Entre 1975 y 1985 se pasa en forma abrupta a la economía de mercado; se produce la apertura externa para lograr mayor competitividad de la economía, la reforma financiera que permite que se fije libremente la tasa de interés y se fijan pautas cambiarias produciendo un retraso del tipo de cambio real con el objeto de bajar la inflación; como consecuencia del deterioro del salario real se reduce el mercado interno y crece la deuda externa en forma importante. La política económica favorece lo especulativo a lo productivo; no se cobran retenciones pero hay retraso cambiario lo que impacta sobre los precios, la política impositiva se basa en el aumento del impuesto inmobiliario, y la alta disponibilidad de créditos a altas tasas de interés provocó un alto endeudamiento en el sector productor. Se buscó que el sector privado fuera el gran oferente de tecnología. En el caso de las economías extrapampeanas, hay una crisis generalizada en la pequeña y mediana empresa por reducción de la demanda interna, gran presión tributaria e ingreso de productos importados. Hay un gran endeudamiento de productores, cooperativas y bancos oficiales, (Vitelli, 1999; Barsky y Gelman, 2001).

En 1981-82 se produce una recomposición del tipo de cambio, se estatiza la deuda y se licuan las deudas internas.

Entre 1982 y 1990 se formulan políticas monetarias expansivas que tendieron a disminuir el valor de la moneda local con el propósito de generar superávit comerciales para el pago de los servicios de la deuda. Las tasas de interés eran positivas con el objeto de disminuir la presión sobre la moneda local; a esto se acompañó con un cierre de las importaciones y un recorte de las inversiones con el objetivo de obtener superávit fiscales destinados al pago de la deuda externa. Se formularon sucesivos incrementos y caídas en el tipo de cambio, los salarios y las tarifas públicas, alterando sus relaciones y su valor real. Fueron formulados al menos cuatro planes de estabilización pero todos se quebraron rápidamente.

Entre 1989 y 1990 se produjeron dos hiperinflaciones, que fueron previas y detonantes al plan económico que se implementó en 1991; las razones fueron varias entre las que podemos mencionar la debilidad de las finanzas públicas, la imposibilidad de pagar la deuda externa, la falta de apoyo de las instituciones externas, etc.

En abril de 1991 entró en vigencia un nuevo plan económico que se basó en la convertibilidad automática de la moneda nacional y el dólar; el peso equivale a un dólar y tiene el 100 % de respaldo del Banco Central y este no puede financiar el déficit del Tesoro (Barsky y Gelman, 2001).

Al respecto, Pablo Tagliani opina:

***“piensa que en la época de Alfonsín se intentó una suerte de resistencia a este modelo mundial, trato de reflotar el modelo de sustitución de importaciones, pero evidentemente no tuvo mayor suerte.***

***En 1990 Menem hizo lo que el modelo mundial pretendía, Estados Unidos se erige como la principal potencia mundial y establece las reglas de juego, cae el Muro de Berlín y Rusia pasa de una economía estatal a una de mercado, se favorece el comercio mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI) establece las políticas financieras y económicas en la mayoría de los países en subdesarrollo.***

***Se buscaba un estado mínimo por lo tanto se privatiza todo lo que se pudo (puertos, silos, compañías de servicios, petróleo, etc.), se favoreció el libre comercio”.***

Luego el gobierno nacional desregula el mercado de bienes y servicios, el comercio exterior, los mercados de productos regionales y el mercado de capitales. También se adoptan medidas desregulatorias en el transporte, seguros, puertos, navegación, pesca y servicios profesionales, etc. Se disuelve la Junta Nacional de Granos, de Carnes, la Corporación Argentina de Productores de Carnes, el Mercado Nacional de Haciendas de Liniers, etc. Se liberalizan los cupos de siembra y plantación de caña de azúcar, yerba mate, vid, se elimina la regulación en el mercado de la leche e industria láctea. El INTA ve disminuida sensiblemente su capacidad para prestar servicios.

Entre 1990 y 1993 se recupera el volumen del crédito, se implementó un sistema de pre-financiación de exportaciones y créditos con cédulas hipotecarias con tasas mucho más bajas que las vigentes en el mercado.

Un factor de gran importancia para la Argentina fue la concreción del MERCOSUR, es decir la integración en un gran mercado con Brasil, Uruguay y Paraguay; esto permitió desarrollar algunas exportaciones como la cebolla, trigo, leche, manzanas, etc. especialmente hacia Brasil. También los acuerdos en el marco del GATT fueron relevantes ya que se ampliaron los mercados a partir de la puesta en marcha de medidas arancelarias y parancelarias que favorecían el comercio de productos entre países.

Hacia fin de la década del noventa, la crisis asiática, luego en México, Brasil y finalmente en Argentina determina el fin de los modelos neoliberales, al menos en los países en subdesarrollo. En 2001, las presiones sobre la economía fruto de la desocupación, la falta de inversiones, el endeudamiento del país y las escasas posibilidades de financiar estas deudas, provocaron el estallido económico y político del país.

Al poco tiempo surge un nuevo periodo caracterizado por un tipo de cambio más competitivo, bajas tasas de interés, negociación colectiva de los salarios y una mayor intervención del Estado en la economía, lo que ha posibilitado un crecimiento espectacular de la economía en los últimos cinco años, interrumpido recientemente por la crisis mundial.

Finalmente Pablo Tagliani afirma:

***“en el 2002 cambian algunas cuestiones de política económica en nuestro país, por un lado se abandona el tipo de cambio fijo y se establece un tipo de cambio sumamente competitivo, se favorece de esta manera las exportaciones, se pone trabas a las importaciones y se bajan las tasas de interés ; el estado adquiere un rol más importante en la economía ya que fija de algunas manera diversas pautas con el objeto de defender a los más necesitados por ejemplo los trabajadores, estatiza algunas compañías, etc.***

***En el 2008 con la crisis financiera mundial se demuestra que el mercado no resuelve todo y que es necesaria una activa participación del estado en la vida económica de los diferentes países, no solo en los más subdesarrollados sino también en los más desarrollado”.***

## **2.- Los cambios en el territorio: estructuración, desestructuración, reestructuración del territorio**

En este valle, al que se considera un territorio muy particular debido a la existencia del riego y de ser una colonización relativamente reciente, se pueden determinar una serie de procesos de estructuración y reestructuración.

### **2.1.- El territorio en sus orígenes**

Originariamente el valle de Viedma en la Provincia de Río Negro estaba habitado por tribus tehuelches, seminómadas, que vivían de la caza y de la pesca y que se distribuían desde Sierra de la Ventana en la Provincia de Buenos Aires hasta el río Chubut en la provincia del mismo nombre. El río Negro y la laguna El Juncal eran elementos importantes en el paisaje constituyendo sustanciales reservorios de agua que eran utilizados por los diferentes grupos que ocuparon el territorio. A partir de la llegada de los españoles en 1779 surge una etapa a la que se denomina “Primer asentamiento español en el Valle Inferior” fundándose el Fuerte del Carmen el 22 de abril de 1779 en el margen sur del río Negro eligiéndose esta orilla porque ser más baja y por lo tanto más fácil de regar (Fabregat, 2004). No obstante, una inundación ocurrida el 19 de junio de 1779 obligó a trasladar el fuerte a la otra orilla, más alta, ubicada en lo que es hoy Carmen de Patagones. En este lugar, el asentamiento poblacional estaba más resguardado de las crecientes tanto del río como de la laguna. La economía de esa aldea se basaba en la agricultura y ganadería, actividades que se realizaban en ambos márgenes. En toda esta etapa, el asentamiento estuvo subsistiendo sin demasiado apoyo de Buenos Aires ni de España hasta que en el 1814, Buenos Aires cambia de actitud y se hace cargo del valle inferior del río Negro. Carmen de Patagones en la Provincia de Buenos Aires se convierte en un importante proveedor de sal a los saladeros del río de la Plata y del sur de Brasil. Esta actividad económica abre nuevos mercados a la producción

agropecuaria, expandiéndose el área rural, existiendo mayor prosperidad económica y complejidad social. Se forman dos barrios alrededor del fuerte, el barrio del norte es Patagones y el barrio sur, Mercedes de Patagones, que hoy es Viedma. El número de habitantes en 1816 era de 508. En esta etapa se da un fenómeno interesante para el crecimiento del lugar ya que comienza la donación de tierras a quienes lo soliciten. Esta donación consistió en un solar y una chacra para realizar tareas agropecuarias.

En 1857 se firma la paz con el cacique Yanquetruz lo que posibilitó la instalación de nuevas explotaciones agropecuarias al norte del río Negro y también en la zona de Cubanea y Zanjón de Oyuela (al oeste de Viedma) donde se ubicó una colonia de origen italiano que no prosperó y su población finalmente se trasladó a Patagones y a Viedma.

En 1878 se crea la Gobernación de la Patagonia en el sector sur del pueblo originario por lo tanto Viedma se convierte en la capital de la Patagonia y en un centro de irradiación para la colonización agrícola y pastoril. En 1884 se establece la Gobernación de Río Negro, a partir de este momento se planifica la colonización de otros valles y la ocupación de las tierras en la línea sur de la actual provincia.

Viedma era un centro administrativo, educativo y religioso (Salesianos) mientras que Patagones era puerto y centro comercial ya que en sus barracas se depositaban cueros y lanas. El puerto era la forma de comunicación con Bahía Blanca, ciudad donde ya había llegado el ferrocarril y de alguna manera, el valle de Viedma ya pertenecía al mundo globalizado.

El 27 de julio de 1899, Viedma sufrió los efectos de una devastadora inundación que también cubrió la totalidad del valle inferior y las partes bajas de Carmen de Patagones. El desborde simultáneo del río Negro y la laguna El Juncal, tuvo efectos tremendos y provocó un colapso institucional que necesitó de la intervención del presidente Julio Argentino Roca (Espinosa, 2009).

En el año 1900, la zona ya tenía 5.500 habitantes, se instala el Banco Nación Argentina, se crea una escuela agrícola en Carmen de Patagones, la primera biblioteca de la Patagonia y el hospital, se edita el primer diario salesiano llamado "Flores del campo". La ciudad de Viedma adquiere la calificación de ciudad de mayor nivel cultural de la Patagonia. Por otro lado, la actividad ovina adquiere importancia por el corrimiento de esta producción desde la región pampeana.

Dos cuestiones frenan la expansión económica de la región, por un lado la construcción del ferrocarril desde Bahía Blanca hasta Neuquén en el año 1899, dejando fuera del circuito la zona de Viedma y de Patagones, y por otro lado, la apertura del puerto de San Antonio Oeste, que comienza a competir con Patagones.

No obstante, los inmigrantes continúan llegando a la zona y se instalan al norte de Patagones y en la zona del valle inferior. En 1922 llega el ferrocarril desde Bahía Blanca, quedando Patagones unido al circuito mientras que Viedma lo hace en el año 1930 cuando se termina la construcción del puente

sobre el río Negro. Los intereses para realizar esta conexión estaban ligados a intereses de los comerciantes ingleses que tenían que llevar la lana y los cueros desde la zona a los lavaderos instalados en Bahía Blanca y en Buenos Aires.

Hacia 1930, y debido al temor a nuevas inundaciones, se realizan defensas y se taponan el ingreso de agua al río; se buscaba secar paulatinamente la laguna y de alguna manera nace el espacio donde finalmente se instalarían las chacras a partir de 1970. En 1955, se produce la provincialización del territorio nacional y Viedma se convierte en la capital de la Provincia de Río Negro; en 1957 se aprueba la constitución de Río Negro.

A partir de 1960 comienza a hacerse realidad un viejo proyecto que consistía en una gran obra de riego para la margen sur del río Negro. Este proyecto tiene varios objetivos: colonizar el valle inferior, abastecer de frutas y verduras a la región patagónica y diversificar las actividades de la zona, que se encontraban muy relacionadas con los sectores terciarios, principalmente la administración pública.

## **2.2.- La colonización**

Las primeras ideas de infraestructura de riego que habilite el cultivo en la zona aparecieron en 1899, año en que se produjo una importante inundación en la ciudad de Viedma que obligó a trasladar la capital de la Patagonia a la localidad de Choele Choel (distante 332 km al oeste de la actual ciudad de Viedma). En esa época, debido a la amenaza constante que significaba el río y la laguna El Juncal se consideró seriamente la posibilidad de perpetuar a Choele Choel como capital, motivo por el cual los pobladores del área comenzaron a pensar en otras fuentes generadoras de recursos para la ciudad, una de las cuales fue el posible cultivo bajo riego. Finalmente, se confirmó a Viedma como capital de la Patagonia, pero quedó instalada la idea de crear un área productiva bajo riego en cercanías de la ciudad de Viedma.

Después de una serie de estudios preliminares, en el año 1959 el Gobierno Provincial impulsó esta aspiración local y recurrió al BID para que financiara las inversiones necesarias. El BID impuso una serie de requisitos entre los que podemos nombrar los siguientes: 1) la elaboración de un programa preliminar de desarrollo del valle inferior; 2) la cooperación técnica de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) para formular el programa definitivo; 3) la creación de una institución administradora.

En 1969, la firma Italconult SA, empresa encargada para la realización de este programa entregó el “Plan de Desarrollo Agrícola del valle de Viedma”, que recomendaba la transformación de 73.500 has con 46.500 has netas bajo riego. En 1961, la Provincia de Río Negro creó por Ley el Instituto de Desarrollo del Valle Inferior (IDEVI), como organismo específico para planificar y administrar el proyecto de desarrollo para la región.

En mayo de 1963, se firmó un acuerdo de cooperación entre el BID y la Provincia de Río Negro para el financiamiento de un “Proyecto de desarrollo y

colonización agrícola e industrial”, sobre la base de la explotación intensiva de una Primera Etapa de 8.773 has a cargo del IDEVI.

Desde su inicio en la década del sesenta, el valle de Viedma ha vivido un proceso de cambios y transformaciones; al principio existía una fuerte intervención gubernamental diligenciada por el IDEVI (Instituto de Desarrollo del valle Inferior), autoridad que tuvo como objetivo ejecutar las obras de riego y asentar a los pobladores bajo el concepto de **“tierra para quién la trabaje”**, procurando que el colono tuviera todo lo necesario para producir y reproducir sus condiciones de vida. En ese momento el IDEVI se ocupaba de los servicios de investigación y extensión, la construcción de infraestructura, la promoción social y económica, etc. Esta actitud, encajaba con lo que sucedía en el contexto nacional e internacional entre los años 1940 a 1975, donde un estado benefactor se ocupaba de todo lo necesario para que los habitantes tuvieran un desarrollo económico y social óptimo, existía un mercado interno donde los productores colocaban sus productos, etc. El **colectivo** del momento se expresaba a través de una frase **“estamos construyendo la Patagonia Húmeda”**, donde tierra y agua eran infinitas para transformar el agreste paisaje patagónico, y donde migrantes de diferentes regiones encontrarían un lugar para construir su futuro. A su vez, una serie de infraestructuras relacionadas con la agroindustria le servían como salida a la producción hortícola y ganadera, ya que el proyecto contempló la radicación de un frigorífico, una usina láctea y una procesadora de tomates.

Hacia fines de la década del 80, se observan síntomas de agotamiento de esta etapa ya que la crisis del Estado no permitió continuar con el financiamiento de las actividades productivas y las agroindustriales. Comenzaron una serie de transformaciones a tono con el contexto en que se desarrollaba la economía nacional e internacional como por ejemplo privatizaciones, retiro de personal del estado, abandono de algunas funciones de asistencia al colono, etc.

Los principales cambios registrados y que sin dudas tuvieron un fuerte impacto en el proceso colonizador fueron la creación de un consorcio de riego administrado por los productores, el cierre de la planta procesadora de tomates, la privatización del Banco Provincia de Río Negro, el desmantelamiento de los múltiples servicios que el IDEVI hasta entonces brindaba a los productores y el fin del proceso de incorporación de nuevas tierras bajo riego. Sin dudas, el cambio más importante fue que se paralizó el proceso colonizador y ya nuevas tierras no fueron incorporadas al sistema de riego.

Obras de riego de la envergadura a las realizadas en el valle inferior del río Negro coincidieron en una época donde se promovían diversos mecanismos de intervención como forma de transformar el espacio rural, evitar el atraso y promover la actividad económica. A partir de una revisión que realizan Latuada et al (2012) sobre los diferentes modos de intervención del Estado para lograr el desarrollo rural, se determina que el momento en que se gestó y desarrolló el Proyecto IDEVI coincidió con el inicio de la etapa conocida como Programas de Reforma Agraria (1960-1970) y la conocida como Desarrollo Rural Integrado

(1970-1980). Un estudio de la FAO del 1951 refleja que existía en los países latinoamericanos una excesiva concentración de la tierra y que dicha situación traía aparejada una escasa producción de alimentos y condiciones de desigualdad y pobreza en las poblaciones rurales. Aconsejaba modificar el régimen de tenencia de tierra, creación de cooperativas para la comercialización, el desarrollo de las industrias transformadoras de materia prima, la creación de servicios de extensión y de investigación en temas agrícolas, etc. Se crea el Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola (compuesto por FAO, BID, Comisión Económica para América Latina CEPAL, Organización de Estados Americanos-OEA e Instituto Interamericano para la Cooperación para la Agricultura-IIICA) cuyo objetivo fundamental fue promover procesos de reformas agrarias en diferentes países entre ellos la República Argentina. A mediados de la década del sesenta, los organismos multilaterales de crédito como el BM y BID y en la década siguiente el FIDA, empezaron a involucrarse en proyectos de desarrollo rural. Se destinó una importante cantidad de fondos para la asistencia de la producción agropecuaria, la realización de obras de infraestructura y servicios que promovieran el bienestar de la población (educación, salud, etc.). Luego mencionan a Barsky (1990) que sostiene que la sumatoria de actores internacionales, nacionales y locales y la diversidad de aspectos productivos que pretendían alcanzar, derivaron en una ejecución caótica de los proyectos. Estos mecanismos de intervención empezaron a perder vigencia a mitad de la década del ochenta.

El Lic. Raúl Fiorentino, experto en desarrollo de áreas bajo riego, sostiene que ***“el desarrollo propuesto por estos organismos era muy demandante de recursos, piensa que si bien luego del IDEVI no se fomentaron proyectos de grandes envergaduras, se ha seguido financiando otros, como por ejemplo el Proyecto del Dique Figueroa en Santiago del Estero inaugurado en 2008. Estima que los proyectos de desarrollo volverán a tener importancia especialmente aquellos que pongan énfasis en el uso integral del agua (huella hídrica)”***.

Casamiquela (1995) resume algunas de las problemáticas planteadas en la Provincia de Río Negro luego de incorporar nuevas áreas bajo riego y los diferentes procesos de colonización. Observa un creciente deterioro de las áreas bajo riego debido al deterioro de la infraestructura básica, problemas de drenaje, enmalezamiento de los canales y creciente deterioro de los suelos por salinidad. A esto se suma, una suerte de agotamiento y falta de estímulo entre los productores, la migración de los jóvenes a otras actividades, los problemas con la comercialización, el bajo aprovechamiento productivo y agroindustrial y la ausencia de presión demográfica sobre las tierras. Menciona como fuente diversos trabajos entre los que se destacan *“Los recursos hidráulicos de Argentina, análisis y programación tentativa de subdesarrollo (CEPAL-CFI, Buenos Aires, 1969); “Análisis crítico de la situación del riego en la zona patagónica” (III Simposio Nacional de Riego- 2 al 4 de diciembre de 1976 (Viedma, Río Negro) y “Estudio para el aprovechamiento integral del Río Negro-Nivel Inventario- Informe final – Consorcio Inconas Latinoconsult SA-CIL, 1988).*

Este periodo de transición se extendió entre fines de de la década del ochenta hasta finales de la década del noventa; a partir de ahí y luego de la crisis económica y política que afectó a nuestro país a inicio del siglo XXI, una serie de iniciativas indican que estamos en presencia de un nuevo periodo de reestructuración del territorio.

Figura N° 4: Contexto externo e interno y los procesos de estructuración y reestructuración en el valle de Viedma.

	1960	1970	1980	1990	2000	2010	
<b>CONTEXTO EXTERNO</b>	Expansión económica	Abandono de la paridad dólar oro Suba del precio del petróleo	Inflación dominio financiero y extensión	Crisis México y Brasil Tasas elevadas de interés Caída de los precios int. de los granos	Mayor liquidez internacional Caída del Muro de Berlín Nace Mercosur Creación de la OMC	El principio de las ventajas comparativa como determinantes del comercio mundial Disminución de los subsidios Ronda Doha	Demanda de alimentos países emergentes
<b>CONTEXTO INTERNO</b>	Ideas desarrollistas	Reforma financiera	Apertura externa Deterioro del salario	Estatizan las deudas Retorna Democracia Devaluación	Reforma del Estado Privatizaciones Convertibilidad	Tasas de interés bajas Tipo de cambio administrado Crisis y devaluación Paritarias	
<b>VALLE DE VIEDMA</b>	Inicio del Proyecto	<b>ESTRUCTURACIÓN</b> Construcción de la infraestructura Desarrollo exógeno Entrega de parcelas 1ra. etapa Cooperativa 20 A		<b>DESESTRUCTURACIÓN</b> Espacio sin sentido Privatización del B.P.R.N Cierre de la Procesadora de tomate		<b>REESTRUCTURACIÓN</b> Desarrollo exógeno Agencia local de desarrollo Nuevos emprendimientos Incipiente movimiento cooperativo	

Fuente: Elaboración propia

### III.- LOS PRODUCTORES Y EL TERRITORIO: ENTRE LA ESTRUCTURA Y LA ACCION

En los últimos años se observa en el territorio conocido como valle de Viedma una serie de procesos, dinamizados mayormente por productores que adoptan diferentes estrategias de acuerdo a los capitales disponibles, la percepción de oportunidades y amenazas del entorno y las características del productor y su grupo familiar. La sumatoria de estrategias similares conforma procesos locales, con un mayor o menor grado de innovación, modificando paulatinamente la conformación inicial del territorio.

#### 1.- Los productores involucrados

Las entrevistas a informantes calificados permitieron determinar cuáles eran los actores involucrados en la producción primaria en el valle de Viedma, se propone una primera división entre **“colonos originales”** y **“los nuevos productores”**.

Los **“colonos originales”** son los colonos iniciales del valle de Viedma o sus hijos que continúan con la explotación por recambio generacional y los nuevos productores a aquel que no es **“colono original”** y que ingresa a la explotación luego de finalizado el proceso de colonización en el año 1983 (o antes producto de la compra de una parcela a un colono original); la mayoría de los casos ingresa a fines de la década del noventa del siglo anterior o en la primera década del presente siglo, por lo general provienen del área urbana, de campos de secano cercanos o de otras regiones a los que llamamos extra-locales.

Una segunda clasificación permite distinguir a los productores entre aquellos que tienen una actitud pasiva hacia su explotación de otros más innovadores cuyas características más notables se resumen en el cuadro siguiente:

Cuadro N° 4: Clasificación de los productores primarios en el valle de Viedma de acuerdo al grado de innovación desarrollado.

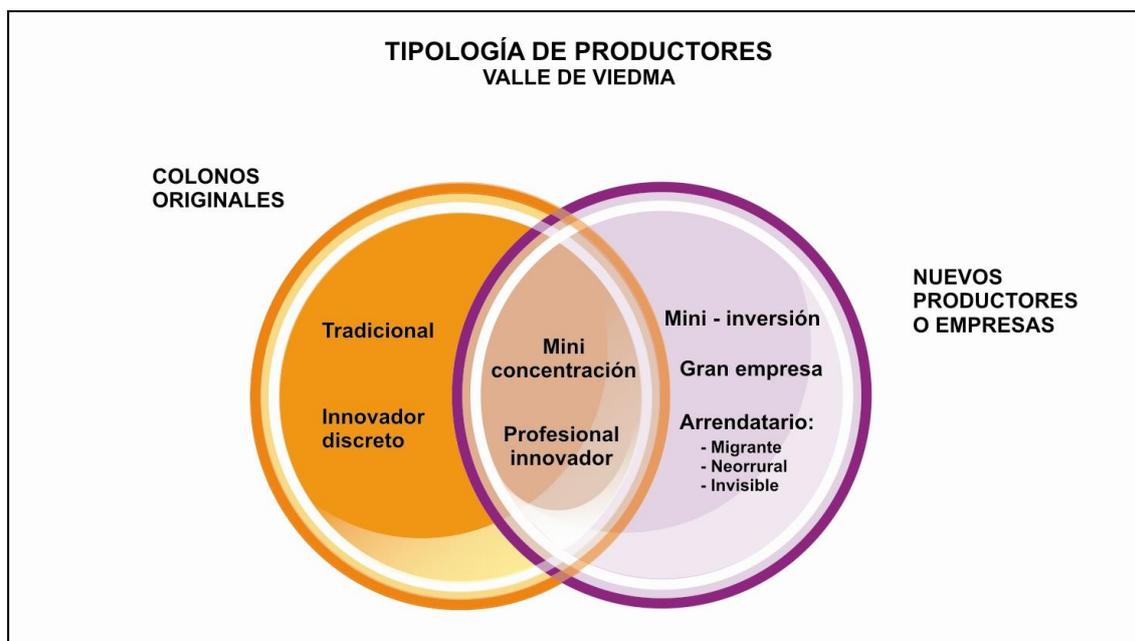
<b>Productores</b>	<b>Características</b>
Poco innovadores (tradicionales)	Sistemas agrícolas orientados a actividades simples, de bajo impacto, orientadas al autoconsumo o al mercado interno, con bajos requerimientos de insumos y/o servicios, en algunos casos con ingresos extraprediales que permiten sostener el sistema. Bajas expectativas de expansión en el futuro.
Innovadores	Sistemas agrícolas orientados a actividades más complejas, innovadoras con respecto a nuevas tecnologías, mercados, productos y/o formas organizacionales, relaciones, etc., en algunos casos con ingresos extra prediales que permiten sostener el sistema. Con expectativas de expansión en el futuro.

Fuente. Elaboración propia.

A continuación se describen algunas de las categorías identificadas:

- i. **Colono tradicional:** son los colonos originales con nulas o muy pocas innovaciones en sus estrategias productivas.
- ii. **Colono innovador “discreto”:** son los colonos originales o los hijos de estos colonos que han logrado una cierta capitalización de su explotación a partir de la incorporación en forma permanente de innovaciones especialmente de tipo incremental.
- iii. **Profesional innovador:** son los colonos originales o nuevos productores, por lo general profesionales o técnicos con gran capacidad para desarrollar emprendimientos innovadoras en materia técnica, organizacional y comercial. Los cultivos preferidos son: cereza, leche, vid para vinificar, nogales, avellanos.
- iv. **Inversor:** Personas y/o empresas que realizan inversiones con distintos objetivos como por ejemplo proteger su capital o desarrollar un emprendimiento productivo.
  - a.- **Mini-inversión:** inversores que adquirieron una parcela, por lo general personas y/o empresas que tras la crisis bancaria del 2001 buscaron la inversión en tierras como forma de proteger su capital, y a su vez, desarrollar un emprendimiento productivo.
  - b.- **Mini concentración:** pueden ser colonos originales y/o sus descendientes o nuevos productores, con capital suficiente como para adquirir más de una chacra y formar empresas de no más de 200-300 has.
  - c. **Gran empresa:** Empresas de capitales locales y extralocales, con trabajo asalariado. Sus cultivos preferidos son uva para vino, cebolla para exportar, mega fardos para exportar y avellanos.
- v. **Arrendatario:** Los subtipos son variados pero se puede mencionar los arrendatarios de la comunidad norteño- boliviana, los neorrurales y los “invisibles”,
  - a.- **Migrante del norte de la República Argentina y de la República Boliviana:** se dedican a la producción de hortalizas con destino al mercado interno y participan activamente en la feria municipal pero también operan verdulerías en la ciudad.
  - b.- **“Neorrural”** son habitantes de la zona urbana que buscan de las áreas rurales para su aprovechamiento a través de un emprendimiento productivo, esparcimiento ó como residencia, o una combinación de las mismas.
  - c.- **“Invisible”** son aquellos que no tienen tierra y en algunos casos están indocumentados.

Figura N° 5: Tipología de productores – Valle de Viedma.



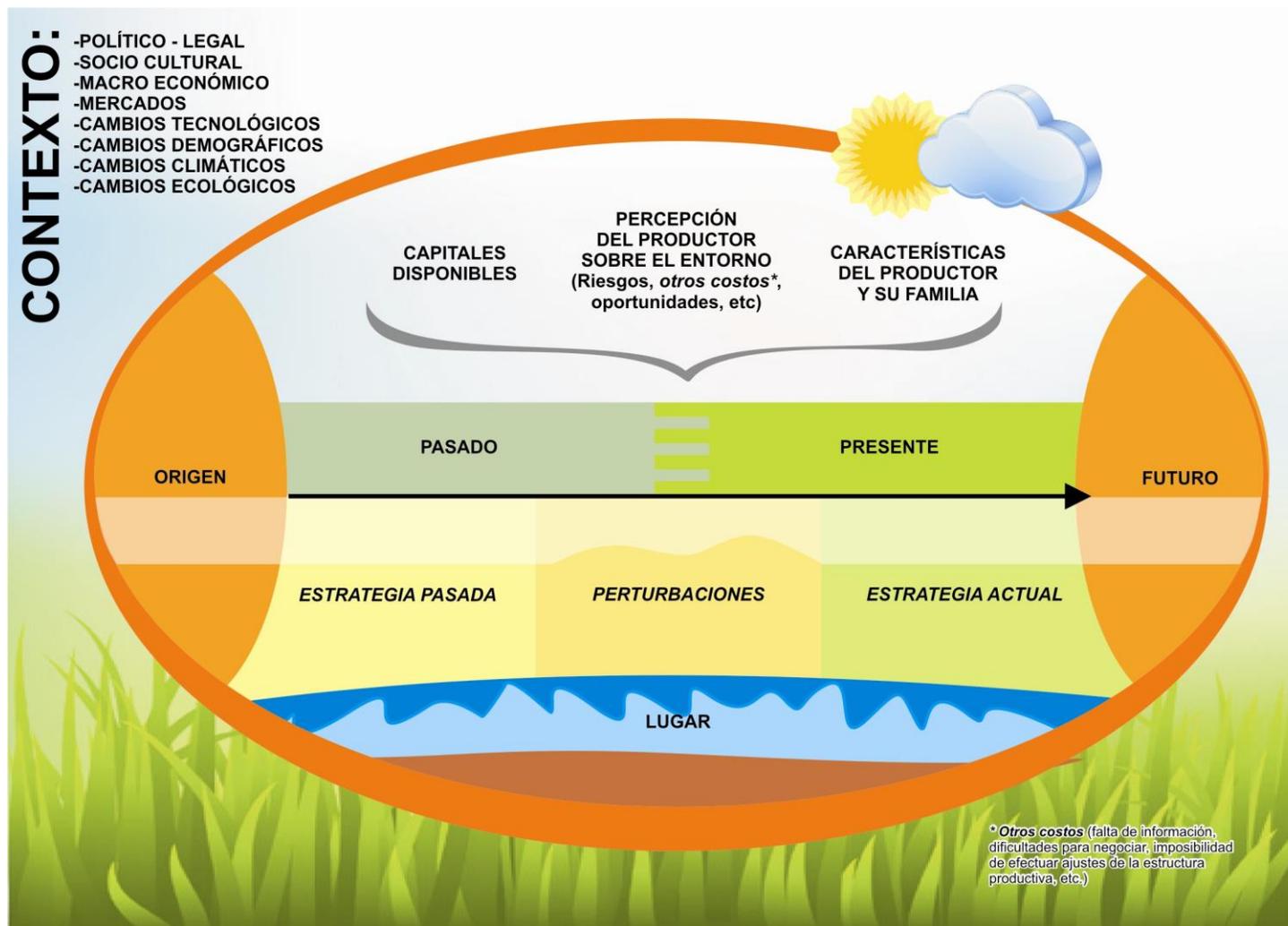
Fuente: Elaboración propia.

## 2- Las trayectorias y su dinámica

Los actores sociales recorren a lo largo de sus vidas un continuo de experiencias que van trazando itinerarios **(trayectorias)** –a veces más previsibles, a veces más aleatorios (Bourdieu, 1988)—que se construyen simultánea y pluralmente en múltiples dimensiones: familiar, social, laboral, política, religiosa y cultural.

La estrategia actual se explica a partir de lo sucedido en el pasado y de las perspectivas sobre el futuro. Toda trayectoria tiene los siguientes elementos que la identifican: lugar, origen, las estrategias abandonadas, percepciones sobre el entorno como por ejemplo los riesgos, amenazas, la falta de información, las dificultades para ajustar la estructura productiva, las perturbaciones, las características del productor y su grupo familiar, la disponibilidad de los diferentes tipos de capital, como así también visión de un futuro deseado (ver Figura N° 6).

Figura N° 6: Elementos que identifican una trayectoria.



Fuente: elaboración propia.

A continuación se presentan los diferentes casos entrevistados:

### **i. Colono tradicional**

Las estrategias pasivas las adoptan los productores por diversos motivos entre los cuales se puede mencionar la existencia de ciertas perturbaciones en el pasado que han disminuido su capacidad productiva o afectado anímicamente, los riesgos de mercado y climáticos, la escasez de capital económico, la edad de los productores o la escasa expectativa de continuidad en la chacra por parte de sus hijos. Además se caracterizan por no identificar oportunidades en el contexto donde están insertos y destacan como posibilidad cierta, en la mayoría de los casos, abandonar el negocio agropecuario. Se presentan a continuación 4 casos:

---

Caso N° 1: Martín, profesional

---

***“Con los años aprendí que el menor gasto es mejor que una alta producción”,***

#### Origen y trayectoria

Martin es un profesional de origen local urbano que desarrolla una estrategia conservadora producto de experiencias poco agradables vividas en el pasado y también que por su edad prefiere ser más prudente a pesar de haber intentado varias actividades a partir de su radicación en el año 1972. Sembró su chacra con pastura y también hacía fardos y semilla de alfalfa. Con una primera cosecha de alfalfa compró los primeros 60 novillos. A partir de ahí la actividad fue un altibajo. Luego, con un mediero cultivó tomate para industria y cuando cerró la procesadora, empezó con la cebolla. Una crisis de precios en el cultivo de la cebolla registrada a mitad de la década del noventa lo dejó fuertemente endeudado y al borde del quebranto, por lo que adopta una actitud más pasiva. Recuerda ***“salimos un poco del negocio, vendimos las pocas vacas que no había quedado, mi padre vendió su campo en 9 de julio (Provincia de Buenos Aires) que tenía con los hermanos y con ese dinero canceló las deudas”***.

#### Estado actual del sistema de producción

Tiene 150 vacunos y realiza ciclo completo (cría, recria y engorde) aunque considera que no es la propuesta técnica ideal pero si lo más seguro. Además dispone de otra parcela más chica de 20 ha que no utiliza y tiene intenciones de alquilarla para realizar horticultura. Trata de minimizar los gastos y cumple algunas pautas mínimas como el pastoreo rotativo y los tratamientos sanitarios.

### Estado actual de los capitales

Su principal capital era el cultural institucionalizado (ingeniero agrónomo) y en menor medida económica ya que se hizo cargo de una chacra que le había adjudicado a su padre en el año 1972. Destaca que siempre tuvo un ingreso extra predial como empleado público y actualmente es funcionario en el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Provincia de Río Negro. Sostiene que este ingreso es muy importante ya que **“me permite estabilizar el sistema”**.

Su padre conocía de fruticultura aunque le gustaba más la ganadería; reconoce que cuando llegó al valle no tenía la más mínima idea de cómo se producía, al respecto dice **“uno aprende a los golpes, aprendí a regar, rápido, arriba del tractor, nos fuimos haciendo”**.

Su experiencia sobre si el capital social influye al momento de tomar de decisiones queda reflejada en las siguientes frases:

**“nosotros éramos alrededor de 10 chacareros en una misma área, era un buen momento para engordar ganado con suplementación, lideré una idea para comprar un equipo para todos, finalmente compramos 6 equipos, casi uno para cada uno, nos peleábamos para moler primero, esto terminó con el grupo y el negocio”**,

**“en otro momento, el IDEVI nos invitó a comprar un galpón para embalar el tomate, otro productor y yo fuimos los únicos que llevamos producción a embalar; así no se puede funcionar...”**.

### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Medio, con ingresos extra prediales	Planteo conservador, no arriesga
Cultural	Alto	Capacitación constante y consultas técnicas
Social	Bajo	Participa en reuniones de ganaderos

### Factores que condicionan el sistema de producción

Sobre el rol del Estado señala que el IDEVI nunca fue una organización que lograra liderar el desarrollo de la región; un error sustancial que tuvo al principio fue la división de las parcelas ya que trajo una puja sectorial inútil que en algún momento favorecía a los productores más chicos y luego a los más grandes. En cambio, en cuestiones técnicas felicita el trabajo realizado por los técnicos especializados en producción de forrajes de la EEA VIRN.

Recuerda como sumamente útil un fondo fiduciario articulado por el gobierno provincial destinado a pequeños y medianos productores que le permitió cancelar pasivos ya que había quedado **“atrapado”** con deudas en los bancos que le imposibilitaban continuar con la producción.

Considera que las innovaciones son permanentes tanto en el cultivo de la cebolla como en los frutos secos y en la ganadería. No obstante si se analiza un grupo grande de productores hasta aquellos que trabajaban de punta la van descartando. Sostiene que **“te pones a trabajar en tecnología de punta pero los costos son muy altos”**. Una innovación inducida por el alto costo de la mano de obra es la cosecha mecánica de la cebolla.

Las edades de los productores conspira para realizar nuevas actividades ya que estima que la mayoría tiene 60 años y en el campo de secano cerca de 70 años. Luego reflexiona **“a mí me gusta la chacra pero perdí la capacidad de innovación. Sólo hago lo básico. El Estado debe apoyar a los más necesitados, una de las crisis fue si “sos” grande o si “sos” chico, se perdió la vida en esto. Nos peleábamos por pavadas, es una costumbre rionegrina”**.

Una de las estrategias adoptadas en el pasado fue la práctica de la horticultura pero una serie de dificultades, además de la ya mencionada con los precios, relacionadas con la contratación de trabajadores lo hacen desistir como por ejemplo la cantidad de trámites necesarios para formalizar la relación laboral, la dificultad para traer personas de otras provincias y la escasa condición para la práctica de la horticultura de la mano de obra local.

Una de las ventajas que tienen los migrantes del norte del país y de la República de Bolivia es que trabajan con un grupo familiar. Opina que **“las familias bolivianas no se denuncian, yo los aplaudo”**. En otro momento tuvo que enfrentar una moratoria por problemas legales e impositivos con los obreros rurales, actualmente **“poner una persona en una chacra aunque venga a plantar un palo te puede provocar un conflicto”**. El personal que tiene actualmente tiene cierta edad y se ocupa del manejo de la hacienda y el riego; trata de minimizar los gastos de personal.

Otra restricción del sistema se relaciona con su ingreso extra predial ya que su condición de funcionario público le impide comprar hacienda en las ferias y de esta manera no puede optimizar el manejo de su hacienda.

Considera que el vínculo entre el secano y el riego es fundamental y que lo volvería a practicar si pudiera; sin embargo a la gente del secano no les interesa bajo ningún concepto y solo se acercan cuando hay sequía.

### Visión del actor sobre trayectoria futura

Por la edad que tiene (60 años) sostiene que es necesario agudizar el ingenio y ser muy prudente, es preferible ganar poco y arriesgar menos. Por otro lado, descarta adoptar una actitud más activa porque sus hijos se dedican a otras actividades en otros lugares del país y del exterior. Sobre sus perspectivas en el mediano plazo sugiere **“el futuro nuestro, no inmediato, es salir del negocio, para que este negocio cierre es necesario más hectáreas; está entrando a la región una serie de inversores con mayor capacidad”**.

**“No quisiera que le pase a mis hijos un quebranto con la chacra; tengo el concepto de que la tierra es una prenda de paz pero he visto tanta gente desunida por la tierra; no me gustaría que esto pasara con mis hijos”.** Su mensaje para los hijos es que cuando él no pueda o falte tienen que vender todo, porque si la chacra no se riega, se desvaloriza rápidamente.

En el 2001, luego de la devaluación, las posibilidades de los valles se visualizaron de nuevo; comenta que **“la fuerza de las empresas privadas tiene proyectos enormes en los valles”.**

Al respecto piensa que en el futuro existirán más inversores ya que son los que están en condiciones de realizar estas inversiones y trabajar superficies más grandes. El asentamiento de inversores va a cambiar la cara del valle ya que el productor chico se podría convertir en proveedor de forrajes, de granos, etc. **“uno crece al lado de un grande”**, afirma.

Está decidido a alquilar la chacra más chica (propiedad de su madre). **“nosotros éramos un montón de muchachos jóvenes, ahora somos todos abuelos, no veo gente joven que siga, veo inversores. Aunque reconoce que nada es definitivo, el mundo es muy cambiante”** Considera que se viene un cambio en la frontera agropecuaria y todas estas parcelas van a quedar en manos de estos inversores; hay que pensar que las máquinas que utilizan valen más que una chacra. **“yo tengo un tractor, herramientas mínimas, pero pensar en un salto tecnológico, me cuesta una chacra”.**

Justifica la actitud conservadora de algunos productores ya que **“a algunos los agarró el corralito, a otro el banco, etc.; agrega producir en Argentina no es lo más fácil”.**

---

Caso N° 2: Juan, Raúl y sus hermanas

---

**“Algo está pasando mal que nosotros chacareros estemos trabajando de colectiveros, peso a todo nunca dudamos en seguir, a donde vamos a ir”**

### Origen y trayectoria

Llegaron en 1975, venían de Cervantes (Río Negro). Recuerda que un aluvión de lodo y piedra estropeó toda su chacra. Tuvieron la oportunidad de cambiar de zona y no dudaron ya que las tormentas eran habituales en aquella zona. Sus padres, italianos de origen, se dedicaban a la agricultura. Sus abuelos llegaron a Villa Regina en 1927 y construyeron las chacras. En el valle de Viedma al principio se dedicaron al tomate para consumo y luego ingresan al plan perita a través de la Cooperativa 20 A. También cultivaban papa y ajo. Las hortalizas las dejaron de hacer cuando cierra la procesadora de tomate y aparecieron los migrantes bolivianos ya que no podían competir y abandonan esta práctica.

Dada la falta de rentabilidad, en el año 1979, uno de los hermanos empieza a trabajar en Cooperativa de Provisión y Servicios Valle Inferior

(COPROSERVI) si bien previamente había trabajado como tractorista para el IDEVI. Añade **“en 1982 había que juntar las monedas. Hubo pestes, no se pudo cosechar casi nada”**. En ese año, habían salido de garantía de un crédito a un vecino y como no pagó, se tuvieron que hacer cargo vendiendo su propio tractor.

Afirma que **“los momentos complicados fueron en 1976 y en 1983; no queda otra que seguir, no hay plata ni para irse ni para quedarse”**.

Aporta que una vez un administrador del IDEVI en el año 1982 tuvo intenciones de quitarles la chacra por falta de pago; ese administrador **“era el malo de la película”** y apuraba a los productores para que vendieran sus chacras cuando tenían problemas financieros. Las cuotas de la chacra se las devoró la inflación pero muchos productores no soportaron y vendieron sus chacras a bajos precios.

### Estado actual del sistema de producciones

Cultivan 7 ha con frutales, 3 ha con horticultura, 1 ha está abandonada, 1 ha con vid y 3 ha en descanso para la rotación.

En el año 1987 se plantaron 300 plantas de manzana con apoyo del IDEVI y algunas plantas de durazno con esfuerzo propio. Finalmente la Cámara de Productores del Valle de Viedma también entregó plantas hace aproximadamente seis años. Afirma que **“lo mejor que hay es el durazno, es más fácil de vender, ya que no hay mucho en Viedma”**.

También cultivan hortalizas con un mediero con el cual intercambian trabajo (limpia acequias y poda) por la posibilidad de utilizar la tierra. El mediero, de nacionalidad chilena, vive en la chacra y también realiza trabajos en la mayoría de las chacras vecinas; sostiene **“es uno de los mejores, poda muy bien”**.

Además tienen algo de viña, cerca de 1,5 ha de uva de mesa cuya reproducción se hizo en conjunto con la EEAIVIRN. Reflexiona **“nosotros recibimos las plantas, hicimos el vivero y le devolvimos las plantas a la EEAIVIRN”**.

En una época se dedicaron a la producción de fardos y con esa actividad pudieron comprar un tractor; sin embargo nunca tuvieron animales ya que **“o tenes chacra o tenes animales”**.

Los hermanos se dividen los trabajos; uno trabaja como chofer de un transporte de escolares y es un buen ejemplo de trabajo rural no agrícola, el otro se ocupa de la mayor parte de los trabajos culturales y las dos mujeres ayudan con el cuidado de la viña y la atención de la casa.

Luego del 2001 la actividad mejoró un poco aunque también hay mucha vagancia ya que los subsidios hacen que la gente no trabaje. También afecta la inflación e incertidumbre.

Sobre las innovaciones respondió que algunas herramientas como tractor, curadora, vehículo, cincel y los herbicidas.

### Estado actual de los capitales

El principal capital que disponen es el cultural incorporado, siendo escaso el capital económico mientras señalan algunos ejemplos de relaciones confiables como la que mantiene con un comprador de manzana para industria que entrega insumos y luego compra la producción, los vecinos y el mediero.

La vida social es menos intensa a la que había al inicio; actualmente han reflatado el Club Agrario y se reúnen una vez por semana. Se lamenta que **“ahora cada cual va haciendo lo suyo y se olvida del resto. Hay un intento de la Cámara de Productores del Valle Inferior de recrear la vida social”**. Finalmente agrega que en su área hay seis chacras de las cuales la mitad están bien trabajadas mientras que el resto están abandonadas o medianamente trabajadas.

Considera que es importante participar, la gente dice que resuelven todo de arriba pero no participan.

### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Bajo, con ingresos extra prediales	Diversificada, baja productividad
Cultural	Medio	Se capacita con la EEAIVIRN y el IDEVI
Social	Medio	Participa en la Cámara de Productores. Se relaciona con compradores, mediero y vecinos.

### Factores que condicionan el sistema de producción

Uno de los factores que condicionan el sistema de producción es la cantidad de trámites exigidos por la AFIP, lo que genera la necesidad de contratar un contador. Los riesgos más grandes son **“los cheques voladores”**, las heladas y el granizo. Además, manifiestan que la feria tiene temporadas buenas y malas y que lo ideal sería que existiera un mercado concentrador y la posibilidad de completar la feria con una verdulería. Un problema para los productores de fruta fue que el frigorífico no trabajó correctamente la fruta y el alto costo de la energía. Actualmente piensan que va a mejorar el funcionamiento del frigorífico instalado en El Juncal ya que lo administra la Cámara de Productores del Valle Inferior. A modo de ejemplo señala que algunos productores han solucionado su inadecuado funcionamiento comprando un contenedor con el equipo de frío.

Otros problemas indicados por los hermanos son la presencia de malezas, las hormigas y cotorras. Las hormigas especialmente en una parte alta de la chacra donde todavía es como si fuera monte; **“cuando se riega desaparecen”** mientras que las cotorras se comen los brotes de los frutales.

Este año la explotación se enfrenta a diversos problemas con la producción frutícola ya que la manzana se heló, las peras han madurado desparejas y hay muy poca producción. En el caso de la vid, tiene una variedad sultanina de baja calidad.

Sobre el rol del Estado considera que el IDEVI ha perdido importancia y no tiene sentido su existencia ya que, si bien desarrolló la zona, actualmente no administra ni el riego ni la experimental. Agrega que el problema no es el IDEVI sino la política de apoyo que recibe o no el sector agropecuario. Afirma **“tiene que haber rentabilidad”**. **El Estado ayuda un poco, pero el Estado ayuda mal, siempre poco y a destiempo”**.

**“Los planes del IDEVI en algo siempre sirven y la ventaja es que se pagan con plazo. El valle no ha tomado un perfil frutícola ya que sólo hay 20 chacareros frutícolas”**.

En este momento y gracias a los subsidios del Estado Nacional se construye un segundo frigorífico para conservar frutas.

Sobre el lugar considera que la colonización nació en una época difícil pero que tiene una excelente infraestructura y **“con desagües”**, recordando su pasado en Villa Regina. El servicio de riego funciona y además es el más barato de la Provincia de Río Negro. El único problema es el canal principal que se presenta muy deteriorado.

#### Visión del actor sobre trayectoria futura

Su sensación es que **“no estamos tan mal como dice la Cámara de Productores del Valle Inferior ni tan bien como dice el IDEVI. Es un momento mejor que otros, por lo menos se produce. El valle de Viedma es el más trabajado de la Provincia”**.

Opina que **“no se debería trabajar afuera, tendríamos que emplear gente nosotros, algo está pasando mal que nosotros chacareros estemos trabajando como colectiveros; yo tuve que salir, primero trabaje con los tractores del IDEVI y luego pase a los colectivos. No hay rentabilidad aunque esto no es de ahora.”**

A pesar de todo, sostiene que **“nunca pensamos en abandonar; que vamos a hacer en otro lado. Siempre nos gustó ser agricultor, alguna vez nos hubiera gustado comprar un terreno en la ciudad”**.

---

Caso N° 3: Antonio

---

**“Estamos acobardados, no vemos el futuro”**

#### Origen y trayectoria

Llegó al valle de Viedma en 1975 momento en que había finalizado la primera etapa del proceso colonizador. Su origen se sitúa en una zona rural

entre las provincia de Chaco y Formosa donde su padre había comprado un campo. Era una zona inhóspita, con cultivos de algodón y ganadería. Luego de algunos años con problemas climáticos decidió migrar hacia Rio Negro, lugar que había conocido en un viaje realizado con un mayorista de frutas y hortalizas. Señala ***“me quedé enamorado cuando vi las peras y manzanas florecidas”***.

Desde el inicio se dedicó al tomate industria, tanto en su chacra como en parcelas alquiladas. Un problema era la falta de cupo en la procesadora local por lo que enviaba tomate a una planta ubicada en Pedro Luro (Buenos Aires).

***“Cuando llegamos hicimos tomate varios años; era un país con otra cultura”***, reflexiona Antonio. Recuerda las palabras del entonces interventor del IDEVI que remarca el carácter exógeno de la colonización ***“el cultivo que podría andar bien es el tomate para industria. Por la fábrica no se preocupen, a ustedes le damos crédito para la siembra del tomate, los asesoramos y de la fábrica me ocupo yo. La plantita de tomate ya estaba así de grande (señala un tamaño con la mano) y nosotros le preguntamos cómo andaba la fábrica”***.

El Hogar Obrero se hizo cargo de la comercialización ya que el Estado provincial no podía enfrentar esta problemática y ***“fueron años de gloria. Compre dos camiones y coche”***. Afirma que ***“cuando vino el sogazo, puse algo de plata en el Hogar Obrero y algo del SIC (compañía financiera regional). No cobré nada”***.

Luego en su chacra plantó frutales, un poco cada año a medida que iba emparejando. Antonio afirma lo que puede ser tomado como una falta de conocimiento y lo poco estudiado del proceso de toma de decisiones sin evaluar demasiado las alternativas productivas, ***“nosotros pusimos frutales porque estábamos enamorados de lo que se hacía en el alto valle del río Negro”***.

#### Estado actual del sistema de producciones

La chacra está ubicada en una zona muy fría ya que han comprobado diferencias de temperatura de hasta 5 grados con respecto a otros productores cercanos; esa situación eleva el riesgo en la producción y desalienta la plantación de algunas especies como el durazno. Su chacra tiene 10 ha de manzanas, algo de pera y 1 ha de nogales. Se lamenta ***“este año se arruinó todo por culpa de la helada”***. El cultivo de la manzana es la que más resiste las heladas según su experiencia mientras que la variedad Franquette (nogal) florece quince días después y esto le permite sortear el problema de la helada.

Afirma ***“con la producción de nueces y los precios que registra no vamos a salvar la situación pero vamos a poder vivir un par de meses”***.

Recuerda que los años con cosecha de manzana y peras, venden una parte importante en la Cooperativa Agropecuaria de Carmen de Patagones y el resto lo colocan en el frigorífico; muchas veces colocar la fruta en el frigorífico no es un buen negocio ya que lo que hay que pagar de energía y no se

recupera con el ingreso por la venta de fruta. Sostiene que hay algunos productores que han logrado construir su propia cámara de frío lo que le permite bajar los costos de conservación de la fruta y disponer de la fruta para su comercialización en el momento óptimo.

Una vez tuvo animales pero cuando los vendió no le pagaron, esta circunstancia sumada a que su hijo no le gustaba ver sufrir a los animales cuando se empastaban por pastorear alfalfa, lo llevó a abandonar esta alternativa.

### Estado actual de los capitales

Antonio, rico en capital cultural incorporado, no dispone de capital económico suficiente para llevar adelante un proceso más activo e innovador en su parcela. Piensa que sus hijos son fruticultores y él conoce sólo de algodón y girasol; afirma **“ellos son fruteros, yo no. Yo nunca subí a una escalera”**.

Con respecto al capital social, manifiesta que siempre tuvo un don especial para participar en todas aquellas asociaciones que trabajen tratando de resolver problemas de la comunidad; **“cuando llegamos me introduje rápidamente en la vida social de la colonia, participaba en las reuniones de la iglesia y todos los meses nos reuníamos en la casa de un productor a comer y jugar a las cartas; luego la colonia se fue despoblando, los jóvenes se fueron y los viejos tenemos muchos problemas”**.

Con respecto a la Cámara de Productores del Valle Inferior recuerda que una vez tuvo un conflicto con la misma por el cobro de un subsidio ya que la asociación de productores pretendía repartir el mismo entre todos los productores sin hacer distinción entre aquellos que eran verdaderos productores de aquellos que no se comportaban como tal. Afirma **“resulta que quería repartir un subsidio para los fruticultores entre los cebolleros y demás horticultores, era injusto”**. Finaliza **“muchas veces la cámara se ha politizado”**

### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Bajo, con pérdidas por heladas	Pérdidas por heladas
Cultural	Alto	No menciona aunque está casi retirado
Social	Bajo	Enemistado con la Cámara de productores

### Factores que condicionan el sistema de producción

Sobre el rol del Estado, en una época (previo a 1976) pudieron comprar un tractor y un tinglado que luego prácticamente no pagaron porque vino el **“rodrigazo”** y la deuda se licuó. Hace poco tiempo le ofrecieron créditos

**“blandos”** pero debían hipotecar la chacra y uno de sus hijos no quiso, esto estaría indicando cierta inseguridad de los hermanos para adoptar decisiones de alto riesgo y de mediano plazo.

En el valle de Viedma se cometió la imprudencia de hacer chacras de 20 ha; **“yo tengo 30 ha de las cuales 15 ha eran aptas. Se equivocaron; yo quería una ganadera. Luego tuve la posibilidad de cambiar a una ganadera pero ya tenía plantada 15 ha con frutales”**. Menciona que sus propuestas para ampliar la superficie de su chacra o cambiar por otra más grande no se tuvieron en cuenta los antecedentes; sobre este punto habla sobre la existencia de cierto favoritismo entre las autoridades y algunos beneficiarios. La influencia de la evolución de la familia queda reflejada cuando dice **“en una oportunidad nos quisieron dar más tierra pero ya éramos grandes para hacer horticultura”**.

Las parcelas más grandes permiten practicar la ganadería, la horticultura y la fruticultura. **“De esta manera podría realizar la rotación de cultivos y me beneficio con la fertilidad que deja la pastura”**.

Afirma que **“no seguimos al pie de la letra todo lo que debíamos hacer; de todos modos el culpable más grande es el Estado. Lo ideal hubiera sido que vinieran dos o tres empresas grandes así los podemos imitar; de esa manera no pagamos derecho a piso; en mi caso me la voy a pasar probando y voy a morir pobre”**.

En la EEAVIRN siempre lo atendieron bien pero afirma **“hay ingenieros muy buenos pero otros muy cómodos”**. Considera que fue bien asesorado en el marco del programa de supresión de la carpocapsa.

El IDEVI manejado por los productores fue un desastre **“ya que cada consejero se quedaba con algo. Es bueno que se cumpla la ley, pero me gustaría que se postule alguien que conozca y que sepa mandar”**. Considera que las firmas grandes que existen hoy en el valle de Viedma como Lapeyrade S.A. o Quequen SA son un buen experimento ya que movilizan la zona.

Los riesgos más importantes para el sistema frutícola actual son las heladas y la caída de los precios cuando hay sobreproducción aunque piensa que es más grave la ocurrencia de bajas temperaturas. Luego afirma que los productores chicos siempre tienen temor de no poder pagar el canon de riego y otro problema es la falta de mano de obra local ya que son muy complicados y le conviene traer trabajadores del norte del país.

Reconoce que su hijo es muy hábil como vendedor pero siempre alguien le queda debiendo

. En la feria no participan ya que considera que es para el productor minifundista, como por ejemplo el productor de origen boliviano que es un arrendatario que cultiva en términos medio 5 ha y su participación en la feria, le asegura un precio más o menos adecuado. Sostiene **“la feria no es para nosotros que tenemos mucho. Nosotros luego del tomate para industria, nunca más practicamos la horticultura hasta este año que hicimos un par**

**de filas de cada cosa. Hice media hectárea para no estar aburrido. Tengo melón, sandía, quería comer sandía”.**

#### Visión del actor sobre trayectoria futura

El problema generacional se presenta cuando reflexiona sobre el futuro de su chacra y de sus hijos **“yo pensé que mis hijos cuando formen parejas iban a continuar pero el más chico se fue al sur del país; Felipe hizo pareja a los cuarenta, se me durmió y el otro está solo como yo”. Estamos acobardados, no vemos el futuro”**

Sobre el futuro, un hijo vive en el sur, el otro tiene problemas de salud y el otro no cree que pueda solo y piensa **“cualquier boliche en el pueblo que venda algo de lo que nosotros producimos le va a rendir más”.**

---

#### Caso N° 4: Adán

---

**“Ahora estoy solo así que no vale la pena tener”**

#### Origen y trayectoria

Su localidad de origen fue General Godoy (Río Negro); eligió una parcela de 26 ha que tenía muchos triángulos que lamenta no haber podido aprovechar totalmente. La tierra era fértil aunque con manchones de menor fertilidad. Recuerda **“era la única que quedaba ya que las otras estaban muy adentro y no tenía como movilizarme”.**

Su primera actividad fue el cultivo del tomate para consumo. Luego comenzó a producir para la procesadora de tomate. En la industria no tenía demasiados cupos, solo el equivalente a unas 150 jaulas. Luego del tomate colocó 1000 plantas de frutales, de las cuales 400 eran de pera y el resto de manzana. También participó en la primera época de la feria; **“hacía unos pesos”**, reflexiona. Producía algunas hortalizas pero luego la feria dejó de ser rentable ya que primero era para los productores del valle de Viedma pero actualmente se venden productos locales y extralocales. Considera que **“la feria no da plata. Sólo entretiene”**

Cuando el IDEVI lanzó el plan nogal, no fue atendido ya que su chacra fue visitada por un profesional que le señaló que no podía poner ese tipo de frutales. Recuerda **“yo hice pasto, en una época tuve ovejas y algún cerdo; la subsistencia de la familia estaba cubierta. Ahora estoy solo así que no vale la pena tener”.**

Este año se helaron los frutales de su chacra por lo que ahora subsiste con los subsidios que dio el gobierno para realizar la poda, Afirma **“yo tengo unos \$ 8000 para poda. Es una subsistencia. Podo yo y me lo ahorro”.**

En la última entrega de plantas que hizo el estado retiró 500 plantas; se lamenta diciendo **“se secaron, creo que finalmente no se van a pagar”.**

Recuerda **“fuimos al vivero, recibí las plantas, en lugar de traerlas en agosto las trajeron en noviembre, los suelos estaban todos barrosos; las plante igual, le corte el brote, para que broten. No hay que cortarle. Para mi hice mal en cortarle, todas plantas se cortan pero en el caso de la cereza no sabe”**.

Estado actual de los capitales

Dispone de capital cultural ya que su madre trabajaba en las chacras y él se crío entre los surcos. No obstante, la serie de fracasos mencionados anteriormente hace suponer la falta del mismo y también un escasa aptitud para aprender. Considera que los técnicos de la EEAIVIRN asesoran pero muchas veces por más asesoramiento que reciban los productores sino tienen dinero (escaso capital económico), no se pueden realizar muchas cosas. Afirma **“las plantas eran hermosas, el problema me superó; las plantas las puse tarde y en el bajo, por suerte no se van a pagar”**. La chacra es chica para producir animales; afirma **“si tengo pocas vacas no me sirve”**.

Reconoce llevarse bien con sus vecinos y que existe la solidaridad (capital social) aunque piensa que también ellos están **“un poco más viejos”** y con pocas iniciativas. Piensa que muchas veces los emprendimientos comunitarios fracasan debido a que **“la gente está más para manotear y no pone nada”**. De todos modos reconoce la labor de la Cámara de Productores del Valle Inferior ya que impidió que el frigorífico de frutas fuera vendido. Por otro lado, esta asociación gremial ha ayudado bastante al productor y reconoce el trabajo de su presidente. Ha conseguido muchas cosas a pesar de sus ideas políticas. Considera que **“la Cámara de Productores del Valle Inferior lucha para que los productores reciban algún tipo de subsidio que siempre hacen falta”**.

Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Bajo	Producción mínima. Recibe aportes de subsidios. Dispone de la chacra.
Cultural	Bajo	Nada
Social	Medio	Solo relacionado con la Cámara de Productores. Menciona experiencias negativas con otros actores

Factores que condicionan el sistema de producción

Varios son los problemas que enfrenta Adán como por ejemplo tener los papeles en regla, especialmente con la Administradora Federal de Ingresos Públicos (AFIP). Acota **“hoy es un problema tremendo ir por arriba de la vía, hay que pagar todo. No tengo dinero pero tengo un capital (chacra). No he podido hacer otra cosa”**. Los riesgos más importantes son los climáticos por ejemplo la helada en el caso de los frutales. Agrega que la cámara de frío no funcionó bien ya que el costo de la electricidad era muy alto.

Por otro lado Adán supone que el Estado ayuda solo si tienes amigos que te faciliten las cosas. Reflexiona ***“si sos amigo funciona, si no tenes amigos, no conseguís nada. La política influye en todo, para conseguir cosas”***. ***“Si hubiera tenido algún amigo en la política hubiera conseguido más cosas”***.

#### Visión del actor sobre trayectoria futura

Tiene tres hijos, una es preceptora, la otra no tiene trabajo y el otro es mecánico. Le gustaría irse de la chacra ya que si bien su hijo conoce como se produce en una chacra se dedica a otro rubro en la ciudad; reflexiona ***“creo que debería vender la chacra y disfrutarlo, buscar una casa en el pueblo, actualmente estoy separado”***.

A modo de resumen se presenta un cuadro comparativo de los cuatro casos y las principales variables analizadas.

	<b>Caso N° 1 Martín</b>	<b>Caso N° 2 Juan y Raúl</b>	<b>Caso N° 3 Antonio</b>	<b>Caso N° 4 Adán</b>
<b>Antigüedad</b>	Original	Original	Original	Original
<b>Tipo</b>	Profesional	Colono	Colono	Colono
<b>Características personales</b>	Preparado técnicamente, inquieto		Trabajador, comprometido, activo	
<b>Proceso local</b>	Tradicional	Tradicional	Tradicional	Tradicional
<b>Origen</b>	Local urbano	Cervantes (Río Negro) – Rural	Formosa - Rural	General Godoy (Río Negro)
<b>Estrategia actual</b>	Producción de ganadería vacuna extensiva: cría, recria y engorde.	Algunos frutales, hortalizas, viña	Productor de manzana y peras	Algo de fruticultura
<b>Capital principal</b>	Cultural institucionalizado	Cultural incorporado	Cultural incorporado	Cultural incorporado
<b>Otras actividades anteriores</b>	Trigo, cebolla, zapallo, ganadería, etc.	Hortalizas varias; tomate industria	Tomate para industria	Horticultura
<b>Ingresos Extraprediales</b>	Si, Administración pública	Uno de los hermanos es chofer de colectivos en la línea rural	No	No
<b>Perturbaciones</b>	Crisis de precios con la cebolla y alto endeudamiento	En 1976 y 1983 (pestes); garantía a un amigo por un crédito	Heladas	Heladas
<b>Capital social</b>	Mala, las pocas experiencias de realizar alguna actividad asociados fracasó	Mediero; es una forma de ayuda mutua. Buena relación con el comprador de manzana para industria	Escaso; separa entre los productores y los otros. No pudieron manejar en forma conjunta el frigorífico.	Se lleva bien con los vecinos; participa de la Cámara de Productores.
<b>Consideraciones sobre el lugar</b>	Siempre hubo pujas sectoriales entre los grandes productores y los chicos.	La infraestructura de riego; vida social poco intensos, una vez por semana se reúnen en el club agrario.	Me enamoré de este lugar	
<b>Rol de estado</b>	El IDEVI nunca lideró el desarrollo de la región. Algunos técnicos de la experimental son referentes en la producción forrajera.	El Estado ayuda poco y a destiempo. El IDEVI ya no tiene sentido. En algún momento se los presionó para que vendan.	Entregaron chacras chicas. En la experimental hay ingenieros buenos y otros cómodos.	Recibe subsidios para la poda de frutales. Dificultad para tener todo en regla.
<b>Costos (ajuste, falta de inf.,negociación)</b>	Problemas para contratar mano de obra	Los trámites		
<b>Oportunidad</b>				La feria sólo entretiene.
<b>Riesgos</b>	Las cambiantes condiciones de la economía.	Los cheques “voladores”, el granizo y las heladas. Inflación e incertidumbre	Pérdidas por heladas y caída de precios por sobreproducción.	Heladas.
<b>Innovaciones</b>	Las innovaciones que existen en ganadería no se pueden aplicar. La relación riego seco es fundamental.	tractor, curadora, vehículo y cincel.		
<b>Futuro</b>	Por su edad necesita ser más prudente; prefiere menos pero más seguro. No ve gente joven interesada; piensa que el futuro es para los inversionistas.	Los cuatro hermanos no tienen descendientes. Es complicado irse como quedarse.	Tiene una edad avanzada y sus 3 hijos tienen problemas para continuar.	Esta sólo, sus hijos se dedican a actividades urbanas. Esto le provoca cierto desinterés.

## ii. Colono innovador discreto

Se ubican en esta categoría aquellos colonos originales cuyas estrategias se sostienen sobre la base de capital cultural incorporado y en menor medida institucionalizado. El cierre de la procesadora de tomate fue un momento a partir del cual empezaron a desarrollar su propia estrategia sin mayor participación del Estado. Han logrado cierta capitalización y son referentes en sus actividades, especialmente por haber incorporado innovaciones de tipo organizacional. Algunos, con ingresos extraprediales que mejora la performance del sistema y destacan como importante la intensidad de las actividades, la ubicación y el tamaño del establecimiento.

Son personas por lo general emprendedoras, con gran capacidad de trabajo, independientes, con preferencias por la capacitación, el autoaprendizaje y la experimentación. Se comunican con facilidad y con vínculos familiares y sociales de importancia.

Consideran importante manejar información, estudiar, tener paciencia, ordenarse a partir de programar y planificar la producción y la comercialización.

Tienen tendencias a participar de asociaciones de productores y técnicas, en reuniones y eventos sociales, sin embargo se observa poca tendencia a realizar actividades económicas en conjunto, más bien son individualistas en algunos casos sustentada esta posición por algunos fracasos. Por lo general forman vínculos de confianza con otros productores y compradores.

Por lo general se manifiestan agradecidos por el lugar y no se plantean la sucesión o si lo hacen piensan que al menos uno de sus hijos será un continuador de su emprendimiento.

---

Caso N° 5: Roberto, relación riego – secano

---

### **“Me permite ampliar la chacra”**

#### Origen y trayectoria

Su origen se remonta a San Cayetano (Provincia de Buenos Aires) donde realizaba trabajos de campo junto al padre entre los cuales se destaca la doma de caballos y durante cinco años fue capataz de estancia. En los campos de la Provincia de Buenos Aires el esquema era muy conservador y pensaba que sería imposible progresar por lo que decidió partir e intentar nuevas actividades.

Ingresa a la chacra en San Javier (denominada A-380) en el año 1979-80; reconoce que el primer año fue muy duro, lo único que se podía hacer era tomate ya que los técnicos del IDEVI no lo dejaban hacer otra cosa, por ejemplo dice **“no se podía tener una granja, apenas unos pollos”**. De todos modos afirma **“me sentí el más rico del mundo, tener un lugar para vivir era extraordinario”**.

Su primera actividad fue el cultivo de tomate para industria; esta labor la realizó durante años hasta el cierre de la procesadora y luego se dedicó al cultivo de la cebolla que practicó durante 13 años. A su vez entre 1980 y 1990 tuvo un equipo de maquinaria y realizó trabajos de laboreo fuera de la chacra.

Una perturbación importante a su esquema productivo se produjo en 1985 ya que hubo una gran inundación que le hizo perder la cosecha y tuvo que pagar todas las deudas con la Cooperativa 20 A (esta cooperativa le había adelantado todos los insumos para la siembra de tomate). La granja y la huerta le permitieron sobrevivir especialmente la producción de chivos, lechones y corderos. En otro momento, los precios de la cebolla fueron muy bajos y a partir de ese momento no sembró más. Otro año complicado fue en 1986 ya que se rompió el canal y perdió gran parte de la producción.

En todos estos momentos de crisis, nunca dudó en continuar como productor.

#### Estado actual del sistema de producción

Roberto es un innovador discreto cuya estrategia se basa en la relación riego-secano ya que alquila un campo de seco que le permite sortear 3 meses complicados que son los de pleno de invierno en donde no hay pastos en la parcela ya que la misma no dispone de agua para el riego por tareas de mantenimiento de los canales; en el campo de seco tiene las vacas y luego trae los terneros a la chacra bajo riego. Alquilar el campo de seco es una buena oportunidad porque le posibilita ampliar su planteo productivo que se basa en la cría vacuna, de ovejas y una granja.

No piensa en la actividad hortícola o frutícola porque la experiencia le indica que el productor es un integrante muy débil a la hora de negociar su producción ya que resulta difícil cobrar y los compradores saben que el producto es perecedero (elevados costos de comercialización para el productor). Los animales se defienden mejor en el mercado ya que **“tenes tiempo para vender”**, acota. Señala que otro problema de la horticultura es que involucra mucho personal y si bien no tiene problemas en contratar personal le origina cambios en su situación fiscal.

Sobre la llegada de los inmigrantes bolivianos aporta lo siguiente **“los bolivianos son muy trabajadores pero son poco solidarios, no se integran. Trabajan todo para ellos. Incluso considera que se lo está atendiendo más que a los locales y no debería ser así. En un festejo reciente la comunidad boliviana tuvo una amplia participación en los mismos y considera que se relegó a la música y bailes locales; considera que hay que ser abiertos pero no descuidar lo local, lo propio”**.

#### Estado actual de los capitales

Su capital cultural incorporado y en cierta medida institucionalizado se manifiesta en que siempre se dedicó a criar animales, un pasado vinculado al campo en actividades ganaderas y el hecho de haber practicado inseminación

artificial constituyendo un crédito a su favor a la hora de definir sus actuales actividades (cría de animales). De todos modos, al principio y con sus 17 hectáreas, la chacra resultaba pequeña para la cría de animales. Hacia 1990 tiene la oportunidad de presentarse en un concurso para la adjudicación de una parcela más grande (ampliación del capital económico); en esa chacra comienza a practicar un esquema que luego profundiza con el agregado del campo de secano. Su fortaleza más importante la constituye su cultura del trabajo y todas las prácticas relacionadas con la granja. Hizo varios cursos de capacitación. Se define como emprendedor, independiente, aventurero y muy **“trabajador”** aunque a veces es conveniente pensar un poco más algunas cosas.

Su capital social es un activo de importancia, considera que sabe hablar y para defenderse es muy importante la comunicación. Siempre juegan al mus con otros productores, es un momento de encuentro, de intercambio que se realiza prácticamente todas las noches. También participó durante 8 años en la Agencia de Extensión del INTA en San Javier y durante dos años en el Consejo Asesor de la EEAIVIRN. Es vicepresidente del centro tradicionalista de San Javier y tiene vocación por participar aunque reconoce que ahora no tiene tiempo. Le gusta organizar reuniones con los amigos. **“Son importantes estos encuentros”** comenta **“ya que puedes charlar y te enteras de muchas cosas, por ejemplo quien tiene determinadas cosas, a donde puedes ir a vender, a quién comprar, etc.”**.

Tiene muy buena relación con el comprador de los corderos y otros animales de granja; luego de 15 años más que una relación comercial hay una relación de amistad (capital social). Reconoce que el más fuerte siempre impone las reglas en la comercialización; actualmente el precio de la hacienda es muy bueno.

#### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Alto	Parcela grande, sistema ganadero que genera excedentes
Cultural	Alto	Se capacita constantemente a través de IDEVI y EEAIVIRN
Social	Alto	Se relaciona activamente con otros productores, autoridades, técnicos, compradores.

#### Factores que condicionan el sistema de producción

La granja y la huerta son fundamentales para los pequeños productores, especialmente la primera. Sirve para el autoconsumo y también para vender la producción obtenida.

Lo más innovador para su sistema es la revolución en los medios de comunicación (teléfono, direct tv, auto, etc.). Además, incorpora mejoras

genéticas en forma constate y practica la inseminación. No ha sumado el silo bolsa y otras mejoras relacionadas con la producción ganadera porque hay que invertir una suma importante de dinero y no está en condiciones. Observa con detenimiento el surgimiento y consolidación de la siembra directa aunque no utiliza los verdes porque son muy caros. El pasto que produce no es de buena calidad. Otro cambio son las herramientas para nivelar el suelo y romper los pisos de arado; reconoce que esto también es una verdadera revolución, actualmente los tractores son más grandes y permiten un trabajo más rápido y efectivo. También es una innovación la forma en que se empareja la tierra, la utilización del riego por aspersión, el cambio del caballo por la moto y la forma en que se riega con los sifones, agrega **“todo se hace más rápido”**. Finalmente, el yuyo moro era un problema pero cuando apareció un herbicida específico se pudo controlar y recuperar una superficie importante de tierra que no estaba disponible.

Considera que no hay demasiados riesgos en su actual esquema productivo, sólo la sequía en la zona de secano le podría afectar aunque siempre hay que estar alerta en una empresa chica como la que posee. Los mayores problemas son los perros, no así el abigeato. Un inconveniente para el esquema planteado por Roberto es que no todos los años hay oferta de campos de secano. De todos modos es una ventaja el desinterés planteado por los productores de secano de trabajar chacras bajo riego debido a que estas parcelas hay que trabajarlas intensamente y los productores de secano no están acostumbrados.

### Visión sobre la trayectoria futura del sistema

Considera que el valle de Viedma es fabuloso, por la calidad de la gente; también sus hijos pudieron estudiar la primaria, secundaria y dos de sus hijos van a la universidad; uno de ellos se está por recibir de Licenciado en Gestión de la Empresa Agropecuaria. Los demás trabajan en actividades urbanas. Destaca como de gran ayuda el funcionamiento de la Sala de Primeros Auxilios de San Javier y el hospital local. Reconoce que las posibilidades que tuvieron acá fueron muy grandes ya que la ayuda social fue muy importante, existe mucha solidaridad. Considera que la familia es clave en el esquema. Afirma **“que en la zona hay una intensa vida social, una fiesta (cumpleaños, etc.) cada 3 días”**. Son frecuentes las yerras y las pialadas. Observa que Viedma ha cambiado con respecto a la demanda de productos de la zona y se ha convertido en un mercado interesante para los mismos.

Actualmente tiene 59 años, matrimonio y cinco hijos, solo uno de ellos permanece junto a él en el campo y lo ayuda mientras que los otros hijos viven y dependen de actividades urbanas. Aún no se plantea la sucesión.

---

Caso N° 6: Pepe, multifuncional

---

**“Siempre vas a encontrar algo nuevo, chiquito o grande”**

## Origen y trayectoria

Pepe llegó en 1972, fue uno de los primeros aunque ya había algunos colonos radicados en la primera etapa de la colonización que habían arribado un par de años antes. Venía de Allen (Río Negro). Tenía 33 años, no tenía experiencia, solamente conocía la práctica de la metalúrgica. Su familia estaba conformada de su mujer y cuatro hijos, tres varones y una mujer. El taller no andaba bien y deseaba tener una chacra ya que fue criado en un campo de secano en La Pampa. Antes de llegar consiguió un trabajo en una herrería, en Carmen de Patagones (Buenos Aires). Pensaba que como no tenía dinero, debía trabajar en algo hasta que la chacra empezara a dar sus frutos. Señala **“con el oficio que tenía de hambre no me iba a morir”**.

Un profesional lo había ayudado a seleccionar la chacra que por varios motivos entre los que se destaca tierra de buena calidad, la posibilidad de instalar una trifásica, la cercanía a la ruta y la ubicación con respecto a Viedma fueron determinantes con el paso del tiempo para realizar diferentes actividades.

Al principio cultivaba verduras que le vendían a una sucursal de la cadena de supermercados La Anónima. Recuerda que en una oportunidad cultivó 3 hectáreas de cebolla en siembra directa cuando recién se imponía este sistema. En ese año el precio fue muy bueno pero solo logró 20 bolsas. Reflexiona **“porque hice tanto?, tendría que haber hecho menos y mejor; al principio vivía con la verdura pero completaba con los ingresos que le generaba el taller, hasta que un año gané mucho dinero con la papa”**.

Un día (1974-75) volvía de la procesadora de tomate y el Ministro de Recursos Naturales lo invita a participar en un Congreso Nacional de Papa. Con respecto a este cultivo había realizado una visita al INTA en Balcarce y también había recibido en su chacra un profesional de esa experimental. Recuerda que **“en ese congreso habían dicho que iba a faltar la papa, toda esa información suministrada la capitalicé ya que es muy importante manejar información”**.

A su regreso socializo la información con el resto de los productores pero no le hicieron caso; al poco tiempo la papa empezó a escasear. Con los ingresos pudo comprar un acoplado, la rastra, la curadora, etc. También viajó con su familia a Bariloche, a Mar del Plata y Balcarce, todo con solo 4 hectáreas. Señala que por culpa de la procesadora de tomates, se dejó de hacer papa y se inició todo un periodo que culminó en la década del noventa. Agrega al respecto **“es importante manejar la información, casi nadie estudia. No hay mucha información. Un problema que tenemos es que somos individualistas”**

En el año 1983/84 empezó a plantar frutales, recuerda que **“la tomatera nos embaló para hacer durazno en almíbar, plantamos 7 ha pero nunca se utilizaron con ese destino”**.

Mandaban los duraznos y manzanas a Buenos Aires pero era difícil competir con San Pedro (Bs. As.), Mendoza y San Juan en el caso del durazno. Tenía en total 20 ha; 4 ha de durazno y 2 ha de manzana. En el resto había

algunos animales. Al inicio de la colonización, los técnicos del IDEVI no permitían tener animales en las chacras fruti-hortícolas. Luego instaló su taller en la chacra donde recibía trabajos de Viedma y de la zona rural. Dados estos trabajos extraprediales y los ingresos rurales no agrícolas, tuvo que acordar con un mediero para que realizara los cultivos hortícolas en su parcela.

Su participación en la tomatera le impidió atender su propia producción, sin embargo dicha participación le ofrece una oportunidad de trabajar en relación de dependencia. Un gerente de la procesadora de tomates le ofrece un trabajo en el Ministerio de Educación de la Provincia de Río Negro y en el año 1977 empezó a trabajar en la ESFA ubicada en la colonia, lo que se convierte en una suerte de oportunidad a partir de su capital social acumulado en su relación con la procesadora. En la ESFA trabajó hasta 1996 participando activamente en la Comisión de Padres.

En 1985, la Cooperativa 20 A consigue un puesto en el Mercado Central de Buenos Aires. Estuvo seis meses en Buenos Aires.

Con respecto a la cooperativa 20 A dice ***“funcionó hasta el día que se funde el Hogar Obrero ya que este supermercado era el que aseguraba la comercialización del tomate. Hacíamos el ciclo completo, sin intermediarios, del campo a la industria, de la industria a los consumidores. Con los del Hogar Obrero aprendí muchísimo”***.

Cuando cerró la tomatera se organizaron con otros productores para ir a vender al sur del país y también en San Carlos de Bariloche. Alquilaban un camioncito, y vendían en los negocios. Cuando los mayoristas se dieron cuenta que los comercios minoristas les estaban comprando, los empezaron a ***“apretar”***. El problema es comercializar, se puede producir lo que uno quiera pero el problema es la venta.

### Estado actual del sistema de producción

Actualmente Pepe desarrolla una estrategia diversificada y es un claro y concreto ejemplo de uso multifuncional del espacio rural. Sus actividades actuales abarcan desde la elaboración de dulces y alfajores hasta el alquiler de un salón para la realización de fiestas y encuentros, alquiler de tierra para el cultivo de tomate y morrón bajo cubierta, alquiler de un local al frente de su chacra donde funciona una agroquímica y finalmente otra superficie, para realizar maíz para silo.

Pepe destaca el carácter multifuncional de su emprendimiento ***“mi parcela se caracteriza porque siempre vas a encontrar algo nuevo, chiquito o grande, bueno grande no, pero siempre hay algo. Nunca hay plata grande pero siempre entra algo”***.

Un ejemplo es el salón de fiestas. El local nace porque una operadora de turismo le dijo que iban a venir contingentes de jubilados a la zona, pero luego no vinieron y le quedó todo armado. Esperaba recibir 100 personas por semana en el año 1995. La idea era que recorrieran el casco histórico de la ciudad de Viedma, la Lobería, etc. y luego pasaran por la parcela. Lejos de abandonar la

idea, busca alternativas y lo alquila para eventos (cumpleaños, casamientos etc.)

Fotografía N° 1: Espacio rural multifuncional



Fuente: Propia.

Fotografía N° 2: Comercio, salón para eventos, fábrica de dulces, televisión.



Fuente: Propia.

### Estado actual de los capitales

En 1990/91, cuando cierra la tomatera, tenían mucha fruta y se propusieron hacer algo con esa producción. De ahí surgió lo de los dulces y buscando información sobre dulces le comentó a un operador turístico de la zona, muy respetado que le sugiere **“porque no fabricas alfajores ya que aquí no hay nadie que haga alfajores”**. Para la instalación de la fábrica de dulce se apoya en el capital cultural de su mujer ya que esta actividad es cotidiana y todo el mundo la practica en el alto valle del río Negro, lugar de donde eran originarios. Por otro lado, vendió algunos cerdos que tenía en una pequeña granja y con ese capital económico construyó la fábrica.

Piensa que tiene una ventaja de localización ya que la ubicación es la mejor de la colonia, cerca de Viedma y de las chacras. A su vez dispone de agua corriente y gas natural. Esto es sumamente importante para la fábrica de dulces y alfajores.

Con respecto a su desconocimiento sobre las prácticas agrícolas señaló: **“aprendí todo preguntando, a los productores vecinos, al extensionista de la experimental”**.

Siempre le gusto participar en actividades comunitarias; estuvo en el primer directorio de la procesadora de tomates representando a los productores pero no era un gran productor de tomate para industria. Defendía los intereses de los agricultores siendo un nexo entre estos y la procesadora. Había algunos conflictos como por ejemplo los controles de calidad.

En determinado momento de la entrevista surgió fuerte la ausencia de capital social de los productores en general, **“los chacareros nos dividimos, si el chacarero no se junta, no hace nada”**. Sería conveniente para la colonia formar de nuevo la cooperativa.

Participa en la Cámara de Productores del Valle Inferior pero no se siente representado por su presidente ya que no es un genuino productor sino que era un ex empleado del IDEVI. En su momento formó parte de la Asociación Sabores de la Patagonia Cálida, pero este grupo se ha desmembrado ya que han desaparecido algunas producciones y otras son de tipo urbano. Actualmente forma parte de un grupo de Cambio Rural.

Sobre su predisposición al trabajo considera que **“siempre fui medio emprendedor, siempre le gustó luchar; hemos hecho de todo (menos robar)”**.

Con respecto a la ayuda de su familia señala que su **“señora trabajaba a la par de él y quizás más cuando yo andaba por ahí vendiendo y en reuniones, pero un día volví de la tomatera y habían puesto una foto mía en el plato”**.

La vida social era importante, se reunían alrededor de las problemáticas de las escuelas. Ahora se juntan entre 22-24 productores al menos una vez por mes, es para reunirse en familia. La solidaridad está presente en los chacareros aunque no en todos pero algo existe. Agrega **“nosotros tuvimos suerte, nos avisan apenas se muere alguien, no sé por qué”**.

#### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Alto	Ingreso de varias actividades, trabajador. Capitalización constante
Cultural	Alto	Cursos, asistencia técnica.
Social	Alto	Tendencia a participar en grupos y asociaciones técnicas y sociales. Trabajo familiar.

Se observa que tanto Pepe como su esposa son referentes del emprendedorismo local (capital simbólico)

#### Factores que condicionan el sistema de producción

Al principio se apoyaban en la EEAIVRN, **“íbamos todos los días a la *experimental*”**, comenta. Considera que no es fácil ser extensionista y que lo ideal hubiera sido organizar al productor al principio. Considera que lamentablemente el IDEVI desapareció, **“si no vas a buscar la información no viene nadie; hubo algunos planes pero todo queda a la mitad. Los técnicos inventaban los planes para conservar su trabajo; quizás no se dieron cuenta, por ahí en el afán de hacer algo”**.

Algunas chacras resultaron chicas para el destino que tenían por ejemplo en el caso de los tambos y en las hortícolas. Afirma que para un chacarero que no tiene ingreso extrapredial, la superficie asignada al iniciado era escasa y estaba obligado a salir a buscar ingresos fuera de la chacra. Luego opina que **“en determinado momento el proyecto colonizador se politizo; la primera etapa se entregó bien, luego las chacras se empezaron a entregar no por puntaje sino por ideas políticas”**.

Estima que tanto los productores como los políticos no supieron manejar el IDEVI y se muestra desilusionado en recuperar algunas de las funciones que en algún momento tuvo el instituto.

Recuerda que el plan para la compra del tractor fue interesante y marcó toda una época que terminó con la reforma financiera del año 1976; entregaron cerca de 40 tractores. Fue un buen crédito que con la devaluación conocida como **“el Rodrigazo”**, se licuo la cuota que tenían que pagar.

A principio de la década del noventa, cuando se hablaba de turismo era para viajar fuera de la zona, a partir de ese momento se empezó a pensar en recibir turistas. Luego vino **“una movida para impulsar la zona”**. El Ministerio de Turismo y la Dirección de Comercio Interior de la Provincia de Río Negro

organizaban las expo ventas. Recuerda **“a un ministro de esa época que sabía muchísimo de estas cuestiones, pero cuando surgen estas personas los políticos le echan flit. Hay cosas que no se entienden”**.

Sobre la problemática de la comercialización de frutas y hortalizas señala **“a nivel personal fue muy buena experiencia, pero nosotros no tenemos continuidad. Necesitábamos alguien de la cooperativa que programara, no se puede hacer más superficie que lo que el mercado te demanda. Nosotros decimos vamos a realizar 20 y hacemos 40; somos así, lo rompemos nosotros mismos”**.

Por otro lado el productor destaca las dificultades a la hora de comercializar los productos. Opina que **“los que manejan los mercados se encargan de crear desconfianza entre los productores para desestimular la participación de los mismos en la comercialización. En los mercados hay dos aspectos lo legal y lo ilegal, el que quiere ir por derecha no tiene lugar, parte del negocio es lo ilegal, lo informal”**.

Su carácter innovador se manifiesta cuando dice que siempre trata de incorporar cosas nuevas y de adaptar ideas para resolver sus problemáticas, algunas de fabricación propia como por ejemplo una sembradora hortícola, una arrancadora de papa. Por lo general considera que **“no invente nada, soy más bien ladrón de ideas”**. También construyó una estiradora de masa y una mezcladora de dulces (paita). Todo esto forma parte del atractivo turístico de su parcela.

#### Visión sobre la trayectoria futura del sistema

Se manifiesta muy contento de haber venido al valle de Viedma; tuvo mucha suerte, muchas personas lo ayudaron. Sobre su éxito en relación a otros que abandonaron dijo **“cada persona es un mundo, muchos se desanimaron, hay que tener paciencia. Nosotros objetivos siempre tenemos, no decimos cuando pero algún día lo hacemos, tenemos el rancho armado con varios ingresos y también estamos jubilados. Ahora queremos realizar un camping y unas cabañas”**.

Nunca dudó en ser agricultor, los años complicados los vieron venir y se preparaban, considera que **“siempre hay que tener alternativas. Cuando quisimos poner la fábrica, vendimos los chanchos; nosotros nos animamos”**. Tenía una especie de granja que incluía pavos, lechones y producción de leche. **“Si tenes ganas aprendes No hay demasiados emprendimientos porque la gente no tiene paciencia. Siempre tuve buena relación con la gente. Yo participe en todas las asociaciones que pudieron existir, también participé en el frigorífico de frutas”**.

Considera que los jóvenes se han ido, solo quedan los viejos. Sus tres hijos se fueron a la ciudad, uno está en El Bolsón (Río Negro), otro en Buenos Aires y otra trabaja en la escuela secundaria (ESFA). Considera que su hija puede ser la continuadora de la empresa.

## **“Hay que tener espíritu frutero”**

### Origen y trayectoria

Su vínculo con la tierra empezó en Mendoza en 1957, luego se trasladó a Villa Regina (Río Negro) donde surgió la posibilidad de concursar por una chacra en el valle de Viedma. En Villa Regina trabajaba como obrero de la fruta y tenía 40 años cuando llegó al valle de Viedma. Al principio produjo tomate para la procesadora; la chacra estaba muy poco nivelada, sólo 3 paños. Afirma que **“luego la terminé de nivelar yo. No teníamos maquinaria, IDEVI nos prestaba las herramientas, poníamos el gasoil y también nos alquilaba. No toda la tierra era buena”**. Otros cultivos eran cebolla, pimiento morrón, zapallo. También fue plantando frutales y tres años antes que cerrara la procesadora ya había dejado de producir tomate (visión). Al principio hizo durazno ya que había un buen mercado en la ciudad de Viedma. Luego plantó manzanas, ciruela, membrillo. También tuvo ovejas y abejas. El trabajo es importante; al principio trabajó con su esposa hasta que luego pudimos contratar a alguien. Comenta **“hemos trabajado bastante; me gusta trabajar; trabajo en el tractor y riego”**.

### Estado actual del sistema de producción

Se puede decir que Roque es el innovador discreto por excelencia; llegó en 1970 al valle de Viedma como colono y desde ese entonces cultiva su chacra apoyado en la disposición de un amplio capital cultural incorporado. El hecho de haber cultivado sólo su chacra en forma sustentable, sin ingresos extraprediales y con cultivos y mercados no innovadores lo califican como un caso especial. Su estrategia principal fue plantar frutales en su chacra, apoyándose en los conocimientos adquiridos cuando trabajó frutales en Mendoza (viña) y en el alto valle del Río Negro. Señala **“en el valle aprendí y ya siempre me gusto la planta frutal. Todos los años arranco plantas viejas y planto nuevas. Tengo 30 ha. Nada que ver con los animales. A estos hay que cuidarlos mucho”**. Sobre su capacidad de aprendizaje señala **“lo aprendí con los trabajos, nunca se termina de aprender. Ahora tengo mi hijo en la fruta, yo sigo con las nueces”**.

El productor debe tener **“espíritu frutero”**, agrega **“te tiene que gustar, es igual que la chacra, hay que tomarle cariño”**. Muchos arrancaron la manzana y pusieron pasto; opina **“a mí me encanta la fruta”**.

Comercializa las nueces en Bahía Blanca (Buenos Aires) preferentemente y un poco al sur del país; antes trabajaba con el Mercado Central de Buenos

Aires pero ahora todo en Bahía Blanca. Tuvo dos clientes en Buenos Aires sin conocerlos.

La manzana es un buen cultivo, considera que la calidad es superior a la del Alto Valle del Río Negro y solo se produce el 30 % de lo que se consume; además es un cultivo noble, aguanta hasta octubre, se conserva más tiempo, la pera también. La temporada empieza con la cosecha del durazno y luego siempre están cosechando distintas especies y variedades de fruta.

La nuez también es un producto que se conserva bien todo el año ya que termina de venderse la producción de un año y empieza a cosecharse la del nuevo año (esto le facilita la negociación al momento de la comercialización). Sostiene que es clave colocar aquellas variedades que corresponden. Opina que **“hay que tener de todo un poco”**. Agrega **“yo me planifico, me ordeno”; me gusta hacer números, se hacer pocos números pero me baso en los números. Por ahí hay que perder pero lo menos posible”**.

### Estado actual de los capitales

Un claro ejemplo de ausencia de capital social es cuando comenta el inadecuado funcionamiento del frigorífico de fruta que se hizo hace unos años, con apoyo del IDEVI cuya propiedad era compartida con la mayoría de los fruticultores. Dado este fracaso y como resulta imprescindible contar con frío para trabajar la fruta se construyó su propia cámara en su chacra de esta manera puede manejar mejor su fruta. El frigorífico no funciona bien por no coincidir la fecha de cosecha de la pera y la fecha de inicio de las actividades del frigorífico que por lo general empieza a recibir fruta a fines de marzo. Aporta **“no podemos confiar. No teníamos un técnico que lo supiera conducir”**.

Sobre el trabajo en conjunto con otros productores reflexiona **“la colaboración con otros productores no ha funcionado; yo he tenido amigos, uno o dos; hemos tenido cooperativas y no funcionó. Después estuve en la sociedad en el frigorífico de frutas, es muy complicado. No es culpa del sistema cooperativo, es el socio, somos los socios”**. Realiza una interpretación sobre las dificultades en trabajar en conjunto muchas veces surgen de las diferentes calidades de la producción, hay productores que trabajan bien, otros no tanto y muchas veces se mezcla la producción. El costo del frío es lo mismo para la fruta buena que para la mala.

Tiene un proyecto para realizar una cámara de frío más grande en su chacra; considera que es una pena que el frigorífico comunitario no haya funcionado ya que hacer una cámara propia es una gran inversión. En un momento cuando estuvo por instalar la cámara, fue visitado por personal del Banco Nación para ofertarle un crédito, pero se tenía que asociar con al menos 3 productores; opina que **“eso no me convence. Por qué lo complican a uno? Es un falso preconceito. El sistema ideal pero es difícil lograrlo. Uno más remolón que el otro o más vivo; se hace lo que se puede y listo”**.

Con respecto a la Cámara de Productores del Valle Inferior considera que es útil, que consiga algunas cosas como plantas, agroquímicos, etc.

Comenta que **“tuve un cliente durante muchos años, ellos me mandaban la plata y yo le mandaba la mercadería. Hay gente de confianza y clavos grandes. El que le diga que no lo han enganchado, miente. Lo joden si ud. está desesperado por la plata”**.

#### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Alto	Capitalización constante
Cultural	Alto	Consultas técnicas con personas de referencia. Gran experiencia.
Social	Medio	Si bien participa, considera que no es apropiado el trabajo en grupo.

#### Factores que condicionan el sistema de producción

En su época sembraba entre cuatro y cinco hectáreas de tomate para industria con alto rendimiento y no sembraba más porque sabía que no las podía trabajar. Afirma **“yo por lo menos plantaba lo que sabía que iba a trabajar. Plantar es fácil pero después hay que aguantar. Lo poco que plantaba me rendía mucho”**.

Considera importante estimar los costos y no aumentar la superficie sembrada cuando en una temporada fue exitosa; agrega **“uno se hace competencia sólo”**.

Con respecto a la comercialización, estima que no cuesta mucho defender el precio, hay que buscarle la vuelta. Hay que tantearlo al cliente, **“tocarlo”**, para no errarle. Tratar de sacarle un precio pero no perder un cliente. Siempre tiene que conservar cierta capacidad de maniobra, especialmente con los proveedores ya que eso le permite defender mejor su producción y no estar tan apurado.

Afirma **“yo no tengo obligaciones; el cliente me necesita y yo lo necesito. Ahí hay que arreglar. Siempre hay que tener alternativas para no estar dependiendo solamente de eso”**.

Actualmente el mercado sigue siendo la ciudad de Viedma para los productos más perecederos; no comprende cuando algunos opinan que no hay mercado para la fruta. El consumo supera la capacidad de producción.

Sobre el rol del Estado en la zona aporta **“el IDEVI cumplió su rol en la primera etapa, ahora no voy tanto, hay interventores que no supe que estaban. En el primer tiempo está bien la ayuda pero después me tengo**

**que mantener solo**". Considera que **"no han sido todas rosas pero que nunca quedaron desamparados; siempre hemos rascado algo para vivir como para hacerse una reserva. El lugar ha sido bastante noble, el IDEVI nos ayudo muchísimo, nos salía de garantía de los créditos"**. Considera que el IDEVI cumplió un rol muy importante al principio, salía de garante y como era una época de inflación, era un buen negocio tener crédito, **"hasta que dejó de ser negocio..."**, afirma.

Tiene buena relación con los técnicos de la EEAIVIRN que se dedican a los frutos secos y con una empresa que tiene viveros en Choele Choel en el Valle Medio del río Negro. El año pasado había créditos para plantar nogales, pero no lo utilizó porque las plantas no eran las variedades que necesitaba. Sin embargo, recuerda que cuando había extensionistas en la época del tomate para industria (lo que puede ser interpretado como una crítica al sistema de extensión), los consejos eran muy generales ya que las condiciones de una chacra a otra son muy cambiantes. Aporta **"uno siempre le buscaba alguna otra cosita; el extensionista no le va a decir lo que uno necesita"**. La información técnica la busca en diversos ámbitos, considera que no es una limitante y que en el Alto Valle del Río Negro hay suficiente.

Su innovación es más de tipo organizacional ya que ha programado su producción para poder ofertar diversos cultivos frutícolas desde diciembre a marzo, lo que le permite optimizar el uso de mano de obra y planificar la comercialización.

Sostiene que las principales innovaciones son las nuevas variedades de frutales que siempre va cambiando; **"uno va aprendiendo, siempre hay cosas nuevas"**. Al respecto señala lo que se puede tomar como un desarrollo local de conocimiento: **"me he informado mucho pero la mayoría las he hecho por experiencia, he hecho mis pruebas, experimento mucho yo; me han dado informes del norte pero no sirven, me ha pasado con las plantas, que no son para esta zona. Acá el clima es muy corto, entonces uno tiene que experimentar"**.

Un problema que enfrenta es la falta de personal para trabajar. No hay juventud, no hay demasiados incentivos para los jóvenes. Su parcela tiene un trabajador permanente. La poda es un momento de mucha demanda de personal y en ese momento se contrata.

Las heladas primaverales o el granizo son señaladas en varias oportunidades en las colonias como una traba para la expansión de la fruticultura; afirma que **"uso un método pasivo para el control de las heladas mediante el riego gravitacional"**. En el caso de este productor piensa que los frutales deben de estar bien rodeados con alamedas, con esa protección y el riego se disminuye el daño de las heladas.

### Visión del actor sobre trayectoria futura

Considera que la calidad de vida en las chacras fue mejorando; hoy tienen de todo lo necesario para vivir como en la ciudad (teléfonos, tv, Internet, etc.).

Sostiene que la obra del IDEVI fue impresionante y que es una lástima que no se aproveche totalmente. Una cosa importantísima en el valle de Viedma es la disponibilidad de agua; conozco Mendoza y nada que ver con esto, agrega **“yo soy muy regador, riego y riego. Cuando no es muy fuerte la helada, el agua ayuda”**.

Si fuera más joven ampliaría sus plantaciones; deja a criterio de su hijo nuevas inversiones; **“me es difícil trabajar lo que tengo, para que quiero otra chacra. Algunos dicen que es chica, no que chica. Hay que trabajarla”**.

El campo siempre tiene problemas; luego de la crisis mejoro la situación en las chacras; **“todo el país estaba parado. Ahí resurgió otra vez”**. La época de inflación era un desastre; **“cuando íbamos a cobrar no cobrábamos nada”**.

Sobre la situación en la colonia estima que no hay mucho movimiento, **“no se escucha un tractor ni de causalidad..... Antes había chicos por todos lados; el colectivo pasaba a buscarlo para ir a la escuela”**.

Afirma **“uno con la chacra no se va a poner rico. Vivo yo, mi hijo, el otro muchacho (empleado)”**.

Considera que sus hijos empiezan mejor **“ojalá yo hubiera tenido todo esto”**. Sostiene que hubo años en que los productores no sabían qué hacer, se desmoralizaban.

Actualmente tiene dos hijos, una mujer y un varón que lo ayuda en este momento y piensa que es su continuador.

Recuerda que **“cuando vine acá vine de brazos cruzados; lo único que pedí fue no enfermarme; trabajar no me asusta y bueno, tuvimos un apoyo hasta que hice pie”**. Se diferencia de otros productores ya que piensa que son demasiados quejosos; **“que no puedo pagar el agua, que no puedo.....”**.

	<b>Caso N° 5 Roberto</b>	<b>Caso N° 6 Pepe</b>	<b>Caso N° 7 Roque</b>	<b>Caso N° 8 Carlos</b>
<b>Antigüedad</b>	Original	Original	Original	Hijo de colono original
<b>Tipo</b>	Innovador discreto	Innovador discreto	Innovador discreto	Innovador discreto
<b>Características personales</b>	Aventurero, "labrador", emprendedor, independiente	Emprendedor, de profesión metalúrgico, con objetivos y alternativas; con espíritu cooperativo	Trabajador, investiga, planifica, ordenado	Padre tuvo constancia, era emprendedor; hijo es conservador
<b>Proceso local</b>	Riego-secano	Multifuncional	Frutícola diversificada	Frutos secas
<b>Origen</b>	San Cayetano (Bs.As.) Rural	Allen (Río Negro) - urbano	Mendoza y Alto Valle del Río Negro	Italia, San Juan zona rural
<b>Estrategia actual</b>	Cría y recría de animales vacunos y ovinos en una parcela ganadera más alquiler de campo de secano	Fábrica de alfajores y dulces, alquiler de tierra, salón de fiestas, alquiler local agroquímicos	Producción diversificada de frutas	Producción de manzanas, peras y avellanas
<b>Capital principal</b>	Capital cultural incorporado	Capital cultural incorporado	Capital cultural incorporado ("espíritu frutero")	Capital cultural objetivado
<b>Otras actividades anteriores</b>	Tomate industria, cebolla, máquina para enfardar	Verduras, tomate industria, cebolla, papa, frutas	Tomate industria	Tomate industria, papa.
<b>Ingresos Extrap.</b>	No	Si	No	Si
<b>Perturbaciones</b>	Cierre procesadora de tomate, inundaciones, caída de precios de la cebolla	Cierre procesadora	Cierre procesadora	Cierre procesadora
<b>Capital social</b>	Amigos, participación en agencia de extensión, amigo del comprador de hacienda	Participación en asociaciones y cooperativas	Fracasó frigorífico de frutas. Difícil trabajar en sociedad.	Escaso, alguna relación con los vecinos. Fracaso frigorífico de frutas.
<b>Consideraciones sobre el lugar</b>	Extraordinario	Feliz por el lugar y los amigos	Una obra impresionante, se muestra agradecido.	
<b>Rol de estado</b>	Cambio Rural, financiamiento capital de trabajo			
<b>Costos (ajuste, falta de información, negociación)</b>	Dificultades para negociar en la horticultura			Costos de aprendizaje elevados en el cultivo de manzanas
<b>Oportunidad</b>	Cambio de la parcela chica por la grande	La chacra está en una buen ubicación; no había elaboradores de alfajores		Adquisición de un tractor y tinglado con el "Rodrigazo"
<b>Riesgos</b>	Sequía y perros	No menciona		Inestabilidad de la economía; granizo y heladas
<b>Innovaciones</b>	Vínculo riego-secano. Maquinaria para laboreo de suelo, moto, sifones para el riego, siembra directa, comunicaciones	Espacio multifuncional. Estirada de masa y una mezcladora de dulces; sembradora hortícola, arrancadora de papa	Prueba diferentes variedades de frutas; oferta toda la temporada. Producción de frutas secas.	Frutos secos. Algunos herbicidas. Pulverizadora a turbina
<b>Futuro</b>	Un hijo que estudia carrera afín y lo acompaña	Una hija puede continuar con la parcela	Un hijo trabaja junto a él y le ha transferido parte de la actividad	Aún es joven pero sus hijos no están ligados a la producción. Vive en la ciudad

Existe una categoría derivada de la anterior que la constituyen los **hijos de los colonos originales**; las estrategias llevadas a cabo se sustentan sobre la base de capital cultural objetivado y en algunos casos, institucionalizado. Además de hacerse cargo de la parcela al fallecer el padre, reconocen que el mismo tuvo una importancia destacada en su formación.

Algunas características que surgen en esta categoría es que continúan de alguna manera con la estrategia planteada por sus padres, una baja tendencia a participar en actividades asociados con otros productores, algunos tienen ingresos extra prediales producto de su formación académica, que no piensan abandonar el sistema y por ser relativamente jóvenes, aun no se han planteado la sucesión.

---

#### Caso N° 8: Carlos, nuevos cultivos

---

### **“Yo siempre estuve con mi viejo”**

#### Origen y trayectoria

Carlos es un innovador discreto que se dedica a la producción de frutos secos. Su padre vino de Italia en 1951 y se radicó en San Juan. Trabajó de contratista en cultivos de vid para luego comprar una chacra de 3 ha; el trabajo agrícola en ese lugar era intenso y muy poco apacible. Por medio de parientes se entera de la colonización en el valle de Viedma y decide trasladarse. La oportunidad de tener una chacra de 18 ha nivelada era muy tentadora. Su padre tenía 25 años cuando vino de Italia; además de su esposa, el grupo familiar se componía de 3 hermanos, 2 varones y una mujer (ya fallecida). Uno de sus hijos (entrevistado) es el que siguió con la parcela.

Empezaron haciendo papa (con este cultivo se pudieron capitalizar en un par de cosechas), luego tomate y un cuadro de manzana. Pensaban que por estar en Río Negro, la manzana era el cultivo ideal pero tardaron 15 años en **“agarrarle la mano”** (elevados costos de ajuste). Surge aquí la falta de experiencia y conocimientos para la toma de decisiones a partir de transportar él éxito de los cultivos de manzana y pera en el Alto Valle de Río Negro. Finalmente se le enyuya la chacra y no pudo seguir practicando la horticultura. En el caso del tomate existía el Plan Perita por el cual la Cooperativa 20 A financiaba los insumos, entregaba la producción a la procesadora y pagaba un precio más o menos acorde aunque los últimos cheques perdían valor por efecto de la inflación.

Recuerda que al poco tiempo (primera década del setenta) se presentó una buena oportunidad para comprar un tractor mediante un plan a largo plazo y con baja tasa de interés; esto le permitió capitalizarse ya que entre la tasa baja y la inflación, pudo pagar el crédito sin problemas (efecto positivo del Rodrigazo).

Cuando cerró la procesadora de tomate, el padre se dedicó a los avellanos. En 1988 empezó a plantar avellanos a partir de un plan elaborado en la EEAIVIRN. En el ínterin, **“la familia puchereaba”** con los manzanos. Los nogales y avellanos son más fáciles de comercializar y de producir que la manzana. El durazno se cosecha en diciembre mientras que es imposible competir con la manzana que se cosecha en el Alto Valle del río Negro.

#### Estado actual del sistema de producción

La chacra está totalmente plantada con nogales, avellanos, duraznos, peras y manzanas. La estrategia, especialmente la de cultivar avellanos, surgió de los conocimientos del padre, la oportunidad que el IDEVI entregara plantas y que no pudo hacer más tomate al cerrar la procesadora de tomates. Nunca se dedicó a la producción de animales, incluso en una oportunidad tuvo a punto de ingresar al plan conejo pero finalmente lo desestimó

#### Estado actual de los capitales

Una fortaleza importante la constituye su capital cultural objetivado, su padre se crió en Italia en una zona donde se cultivaban avellanos. El padre hizo la chacra con mucho trabajo y le llevó toda la vida. Algo que le quedó por hacer es una cámara de frío como hicieron otros productores. Reflexiona **“lástima que cuando logró tener toda su chacra plantada, se murió”**; agrega **“yo siempre estuve con el viejo”**; en el 2003 muere el padre y se hace cargo de la parcela. Este año (2012) empezó a producir todo lo plantado.

. Estudió la secundaria en el Colegio N° 8 de Viedma y luego se recibió de técnico agrónomo en la universidad local lo que le permitió sumar capital cultural institucionalizado. El capital social resulta escaso, observándose relaciones de colaboración entre los vecinos muy esporádicos y poco profundas como prestarse una máquina o una escalera. Está asociado a la Cámara de Productores aunque no participa, no tiene problemas con el Consorcio de Riego del Valle Inferior y realiza pocas consultas en la EEAIVIRN. Solo participa en forma asociativa en el club y menciona como un fracaso la participación como socios en 1995 del frigorífico para frutas, acota **“pero algo pasó que no funcionó”**. Con respecto al capital económico, tanto él como su mujer tienen ingresos extraprediales. Su primer trabajo fue en la Cooperativa 20 A y en 1983 empezó a trabajar en el Ministerio de Producción de la Provincia de Río Negro; con el sueldo vive y con lo que obtiene de la chacra lo considera un extra. No mezcla la plata de la chacra con el sueldo ya que considera que **“la chacra es un barril sin fondo”**. No se considera muy innovador; más bien es conservador. Mi padre fue emprendedor y considera que aprendió todo del padre.

### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Alto, con ingresos extra prediales	Cierta capitalización a partir de un cultivo intensivo. Mejorar la colocación de la producción.
Cultural	Alto	Capacitación permanente en tecnología de producción
Social	Bajo	Poca tendencias a participar en asociaciones o cooperar con otros productores

### Factores que condicionan el sistema de producción

Los riegos más importantes son la inestabilidad de la economía y su mayor preocupación es que los costos superen los ingresos. Los riesgos agronómicos son la existencia ocasional de granizo y heladas aunque no realiza medidas de control por esta inclemencia. Los días de calor son perjudiciales para el avellano, y como medida paliativa aumenta la frecuencia de riego. No le gusta tomar demasiados riesgos y a modo de ejemplo señala **“cuando tomo un crédito me aseguro poder pagarlo si las cosas fueran mal”**. Piensa que la mano de obra es cara si se compara con otras zonas del país. Otro de los problemas que tiene la manzana es la comercialización ya que no hay galpones de empaque como en el Alto Valle del río Negro.

Ha aprendido a realizar algunas prácticas como la poda, las aplicaciones de insecticidas y la fertilización; en este aspecto considera sumamente interesante la aparición de algunos herbicidas que le permiten disminuir los costos. Comenta como innovador la forma como controla los yuyos en el avellano utilizando una bolsa arriba a la manera de sombrero.

En este momento observa cierta concentración de la tierra. Cuando se devaluó en el 2001 se oxigenó, ahí empezaron a vender bien.

### Visión sobre trayectoria futura del sistema

Los chacareros con fruta desaparecieron casi todos; piensa que los demás productores **“no tuvieron la constancia que tuvo el viejo”** lo que llevaría a pensar que contar con un cierto grado resiliencia (Bozal, 2012) fue una condición para sobrevivir ante determinadas circunstancias.

Los hijos de Carlos viven en la ciudad y considera que por ahora no tiene sucesión en la chacra, si bien es aun joven para plantearse la continuidad

Fotografía N° 3: El tractor, el crédito y un efecto positivo del “Rodrigazo”



Fuente: Gentileza familia Aveggio.

Fotografía N° 4: Construcción de capital cultural incorporado y objetivado (**“yo siempre estuve con el viejo”**)



Fuente: Gentileza familia Aveggio.

---

Caso N° 9: Juan, escala de gestión

---

***“Yo aprendí de mi viejo y también aprendí haciendo macanas....”***

Origen y trayectoria

El padre de Juan llegó de Italia en 1948 y se radicó en Villa Regina (Río Negro); ahí compraron con un hermano de su abuelo un pedazo de tierra que acondicionaron para la producción. Luego de un tiempo, su abuelo se radica en Darwin (Río Negro) en el Valle Medio del río Negro. Dado los vaivenes de la actividad agropecuaria, su padre empieza a trabajar en una empresa que se dedica a la construcción de caminos. Cuando se enteran de la colonización en el valle de Viedma, se anotan su padre y su tío. A mi tío le adjudicaron en 1970,

pero a mi padre recién en 1982 ya que era extranjero y sólo tenía un hijo. La parcela adjudicada era de 29 ha y fracción.

La primera actividad que realizaron junto a su padre fue la producción de tomate industria para la procesadora de tomate que existía en el parque industrial; luego cierra la tomatera y empiezan a producir verduras varias para enviar al sur del país. Además, cultivaban tomate pintón y melón; el tomate pintón se destinaba al Mercado Central de Buenos Aires. Los envíos al sur se empiezan a complicar por la competencia de la producción que proviene de la provincia de Mendoza.

Luego, en 1995, empezaron con la cebolla, dice Juan que ***“este cultivo siempre fue una lotería. Con este cultivo casi nos fundimos; habíamos armado una sociedad con otros productor, estimo que fuimos los primeros que exportamos a través de una empresa del Alto Valle del río Negro”***. Los resultados no fueron los mejores, trabajaban aproximadamente 60 ha.

Luego comienza a trabajar con su padre en la producción de alfalfa y realizaron fardos tanto propios como también ofrecían la labor de contratista. En el 2000 muere su padre. También practicaban la fruticultura ya que tenían 3,5 ha de frutales.

Los fardos lo hacían en la chacra de mi padre y además alquilábamos una chacra cercana donde hacíamos zapallo actividad que realizó hasta 2003-2004. Ahora solo realizo entre 4 y 5 ha. En la última temporada (2003-2004) hicieron una cantidad importante de zapallo pero no tuvo un buen precio y tuvieron que mal vender porque además el dueño de la chacra había decidido vender la misma y se la había pedido con urgencia.

Al pasto lo hacían por una necesidad de rotar los suelos; al principio se lo daban a un contratista pero luego dado la dificultad de conseguir este servicio y la falta de oportunidad para realizar las labores con calidad, decidieron comprar una máquina. Además de confeccionar sus propios fardos, ofertaban el servicio de enfardado. Esta labor fue muy interesante hasta que la zona de secano registró una sequía de larga intensidad que derivó en la reducción de parte de las haciendas y una menor demanda de fardos. A esto se le sumo el encarecimiento del alambrado por lo que ya no se podía realizar una actividad que fuera conveniente para el productor y para el contratista.

#### Estado actual del sistema de producción

Actualmente su planteo es manejar las dos chacras (escala de gestión) con las siguientes actividades: en la chacra originaria de su padre tiene fruticultura, zapallo y fardos mientras que en la chacra adquirida recientemente se dedica al engorde de animales vacunos. Por lo general realiza cultivos cuya producción más o menos tengan demanda.

### Estado actual de los capitales

Juan es rico en capital cultural objetivado, su vínculo con su padre queda reflejada con la siguiente expresión **“mis abuelos tenían chacra en Italia y yo estudié en San Javier aunque nunca fui muy buen alumno. Yo aprendí de mi viejo y también aprendí haciendo macanas.....** Luego afirma ratificando su amplio capital cultural objetivado **“uno lo lleva en la sangre, no podría hacer otra cosa”**.

Además tiene un gran capacidad de trabajo, aporta que **“con el paso del tiempo me dedique bastante y le metí muchas horas, a tal punto que pude comprar otra chacra y un equipo laser para nivelar la tierra”**. Uno de los problemas que tiene el valle es la falta de mano de obra, la gente no quiere trabajar; considera que él trabaja bastante, luego afirma **“a la chacra nueva la nivelé yo mismo, cuando me ponía a trabajar veía a la gente en la canales bañándose.....”**

Con respecto al trabajo en forma asociativa (**capital social**) con otros productores, su experiencia le indica que es mejor trabajar solo ya que le da mejor resultados y no pierde tiempo; recuerda que **“su padre integró varias asociaciones con otros productores pero al final observaba que el trabajo lo hacían siempre los mismo, en el grupo había cierta mezquindad, no todos arriesgaban lo mismo”**. Participa en la Cámara de Productores del Valle Inferior, si bien considera que hay muchas cosas que no está de acuerdo valora la actividad que realiza el presidente ya que desde que asumió la cámara tiene presencia.

Además **“cuando te va mal te encerras en la chacra y no querés saber nada más hasta que descubris donde estas parado....”**

### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Alto	Gran capacidad de trabajo, realiza las labores y alquila la maquinaria.
Cultural	Alto	Inquieto por cuestiones técnicas, capacitación
Social	Bajo	No creo en el asociativismo aunque participa en la Cámara de Productores.

### Factores que condicionan el sistema de producción

No ha formado parte de los grupos Cambio Rural aunque recurre al EEAVIRN cuando tiene dudas pero luego saca sus propias deducciones ya que muchas veces los ensayos no coinciden con la realidad. Considera que del IDEVI no ha recibido mucho, las ayudas que le han brindado no le han producido grandes cambios en su vida.

El trabajo del IDEVI tiene que ser orientar al productor; no puede ser que se hagan tantas cosas, esto le hace perder identidad al productor y nada adquiere economía de tamaño; señala que **“para comprar unas bolsas de cebolla hay que ir a Pedro Luro, para comprar insecticida para las manzanas hay que ir a Río Colorado, y así....”**

La temporada pasada tenía 80.000 kilos de zapallo para cosechar y no los pudo preparar ya que la gente pregunta primero cuanto va a ganar antes que preguntar lo que va a hacer. Luego miran la hora todo el tiempo y nunca pueden trabajar 20 minutos más. Afirma que **“yo en este aspecto soy muy duro ya que a mí nadie me regaló nada, ni el IDEVI, ni el CREAR, ni la Agencia de Desarrollo, a mí nadie me dio nada, todo lo hice sobre la base del trabajo....”**

Considera que la mayoría de los migrantes del norte de la República Argentina y de la República de Bolivia no son más competitivos que el productor local, sino que las autoridades son más contemplativas lo que facilita su desempeño.

La actividad relacionada con la producción de mega fardos fue considerada como poco seria por el entrevistado ya que los técnicos de la empresa no son muy considerados y no cumplen lo convenido y esto lleva a un deterioro de la calidad del pasto y al incumplimiento; estima que se ajusta más para un productor de una determinada edad que no tenga muchas aspiraciones ya que los números son muy finitos.

### Visión sobre trayectoria futura del sistema

Considera que el nivel de vida se ha modificado, antes con muy poco el productor se conformaba; ahora todo el mundo quiere vivir mejor y esto eleva los costos fijos de producción. Ahora hay televisión digital, internet, prepaga, etc. El proceso de renovación que se observa no es responsabilidad del IDEVI, es natural.

Juan aún no ha planificado su sucesión ya que solo tiene 39 años.

	<b>Caso N° 8 Carlos</b>	<b>Caso N° 9 Juan</b>	<b>Caso N° 10 Juan</b>
<b>Antigüedad</b>	Hijo de colono original	Hijo de colono original	Nuevo
<b>Tipo</b>	Innovador discreto	Innovador discreto	Profesional innovador
<b>Características personales</b>	Padre tuvo constancia, era emprendedor; hijo es conservador	Trabajador,	Trabajador, capacitado en el exterior,
<b>Proceso local</b>	Frutos secas	Escala de gestión	Frutas secas
<b>Origen</b>	Italia, San Juan zona rural	Italia - Villa Regina (padres)	Urbano
<b>Estrategia actual</b>	Producción de manzanas, peras y avellanas	Engorde, hortalizas, frutales, fardos	Producción de avellanas
<b>Capital principal</b>	Capital cultural objetivado	Capital cultural objetivado	Cultural institucionalizado
<b>Otras actividades anteriores</b>	Tomate industria, papa.	Tomate industria	Producción en General Conesa
<b>Ingresos extraprediales</b>	Si	No	Técnico en la administración pública
<b>Perturbaciones</b>	Cierre procesadora	Cierre procesadora; casi se funden con la cebolla	
<b>Capital social</b>	Escaso, alguna relación con los vecinos. Fracaso frigorífico de frutas.	Todas las actividades asociativas fracasaron	Colaboración con Ferrero SA; poco en general. Necesario para la comercialización
<b>Consideraciones sobre el lugar</b>			
<b>Rol de estado</b>			Poco desarrollo de la industrialización. La formación del cluster de frutos secos es una buena idea.
<b>Costos (ajuste, falta de información, negociación)</b>	Costos de aprendizaje elevados en el cultivo de manzanas		
<b>Oportunidad</b>	Adquisición de un tractor y tinglado con el "Rodrigazo"		Suba de precio del álamo, suba del precio de las avellanas luego de la convertibilidad
<b>Riesgos</b>	Inestabilidad de la economía; granizo y heladas		Problemas de secado en el verano, heladas, peste, viento o caída de precios.
<b>Innovaciones</b>	Frutos secos. Algunos herbicidas. Pulverizadora a turbina	Escala de gestión	Frutos secos. Máquina de limpiar avellanas, secado de las avellanas
<b>Conocimiento local</b>	Aún es joven pero sus hijos no están ligados a la producción. Vive en la ciudad	Un hijo trabaja junto a él y le ha transferido parte de la actividad	Producción de avellanas en climas semiáridos
<b>Futuro</b>			Sus hijos son continuadores "uno le supo inculcar el cariño a la tierra"

### iii. Profesional innovador

Se ubican en esta categoría aquellos colonos originales y nuevos productores con título profesional que llevan a cabo estrategias donde el capital cultural institucionalizado es un aspecto clave de la misma. Se caracterizan porque han sabido programar el sistema tanto en los aspectos productivos como comerciales, reciben ingresos prediales en relación con su título profesional y presentan poca tendencia a asociarse con otros productores. Su visión sobre el futuro está en relación a que los hijos puedan continuar con la explotación. A lo largo de la trayectoria del sistema han incorporado y desarrollado numerosas innovaciones.

---

Caso N° 10: Juan, nuevos cultivos

---

#### **“La beca me cayó de arriba como un meteorito”**

##### Origen y trayectoria

Un profesional innovador es Juan, experimentado técnico que trabajó en la EEAIVIRN en las primeras épocas de la colonización en temáticas relacionadas con la producción de avellanas. Su arribo a la zona data de 1969, luego de realizar una pasantía en la Estación Experimental INTA Alto Valle.

Empezó a trabajar en una chacra en el año 1979 en General Conesa ya que no podía tener una en el valle de Viedma por su condición de empleado público. En el año 1982 decide vender su chacra en General Conesa logrando un muy buen precio y con ese dinero pudo comprar una chacra en el valle de Viedma, luego la niveló con rayo laser, plantó 5 hectáreas de nogales y también levantó la hipoteca de su casa. Consiera que la tierra en General Conesa era de mejorar calidad que en el valle de Viedma.

Comenta que en su chacra en el valle de Viedma **“empecé plantando nogales pero después seguí con avellanos; el ritmo que le imprimí nadie lo puede creer ya que plantaba 2 o 3 hileras; pero los atendía yo, a un costo más barato, nadie me apuraba, los domingos los feriados”**.

En su chacra de 20 ha fue avanzando despacio; todo fue a prueba y error, mucho autoaprendizaje; **“no era un tipo con los petrodólares que pone una bodega de la noche a la mañana”**.

El ingreso monetario que resultaba de su empleo como técnico en la administración pública le ayudó a consolidar su proyecto. Además en 1999 se hizo cargo de un campo en Necochea y le fue muy bien. Es un campo agrícola que visita cada tres meses. Comenta que **“el campo tiene una casita; la producción en la región pampeana es más fácil; es toda una zona desarrollada donde la gente sabe cómo se hace el trigo, sabe de todas las prácticas, etc. e inclusive yo tenía una maquina cosechadora, las maquinas siempre se rompen el sábado a la noche o el domingo; allá te abren, acá no te abre nadie”**.

Luego compra dos chacras (las dos juntas) en 2003-2004, en una plantó toda la superficie con avellanas. Sus dos hijos trabajan con él; la venta de las nueces y avellanas hay que desarrollarla; ***“mi hijo Fernando se ocupa; por la natación viaja seguido a San Carlos de Bariloche y se ocupa de recorrer las chocolateras”***.

En 1977, inicia el proceso de aprendizaje con respecto a los frutos secos y en especial a los avellanos. Una beca le permitió capacitarse en Italia y eligió la avellana porque la perspectiva de esa fruta era buena. Aporta que ***“la beca me cayó de arriba como un meteorito; vino un profesor del CONICET, yo estaba sólo en la experimental. Me dijo que el organismo estaba otorgando becas para estudiar en Italia en el marco de un programa de promoción de frutos secos para el desarrollo de zonas áridas”***. Estuvo tres meses junto a un compañero estudiando aspectos de los cultivos del avellano y almendro (adquisición de capital cultural institucionalizado).

Reafirmando su inquietud hacia los avellanas recuerda que su padre tenía una casa quinta en Buenos Aires con una hectárea de frutales; él le decía ***“vos tenes que podar todo esto”***, y señala ***“esa casa quinta que tenía mi viejo me hacía pensar muchas cosas; yo tenía una planta de avellana pero no producía; yo me voy a dedicar investigar porque no producen, con el tiempo me puse a hacer eso; había algunas plantas abandonas en la experimental, así empecé..”***

Recorrió todo Río Negro buscando plantas de avellanas; eso le permitió descubrir muchas cosas; por ejemplo ***“el vivero más grande vendía 8 variedades de avellano y yo en la colección las estudiaba y eran todas iguales; en realidad había un problema de polinización, cuando empezaron a florecer plantas de distintas variedades ahí empezó a fructificar”***.

#### Estado actual del sistema de producción

Juan se caracteriza por producir avellanas aunque también tiene cultivos de nogales. Esta sorprendido por una demanda de una chocolatera de San Carlos de Bariloche ya que le pidieron 2000 kg de avellana pelada; si consideramos 2 avellanas por chocolate significan 100.000 kg de chocolate lo que representa 10-12.000.000 u\$S.

Luego de la devaluación empezó a vender y a buen precio; con ese dinero se pudo comprar las chacras. Tiene una clientela fija para la venta de su producto; alguien en Buenos Aires que vende en las dietéticas, en el medio local no vende salvo a los amigos. Muy poco a algunas panaderías y prácticamente nada al sur. Hay problemas con el transporte ya que por ejemplo para vender en Necochea (Buenos Aires) hay que llevar el producto a Buenos Aires y de ahí redespachar. El ferrocarril es un buen transporte a San Carlos de Bariloche pero ahora está suspendido. Otros problemas que tienen con el transporte es el hurto ya que rompen los paquetes y roban las avellanas y también al viajar en cargas generales, las frutas secas son muy sensibles a los olores por ejemplo si viajan junto a cebollas, cigarrillos, aceites, etc.

### Estado actual de los capitales

Con respecto al capital social considera que la mayoría de los proyectos son individuales y que es necesario conformar asociaciones que le permitan al productor vender en mejores condiciones ya que se podría disponer de un galpón de empaque, seleccionar para exportar, reducir la cantidad de trámites, etc.

Un ejemplo de capital social que lo involucra son las buenas relaciones con la firma Ferrero Argentina ya que si bien han competido en la producción de plantas, también han compartido problemáticas y soluciones. La competencia es buena aunque todavía no hay un volumen importante. Resalta con un comentario su particular relación con esta empresa **“ellos aprendieron de mí, yo aprendí de ellos”**. Finalmente con el ingeniero responsable de Ferrero realizan un libro en el marco de los proyectos originados en la iniciativa del gobierno conocida como Cluster de los Frutos Secos. En ese libro propician la instalación de cortinas para atemperar los golpes de viento, de calor; todo lo que humedece al aire favorece al avellano (desarrollo de conocimiento local). En algún momento quiso dedicarse a la obtención de plantas (vivero) pero no había mucha demanda de plantas y encima si tenía que competir con Ferrero Argentina; considera que **“ellos no hacen números, piden dos palos verdes y al otro día lo tienen” (capital financiero aportado por desde fuera de la explotación)**.

### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Alto, con ingresos extra prediales	Cuidar y ampliar la superficie con avellanos
Cultural	Alto	Se capacita constantemente, intercambia conocimientos con otras firmas.
Social	Bajo	Participa en forma limitada en asociaciones aunque tiene vínculos con otras empresas.

### Factores que condicionan el sistema de producción

El cultivo del avellano en el valle de Viedma tiene algunos problemas en el verano cuando la temperatura llega a los 40 grados ya que las hojas se achican. Las condiciones no son las ideales para producir avellanas en este valle por el clima y el tipo de suelo. Los avellanos necesitan suelos más superficiales que los nogales ya que con 60 cm es suficiente. **“Le veo más perspectivas a los avellanos que a los nogales...”**

Otro factor que influye es el manejo del personal que lo considera muy complicado ya que hay muy poca gente que sea buena; prefiere no tomar personal si no puede darle trabajo en forma continua. Afirma **“a veces lo que**

**queremos es retenerlos pero a veces no podemos**". También tuvo juicios laborales. Los costos fijos especialmente en mano de obra (tiene 5 empleados) son importantes.

Los problemas de la producción surgen cuando ocurre una peste, una helada o caen los precios. Una estrategia que siguió fue la siguiente:

**"yo me defendí mejor porque nunca me metí con los bancos, nunca me endeude; si te endeudas tengo la seguridad de pagar; una vez necesitaba comprar un tractor y fui a un prestamista"**.

Uno de los **riesgos** para la producción de avellanos y nueces es el viento; recuerda un año que le tiró media cosecha. Otra vez fue el granizo

Hubo años muy malos, especialmente en la época del uno a uno (convertibilidad). **"Antes de la devaluación le vendí una cosecha a Ferrero 1,5 U\$S /kg. Al año siguiente le pedí que me mejorara el precio ya que no cubría los costos. No quisieron; era una cosecha y media, la metí dentro de la casa; vendí muy poco, 100- 200 kg; al otro año tuve una buena cosecha y también la guardé en la casa"**. Al ser frutos no perecederos, el productor puede esperar el mejor momento de venta lo que mejora las condiciones de negociación.

Una de las fallas del proceso de colonización fue el poco desarrollo de la industrialización ya que se hicieron muchas promesas e intentos y lo único que quedó fue el frigorífico FRIDEVI. Considera que en la colonia existe muy poco capital social y piensa que esas cosas no se imponen.

Trabajo en el IDEVI como técnico hasta el 1993, acota que **"siempre voy a la oficina, charlo con los técnicos actuales, averiguo una cosa y siempre me terminan preguntando algo a mí"**. Lamenta que el servicio de extensión en fruticultura nunca existió ya que **"cuando venía alguien a preguntar algo siempre me lo mandaban a mí"**.

Con Ferrero Argentina no pudo competir con el vivero; explica que tienen métodos distintos de producir plantas; en el caso de esta empresa produce una planta con pocas raíces durante 3 o 4 meses; en cambio las plantas producidas por Juan cumplen un ciclo de seis meses y las plantas resultan más vigorosas. De esta manera no falla ninguna planta y su precio es de 2,5 US\$ por planta mientras que Ferrero las vendía muy baratas; **"se me fueron todos los clientes; producís 20.000 plantas, vendes 2000 y las otras las tenes que tirar"**.

Cuando empezó la producción había que secarla; lo que es un ejemplo de desarrollo local de conocimiento lo comenta de la siguiente manera, **"primero hice una zaranda, luego cuatro pero no me alcanzaban; hice 8 zarandas. Extendí un nylon; lo inventaba en casa. Anduvo bien, extendía el nylon, sin yuyito, con el sol se calentaba; se secaba más rápido; lo ponía en una capita solo; pero después cada vez más grande; esto no puede seguir así, gastaba mucho en mano de obra, tenía una cuadrilla para extender, pasaba una nube y había que tapar; y luego desparramar, y llevaba mucha mano de obra. Ahora uso un secadero a gasoil, un poco caro, lo hizo mi hijo; copiamos el secadero de la experimental"**.

Otra invención fue una máquina para limpiar avellanos, que saca las hojas y ventila los frutos; ***“la empezamos nosotros pero luego se la llevé a un empleado de Ferrero Argentina (1), la combinó con otra máquina y salió una máquina 10 puntos para limpiar avellanas”.***

### Visión sobre trayectoria futura del sistema

El futuro es seguir buscando la forma de ahorrar mano de obra; y cree que la rentabilidad en este momento ***“está crujiendo”***; tiene la seguridad que con el tiempo va a mejorar.

La zona tiene potencialidad para las frutas secas ya que otras zonas como en Mendoza también tienen problemas (granizo, falta de agua, etc.).

Piensa que la formación del Cluster de Frutos Secos es una buena idea ya que permite discutir ideas, formular proyecto, encontrarse con la gente, etc. (interacción).

Su padre fue industrial aunque siempre le gusto el campo, ***“a mí me llama la atención todo lo que crece en el campo...”***

Piensa que sus hijos son los continuadores de este emprendimiento ya que les gusta la producción. Estima que ***“uno le supo inculcar el cariño a la tierra, a la producción”*** (capital cultural objetivado).

---

Caso N° 11: Alberto, nuevos cultivos y mercados

---

### **“Siempre me resultó fácil vender”**

#### Origen y trayectoria

Alberto, de profesión ingeniero agrónomo, es un típico innovador ya que desarrolló un nuevo cultivo en la zona (cereza) e inclusive logró exportar a la Unión Europea. Llegó en 1972, fue adjudicatario. Primero se dedicó a ajo, cebolla pero se dio cuenta que no era rentable por lo que en determinado momento optó por la cereza. En sucesivos viajes por el exterior se dio cuenta que los frutales tienen ciclos, y tuvo la suerte de empezar en un buen momento y exportar por allá por 1993. Ahora es muy difícil, hay muchas trabas y con los precios de referencia no se anima a seguir.

#### Estado actual del sistema de producción

---

1 Ferrero Argentina forma parte del GRUPO FERRERO, empresa internacional dedicada a la fabricación de golosinas.

En este momento produce cerezas al marrasquino ya que le resulta muy complicado competir con la cereza que proviene de Chubut y con la producción de las grandes firmas que logran economías de escala.

### Estado actual de los capitales

Su capital cultural inicial lo constituye su título de ingeniero agrónomo pero además demuestra tener cierta capacidad natural para gestionar y comercializar. No tenía orígenes ligados al sector rural. Aprendió todo con la práctica. Él se considera formando un grupo que trajo dinero propio e invirtió. Sobre el capital social, estima que es escaso en el valle de Viedma. En su trayectoria prácticamente no tuvo contacto con los demás productores ni tampoco con los servicios de extensión de la zona. A modo de ejemplo señala que no existe una cooperativa que nuclea a la mayoría de los productores. Alguna vez compartió una enfardadora con un productor amigo pero muy poco. Su personalidad es la de un típico vendedor; vendió toda la vida. No encuentra problemas en este aspecto, siempre pudo vender, le resulta fácil vender. Admira de los competidores chilenos porque son cumplidores. Formo parte de proyectos de colonización como empleado de la provincia, lo que le permitió disponer de ingresos extraprediales para evolucionar en su chacra.

Se supone que se ha capitalizado con el paso del tiempo ya que también cultiva nogales en una chacra en Carmen de Patagones (Buenos Aires) en una zona que por las características no registra heladas.

### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Alto, con ingresos extra prediales	Sin grandes proyectos por la edad y sus hijos se dedican a otras actividades.
Cultural	Alto	Inquieto, investiga en forma permanente.
Social	Bajo	No se integra a asociaciones

### Factores que condicionan el sistema de producción

Es crítico con el Estado ya que piensa que la entrega de tierra en el valle de Viedma en la década del setenta fue una **“acto de romanticismo”** y **“que nunca más va a suceder”**. Se cometieron muchos errores en las adjudicaciones, chacras chicas, etc. Estima que todo el Estado ha **“fracasado”** en apoyar a la producción y no rescata nada bueno de todo lo que se ha gastado.

Admira a la comunidad boliviana y su capacidad de trabajo.

Sobre la innovaciones, todo lo invento él en su chacra, las cámaras, los sistemas de plantación, el riego, la forma de controlar las heladas, etc. Para aprender realizaba viajes al exterior, Israel, España, Estados Unidos, etc.;

trataba de **“espíar”** ya que por lo general **“nadie te pasa información sobre lo que hace y como lo hace”**.

### Visión sobre trayectoria futura del sistema

No cree que las generaciones venideras puedan continuar con lo realizado por él ya que piensa que una generación tiene una determinada percepción de las cosas y los negocios se deben reinventar. Además sus hijas están radicadas en otras zonas del país.

---

### Caso N° 10: Santiago, nuevos mercados

---

#### **“Mi papa me eligió la carrera cuando puso las plantas de avellano”**

##### Origen y trayectoria

Sus padres, que llegaron al valle de Viedma en 1980 no tenían un pasado agropecuario ya que había trabajado de camionero. Al principio realizaba maíz ya que tenía una sembradora, luego en 1986-1987 empezó con las vacas y finalmente en 1991 ingresó a la escuela rural de la zona. En se momento señala **“yo me había ido a estudiar y hacían falta los fondos”**. Recuerda que con un plan del IDEVI realizó una plantación de avellanos de toda su chacra pero lamentablemente como las plantas fueron traídas de Europa en contra estación, se secaron. Esto obligó a que la chacra estuviera un par de años sin ingresos; se las arreglaba con el camión y salía a sembrar maíz.

Piensa que **“mi papa me eligió la carrera cuando puso las plantas de avellano; a mí me gustaba ser tractorista; el grado más alto es ser ingeniero, me dijo”**.

##### Estado actual del sistema de producción

La chacra tiene 18 ha en 6 cuadros; cada cuadro tiene 3 ha. En un cuadro del medio tienen animales, aproximadamente 21 vacunos y 30 ovejas. La táctica de mezclar ovejas con vacas obedece a una experiencia del padre, **“mi papa decía cuando hay perros dando vuelta, las ovejas van con las vacas y corren a los perros”**. Además resulta más fácil empezar con ovejas que con vacas.

Pero su planteo principal es la producción de magafardos con destino a la exportación a través de una relación con una empresa local y otra española que ya había iniciado su padre. Esta fue una iniciativa entre el Estado y los privados que permitió plantar alfalfa que involucró al IDEVI (financiamiento), al productor (tierra y siembra) y a la firma Quequen SA (cosechaba los megafardos y pagaba los créditos).

Comenta que **“a nosotros (productores) no nos rindió mucho en plata ya que el convenio no se cumplió y tuvimos que salir a cubrir los créditos”**.

Luego la empresa Alfalfa y Forrajes de la Patagonia SA que se hace cargo de la operatoria luego de que se retira Quequen SA ha mejorado las condiciones de comercialización ya que por diversos motivos se llevan todo lo que se produce en la chacra incluso lo que se ha mojado y han disminuido los plazos de liquidación de los contratos (de 60 a 15 días).

#### Estado actual de los capitales

Santiago se hace cargo de la chacra luego del fallecimiento de su padre recientemente; ahora la trabaja junto a su hermano en forma asociada con su madre. En este caso la estrategia, si bien se asienta en la disponibilidad de capital cultural institucionalizado y objetivado a partir de su condición de ingeniero agrónomo y el rol que ocupó su padre en la formación.

#### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Medio	Ingresos extraprediales. Se desempeña como docente.
Cultural	Alto	Capacitación constante.
Social	Medio	No participa en asociaciones. Sólo permanece integrado a la empresa que exporta.

#### Factores que condicionan el sistema de producción

Un problema que existe actualmente es ser cola de rotación en el enfardado de la alfalfa y los contratistas siempre se retrasan y muchas veces no confeccionan los mega-fardos en condiciones ideales. Los mega-fardos que quedan se venden en la zona. La empresa española es muy exigente en algunas cuestiones como por ejemplo el momento y el tipo de riego y que no ingresen animales a pastorear ya que la existencia de bosta disminuye la calidad del pasto. Opina que **“para mí como productor lo más importante es que vengan a cosechar en el momento justo”**.

Al recibirse comenta que su idea era la siguiente **“yo no me quería volver al valle de Viedma; acá los agrónomos no “laburan” mucho de agrónomos, la única que tenía agrónomos era Quequen SA”. En el Alto Valle en cambio, si a vos te piden un asesoramiento, saben que te tienen que pagar.”**

## Visión sobre la trayectoria futura del sistema

Por la edad no se plantea la sucesión ni el abandono de la producción.

	<b>Caso N° 10 Juan</b>	<b>Caso N° 11 Alberto</b>	<b>Caso N° 12 Santiago</b>
<b>Antigüedad</b>	Nuevo	Colono original	Nuevo
<b>Tipo</b>	Profesional innovador	Profesional innovador	Profesional innovador
<b>Características personales</b>	Trabajador, capacitado en el exterior,	Trabajador, facilidad para la venta, ingenioso	Capacitado, trabajador, joven
<b>Proceso local</b>	Frutas secas	Producción, exportación e industrialización de cerezas	Mega-fardos
<b>Origen</b>	Urbano	Urbano	Rural
<b>Estrategia actual</b>	Producción de avellanas	Industrialización de cerezas	Producción de mega fardos
<b>Capital principal</b>	Cultural institucionalizado	Cultural institucionalizado	Cultural institucionalizado
<b>Otras actividades anteriores</b>	Producción en General Conesa		Avellanas y siembra de maíz para terceros (padre), asesor técnico (hijo)
<b>Ingresos extraprediales</b>	Técnico en la administración pública	Técnico en la administración pública	Docente en una escuela secundaria de la zona
<b>Perturbaciones</b>			Secado de las plantas de avellano;
<b>Capital social</b>	Colaboración con Ferrero SA; poco en general. Necesario para la comercialización	Escaso, lo demuestra la inexistencia de una cooperativa de envergadura.	
<b>Consideraciones sobre el lugar</b>			
<b>Rol de estado</b>	Poco desarrollo de la industrialización. La formación del cluster de frutos secos es una buena idea.	Fracasó el desarrollo; entrega de chacras chicas	Plan del IDEVI para la siembra de alfalfa.
<b>Costos (ajuste, falta de información, negociación)</b>			Comercialización de hortalizas
<b>Oportunidad</b>	Suba de precio del álamo, suba del precio de las avellanas luego de la convertibilidad		
<b>Riesgos</b>	Problemas de secado en el verano, heladas, peste, viento o caída de precios.		Riegos deficientes, ingreso de animales a las pasturas
<b>Innovaciones</b>	Frutos secos. Máquina de limpiar avellanas, secado de las avellanas	Cerezas para exportación. Sistemas de plantación, control de heladas	Producción de mega-fardos.
<b>Conocimiento local</b>	Producción de avellanas en climas semiáridos	Producción de cerezas	Mezclar las vacas con oveja, las vacas corren a los perros.
<b>Futuro</b>	Sus hijos son continuadores "uno le supo inculcar el cariño a la tierra"	No cree que las generaciones venideras puedan continuar con lo realizado por él ya que cada generación tiene una determinada percepción de las cosas y los negocios se reinventan	La muerte de su padre es muy reciente; si hizo cargo con su hermano. Su madre vive. Piensan administrar la chacra en conjunto.

#### iv. Inversores:

Hay un grupo de productores, especialmente los nuevos productores, cuya estrategia se asienta en la disponibilidad de capital económico.

Existen dos corrientes: la primera integrada por productores originarios que han logrado capitalizarse (ya sea el productor original o sus hijos) y una segunda empujada por capitales que provienen desde fuera del valle de Viedma o de la región, ya sea de la zona urbana o de productores dedicados a la producción agropecuaria pero fuera del área bajo riego.

Las causas de la inversión son variadas, entre las que podemos mencionar la disponibilidad de excedentes financieros obtenidos de la propia producción o de otros sectores de la economía, por placer de realizar actividades y/o vivir en el medio rural o como alternativa de conservar el valor de los ahorros a partir de la inversión en tierras que tienen una continua valorización en los mercados.

Se ubican en esta categoría desde pequeños inversores que adquieren una parcela, medianos inversores que suman superficie integrando varias parcelas a la producción y la gran empresa cuya superficie involucrada incluye numerosas chacras y una superficie importante del valle bajo producción

**a.- Mini-inversión:** inversores que adquirieron una parcela, por lo general personas y/o empresas que tras la crisis bancaria del 2011 buscaron la inversión en tierras como forma de proteger su capital, y a su vez, desarrollar un emprendimiento productivo. También el mini-inversor adquiere una parcela con el objetivo de sumar un ingreso al que ya posee por lo general en un empleo y/o empresa en el medio urbano ó como propietario de un campo de secano.

---

Caso N° 13: Néstor, relación riego – secano

---

***“Nosotros no conocíamos nada; no sabía ni como se regaba”***

#### Origen y trayectoria

Néstor es un pequeño inversor cuyo origen se remonta a un campo de secano que obtuvo por herencia, evolucionado hacia la producción ganadera bajo riego con cierto nivel tecnológico asociado al placer por la vida rural y empleo en el medio urbano. Su esquema se asienta en un vínculo entre el riego y secano, lo urbano y lo rural y la producción ganadera con alta tecnología.

Con un hermano se hizo cargo de un campo de secano (una legua) en 1984 en la zona de Villalonga en la Provincia de Buenos Aires; el campo venía de herencia por parte de su abuelo. Luego **“vendimos unos departamentos en Bahía Blanca y compramos una chacra”**, lo que releva el carácter inversor del productor, si bien esta decisión estuvo mediada por una cuestión de índole climático.

En la chacra bajo riego empezó en el año 1994; el motivo de adquirir una chacra fue porque entre 1990-1992 hubo una intensa sequía que afectó la producción en el campo de secano que trabajaba con su hermano.

Afirma **“se tomó la decisión ya que el campo de secano estaba poblado y no quedaba otra que vender los animales o se compraba una chacra en el valle de Viedma o en Pedro Luro”**.

Recuerda **“nosotros no conocíamos nada; no sabía ni como se regaba, ni como se cosechaba ni como se pastoreaba. Algo del secano conocía, llevamos 10 años en el otro campo a prueba y error; teníamos 1 vaca cada 10 ha; todos los años vendíamos los terneros”**.

Empezó haciendo cría y engorde de bovinos; traía animales de secano y en seis meses engordaban 110 kg por animal, afirma **“no me importaba si lo sacaba gordo o para una cría”**.

Los terneros destetados en la primavera en el campo de secano con unos 100 kg se llevaban a la chacra y alcanzaban los 240 kg en el mes de abril del próximo año; luego vuelven al campo de secano y en septiembre retornan con 290 kg para finalmente salir de la chacra con 380 kg en el otoño. Llegó a tener 240 animales (novillos) en las 17 ha. Pero este esquema el problema es que hay que mover mucho los animales, pagar flete, guías, etc.

A partir del año 2005 se dividen el campo con su hermano y cada uno trabaja su parte de aproximadamente 600 ha cada una. Así **“yo manejo mi parte y él su parte”**. Cada uno tiene sus instalaciones. No tiene peón. Un primo o mi hermano observan el molino; además tiene un pozo y tanque con autonomía para 20 días. Es una unidad muy chica para tener un peón.

El planteo anterior lo hacía cuando llovía lo suficiente; luego viene la sequía (perturbación) del año 2011 y tuvo que bajar la cantidad de vacas y terneros en el campo. Se trajeron todos los animales, se vendió la vaca vieja, quedaron solo 40 animales de las cuales unas pocas eran vacas; recuerda que **“vendimos a muy bajo precio, a 2,80 \$/kg”**.

#### Estado actual del sistema de producción

Actualmente dispone de 21 ha de las cuales 17 ha son regables, todas de excelente calidad. Al poco tiempo de la compra de la chacra, tuvo una mayor cantidad de animales y tras un robo, decidió vivir en la chacra junto a su familia.

Debido a la desfavorable relación ternero/novillo empezó con vacas de cría; al tener vacas de cría produce su propio ternero, sostiene **“hoy me conviene producir terneros”**. El campo de secano finalmente lo alquiló a su

primero en \$ 20 pesos la ha por mes. Los riesgos de la cría es que por ahí una pérdida mínima por mortalidad modifica la rentabilidad.

Tiene una relación muy buena con un productor migrante de la República de Bolivia que cultiva cebolla en su chacra; le resulta muy beneficioso ya que además de rotar los suelos obtiene un ingreso por el alquiler. Actualmente hay 3 ha dedicadas a cebolla y con el dinero del alquiler puede sembrar la pastura. La inmovilización de la tierra dura 1,5 años ya que cosechan en julio y en abril puede tener el cuadro alfalfado. Es un productor chico, para la feria, cultiva cebollas para el mercado interno. No sabe leer, ni escribir; indica que **“nos comunicamos por código”**.

### Estado actual de los capitales

No tiene problemas económicos y considera que su ingreso extrapredial le permite equilibrar las cuentas personales y de su explotación, ya que le mejora su capacidad negociadora. Reflexiona **“el ingreso extra parcelario ayuda en el momento que vos lo necesitas. Muchas veces el comprador te puede adelantar; pero esto desvaloriza al productor en su capacidad de negociación”**.

Desde los inicios se vincula con la EEAIVIRN a través del Programa Cambio Rural. Desde un primer momento entendió que no le iba a resultar fácil hacer dinero ya que no estaba preparado para conducir una chacra bajo riego. Considera sumamente valioso el aporte de la EEAIVIRN ya que recibió capacitación en técnicas de producción animal, asistencia técnica financiera y horticultura especialmente en cultivos como la cebolla y el zapallo. Comenta **“en el grupo Cambio Rural hasta teníamos un campo alquilado”**.

Es muy activo tanto con los trabajos de la chacra como fuera de ella ya que participa en el EEAIVIRN como presidente de la Cooperadora, del IDEVI y en el Consorcio de Riego, etc. **“yo tengo que buscar cosas ....”**

Fue presidente de la cooperadora del EEAIVIRN durante 16 años y 3 veces lo hizo en el Consejo Asesor. El EEAIVIRN local tiene un problema ya que la mayoría de sus técnicos tienen una edad para jubilarse. La cooperadora presta un servicio muy importante porque brinda servicios de maquinaria agrícola. La gente recurre a la cooperadora debido a que no hay demasiadas máquinas de siembra directa o tractores como los disponibles en la cooperadora, además del apoyo técnico.

La falta de confianza y colaboración entre los hermanos la expresa cuando dice: **“mi hermano vendía sus animales y los traía al remate; una vez se los compre sin saber; y volvieron al campo; les metí la marca mía; le decía a su mujer y le decía que parecía que eran de él. Yo pagaba jaula, comisión, perdimos kilos, etc. Un total de 25 % de todos el movimiento”**.

Cuando muere su madre, cada hijo recibe media legua; lo ideal hubiera sido juntar los cinco campos y hacer una unidad de producción.

### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Alto	Ingresos extraprediales equilibran el sistema.
Cultural	Alto	Capacitación constante.
Social	Alto	Participa en todas las instituciones. Reconoce fracaso de trabajo con familia (hermanos).

### Factores que condicionan el sistema de producción

Considera que no hay mucha gente del secano que haya comprado chacras bajo riego; reflexiona que **“el productor de secano no sabe en la que se mete cuando compra una chacra de riego. Los productores de secano tienen otra cultura mucho más conservadora y la chacra bajo riego le exige más dinamismo”**.

Duda en hacer cultivos más intensivos como el zapallito o el repollo ya que observa que muchas veces el mercado se satura y no hay posibilidad de comercializar una cantidad razonable que le cubra los costos y le deje una ganancia.

Opina que los bolivianos tienen una gran capacidad de trabajo, todos trabajan por igual y si no terminaron un día siguen el siguiente incluso bajo la lluvia. Manifiesta que cuando descolaban y embolsaban había mujeres, pibes, sostiene que **“si bien los chicos no deben trabajar, esos cuatro o cinco pibes si no están ahí, están en la calle. Ahí maman la cultura del trabajo”**.

Además comenta que se lo recomendó a un vecino; al poco tiempo me manifestó lo siguiente: **“es trabajador, responsable, ordenado, etc”**. También tienen una gran capacidad para aprender ya que al principio conocía de cebolla, ahora también de vacas.

Forma parte de la Sociedad Rural de Viedma y recuerda haber recibido un crédito muy ventajoso a través de un fondo fiduciario que administró la Provincia de Río Negro. Se quejó del Plan Ganadero de la Provincia de Río Negro ya que la emergencia climática se decretó sólo para los productores de secano siendo los productores bajo riego afectados, en forma indirecta, también por la sequía.

Agrega que a **“la mayoría de los productores que tenían pastura le dieron alimento balanceado y no hubo caso; la sequía fue más larga de la esperada”**.

Considera que los principales problemas del valle de Viedma son los siguientes: el recambio generacional, la falta de integración entre las diversas instituciones públicas y privadas que median en el valle de Viedma, la seguridad y el funcionamiento del servicio de riego

Opina que **“los viejos llegan a viejo y se ponen viejas las chacras; hay que rescatar a ese hijo, se muere el viejo y venden la chacra”**.

El entretenimiento en la chacra es clave ya que los productores no saben que hacer desde las 7 de la tarde hasta el otro día a las ocho de la mañana. En invierno no hay animales, no se riega, etc. No hay muchas alternativas sociales para el productor.

#### Visión sobre la trayectoria futura del sistema

Tiene tres hijas; una de de 27 años, otra de 26 años y otra de 19. La más grande es técnica agropecuaria. La mas chica esta en tercer año de veterinaria. Todas siguieron con la actividad aunque la más grande está a cargo de una financiera en Ingeniero Jacobacci (Río Negro). La otra hija que estudia veterinaria se quiere especializar en equinos (polo, pato, caballos de carrera, etc.).

Se considera un **“conservador innovador”**, demuestra varios ejemplos de innovaciones realizadas en su chacra por ejemplo fabricó una máquina para fumigar las acequias, dice **“la vi en un lado y la hice yo”**.

La esposa y él productor son empleados de la administración pública provincial en Viedma. Además su mujer estudia la Licenciatura en Gestión de la Empresa Agropecuaria en la universidad local.

Tiene un hobby que es sacar fotos y de esta manera tiene un ingreso adicional. La moto lo ayuda con la movilidad ya que puede recorrer muchos kilómetros con bajo gasto.

Actualmente todo es mucho más fácil ya que hay señal de teléfono, televisión, gas en autos, teléfono, internet; todo esto ayuda para que la gente no se vaya a vivir al pueblo.

Le gustaría comprar la chacra de al lado; disponer de una superficie mayor sería ideal para la práctica de la ganadería; sería conveniente que el estado ayude a financiar estas adquisiciones.

---

#### Caso N° 14: Susana, multifuncional

---

**“A mí siempre me gustó el contacto con le gente, promocionar el lugar, los productos”**.

#### Origen y trayectoria

Susana, empleada de la administración pública en Viedma y su esposo empezaron el 5 de octubre del 2003 con su emprendimiento pero la preparación del mismo a los efectos de poder recibir turistas se había iniciado en el 2000.

A su esposo siempre le gusto la actividad agropecuaria; su familia tuvo un campo de secano en las cercanías de Viedma. La chacra la compra como inversión; en un principio realizaban horticoltura (cebolla, zanahoria) y lo único que disponía la parcela era de un galpón.

Susana comenta ***“a mí siempre me gustó el contacto con le gente, promocionar el lugar, los productos”***.

Al poco tiempo construyeron algunas comodidades para alojamiento de personas, dar de comer a las personas que desearan pasar el día y cosechar algún producto hortícola.

#### Estado actual del sistema de producción

Reconoce que todo lo hizo junto a su esposo con financiación propia; actualmente están habilitados como camping, disponen de restaurante y dos dormís y planean realizar dos departamentos con cocina y baño.

Nuestra idea se resume de la siguiente manera ***“el turismo en el campo, vinculado a un modo de vida, que la gente participe en las actividades de la chacra. No quiere que coman y se vayan, que no respeten el trabajo y la idiosincrasia ni el trabajo del hombre de campo. Por ejemplo si hacemos alguna cena social o empresarial, tiene horario de cierre. Porque a la mañana siguiente el personal se tiene que levantar como siempre; este lugar es donde nosotros vivimos”***. Luego asevera ***“ahí comprenden que es un lugar diferente; es una chacra, donde vivimos, haya animales, te podes alojar, podes festejar un evento, pero tenes que cuidar el entorno”***.

La gente ha respondido muy bien ya que es común realizar fiestas y eventos empresariales e institucionales. Esto se ha logrado porque tienen una continuidad de nueve años.

#### Estado actual de los capitales

La familia tiene un pasado ligado al campo; además la madre del marido tiene un pasado ligado a la preparación de comidas y a esto se le sumó las recetas italianas que heredó de su abuela. ***“De esa manera se presentan en público. A su vez nos gusta relacionarse con la gente; nos gusta que nos conozcan como buenos anfitriones”***.

En algún momento formaron parte de la Asociación Sabores Cálidos de la Patagonia Norte; se trató de construir una ruta turística que asociara el trabajo de varios emprendimientos. Si bien realizaron algunas capacitaciones, luego muchos emprendedores cerraron o se disolvieron y ya no fue conveniente seguir. Asociados se trabajan mejor por eso se anotó en el grupo Cambio Rural. La asociación genera más compromiso y también más trabajo ya que por lo general hay que leer material e ir a los encuentros y capacitaciones. Afirma que ***“vale la pena interactuar ya que lo haces con otros emprendedores que tienen otras ideas.”***

### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Alto	Ingresos extraprediales equilibran el sistema.
Cultural	Alto	Capacitación constante. Historia familiar ligada a lo rural
Social	Alto	Participa en asociaciones. Lamenta que no existan otros emprendimientos similares

### Factores que condicionan el sistema de producción

El apoyo institucional surgió de varios organismos entre los que se desatacaron el EEAIVIRN, el Ministerio de Turismo de la Provincia de Río Negro y el Municipio de Viedma. Aporta que **“nos asesoraron sobre cartelería, calidad de las instalaciones, sobre la calidad de los alimentos”**.

También formaron un grupo de Cambio Rural que finalizó en agosto del año pasado. Señala **“ahora hay uno nuevo pero por ahí tenemos otros intereses.... Ya que hay mucha gente nueva con otros problemas de los que tenemos nosotros”**. La mayoría es gente de la ciudad que se inicia en este tipo de emprendimiento como para encontrar un modo de vida.

El mercado está conformado por gente local y de la gran ciudad, también turistas extranjeros pero sin duda la gente de la ciudad es la que mantiene el emprendimiento. Con respecto a los otros en estos últimos años noto que vienen más y permanece más días. Los turistas extranjeros eligen el sur como paseo; van a Calafate (Santa Cruz) y Puerto Madryn (Chubut) y pasan unos días en su emprendimiento.

Algunos problemas que tienen se vinculan con la poca accesibilidad ya que los caminos están deteriorados y no hay transporte público. También tuvieron que buscar figuras legales para poder contratar a los trabajadores y que tuvieran cierta flexibilidad cuando no hay trabajo.

Fotografía N° 5: Las nuevas actividades en el valle de Viedma.



Fuente: foto propia.

Aduce que a la zona le falta un plan integral que planifique las cuestiones básicas que hacen al turismo como información sobre los emprendimientos, difusión, actividades, etc. Menciona que un problema es la falta de legislación.

Fotografía N° 6: Establecimiento San Andrés. Agroturismo.



Fuente: Establecimiento San Andrés.

En este tipo de emprendimientos hay que realizar todo tipo de seguros y capacitación de los empleados en esta temática.

Considera que los emprendimientos similares que se agrupaban en la Asociación de los Sabores Cálidos de la Patagonia Norte son emprendimientos muy chicos que a poco de hacerse conocer no tienen forma de satisfacer la demanda.

Un problema es la falta de demanda continua ya que no se puede sostener una estructura fija. En mayo y junio no fue nadie pero en julio y agosto volvió la gente los sábados y domingos. **“Al principio venían 30 personas por fin de semana y ahora aproximadamente 50. A esto le sumamos un evento cada tanto”**.

Resalta la necesidad de que exista una planificación desde lo público; para que la gente encuentre una diversidad; que encuentre un circuito armado o pueda armarlo. Opina que **“no es necesario asociado pero si en forma conjunta”**.

#### Visión sobre la trayectoria futura del sistema

Una idea que piensan llevar a cabo el año próximo es atraer a las escuelas y que los alumnos puedan recorrer la granja, observar frutales y hortalizas y recibir los comentarios de una guía especializada.

Por ahora es imprescindible tener otro ingreso en la ciudad y su emprendimiento turístico se convierte en un complemento a su empleo en Viedma. Ahora vive en la chacra.

Piensa que en un año más estaría en condiciones de dejar su empleo en Viedma; sostiene que en este tipo de emprendimiento hay que estar muy capacitado para proyectar económicamente; reflexiona que **“nosotros hemos apostado una tarifa muy económica; que nos permita un margen de ganancia; y que con esa tarifa cubra el gasto”**. La forma de calcular la tarifa es la siguiente; se estiman los gastos fijos y se establece un número fijo de visitantes; a ese resultado se le suma la ganancia.

---

#### Caso N° 15: Juan y Jorge, nuevos cultivos y mercados

---

**“La idea primitiva era realizar vino en el marco de un trabajo familiar y estar en contacto con la tierra, con los animales...”**.

#### Origen y trayectoria

Juan y Jorge son hijos de inmigrantes que se asentaron alrededor del año 1950 en la ciudad de Viedma; su padre es vasco francés y tuvo un pasado relacionado con la producción agropecuaria y su madre italiana, de Calabria (Italia).

Luego de una de las tantas crisis del país, su padre cierra un tambo en la Provincia de Buenos Aires y se emplea en Vialidad Nacional como mecánico. Su madre llega a Viedma atraída por otros inmigrantes italianos que ya vivían en la zona.

Juan trabajaba en la administración pública desde muy chico y luego estudia en una universidad local y se recibe de técnico agropecuario. Su hermano, Jorge, estudia en Buenos Aires mecánico de aeronave.

Siempre pensaron en realizar algo más ya que el trabajo en la administración pública ya que tenía escasos incentivos; al principio abrieron un taller de reparaciones pero no anduvo. Luego su hermano viaja a Italia a probar suerte en una fábrica de helicóptero pero al poco tiempo retorna.

A su regreso, la idea es abrir un comercio, una especie de almacén parecido a un modelo que había visto su hermano en Italia. Luego de un viaje a Buenos Aires destinado a la compra del mobiliario, modifican su idea y deciden instalar una panadería a partir de un modelo observado en esta ciudad que combinaba buena atención y pan fresco.

En Viedma, las panaderías estaban acostumbradas a vender el producto sin mayor valor agregado; abren su negocio con un nuevo concepto como atender bien a la gente, despachar siempre un producto fresco, no tocar la mercadería con la mano, tener un local donde estuviera prohibido fumar, etc. En 1994 se prohíbe el bromato de potasio y adquirimos equipamiento que permite manejar el ciclo de fermentación en la fabricación de pan.

La producción de vides surge de algo más generacional; su hermano Jorge había comprado una parcela y la idea primitiva era realizar vino en el marco de un trabajo familiar, escapar de la rutina de la panadería y estar en contacto con la tierra, con los animales, con sus hijos y la naturaleza.

En un viaje al valle medio del río Negro fueron a buscar acodos para realizar las primeras plantaciones y se anoticiaron que en Carmen de Patagones (Buenos Aires) vivía un experto profesional que se había dedicado varios años a estudiar la producción y elaboración de vinos en la zona del alto valle del río Negro, para el INTA. Se trataba del Ing. Atilio Casino, que ya estaba retirado pero que se puso rápidamente a disposición para colaborar en este proyecto.

Atilio Casino estuvo a punto de ser interventor del IDEVI en la época de Franco, gobernador de la Provincia de Río Negro entre 1973 y 1976; en esa oportunidad realizó propuestas para desarrollar la vitivinicultura en el valle de Viedma.

Con su asesoramiento le dieron a la iniciativa un carácter más comercial, el problema era que no había mucha información, asegura que ***“fuimos pioneros, el Estado no hizo lo que tenía que hacer”***. Presentaron un pedido de financiamiento en el marco del Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) pero nunca fueron beneficiados por este subsidio por lo que realizaron inversiones de largo plazo con capital circulante.

Luego, y a través de un amigo, consiguen un contacto con un empresario americano que prueba el vino, lo compra y lo lleva a Estados Unidos. **“acordamos un plan de trabajo a 3 años”**; en el primer envío en el año 2005 tuvieron problemas con el flete ya que habían tapado las botellas en forma manual. En este marco y con un crédito BID, compraron la fraccionadora automática y terminaron la bodega.

Sostiene que **“este crédito fue un salvavidas de plomo”**, el empresario se retira del negocio ya que con la crisis del 2008 prefiere destinar su dinero a comprar hipotecas y no a comercializar el vino como se había comprometido. En el 2007 enviaron 4 contenedores.

### Estado actual del sistema de producción

Actualmente cultiva una superficie cercana a las 10 hectáreas. Lo innovador del emprendimiento fue la producción de un producto con alto valor agregado como es el vino e ingresar a mercado exigentes como el de Estados Unidos. Además, lograron certificar el viñedo como orgánico aunque actualmente no certifican ya que el precio del vino orgánico no recupera los costos que significa certificar.

Han participado en diferentes eventos y han ganado medallas por la calidad de sus vinos lo que demuestra el potencial del producto.

Luego de su fracaso en la relación con su cliente en Estados Unidos actualmente desarrollan el mercado local y regional; el año pasado también exporta a Brasil.

### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Alto	Ingresos extraprediales.
Cultural	Alto	Capacitación constante.
Social	Alto	Forman parte de diferentes asociaciones. Vínculos entre los dos socios (hermanos). No se han asociado con otros productores pero realizan algún intercambio.

Reconoce que Atilio Casino los vincula a toda la actividad tanto en la región como en el orden nacional, así forman parte de la Asociación Vitivinícola de las Zonas Frías y con profesionales de gran prestigio como el Ing. Alcides Llorentes del INTA Alto Valle, el enólogo Marcelo Miras que asesora a las más importantes industrias de la región y con Silvia Gallo, técnica del EEAIVIRN. En este último caso, reconocen la labor del estado pero sin duda destacan las características personales de la mencionada técnica que contribuye a conocer las variedades, su fenología, etc. No se han agrupado con otros productores locales. Finalmente dice **“uno aprende a tocar la guitarra, tocando...”**.

Luego aparece el Sr. Héctor Laperayde de la mano de Ing. Atilio Casino que le muestra los viñedos de Juan y Jorge; recuerda que le dice a Laperayde **“ves que se puede”**.

#### Factores que condicionan el sistema de producción

Un riesgo climático importante es la ocurrencia de heladas primaverales que han castigado en forma constante sus viñedos pero destaca que esta adversidad tiene solución con el riego por aspersión que es una inversión aproximada de 3000 U\$S/ha.

Otro problema que enfrenta es que al tratarse de una bodega relativamente chica, los esfuerzos comerciales son muy grandes y muchas veces no lo pueden enfrentar como desearían. Tienen una bodega de aproximadamente 300.000 litros y para que funcionara en forma óptima deberían manejar entre 2 y 3.000.000 de litros. Acota **“quizás una bodega de 10.000 litros hubiera sido ideal para nuestros objetivos iniciales”**.

#### Visión sobre la trayectoria futura del sistema

Por su edad aún no piensan en el cambio generacional. A pesar de todos los inconvenientes siguieron con el proyecto original y el futuro los encuentra tratando de encontrar **“un vino de la región”**. Piensa que la República Argentina se merece un vino distinto a los cuyanos y si bien han pasado los años, aún es pronto para tener un vino ya consolidado.

---

#### Caso N° 16: Edgardo, mini inversor, PLI multifuncional

---

**“Lo feo para un pueblo es perder la cultura y la identidad”**

#### Origen y trayectoria

Los humedales en el valle de Viedma son el resultado de inundaciones periódicas que formaban enormes lagunas permanentes en el pasado; una de las más importantes era la denominada laguna El Juncal, en las inmediaciones de Viedma, más precisamente entre la ribera sur y la zona de la cuchilla.

Esta laguna se extendía desde la población de San Javier, a 40 km de la ciudad de Viedma hasta la cercanía del Balneario El Cóndor, sobre la costa Atlántica, a poca distancia de la desembocadura del río Negro.

La laguna El Juncal se encontraba ubicada a espaldas de la ciudad de Viedma y hasta el año 1930 era un obstáculo para el tránsito hacia el sur del país. Había solo algunos lugares como Puente Molina, Paso de las Piedras, etc. que permitían el paso desde el norte al sur.

En la laguna se podían observar una gran población de truchas, pejerreyes, cisnes de cuello negro, patos, teru, nutrias y distintas especies que eligieron este lugar como zona de nidificación, alimentación y nutrición.

Luego de la construcción del sistema de riego, se ha detectado en el valle de Viedma, entre las chacras, una serie de humedales, restos de la antigua laguna El Juncal, que se aprovechan para organizar excursiones para avistar aves, obtener fotografías, etc.

Uno de sus promotores es Edgardo Intriery, que junto a su padre ingresaron a una parcela en el valle de Viedma en el año 2002. Hicieron un convenio de alquiler y compra con la idea de llevar adelante un proyecto que contemplara la producción de vacunos y el avistaje de la fauna en un humedal que había en la chacra. Sus antepasados conocieron la laguna El Juncal y su actual ocupación relacionada con el cuidado del medio ambiente potencian este accionar; por otro lado, su padre es un amante de las aves.

En el año 2005, la Legislatura de la Provincia de Río Negro declara de interés y le da protección a los humedales del valle de Viedma, con el apoyo del Departamento Provincia de Aguas, el IDEVI y la Universidad Nacional del Comahue, mientras que la Dirección de Fauna del Ministerio de Producción y el Consejo de Ecología y Medio Ambiente (CODEMA) no se suman a esa iniciativa. Según Edgardo Intriery considera ***“que los celos profesionales y la priorización de otros proyectos fueron factores que incidieron para estos organismos se sumaran”***.

Fotografía N° 7: Los humedales del valle de Viedma.



Fuente: Foto propia.

Fotografía N° 8: Riqueza paisajista y faunística en los humedales del valle de Viedma.



Fuente: Foto propia.

El objetivo de estas instituciones era destacar el buen uso y cuidado del agua como fuente de vida silvestre, proteger estos ecosistemas de la contaminación de agroquímicos y realizar trabajos de investigación.

En el IDEVI se formaliza un Centro de Interpretación de los Humedales, lugar destinado a exhibir fotos y dar conferencias sobre el comportamiento del ecosistema conocido como humedales a estudiantes de las escuelas primarias y secundarias del medio.

Luego de estas actividades, los alumnos son trasladados a una chacra donde existe un humedal para la observación directa de la fauna y la flora del lugar. Edgardo aporta **“existen 23 parcelas con humedales en el valle de Viedma”** y su propuesta se aleja de un interés económico. Sin embargo los gastos que acarrea esta propuesta son importantes y deben ser solventados en parte por el estado.

A su vez Edgardo Intriery es un guía que se especializa en acompañar a turistas y personas que le interesan conocer sobre la rica fauna del lugar, obtener fotografías sobre especies extrañas, etc.

Reconoce que algunos organismos estatales no acompañan lo suficiente ya que falta información masiva sobre la importancia de los humedales o en la organización de los turistas que visitan la ciudad para que recorran los mismos.

Esta actividad desarrollado por Edgardo se asienta en la pasión de su familia por el cuidado del medio ambiente.

Finalmente Edgardo Intriery acota **“lo feo para un pueblo es perder la cultura y la identidad”**, destacando la importancia de estos emprendimientos.

	<b>Caso N° 13</b> <b>Néstor</b>	<b>Caso N° 14</b> <b>Susana</b>	<b>Caso N° 15</b> <b>Juan y Jorge</b>	<b>Caso N° 16</b> <b>Edgardo</b>
<b>Antigüedad</b>	Nuevo	Nuevo	Nuevo	Nuevo
<b>Tipo</b>	Mini-inversor	Mini-inversor	Mini-inversor	Mini – inversor
<b>Características personales</b>	Inquieto, sociable, capacitado, “conservador innovador”	Relacionarse con la gente, pasado ligado a la preparación de comidas.	Innovador, inquieto, audaz,	Ambientalista
<b>Proceso local</b>	Riego-secano	Multifuncional	Nuevos cult. y merc.	Multifuncional
<b>Origen</b>	Urbano- campo seco	Urbano-campo seco	Urbano	Local urbano
<b>Estrategia actual</b>	Cría, recría y engorde de vacunos	Turismo rural	Producción de uva para vino y venta en el mercado local	Visitas guiadas a fotógrafos, grupos escolares, turistas, etc.
<b>Capital principal</b>	Capital económico	Capital económico. También pasado ligado al campo.	Capital económico. Capital cultural instituc.	Político
<b>Otras act. Anter.</b>	Cría en campo se seco	Horticultura		Empleado
<b>Ingresos extraprediales</b>	Si, administración pública	Si, administración pública	Si, panadería	Si, administración pública
<b>Perturbaciones</b>	Sequía en el campo de seco; robo		Fracaso de la colocación de vinos en el mercado americano	
<b>Capital social</b>	Falta de colaboración entre hermanos impide manejar mejor el campo de seco y la comercialización de hacienda.	Participó en la Asociación Sabores Cálidos de la Patagonia Norte. La asociación genera más compromiso.	Trabaja asociado con el hermano. El Ing. Casino los vincula con otros integrantes de la actividad vitivinícola.	
<b>Consideraciones sobre el lugar</b>	Las comunicaciones ayudan para que la gente no se vaya al pueblo; poca vida social			
<b>Rol de estado</b>	Se integra a un Cambio Rural del INTA; hay demasiadas instituciones pero no actúan coordinadamente. Cooperadora INTA porta máquinas. Plan Ganadero.	Apoyo de INTA, Ministerio de Turismo de Río Negro, Municipio de Viedma. Integró un grupo Cambio Rural. Falta un plan integral.	El estado no hizo lo que tenía que hacer.	Apoyo para difundir y declarar de interés la actividad
<b>Costos (ajuste, falta de información, negociación)</b>	La negociación con el comprador de hacienda desvaloriza su capacidad de negociación. Falta de conocimiento del productor de seco le complica el ingreso a una chacra bajo riego			Celos profesionales de otros técnicos
<b>Oportunidad</b>				
<b>Riesgos</b>	Abigeato	Accidentes en los visitantes y empleados; hay que realizar todo tipo de seguros.	Inestabilidad del mercado externo; heladas primaverales	Desinterés del estado y de la población en general
<b>Innovaciones</b>	Máquina para fumigar acequias, pastoreo rotativo	Un nuevo y único servicio para la zona; combina actividades rurales con el paisaje del río.	Elaboración de vino; ingreso al mercado EEUU y Brasil, producción orgánica.	
<b>Conocimiento local</b>	Producir carne en pasturas bajo riego	Comidas, apreciación del paisaje, etc.	Encontrar un “vino de la región”	Recupera los hábitats naturales y promueve la actividad turística y recreativa. Busca recuperar la cultura y la identidad.
<b>Futuro</b>	Familia ligada a la actividad rural; sus hijas estudian carreras afines a las ciencias agropecuarias. Le gustaría comprar la chacra de al lado	Su idea es ir vivir a la chacra y dejar su otra actividad.		Depende de que el estado continúe apoyando

## **b.- Mini concentración:**

La escala de gestión es una estrategia seguida por los viejos colonos y también por los nuevos, motivado por la creciente necesidad de reducir los gastos de estructura de los diferentes emprendimientos y aumentar el ingreso total. La mini concentración consiste en una superficie integrada por más de una chacra (no más de 200-300 has) y se trata de un escalón intermedio entre el mini-inversor y la gran empresa

. En los dos casos presentados, se dispone de capital económico suficiente para realizar las inversiones, aplicar innovaciones y los gastos necesarios para sostener el proyecto. También son poseedores de capital cultural, tanto incorporado como institucionalizado. La visión sobre el futuro es dispar, aunque en ambos casos continúan con las inversiones. Sin embargo, y si bien no se han planteado aún la sucesión, en ambos casos estaría en manos de los hijos la continuidad o no del proyecto. En los dos casos analizados, los hijos trabajan junto al padre.

---

### Caso N° 17: Bruno, nuevo producto, mercado y escala de gestión

---

***“Uno adquiere una capacidad organizativa como para trabajar en cualquier cosa, es lo que da la universidad, la capacidad de comprensión, de adecuarse”***

#### Origen y trayectoria

La primera chacra la compró en 1984, explica Bruno, de profesión ingeniero civil, ex dueño de una empresa constructora y que aún no se explica su dedicación a la práctica de la agronomía ya que no reconoce antepasados dedicados a la agricultura salvo un abuelo que era agricultor. Nació en Nápoles (Italia) y a los tres años llegó a Argentina, actualmente está nacionalizado.

Cuando tuvo la chacra en posesión, no sabía que hacer así que empezó a investigar y descubrió que la República Argentina importaba frutos secos, especialmente de Chile. Por otro lado, buscaba una fruta que no fuera tan perecedera como la manzana así no tenía que vender rápidamente la producción una vez que cosechaba.

Además tenía un amigo, profesional dedicado a estos cultivos que había escrito un trabajo en forma conjunta con otro profesional de la EEAIVIRN. Así que una vez decidido, buscó el vivero para comprar las primeras plantas que aún producen frutos.

Empezó a exportar luego de la crisis del 2001; en ese momento tenía una cámara con una cosecha y empezaba la cosecha 2002. Recuerda ***“tenía US\$ 100.000 en el banco y me lo agarró el corralito; tuve que pedir prestado para viajar a Italia a una feria en Bolonia; ahí conocí a dos personas, quedé que le iba a enviar muestras, enviamos dos***

**contenedores chicos de nuez pelada, con uno luego se cortó la relación y con el otro sigo hasta hoy”.**

#### Estado actual del sistema de producción

Actualmente dispone de una superficie de 120 ha, aunque no todas plantadas, con cultivos de nogales, avellanos y algo de almendras. Agrega “ **en el caso de las almendras necesita defensa contra heladas sí o sí; lamentablemente en el nogal no se puede poner defensa contra heladas por arriba por lo que se hace una defensa sub arbórea. En este cultivo sólo hay que defender un par de heladas a fin de octubre-principios de noviembre”.**

Lo ideal es no colocar variedades californianas ya que tenemos un clima igual a Francia, afirma “**tenemos que copiar lo que hacen los franceses y no lo que hacen los americanos. Ellos tienen una variedad que se llama Fernot que es muy parecida a la Franquette, que produce una buena nuez; si la plantamos ahora tendremos la primera producción en el 2025”**

#### Estado actual de los capitales

Reconoce que la empresa constructora (la actividad en la construcción la realizó hasta el año 1992) lo ayudó, afirma “**si no tenés un acompañamiento financiero, resulta imposible ya que el nogal es una planta que tarda en entrar a producir entre 10 y 14 años”.**

Reflexiona “**salvo algunas excepciones, la mayoría de los inversores tiene ingresos extras; hoy poner una hectárea cuesta \$ 35.000 de los cuales \$ 22.000 te salen las plantas”.**

La segunda chacra se la cambia a un ingeniero agrónomo por un departamento y una camioneta mientras que la tercera cambia unos departamentos y un camión; esta última chacra tenía plantaciones grandes, bien echas que actualmente son el sostén del crecimiento de la empresa. Afirma “**la última chacra la compré en el 2000”.**

Sostiene “**que el emprendimiento tuvo una base de capital económico pero su profesión lo ayudó, uno adquiere una capacidad organizativa como para trabajar en cualquier cosa, es lo que da la universidad, la capacidad de comprensión, de adecuarse”.** 2

Indagado sobre el capital cultural reflexiona “**como herencia familiar, no digo afortunadamente, desde una perspectiva de mi edad, creo que desafortunadamente, pertenezco a una familia de italianos con el concepto de hombre trabajador, yo fui una máquina de trabajar toda la vida, el chupete que nos pusieron de chiquitito es muy difícil; tanos**

---

2 En este caso se observa no solo la disponibilidad de capital económico sino también la existencia de capital cultural institucionalizado.

**proveedores, la familia como centro, en un punto suena divertido pero es terrible”.**

Un vínculo de importancia es la relación (capital social) que mantiene con su comprador en Italia ya que se manejan con total confianza y a través de los años se han hecho amigos. Afirma **“le paso los precios, me dice ok. Le mando la mercadería y cuando llega el producto, me manda la plata”.**

Con respecto a la asociación con otros productores se considera un fuerte defensor de la integración sin embargo, salvo una persona, tuvo un rechazo a trabajar en forma asociativa. Agrega **“es un problema en la cabeza del argentino”.**

Cuando fue presidente de la Cámara de Nogalicultura del Valle Inferior propuso realizar un secadero en forma asociativa ya que la inversión, costos de funcionamiento y capacidad de secado aconsejaban instalar un secadero más grande.

#### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Alto	Exportación, búsqueda constante de nuevas alternativas y mercados
Cultural	Alto	Profesional universitario, busca información en forma constante
Social	Alto	Solo mantiene vínculos con su comprador y participa esporádicamente en el cluster de frutos secos. La familia participa en el emprendimiento activamente.

#### Factores que condicionan el sistema de producción

Una perturbación importante en su trayectoria fue en el 2001 al final del plan de convertibilidad; en ese momento sólo podían pagar la electricidad y los sueldos. Tenían deudas con la AFIP por aportes de cargas sociales. A partir del 2002, donde reconoce que hubo una rentabilidad exagerada, se empieza a producir un deterioro ya que la inflación sube los costos, la devaluación es inferior a la inflación y la devaluación internacional no alcanza a compensar el incremento de los costos locales.

Recuerda **“que los precios del producto local eran más alto que las nueces que ingresaban de California; cuando se sale de la convertibilidad, pagamos todas las deudas y nos pusimos al día con los aguinaldos. Ahora estamos al borde de una situación similar, te salva la escala, sólo con muchas toneladas de nueces, podemos mantener la empresa pero la escala tiene un límite”.**

Uno de los problemas que presenta la producción de nogales es la falta de flexibilidad ya que una vez que planté las plantas no se puede cambiar, afirma **“nosotros tenemos una economía que exige flexibilidad para ir**

**sorteando los problemas, me ancla de una manera definitiva, no puedo arrancar plantas de 30 años”.**

Acota **“los productores de Mendoza no pudieron exportar este año, actualmente los márgenes son muy chicos y necesitamos tener escala para sostener la empresa”.**

A partir de la década del noventa, muchos montes tradicionales que había en la Provincia de Catamarca se reconvirtieron y actualmente están produciendo una nuez de calidad. También en Mendoza, Río Negro y Neuquén muchas firmas que tenían excedentes hicieron grandes plantaciones que ya empezaron a ingresar con su producción al mercado. Acota **“pasamos de la importación a tener nueces para el abastecimiento e inclusive para exportar”.**

Lo que se empieza a observar es que los precios locales se van alineando con los precios internacionales, actualmente la nuez en California tiene un precio de U\$S/kg 3,90 y el precio en el medio local es de 5,80 U\$S/kg. Se lamenta que **“no estamos acercando lentamente a la situación del 2001 cuando era más barato importarla que producirla”.** Su mercado nacional abarca la ciudad de Buenos Aires, el sur de Argentina (Puerto Madryn (Chubut), Comodoro Rivadavia (Chubut) y San Antonio Oeste (Río Negro) y también la ciudad de Bahía Blanca (Buenos Aires). Las avellanas tienen un destino industrial ya que las vende a una empresa que fabrica paste base para helados.

Un riesgo importante es la ocurrencia de heladas primaverales; manifiesta que **“hay que tener cuidado al momento de seleccionar las variedades, cuando fui presidente de la Asociación de Nogalicultores del Valle Inferior alerté sobre una variedad (Chandler) que se ha difundido en el valle; nosotros estamos en una zona fronteriza, no es un buen lugar para esta variedad”.** El año pasado (2011) no se cosechó una sola nuez de variedad Chandler; es importante tener protección contra heladas. La variedad Franquette brota dos semanas después que la Chandler lo que permite evitar las heladas. Piensa que las avellanas no se ajustan a este clima pero cultiva ya que el mercado le demanda los tres frutos secos: nueces, avellanas y almendras.

La experiencia lograda a través de los años le permite comentar **“la chacra que más nueces produce es la que tengo sobre la barda; si yo en la otra chacra tengo 2 grado bajo cero, en la chacra sobre la barda tengo 5 grados bajo cero. Es la chacra más productiva, evidentemente a la nuez le viene bien el frío. Es como la manzana o la pera que requieren una cantidad de horas de frío. Con la variedad Franquette, yo logre 80 tn”.**

. Considera que la política de favorecer la instalación en empresas en el parque industrial es sumamente favorable ya que se pobló rápidamente el parque con empresas. Afirma **“hoy comprar un pedazo de tierra en Viedma es carísimo”.**

Agrega **“el secador lo diseñe yo, no es nada original, fui viendo los distintos secadores y hice lo más fácil, copiar y mejorar y lo**

**adopté a un proceso de cosecha; yo cosecho y luego seco en los bins que tengo para cosechar”.** Sostiene que luego de varios años, hay un conocimiento local en la producción de nueces.

Considera que siempre hay una negociación cuando se compra-vende un producto, de todos modos piensa con la nuez al ser un producto no perecedero es diferente a lo que sucede con la manzana o la pera. Los productores de estos frutos se han transformado en empleados de lujo de los exportadores ya que no tienen ninguna capacidad de negociación, supone **“si los productores se asociaran y amenazaran con no venderles a la industria o a los exportadores, la situación cambiaría”.**

Sostiene que en el Estado no había profesionales preparados en esta temática, esto originó muchos errores y tuvo que aprender equivocándose lo que origina pérdidas en recursos y en tiempo.

No tiene muy en claro el rol de Ferrero Argentina SA como productores ya que tienen un soporte financiero muy importante lo que permite ensayar en forma distinta a lo que lo puede hacer un pequeño productor.

### Visión sobre trayectoria futura del sistema

En el futuro piensa diversificar los ingresos a partir de la producción de aceite de nuez y con la cáscara prepara un producto que se usa en la industria del petróleo y también ofrecer su galpón para el secado a terceros, etc. Agrega pensando en una posibilidad de agregar valor a las nueces **“mi hija va a hacer unos bombones, mezcla de nueces con dulce de leche y fondé arriba; no es una base que pueda sostener la economía de la empresa pero ayuda”.** Tiene otro galpón en el parque industrial ya que para realizar estos procesos necesita separar lo que es consumo de lo destinado a la industria

Tiene cuatro hijos, los cuatro son profesionales pero ninguno en agronomía. Actualmente un hijo y una hija trabajan con él. Sobre el futuro considera que **“no está enamorado de su empresa, él sólo quiere vivir bien y tranquilo, por ejemplo que le alcance para una casa en el balneario local (El Cóndor) y poder viajar una vez al año de vacaciones”.**

Agrega **“si ellos quieren seguir, mejor, los voy a orientar porque yo estuve 35 años”.** Pero lo que yo pienso es lo siguiente **“cuando la persona tiene todo lo que necesita empiezo a mirar alrededor, es importante tener un compromiso social, es imprescindible que lo tengamos, tanto con mis empleados como con la comunidad. Esto genera un compromiso, no es lo mismo cerrar que no cerrar, para mi es encrucijada ya que todos mis hijos son profesionales, y tienen una base económica que le sirve para desarrollarse”.**

***“Su pensamiento siempre fue, campo comprar todo lo que vea y casa, una sola y para vivir”***

#### Origen y trayectoria

Luis es odontólogo con 40 años de profesión pero con un pasado ligado a la producción agropecuaria ya que su padre y suegro fueron productores en el sur de la Provincia de Buenos Aires (Pedro Luro, Médanos); cuando pudo lo primero que hizo fue comprar una chacra. Llegó a Viedma en 1981 y la parcela, de 100 ha, fue adquirida en agosto de 1989. Para expresar su interés de vivir en el campo comenta:

***“nosotros accidentalmente vivimos en la ciudad aunque lo hicimos muy poco, una vez que los chicos terminaron el secundario nos vinimos a vivir al campo. Yo me voy a vivir a la chacra, quieren venir? Era un proyecto que habíamos conversado con mi esposa. En aquella época no se consensuaba como ahora; ahora no se podría hacer. Yo tengo la suerte de tener hijas mujeres. Tres hijas y mi mujer no hay que con que darles”.***

La idea inicial no fue instalar un tambo ya que compró la chacra para practicar la ganadería, sumado a algunas vacas de tambo ya que dice ***“siempre es bueno tener unas vaquitas de tambo”.***

Previo a la llegada de la empresa Gándara a la zona en el año 1989, ordeñaban a mano los pocos animalitos blancos y negros y un cliente llevaba la leche al pueblo. Luego se relacionan con esta empresa y adquieren vacas de tambo con genética especial de excelente calidad. Así y de alguna manera asociados con Gándara empezaron con un tambo mecánico ya que siempre le gusto la producción de leche.

Sobre el rol de esta empresa señala ***“Gándara tenía un hermoso proyecto, pero el IDEVI no lo acompañó”.*** Primero lanzaron un crédito y luego mandaron una persona a capacitarse afuera; el técnico volvió a Viedma con todo un bagaje de conocimiento pero no lo socializó entre los tamberos. ***Agrega “nosotros arrancamos en noviembre de 1989 y en septiembre del año siguiente avisaron que se iban; el Estado no acompañó”.***

Gándara descubre que en el invierno no tenía leche y en el verano sobraba la leche; en Viedma la gente se va en el verano y no queda nadie. En esa época, Gándara disponía de mucha leche y sólo elaboraba leche fluida. Luego fallece el dueño original que era el que más empujaba el proyecto y asumen los hijos en un marco de falta de previsión y de controles, escasa cultura de trabajo e innumerables juicios laborales. Se lamenta ***“esto sigue instalado en Viedma y conspira con la actividad productiva”.***

Agrega ***“un día decidieron irse, vinieron a mi casa a las doce de la noche, y nos preguntaron ¿qué íbamos a hacer con la leche y los demás?”***

***Pensaban que le íbamos a iniciar un juicio. Nosotros no vamos a hacer ningún juicio; yo no le voy a hacer juicio ni a usted ni a nadie. No me surge hacerle juicio a nadie, somos pacíficos”.***

En 1992 se fueron y le entregaron la planta en presencia de la Escribana Mayor de gobierno; la empresa facilitó muchas cosas como el pago de dos meses de leche que no habíamos entregado, direcciones y teléfonos de proveedores y también envió un agrónomo capacitado en queso. Recuerda ***“el ingeniero vino una vez y nos capacitó”.***

En septiembre se fue Gándara y en diciembre las autoridades del IDEVI le pidieron las instalaciones; dijeron que venía una empresa que iba a hacerse cargo de la planta. Esto resultó un aliciente para armar su propia fábrica.

Recuerda que ***“se hicieron cargo, firmaron todo, vos vas a dejar gente que cuide me preguntaron ?. A mí me echaron, les dije. Lamentablemente la gente se robó maquinaria muy valiosa. Así que no tenemos un buen recuerdo de la provincia, ellos hicieron mucho para no sostener nuestra actividad”.***

Sólo un supermercado abrió sus puertas al nuevo queso de origen local, la empresa se llamaba El Viejo Almacén, recuerda ***“nos recibió toda nuestra producción”.*** El resto de los comerciantes se resistieron a comprar un producto local; la sensación era que todo lo que se elaboraba en el valle de Viedma se hacía mal y no se entregan en tiempo y forma como corresponde.

Lamentablemente no se trabajó para armar una cuenca, los tamberos seguían vendiendo la leche en forma fluida y de manera informal; en ese momento había una cultura en el pueblo de seguir comprando de esa manera. Reflexiona ***“luchamos para cambiar eso y no pudimos; compramos un vehículo para poder llegar a lugares más alejados como el Valle Medio y Alto Valle del río Negro; muy buenos clientes, todavía hoy nos llaman”.*** Estuvieron 10 años vendiendo en el Alto Valle del río Negro un 80 % de la producción.

El mercado local se abrió cuando sucedió la crisis del 2001 ya que la gente que vivía en Viedma vino a buscar leche y también compraba el queso. El precio del queso en chacra era muy barato ya que los comerciantes de Viedma decían que era un producto artesanal y le remarcaban hasta un 100 %.

Tuvieron algún problema con algunos comerciantes ya que acusaban a la familia de vender en la chacra con el consiguiente perjuicio para ellos. Afirma ***“nos amenazaban con no comprar más queso y finalmente decidimos no venderles más”.*** Otra salida fue la Cooperativa Obrera de Carmen de Patagones que finalmente resultaron los más fieles y los que pedían más el producto.

En esa época, previo a la crisis, ingresaba una lata de leche subsidiada del extranjero por lo que decidieron no viajar más al valle y vendieron la mitad de las vacas a un precio casi regalado. Finalmente ***“la crisis nos golpeó, hicimos un viaje al valle, rompimos dos cubiertas, lo que vendíamos no alcanzaba, eso fue desastroso”.***

Otra decisión clave fue la suspensión de las ventas a todos los supermercados ya que a estos solo les interesaba recibir el producto y luego financiarse con las ventas. A modo de ejemplo, ***“a un supermercado que abrió sus puertas recientemente, le teníamos que donar el queso para la inauguración. Fue muy gracioso. Ellos nos miraban azorados por la respuesta que le dimos”***.

#### Estado actual del sistema de producción

En un momento pensaron en cerrar todo el tambo; después del accidente donde explota la caldera de la planta láctea local, buscan nuevas alternativas y empiezan a entregar la producción de leche a la Serenísima. La relación con La Serenísima es buena, pero no se puede negociar absolutamente nada. Solo hay un diferencial para aquellos que tienen más de 500 vacas. Por ejemplo su tambo, que figura en un rango entre pequeño y mediano productor, ocupa el lugar número 13 en un total de 70 tambos que tiene la cuenca según la calidad de la leche. El volumen de su tambo no le alcanza para negociar un mejor precio.

Luis, además de la chacra bajo riego, dispone de un campo de secano donde practica la ganadería. En el momento de la entrevista, estaba cerrando una operación de canje de este campo por una chacra aledaña a la suya que le permitiría practicar la ganadería únicamente (ver Visión sobre el futuro del sistema).

#### Estado actual de los capitales

Luis ha dispuesto de capital económico suficiente para realizar las inversiones que consideraba oportunas y sortear años difíciles. Dichos capitales son externos a la explotación tal cual lo comenta. En estas épocas de crisis y grandes inversiones y gastos ayudaba el ingreso que tenía como médico. Otras veces muchas tareas las realizan sus hijas que en algunos casos tuvieron que abandonar sus profesiones.

Por otro lado es importante el capital cultural incorporado e institucional que cuenta ya que proviene de familias con un pasado relacionado al sector agropecuario y también, tiene estudios universitarios. Una de sus hijas realizó estudios en la universidad local en temas relacionados con la agronomía y otras se capacitó en el exterior en técnicas para la fabricación de quesos. Lamenta que toda la experiencia de capacitación que hizo su hija en Italia y los conocimientos adquiridos a lo largo del tiempo, no se aprovechen.

Si bien tiene tendencia a participar en asociaciones o grupos técnicos, se comporta de manera aislada con respecto a su emprendimiento. No menciona experiencias relacionadas con el asociativismo salvo las que derivaron de la comercialización de la leche o el procesamiento.

### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Alto	Maneja una superficie importante con ganadería
Cultural institucionalizado	Alto	Profesional, busca información y se relaciona con organizaciones técnicas. Incorpora tecnología
Social	Medio	Sólo menciona experiencias relacionadas con la comercialización de leche. La familia participa en el emprendimiento activamente

### Factores que condicionan el sistema de producción

Tuvieron también algunas dificultades con el Departamento Provincial de Aguas de Río Negro ya que las exigencias eran cada vez mayores en cuanto al manejo de los efluentes; en cambio con otras reparticiones como Salud Pública de la Provincia de Río Negro no hubo inconvenientes. Al respecto señala: ***“con la primera institución siempre había algún problema, siempre pedían cosas distintas en cambio con la segunda pudimos habilitar para tránsito federal. En definitiva, siempre hay gente que te pueden jorobar”.***

La ciudad de Viedma es netamente administrativa, el IDEVI empezó a utilizar a algunos productores como referentes, como ejemplos de lo que sucedía en el valle. En una época, su empresa tuvo 10 personas empleadas, era una pequeña industria hasta que hace aproximadamente 3 años tuvimos un juicio laboral. Los jueces confunden a la gente que trabaja en el campo con lo que es el trabajo en la fábrica.

Hubo un error en un momento ya que se inscribió ante la Administradora Federal de Ingresos Públicos (AFIP) como productor de ganado y en realidad, luego de unos años, se había convertido en un tambo y luego fábrica de quesos. El gremio de los trabajadores de queso es distinto al gremio de los trabajadores rurales y de ahí tuvieron el reclamo.

Lamenta ***“ese juicio lo perdimos; todo el resto del personal podía pedir el mismo; nos sacó \$ 80.000; si multiplicamos por el resto del personal no nos alcanzaba todo el capital, la fábrica la tendríamos que cerrar, a nadie le interesa a nadie le importa, todos le cuestan la costilla a todos....”***

La Cooperativa Obrera de Carmen de Patagones sugirió que enviara las vacas al frigorífico ya que luego de la sequía, los productores de secano no tienen dinero para comprar hacienda para la producción y no hay créditos suficientes; afirma ***“en el caso de las ovejas se compra en negro y se vende en negro; son cosas que uno desearía poderlas explicar, nadie se da cuenta de esto?”***

## Visión sobre trayectoria futura del sistema

Hoy piensa en cerrar en forma definitiva el tambo; sostiene que tiene futuro el tambo familiar ya que no tiene empleados y si los hay, trabajan en negro y en forma esporádica y el gran tambo, con capitales extra y trabajo asalariado. Lamentablemente el tambo mediano no tiene lugar. No se puede aguantar las cargas sociales y todos los impuestos. Afirma **“nosotros no podemos negrear absolutamente nada. Estamos seriamente pensando destruir el tambo. Los que estamos muy comprometido somos los que generamos mano de obra; pasando 70-80 vacas tenes que poner personal. Ahora tenemos seis empleados, pero la idea es quedarnos con dos o tres”**.

Reflexiona **“a larga creo que me metí en un brete; pensé que la Argentina iba a cambiar; ahora se premia más los planes y esas cosas que pagamos nosotros con los impuestos.....”**

Si finalmente cierra el tambo, la idea es dedicarse a la ganadería. Ahora la vaca de cría vale ya que su precio pasó de \$ 200 a \$ 2.000. Piensa **“la ilusión es que nos estábamos capitalizando con las vacas. El juicio que soportó se llevó los ahorros de mi mujer”**.

Lamenta haber incorporado a sus hijas en el proyecto pero estaba totalmente convencido de la posibilidad de progresar, sostiene **“mi papa salió en un carrito lechero, luego compró media hectárea de ajo y finalmente una chacra de 15 ha. Luego el campo, lo compré con mi profesión”**.

A pesar de todo, señala que hay que apostar por los alimentos. No apostar a comprar casas para alquilar y tratar de ser lo más eficiente que se puede, a invertir en todo, actualmente han comprado un carro volcador y una picadora automotriz; el vendedor le decía **“pero ud. está seguro? Compré una picadora automotriz Casilda cuya inversión fue de pesos 1.000.000 ya que seguimos apostando a estas cosas”**.

Una de las situaciones más tristes fue ver a sus hijas en el banquillo de acusados, el personal que le hizo el juicio no hacía ni vendía quesos, sostiene **“nos podemos haber equivocado en una hora extra pero tener que soportar un juicio por tan poco”**.

Tampoco le cierra producir leche para que viaje a 700 km a la planta elaboradora y luego que retorne en forma de productos elaboradas.

Informa que ahora llega una inversión (Juan Argentina Kambell de Carlos Casares) en un tambo de grandes dimensiones a la zona; se trata de un inversor que maneja varios tambos en diferentes lugares de país con cerca de 9000 vacas en ordeño. La tierra en la pampa húmeda se encarece por la presión que ejerce la soja por lo tanto necesitan encontrar lugares donde el precio sea más conveniente para sus inversiones.

Luego de varias negociaciones decide vender un campo de secano que tenía donde ya había realizado alguna nivelación para el riego. En esto se reconoce como un pionero ya que en esa época no se podía obtener agua para el riego que venía en el canal; luego de varios pedidos realizados a la autoridad

correspondiente fue autorizado a sacar agua para regar esas tierras. Actualmente toda la zona se desarrolla sobre la base del agua obtenida desde ese canal.

Posteriormente señala **“y finalmente le vendimos a Campbell<sup>3</sup> este campo, recibimos en parte de pago una chacra que él había comprado al lado de mi chacra; de esa manera completamos una unidad de 300 ha que dedicaremos a ganadería”**.

Considera que en el valle de Viedma muchos productores no son productores; han sido prestadores de servicios. Empleados a los que se dio una chacra. Eran excelentes empleados, pero otros no habían estado nunca en la tierra, **“se necesita cultura de trabajo, segundo amar lo que se hace”**.

Si bien se manifiesta enamorado de ese campo le significaba mucho trastorno tener un peón al cuál hay que atender, por otro lado había que avanzar en la nivelación y considera que los años (69) se le vienen encima, la salud no me acompaña y sus hijas ya hicieron bastante sacrificio, su yerno es empleado en la policía, un hijo dentista y el otro radicado en otra ciudad de la Argentina. Señala **“mi señora fue anti venta de un pedazo de campo, su pensamiento siempre fue campo comprar todo lo que vea y casa, una sola y para vivir. No venimos de una familia que compra propiedades para alquilar”**.

La primera chacra la cambiaron por una parte de la casa que tenían en Viedma. En ese momento **“no nos tembló el pulso; mas bienestar; el teléfono siempre tuvimos; el celular, la televisión. Las comodidades de la chacra cambiaron”**.

Ahora con la compra de la corta picadora apuesta a hacer silo de maíz para ganadería bovina en una unidad de 300 has.

c. **La gran empresa:** La aparición de las grandes empresas data de fines de siglo pasado en el valle de Viedma; la principal característica de este tipo de emprendimiento es el aporte en tecnología, conocimiento de los mercados y capital de trabajo que le permite cultivar una considerable cantidad de hectáreas. Las empresas más importantes en el valle de Viedma son: Ferrero Argentina SA dedicada a la producción y comercialización de avellanos, Quequen SA, a la producción de cebollas con destino a los mercados en la Unión Europea y MERCOSUR, Laperayde SA, a la producción de uva y elaboración de vinos con destino al mercado interno y Alfalfa y Forrajes de la Patagonia SA consagrada a la confección de mega fardos para la exportación. La empresa Quequen SA es la única firma de capitales locales, que desarrolló una trayectoria en el cultivo de la cebolla y su exportación, lamentablemente esta firma se encuentra en un proceso de reestructuración luego de tres temporadas productivo y comercial.

---

3 Campbell: empresa láctea de Carlos Casares que realizó recientemente inversiones en el valle de Viedma.

**“La idea matriz de esta empresa es plantar 10.000 ha”**

Origen y trayectoria

La empresa Ferrero Argentina SA comenzó sus actividades en el valle de Viedma en el año 1995; “***pensaban que la zona presentaba las condiciones agroclimáticas adecuadas para el cultivo del avellano***”, señaló Walter Ferracutti, su actual administrador. El avellano se puede dar en todos los valles bajo riego de la Provincia de Río Negro siendo la gran disponibilidad de agua para riego una de las principales fortalezas.

En una primera etapa, la tecnología utilizada incluía el riego por goteo (una innovación para la zona en ese momento) que fue probada durante 6 años; luego de ese periodo el nuevo administrador realiza una evaluación ya que las plantas no se desarrollaron como era deseable. Se decide en ese momento levantar los equipos de riego, se hace un nuevo proyecto y se opta por un sistema de riego por gravitación con cuadro más chicos protegidos por alamedas en cuadros de 1 a 1,5 ha. Las hectáreas cultivadas por esta empresa totalizan 300 ha (Miñón, 2013)

Estado actual del sistema de producción

Actualmente producen frutas y plantas; las plantas se venden en el mercado interno y también se exportan (innovación de mercado) a Chile, Georgia y Sudáfrica a empresas que conforman el mismo grupo inversor. Estima que la producción de frutos secos se va consolidando, no sólo en el valle de Viedma sino también en otras zonas de la provincia como valle medio del río Negro; lo indica la cantidad de plantas que venden, si bien no lo que sería deseable. La fruta que hay, la propia y la de algún productor, se exporta toda a Italia a la planta central (innovación de mercado). Argentina es importador de avellanas; toda la fruta que se consigue se exporta con cáscara (oportunidad de mercado).

### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Muy Alto	Se trata de una empresa que recibe aportes de su casa central para realizar diferentes actividades
Cultural	Muy Alto	Se relacionan con las empresas del grupo ubicadas en diferentes partes del mundo e intercambian información técnica.
Social	Medio	Participa en algunas actividades del Cluster de Frutos Secos y en la Asociación de Productores de Frutos Secos.

### Factores que condicionan el sistema de producción

El manejo de personal es un tema complicado ya que resulta difícil conseguir obreros que tengan alguna experiencia en estos cultivos. Ahora **“disponemos de un grupo interesante que sabe lo que quiere la empresa, lleva tiempo conseguirlo”**, afirma Walter. Son 24 empleados.

Una diferencia que existe entre el nogal y el avellano es que el primero presenta algunas enfermedades que en el avellano no se observan; además el costo de inversión por hectárea es más bajo en el avellano. En el año 2008 se volvió a plantar y se espera que todo entre en producción este año.

Los problemas sanitarios son muy pocos en la zona, algunos áfidos que se resuelve con uno o dos tratamientos y no se observan problemas fúngicos; el avellano se comporta bien en los suelos arenosos, no soporta suelos muy pesados si bien se adapta a una amplia estructura de suelos. Es necesario hacer labores de labranza vertical, esto permita abrir al suelo para que tengan un buen drenaje.

El avellano es una planta propia de climas húmedos y subhúmedos; además del agua de riego necesita la humedad del aire; en noviembre, diciembre y en enero la humedad relativa es muy baja en la zona (debilidad). Esta humedad ambiental se logra con agua de riego; al regar, el agua se evapora y las cortinas las mantienen alrededor de las plantas. Es necesario tener cortinas y riego por inundación, caso contrario los vientos desecantes te quemar y te matan todo el desarrollo del año.

La cortina es fundamental, **“vos miras lo que es el alto valle y ahí te das cuenta, afirma “la gente que desarrolló el valle de Viedma no era tonta; no puso cortina porque sí”**. Ahora hay una moda de cortar la cortina; piensa que la crisis económica genera este accionar.

La empresa es bastante independiente del Estado, por lo general no hay mucha relación salvo ahora en el marco del Programa de Mejora Competitiva Cluster de Frutos Secos. En el año 1999 se establecieron algunos vínculos con los productores por medio de los cuales le entregaban plantas y se comprometían a comprar la fruta. Esa política cambió ya que algunos productores no cuidaban las plantaciones; ahora se venden las plantas a bajo precio y se compra la producción y asesora.

Agrega Walter **“hoy hay interés en plantar avellanos, el año pasado se vendieron cerca de 50 ha más las que exportamos. La inversión por hectárea ronda los \$ 3.000 ya que el precio por planta es de 6 \$/unidad”**.

Valora la experiencia del Ing. Juan Rolka, confiesa que le sirvió a su empresa y ahora trabajan juntos en la elaboración de un libro en el marco del Programa de Mejora Competitiva Cluster de Frutos Secos Considera que Juan conoce mucho sobre este cultivo (Caso N 10).

Las heladas muy tardías de octubre son un riesgo latente; no obstante el avellano es muy rústico; las heladas muy tardías que superen los 4-5 grados pueden afectar considerablemente a la producción.

### Visión sobre trayectoria futura del sistema

El proyecto IDEVI es interesantísimo, no hay muchos proyectos con esta infraestructura, sistemas de canales, control de agua, cementado de canales, etc. Lamentablemente observa que está muy desaprovechado. Es necesario que se impulsen proyectos viables; considera que la fruticultura estableció pueblos, **“tener vacas de cría en estos valles es un pecado”**.

Sostiene que la horticultura no es una alternativa ya que tiene problemas con la comercialización; **“la gente se va dando cuenta que no le da, que hizo zapallo y no lo puede vender”**. El productor queda complicado económicamente por lo piensa que habría que apuntar hacia cultivos que tengan cierta estabilidad en el tiempo. Los frutos secos es una alternativa que se podrían desarrollar en forma rentable.

Rescata la importancia que tienen empresas como Ferrero en un valle de colonización reciente como el de Viedma; piensa que dinamiza el proceso ya que vendemos las plantas, compramos la fruta a precio internacional y asesoramos.

El Programa Cluster de Frutos Secos es muy interesante, ha incentivado al sector y **“nos ha hecho encontrar empresas, gobierno, etc.”**. Las iniciativas son positivas, hay algunas de mayor y menor interés pero están todas muy bien orientadas.

Considera que conocen la forma de producir a partir de la experiencia de desarrollar nuevos esquemas de plantación, variedades, forma de podar, fertilizar, etc. Hoy la empresa que representa tiene interés en comprar más chacras en el valle.

Lamentablemente falta investigación de base sobre el cultivo; se debería trabajar como en Chile donde las universidades y el similar al INTA local llevan adelante programas de investigación intensivos sobre este tema. El alto valle del río Negro está muy concentrado en la pera y la manzana; **“la deberíamos desarrollar acá”**.

---

4 Las universidades participan activamente y el Instituto de Investigaciones Agropecuarias de Chile (INIA) tiene una fuerte presencia ya que mantiene áreas

Una de los principales desarrollos locales es la forma de aplicar los herbicidas sobre las filas ya que los vientos complican esta tarea por lo que han tenido que ensayar distintas formas de preparar el caldo, etc.; ahora aplican con viento y a 10 cm de la planta sin mayores riesgos. Se utilizan pastillas especiales y productos anti-deriva. Es muy importante como trabaja el personal en esta tarea ya que con una mínima deriva la planta se seca.

A fin de año van a traer máquinas para cosechar; se trata de aspiradoras gigantes que separan las frutas de la tierra, palitos, etc.

A su vez considera que este proceso de incorporar el avellano como cultivo factible en el valle de Viedma tuvo dos grandes olas; la primera cuando Juan Rolka y Hugo Rossi viajaron a Europa a capacitarse a mediados de los ochenta. Luego vino la segunda ola que significó la instalación de la empresa Ferrero; agrega **“la idea matriz de esta empresa es plantar 10.000 ha”**. Considera que la situación macroeconómica y la seguridad jurídica son muy cambiantes en el país y se transforman en una limitante para este tipo de proyectos que son a largo plazo. Observa una demanda sostenida que aumenta año a año. El plan por ahora es llegar a 2000 ha propias. En Chile hay 3000 ha de Ferrero y unas 10000 ha de los productores.

---

Caso N° 20: QUEQUEN S.A., nuevos mercados

---

**“En un momento tuvieron demasiadas apuestas que finalmente no pudieron atender”.**

La empresa Quequen SA5 fue la única empresa de cierta envergadura con capitales locales; su actividad principal era la producción y exportación de cebollas desde el valle de Viedma. En este tipo de cultivo fue constante la incorporación de innovaciones como los sistemas de siembra y cosecha, el riego por aspersión de 150 tn y una producción de 10.000 tn comercializable. Otro de los logros de la empresa fue la certificación de las normas de calidad GLOBALGAP, del sello Alimentos Argentinos y de las normas inglesas para el empaque BRC (British Retail Consortium). También incorporaron, asociados con capitales españoles (Alfalfas y Forrajes de la Patagonia SA) la producción y exportación de mega fardos y en forma individual la cría de animales y la siembra de soja.

La empresa inició sus actividades en 1997 y llegó a manejar 2.500 ha en cinco establecimientos de los cuales 1.000 ha estaban bajo riego.

---

completas dedicadas a este cultivo, no obstante ser un cultivo de reciente aparición en ese país (1992). Actualmente existen 12000 ha cultivadas con esa especie.

5 Este caso se basa en información secundaria ya que la empresa se encontraba en proceso de reestructuración.

Según Rosso (2012), la idea nace en una empresa constructora de la zona; en una primera etapa se forma una sociedad con productores locales que aportan la tierra y ellos los insumos. Luego de un tiempo la empresa sigue en forma individual y nace Quequen SA, la cual se dedicó a producir y exportar cebolla.

Los mayores volúmenes (70%) se destinaban a España en forma directa y a través de la Empresa Expofrut, un 5-10 % a Brasil y el resto al mercado interno. La empresa tenía una planta fija de 80 empleados pero esta cifra se elevaba a 380 en plena temporada (entre enero a mayo).

Lamentablemente luego de tres temporadas de bajos precios en el mercado español y algunas enfermedades como “el pico de agua” complicaron el desenvolvimiento de la empresa y la misma se encuentra actualmente fuera de operación y en venta sus instalaciones y maquinarias (Diario Río Negro, Suplemento Rural, (11-08-2012).

El galpón de empaque de esta empresa estaba situado en cercanías de la localidad de San Javier (pueblo nacido durante la colonización), lo que permitía que muchas personas consiguieran trabajo en esta empresa.

Fotografía N° 9: Producción de cebolla con riego por aspersión.



Fuente: [www.empresaquequensa.com.ar](http://www.empresaquequensa.com.ar)

Fotografía N° 10: Empaque de cebolla con destino a Unión Europea y Brasil.



Fuente: [www.empresaquequensa.com.ar](http://www.empresaquequensa.com.ar)

Según otro referente en este tipo de cultivo de origen boliviano perteneciente a la familia Cardozo, los bajos precios obtenidos y las lluvias en otoño originaron la pérdida de gran parte de la producción. Agrega ***“enviar el producto a Buenos Aires o Mendoza resulta muy difícil ya que el combustible esta por las nubes y por otro lado, hay que tener toda la gente en blanco, lo que provoca que trabajamos para la gente y para pagar los impuestos”*** (Diario Río Negro, Suplemento Rural, (11-08-2012).

La visión de un productor sobre la suerte de la principal empresa local dedicada al cultivo y exportación de cebolla y a la exportación de mega fardos se resume en lo siguiente: ***“cuando Quequen SA se dedica a los mega fardos se le escapa el negocio de las manos, no entregaban el pasto ni la calidad prometida. También tuvieron algún problema con la cebolla ya que no obtenían la calidad deseada por los mercados internacionales. Los aportantes de capital se empezaron a retirar. En un momento tuvieron demasiadas apuestas (cría de vaca, soja, etc.) que finalmente no pudieron atender. La mano de obra en el campo era de afuera y la del galpón de San Javier. Este año, además del famoso pico de agua, hubo una invasión de cebolla de Holanda”***.

---

Caso N° 21: ALFALFA y FORRAJES de la PATAGONIA SA, nuevos mercados

---

**“El valle de Viedma es un centro productivo muy importante por la calidad y cantidad de agua”**

La alfalfa es un cultivo que se realiza desde los orígenes en el valle de Viedma, elegido por los productores por la baja inversión por hectárea, una demanda de importancia para suplementar la alimentación en la zona de

secano productora de ganado bovina de cría y en algunos casos de recría y finalmente los efectos benéficos sobre el suelo ya que se integra en la rotación con la producción de hortalizas.

### Origen y trayectoria

En el año 2007 desembarcó en el valle de Viedma una empresa española asociada a una empresa local Quequen SA que hasta ese momento exportaba cebolla a la Unión Europea. La empresa que en la República Argentina se denomina Alfalfa y Forrajes de la Patagonia SA tiene sus orígenes en el valle del Río Euro en Navarra (España), país donde registra una experiencia de 70 años en la producción, comercialización de mega-fardos y pellets de alfalfa, festuca y gramíneas. Además, tiene 4 establecimientos dedicados al procesamiento de los fardos y son los principales exportadores de alfalfa de Europa tanto en hectáreas y toneladas.

Según su actual administrador, Sr. Gabriel Pierrini, esta empresa visitaba y estudiaba diferentes zonas productivas de la República Argentina como posible proveedor de este producto en contra estación, especialmente en los valles del río Negro aunque sin descartar otras zona como el sur y centro de Córdoba.

En el 2007 se decide iniciar las actividades en el valle inferior del Río Negro para lo cual se ingresa al país tecnología acorde a las necesidades del mega-fardo y en el 2008 se instala la prensa en el Parque Industrial de Viedma para preparar el mega fardo de acuerdo a los requerimientos del transporte.

Fotografía N° 11: Corte y enfardado de alfalfa con moderna tecnología.



Fuente: [www.alfafadelapatagonia.com](http://www.alfafadelapatagonia.com)

Fotografía N° 12: Producción de mega fardos con destino a Medio Oriente.



Fuente: [www.alfafadelapatagonia.com](http://www.alfafadelapatagonia.com)

En Argentina, y más especialmente en los valles irrigados se producía alfalfa desde fines del siglo XIX pero no con una visión industrial como la que propone Alfalfa y Forrajes de la Patagonia SA.

El mega-fardo es de mejor calidad que el fardo o rollo que se hacía hasta el momento; con la maquinaria adecuada se seca y conserva mejor el fardo.

El mega-fardo debe estar hecho por una mega enfardadora que genere un prisma; que tenga la humedad, presión y peso adecuada que justifique el traslado a los centros de compactación ubicados en el puerto de Bahía Blanca a 278 km .

En el año 2010 trasladaron la planta ubicada en el Parque Industrial de Viedma a Bahía Blanca ya que en el año 2008 comienza a operar con contenedores en forma regular. En el 2009-2010 se hacen acuerdos con empresas navieras para operar desde el puerto de Bahía Blanca (previamente se hacían las exportaciones por el puerto de Buenos Aires); el puerto de San Antonio Oeste, que sería el puerto ideal por distancia, no recibe buques de estas características fuera de la temporada de fruta.

A partir de octubre y hasta fin de junio necesitan que haya movimiento de buques y se despachan junto a contenedores de diferentes especies y productos. El hecho de instalarse en Bahía Blanca para exportar se debió a la ausencia de navieras que pudieran exportar el pasto ya que el puerto de San Antonio Este está solo preparado para exportar frutas.

Luego se traspordan en Buenos Aires, Brasil o Uruguay y salen a distintos destinos.

Si bien conocían la zona, al principio actuaron en sociedad con la empresa local Quequen SA; la empresa española aportaba tecnología y los mercados y la empresa local la tierra y el manejo del cultivo.

El valle de Viedma es un centro productivo muy importante por la calidad y cantidad de agua que dispone; un problema es la subdivisión de parcelas y además la existencia de cortinas de álamos conspira con la calidad del pasto; son chacras muy buenas pero la logística de acarreo es un problema ya que son muy cortos los surcos; el álamo produce muchas ramas y hojas que complica la calidad. Agrega que ***“han alquilado muchas chacras pero estamos tratando de armar una mejor logística; y que una misma máquina trabaje todas la chacras que estén lo más juntas posibles. Lo mismo el riego, el regador debe manejar varias parcelas. Lo mismo el manejo de la fertilización y el control de plagas”***.

Tenemos mucha apoyatura de los proveedores locales y de mucha gente que trabaja desde hace mucho en la zona.

#### Estado actual del sistema de producción

Actualmente trabajan 660 ha y para el año próximo piensan incorporar 400 ha más por lo que esperan totalizar aproximadamente 1100 ha distribuidas

en 45 a 50 chacras. La mayor parte de los contratos son arrendamientos, sólo quedan 3 contratos donde los productores realizan las tareas con la empresa en forma asociada. Los mercados que se abastecen son Medio Oriente y Golfo Pérsico (Emiratos Árabes, Arabia Saudita) siendo su destino específico la lechería.

La exportación de heno alcanzó las 30.000 tn desde la República Argentina de los cuales un 35 % lo aporta el valle de Viedma. Estima que son los únicos exportadores de nuestro país.

Actualmente se encuentran separados del grupo Quequen SA ya que esta empresa está pasando un momento delicado en materia financiera por problemas que tuvieron en la producción y comercialización de la cebolla.

### Estado actual de los capitales

La empresa posee un importante capital económico que le permite realizar inversiones cuantiosas no solo en el valle de Viedma sino también en otros lugares del país y del exterior. A su vez, disponen de un amplio capital en materia de conocimiento sobre las formas de producir heno de alfalfa y también de comercializar en el exterior esta producción.

Si bien al principio, trabajaron con una empresa local, actualmente se han dividido y continúan en forma individual.

No observan cierto asociativismo entre los productores quizás por la forma que ha ido adquiriendo la relación contractual que evita el manejo del cultivo por parte de los productores. Piensa que en Choele Choel (Río Negro) la gente se junta más mientras que en el valle de Viedma lo hace sólo a título informativo.

### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Muy Alto	Forman parte de un grupo que opera varias hectáreas en el país y en el exterior. Exportan la producción. Se amplían a otros valles.
Cultural	Muy Alto	Son líderes en la producción y comercialización de alfalfas.
Social	Bajo	No se integran, solo mantienen vínculos con los propietarios de las chacras en alquiler.

### Factores que condicionan el sistema de producción

La alfalfa tiene un proceso de 5 años, transcurridos esos años las parcelas dejan de ser interesante para producir fardos y son devueltas al propietario para que realice otros cultivos por un par de años y luego se la vuelvan a alquilar. **“Es un problema de rotación”**., afirma el administrador. La

producción media es de 10 tn por ha. Podría aumentar. La calidad es un 60-70 % de primera calidad y el resto se divide en segunda y tercera.

Algunos problemas que tienen son los siguientes: por un lado es la disponibilidad de agua en volumen suficiente en algunas áreas del valle ya que en esas zonas han tenido rindes muy bajos que aducen se trataría a la falta de un caudal suficiente de agua. Sostiene **“si regamos en una no podemos regar en la otra; no nos entregan desde el Consorcio agua suficiente”**.

El pulgón es un problema frecuente pero manejable no así los problemas climáticos que son inmanejables.

Un trabajo especial es armar la logística de corte y enfardado ya que tenemos chacras por todos lados y si no se hace una buena logística se pierde tiempo y aumentan los costos. Hay dos contratistas especializados en la elaboración de mega fardos y estima que los mismos pueden abarcar las nuevas superficies a incorporar.

Han encontrado un importante apoyo institucional por parte del Estado provincial y municipal tanto de Viedma como en el Valle Medio del Río Negro. El apoyo del Estado es imprescindible cuando se tienen planes de expansión en la zona, en Guardia Mitre, en Valle Medio del río Negro, en Río Colorado, etc. Es importante el apoyo del Departamento Provincial de Aguas.

No se han vinculado con el EEIVIRN ni con las universidades locales. Piensa que podría **“ser en etapas posteriores; estamos incorporando muchas variedades nuevas”**.

### Visión sobre trayectoria futura del sistema

Actualmente buscan trabajar grandes extensiones en las nuevas zonas en el valle de Viedma y en el valle medio del río Negro. En Pomona (Río Negro) tienen un campo propio.

La problemática de Argentina es el transporte terrestre; considera que realizan progresos en ese tema. Trabajamos con empresas sólidas; **“vamos a generar un galpón de acopio acá en el valle ”**, se entusiasma.

Un costo adicional es la dificultad para conseguir contenedores vacíos en Bahía Blanca (Bs.As.); esto genera una menor actividad y por lo tanto tienen que reducir los ingresos de pasto de las distintas zonas. La planta para alcanzar un óptimo económico debe trabajar las 24 horas.

Con el personal ha tenido experiencias muy buenas y algunas muy malas; tanto el personal como los productores deben de entender que se trata de una producción con fines industriales y los tiempos hay que cumplirlos. La productividad del personal no es la esperada aunque confían que van a ir cambiando la mentalidad con el tiempo.

El rinde podría subir hasta 14 tn por ha.; no son aceptables las parcelas que logran sólo 5 tn/ha.

***“Una vez que me muera, mis herederos venden todo...”***

A principio de siglo XX, Héctor Laperayde compra tierras en la zona de San Javier; su idea original era criar animales. Su actividad principal estaba relacionada con la industria del petróleo y los acueductos que realizaba en la Provincia de Mendoza. También tenía un campo en Mercedes en la Provincia de Buenos Aires.

Su actual administrador Omar Guillino comenta ***“un día fui al alto valle del río Negro a comprar unas plantas de uva para mesa y me ofrecieron estacas para uva de vino; lo llamé para preguntarle y me dijo que comprara todas, cuando volví me dijo, y si armamos una bodega y producimos nuestro vino...”***

También compró un campo en la zona de secano de 7.800 ha.

Actualmente el emprendimiento tiene 120 ha con viñedos de las cuales 87 están en producción. Este año supone que se van a producir 400.000 kg. ya que no existieron heladas primaverales. ***“Este es un riesgo grande que tienen los viñedos”***, señala Guillermo. La bodega posee una capacidad de 500.000 litros.

La condición de clima marítimo, asociada a la disponibilidad de suelos aptos, excelente calidad de agua para el riego y un adecuado manejo del cultivo, permiten lograr vendimias de alta calidad para la elaboración de vinos de calidad, varietales con personalidad y tipicidad (Fuente: [www.bodegaslaperayde.com.ar](http://www.bodegaslaperayde.com.ar))

Fotografía N° 13: Plantaciones de vid en el valle de Viedma.



Fuente: gentileza Técnica Silvia Gallo.

Es su época de esplendor, el establecimiento empleaba aproximadamente 90 personas durante todo el año ya que siempre había trabajos por realizar; recuerda **“si la gente no estaba cosechando, los ponía a podar, a sacar malezas o plantar estacas”**.

Su objetivo era tener 300 ha de viñedos y construir una bodega más grande; agrega **“estaba apurado porque decía que no tenía mucho tiempo por la edad que tenía...”**.

Su relación con la zona se debía a que su segunda esposa era de Carmen de Patagones (Buenos Aires). Siempre decía **“no quiero perder tiempo, lo quiero ver.....”**

El asesoramiento en una primera etapa lo recibió de Ing. Atilio Casino y luego lo acompañó la Técnica de la EEIVIRN Silvia Gallo; recuerda que **“todo lo que le sugerían, iba y lo compraba, todo de la máxima calidad y sin fijarse en costos..”**

**“El vino elaborado con la primera cosecha lo regaló totalmente”**; comenta Guillermo, **“todos los fines de semana salía una camioneta repleta de cajas para repartir en Buenos Aires. También cuando había fiestas en la zona y le pedían regalaba vinos...”**

Fotografía N° 14: *“mamando la cultura del trabajo”*.



Fuente: Gentileza Técnica Silvia Gallo.

No había puesto la bodega para ganar plata, su satisfacción fue tener la bodega y los vinos.

Lamentablemente primero muere su mujer y luego se enferma y muere hace un año Héctor Laperayde. Sus herederos (sus dos hijas y un amigo) han decidido vender la bodega; existen varios compradores. Actualmente sólo trabajan 10 personas<sup>6</sup>.

Guillermo comenta que Héctor decía *“una vez que me muera, mis herederos venden todo...”*.

---

<sup>6</sup> La empresa fue comprada recientemente por capital externos al valle.

	<b>Caso N° 19 Ferrero SA</b>	<b>Caso N° 20 Quequen SA</b>	<b>Caso N° 21 Alfalfa y Forrajes SA</b>	<b>Caso N° 22 Laperayde SA</b>
<b>Antigüedad</b>	Nuevo	Nuevo	Nuevo	Nuevo
<b>Tipo</b>	Gran empresa	Gran empresa	Gran empresa	Gran empresa
<b>Características personales</b>		No se logró entrevistar	Antigüedad en la producción, conocimiento de mercados	Innovadores, profesionales
<b>Proceso local</b>	Nuevos productos	Nuevos mercados	Nuevo producto y mercado	Elaboración de vino
<b>Origen</b>	Italia, industria	Local, urbano	España	Mendoza
<b>Estrategia actual</b>	Producción de plantas de avellanos y avellanas	Reestructuración; cierre y venta de la planta empacadora de cebolla	Producción de mega fardos	Producción de vides y elaboración de vinos; producción de carne bovina.
<b>Capital principal</b>	Capital económico	Capital económico	Capital económico, tecnología, mercados, etc.	Económico
<b>Otras actividades anteriores</b>		Empresa constructora		Industria del petróleo
<b>Ingresos extraprediales</b>	Si, industria	No	Si	Si
<b>Perturbaciones</b>	Fracaso del riego por goteo	Caída de precios en los mercados europeo; daño por enfermedades.		Fallecimiento del propietario
<b>Capital social</b>	Cuando ensayaron un convenio con los productores fracasaron		Expulsa productores al alquilar tierra.	Gran demanda de mano de obra local
<b>Consideraciones sobre el lugar</b>	El proyecto IDEVI es interesantísimo, gran infraestructura.		Excelente por la disponibilidad de agua	Excelente
<b>Rol de estado</b>	Cierta independencia del estado; participación en el Cluster de Frutos secos. Ausencia de investigación		Acompaña al emprendimiento	
<b>Costos (Ajuste, falta de información, negociación)</b>	Seguridad jurídica y situación macro económica cambiante		Disponibilidad de contenedores para armar la carga	
<b>Oportunidad</b>			Tierra y agua en abundancia, demanda de los mercados.	
<b>Riesgos</b>	Menos enfermedades que en el nogal		Bajos.	Heladas
<b>Innovaciones</b>	Exportación de plantas de avellanos; exportación de avellanas. Utilización de herbicidas; máquinas para cosechar.	Producción de cebolla con riego por aspersión; comercialización en la Unión Europea.	Producción de mega fardos y exportación a países árabes.	Elaboración de vino
<b>Desarrollo de conocimiento local</b>	Producción de avellanas en clima semi árido	Producción de cebolla con riego por aspersión		Producción de uvas para vinificar y elaboración de vino.
<b>Futuro</b>	Plantar 2000 ha en el corto plazo	En proceso de reestructuración; actualmente produce fardos y engorde de animales en un campo de secano con riego.	Ampliar la superficie en el valle y en otros valles de la provincia.	La empresa está en venta.

**Arrendatarios:** Son productores que no tienen propiedad sobre la tierra que trabajan. Los subtipos son variados pero se puede mencionar los migrantes de la comunidad del norte de Argentina y de la República de Bolivia, los neo rurales y los “invisibles”. Se incluyen en este tipo de estrategias aquellos casos que por lo general no disponen de tierra y necesitan apoyarse en distintas formas de capital para llevar adelante su emprendimiento

**a.- Migrantes del norte Argentina y de Bolivia:** se dedican a la producción de hortalizas con destino al mercado interno y participan activamente en la feria municipal y en algunos casos, operan verdulerías en la ciudad.

La corriente migratoria nortea boliviana marca el inicio de un proceso de radicación de productores por lo general especializados en la producción de hortalizas. Su dedicación al trabajo y la capacidad de trabajar en grupos son las características más salientes de estos productores.

Arce Quispe es presidente de la Fundación INTI Boliviano sostiene ***“los que se quedan y echan raíces son muy pocos, cada vez menos, pero las familias que están instaladas crecen. Llegué a Viedma en 1989 y he visto llegar migrantes en oleadas. Pero en 2011 más o menos esto se detuvo. Ahora vienen por temporadas, pero no son tantos los que se quedan. Lo que si se observa, es que las familias crecen y los que pueden abren una verdulería o tienda, o estudian alguna profesión. Los que se quedan en las chacras son los que recién llegan, los demás buscan mejorar en la ciudad. Actualmente las cosas han mejorado para los migrantes ya que en las primeras épocas había muchos problemas con la documentación o la integración en las escuelas”***(Diario Río Negro, 17/08/2012).

A continuación se presentan dos casos que permiten observar algunas características de lo que Benecia y Quaranta (2009) definieron como la ***“nueva escalera boliviana”***.

---

Caso Nº 23: Bernardino, hortalizas diversificadas para venta en el mercado interno

---

***“Si nos va bien, ganamos los dos, si nos va mal perdemos ambos”.***

#### Origen y trayectoria

Llegó al valle de Viedma en 1993 desde Corrientes donde trabajaba en la represa Yaciretá como maquinista, si bien había conocido el valle cuando era chico, en la década del setenta. Recuerda con nostalgia su anterior trabajo y reconoce que aprendió a cultivar donde nació, en Jujuy.

Trabaja una superficie con la Cooperativa Savia Andina y otra en forma individual. El grupo cooperativo está integrado por todos productores venidos

del norte; considera que se trabaja bien en forma asociativa y que los productores permanecen porque les gusta cultivar.

### Estado actual del sistema de producción

Actualmente su esquema productivo se sostiene en las hortalizas varias ya que siembra perejil, pimiento morrón, berenjena, acelga, lechuga, zanahoria, y remolacha. La producción de este tipo de hortalizas se logra entre los meses de noviembre y marzo, ya que en invierno es más difícil cultivar con cierto éxito. El año próximo piensa construir invernáculos para producir tomates.

En el sistema propio, tienen dos medieros que mediante un contrato aportan trabajo y el de su familia ya que trabajan con sus esposas e hijos. Su rol es clave en el manejo del personal por lo que el dueño de la tierra prefiere pagarle un porcentaje y no tener **“lidiar con los peones”**. Antes alquilaba pero los alquileres han subido bastante por lo que hizo un arreglo especial con el dueño de la tierra (aparcería) y le paga un 20 % de las ventas. En algún momento alquiló una chacra más barata aunque más alejada pero al final se dio cuenta que la diferencia **“se le iba en el traqueteo”**. En cambio la chacra donde está actualmente está cerca del pueblo; esto es importante ya que su familia vive en Viedma donde tiene una verdulería. Con este arreglo comparte los riesgos con el dueño de la tierra.

Cuando llegó sembraba en 2 o 3 chacras pero ahora ha disminuido a unas 10-12 ha ya que no es tan joven y prefiere no arriesgar tanto.

El sistema de comercialización es variado ya que vende en la feria local, a comerciantes del sur del país, en verdulerías de Viedma y en su propia verdulería directamente al consumidor. La ubicación de la chacra al lado de la ruta le permite intercambiar con aquellos transportistas que llevan productos al sur de la Argentina.

No realiza ventas directas en la feria pero si acuerda con los feriantes y aporta algunos cajones con productos y también en este caso comparte el riesgo con los feriantes; acota **“yo te lo llevo; si se vende bien, caso contrario me lo traigo de vuelta”**. Considera que en los últimos años ha aumentado el consumo de Viedma y Carmen de Patagones; también se registra demanda de General Conesa, el resto de los valles de la Provincia de Río Negro, sur de Buenos Aires, etc.

Su esposa, que al principio lo acompañaba en el trabajo de la chacra, atiende una verdulería en Viedma de su propiedad. Actualmente hay muchos productores intentando vender en forma directa.

### Estado actual de los capitales

Su capital económico es escaso y lo demuestra la necesidad de alquilar de tierras y recurrir al trabajo con maquinarias de la cooperativa, mientras que dispone de un amplio capital cultural incorporado fruto de su trabajo inicial en el norte del país. Su propio sistema de producción se basa en relaciones de

confianza (capital social) con el dueño de la tierra, los trabajadores y su hermano con el cual comparten la comercialización de la producción. El capital simbólico se ubica en el reconocimiento por parte de otros actores del lugar debido a su capacidad de trabajo, adaptación y de progreso logrado a través de los años.

#### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Bajo	Alquila, tiene una verdulería y compra y vende productos.
Cultural	Medio	Experiencia pero no menciona que participa en capacitaciones.
Social	Alto	Participa en una cooperativa, utilizan maquinaria y cultivan una chacra en común con otros productores.

#### Factores que condicionan el sistema de producción

El Estado realiza aportes financieros y asistencia técnica. El IDEVI siempre financia a los pequeños productores pero un problema es que no todos devuelven los préstamos. Por otro lado es importante el asesoramiento técnico y comercial que reciben a través del Programa Cambio Rural de INTA y de la EEAVIRN.

En cuanto a los riesgos climáticos menciona las heladas y las lluvias excesivas.

Por otro lado, los cambios constantes en los precios de las hortalizas, en especial de la cebolla es una amenaza permanente para el sistema. El teorema de la telaraña se evidencia cuando sostiene **“que el cultivo de la cebolla tiene años buenos y años malos; cuando el año anterior ha sido bueno, en el año siguiente por lo general se hace cebolla en todos lados y los precios caen como consecuencia”**.

Afirma **“esto es duro, este año el zapallo y la cebolla no anduvieron; ahora esperamos que finalmente aunque sea nos dé para no deber; todos los integrantes de la Cooperativa Savia Andina hemos trabajado pero este año los precios no se dieron”**.

Otro problema adicional es el incumplimiento con respecto al pago por parte de los propietarios de comercios a los cuales le entrega hortalizas por lo que prefiere más vender al sur ya que los camioneros cargan y pagan o cambian productos que traen del norte por los productos locales.

Finalmente la falta de mano es un problema adicional que tiene su sistema de producción.

## Visión sobre trayectoria futura del sistema

Su futuro lo ve asociado a una parcela propia donde pueda construir invernáculos. La infraestructura necesaria necesita al menos de 4 años como mínimo para su amortización por lo que la producción bajo cubierta no la puede realizar debido a su condición de inquilino, con contratos anuales.

En cuanto a su trabajo en el marco de la cooperativa sostiene que **“cuando en la cooperativa las cosas no funcionan, la mitad de la gente se siente mal pero el resto aguanta...”**. Su esposa le sugiere **“que deje, pero yo le digo siga dos o tres años más”**, ratificando su gratificación por el trabajo en conjunto.

---

## Caso N° 24: Serafín, producción y venta de hortalizas en la feria

---

**“Ahora están formando cooperativas; hay que ir a las reuniones, se pierde tiempo y dicen que cobran, no me interesa. Me arreglo con lo tengo”**

### Origen y trayectoria

En 1988-89 llegó al valle de Viedma por la temporada como cosechero de tomate para un productor boliviano ya afincado; en el segundo regresó y además de tomate, cosechó verduras.

Serafín es oriundo de Virasol (Formosa), lugar donde no había posibilidades laborales y donde se dedicaba a producir hortalizas para el consumo familiar. En cambio en el valle de Viedma, si bien trabajaba muchas horas, considera que ganaba bien y finalmente se asentó junto a su esposa. Actualmente tiene una hija.

En seguida de su etapa como obrero rural trabajó varios años como mediero y luego alquiló una chacra por ocho años. Actualmente trabaja otra chacra como arrendatario. La chacra que alquila tiene 29 ha de las cuales en sólo 5 ha se cultivan hortalizas. El resto tiene salitre por lo que ahí pastorean las vacas. Entremezclado con el salitre y en mejores partes, siembra alfalfa y realiza manejo rotativo con la hacienda.

En una época venían muchos compradores de Buenos Aires a buscar productos pero se terminaron esas ventas y tuvo que salir a vender a las verdulerías y en la feria. En la feria empezó en 1989 siendo uno de los primeros operadores. Recuerda que **“durante 13 años repartía y vendía en la feria”**.

La feria de la ciudad de Viedma se ha transformado en un lugar donde no solo se vende a los consumidores sino que también se comporta como abastecedor al por mayor de frutas y verduras. La feria abre a la medianoche de los lunes y viernes y finaliza a las 15 horas del día siguiente. En un primer

momento se comercializan productos al por mayor y luego, en la mañana, se vende al por menor.

Hace 8 años incorporó la fruta a su producción; la actual chacra que alquila tiene un monte de frutales de pepita; reconoce que el dueño de la chacra nunca lo hizo funcionar.

Prefiere vivir en la ciudad como muchos de sus paisanos.

#### Estado actual del sistema de producción

El esquema actual es diversificado ya que incluye hortalizas, frutas y ganado, de esa manera Serafín se defiende de los cambios de precios y rendimientos de los cultivos hortícolas.

Considera que la feria ha sido una gran ayuda ya que las ventas son al contado y permite que el productor pueda comprar semillas y combustible. Un problema que tiene la feria es que hay muchos revendedores, sin embargo, no pueden competir con los propios productores.

Participar en la feria supone un sacrificio personal importante para Serafín ya que por lo general deben permanecer por la noche por la venta por mayor y luego acompañar a su esposa en la venta minorista. Luego descanso toda la tarde y voy a la chacra.

Así como desapareció el mercado de Buenos Aires también lo hizo el mercado de la Patagonia para la colocación de hortalizas ya que en la mayoría de los valles del sur se han afincado los paisanos y al existir una oferta local, no pueden competir.

#### Estado actual de los capitales

Ha conseguido acumular capital económico ya que compró un pequeño campo de 14 ha en la zona de secano que no tiene agua pero está cerca de la zona bajo riego y además cuenta con hacienda vacuna, agrega **“tengo cerca de 50 vacas, no me fue mal”**.

Su capital cultural es importante porque creció cultivando hortalizas y criando animales; **“nosotros nos criamos con la vaca, el tractor es el buey; aprendí a trabajar con los bueyes de chiquito”**.

También ha incorporado cierto capital cultural ya que aprendió diversas prácticas en la zona, especialmente cuando lo mandaban a trabajar y le explicaban como se tenía que hacer el trabajo.

En cambio su capital social es escaso ya que participa muy poco en actividades de la comunidad incluso no le gusta reunirse con otros productores a los efectos de recibir ayuda de parte del Estado; opina que **“hay que estar ahí para que te ayude el IDEVI; ahora están formando cooperativas; hay que ir a las reuniones, se pierde tiempo y dicen que cobran, no me interesa. Me arreglo con lo tengo”**.

No obstante destaca que la unión es importante y menciona que familias como los Cardozo o los Vilca (productores bolivianos) trabajan todos juntos, los padres, los hijos, los hermanos. Unos se dedican al negocio, otro al personal, otros con las herramientas, otros con el riego; **“vinieron todos igual, todos empezaron de abajo, al trabajar juntos todo se hace más fácil”**. En su tierra la gente no es tan unida y como migrante, **“solo no puedes hacer mucho”** afirma; **“si hay una familia es más fácil”**.

Tampoco participa en la Cámara de Productores del Valle Inferior y considera que algunos paisanos son complicados cuando tienen una relación laboral.

#### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Medio	Se ha capitalizado, alquila una chacra y vende en la feria.
Cultural	Medio	Gran capacidad para aprender, a partir de la experiencia.
Social	Bajo	No participa en cooperativas como el común sus “paisanos”.

#### Factores que condicionan el sistema de producción

Entre los factores que condicionan el desarrollo del sistema menciona los inconvenientes climáticos como la ocurrencia del granizo.

Por otro lado, y en alguna oportunidad la falta de pago de algún cliente le impidió capitalizarse (perdió el valor de una chacra) y la incertidumbre del cultivo de la cebolla tanto por lo fluctuante de los precios como por la aparición de algunas plagas y enfermedades. Finalmente, los productores implementan la cosecha mecánica de la cebolla porque la AFIP está detrás del productor e inscribir el personal sale muy caro.

Por otro lado señala su queja con respecto al servicio de extensión de la EEAIVIRN ya que no lo atienden por no pertenecer al grupo cooperativo y que le han prometido visitar su chacra a los efectos de suministrar información sobre tratamientos en el cultivo de la manzana pero no lo han realizado.

Siempre trabajó unas 10 ha que es una superficie que puede trabajar con su esposa y que la contratación de personal, supone no ganar lo suficiente.

Los cultivos los realiza en el verano ya que considera que es necesario descansar en el invierno.

Planifica los cultivos de acuerdo a lo que observa en el mercado. Una estrategia productiva y comercial es el cultivo de melones para cosechar a partir del 15 de enero ya que en esa fecha obtiene un muy buen precio y con pocos surcos logra un buen ingreso. Sostiene que con los melones puede pagar el alquiler de la chacra y tiene excedentes

### Visión sobre trayectoria futura del sistema

Considera que el valle de Viedma es un lugar privilegiado; reflexiona ***“si vos trabajas funciona pero hay mucha gente que trabaja pero no lo suficiente. Yo tengo que pagar el alquiler”***.

Tiene una hija que estudiaba magisterio pero no finalizó; afirma que todo lo hace para ella. El futuro lo ve bien, en la misma actividad; reflexiona ***“todo lo que tengo es para ella, quiero hacer un par de departamento más; tengo un terreno en Carmen de Patagones (Buenos Aires) y quiero hacer tres departamentos para mi jubilación. Nunca me faltó nada, puede trabajar, lograr las cosas que quería”***.

**b.- Neorrurales:** son habitantes de la zona urbana que buscan de las áreas rurales para su aprovechamiento a través de un emprendimiento productivo o como residencia, o ambas formas a la vez. En los últimos años se registró una tendencia a utilizar los espacios rurales no solo para la producción de materias primas sino también como un lugar para vivir; los ejemplos que se muestran a continuación complementan ambas posibilidades lo que le otorga cierta estabilidad al sistema a partir del trabajo en el área urbana y las ventajas de la vida en el área rural, lejos de la alineación, concentración y contaminación que generan las grandes ciudades.

Los neo rurales valoran ciertas características del medio rural (tranquilidad, contacto con la naturaleza, etc.) como lugar de residencia o de recreación. Pueden encarar actividades productivas con el objeto de licuar el peso de los gastos de mantenimiento de sus propiedades, aunque su grado de inversión suele ser acotado. Por lo general no abandonan sus ocupaciones previas y su compromiso laboral con la explotación es reducido; esto daría lugar a la necesidad de recurrir a terceros (contratistas de servicios) para su puesta en producción (Craviotti, 2008).

---

Caso N° 25: Mario, multifuncional

---

**“Me gusta el valle de Viedma para vivir”**

### Origen y trayectoria

Mario se dedica a domar caballos de polos en una chacra de 30 hectáreas; llegó hace diez años desde Trenque Lauquen en la Provincia de Buenos Aires. En ese lugar, trabajó diez años en el harás Santa María hasta que fallece el patrón y en ese momento decide radicarse en la zona para preparar caballos de polo para un reconocido jugador de la zona.

### Estado actual del sistema de producción

Actualmente se dedica por cuenta propia, no tiene patrón y doma los caballos a varios clientes; considera que hay bastante demanda a causa de este deporte. El tiempo estimado para domar un caballo es entre 5 y 6 meses.

Reflexiona **“esto es un trabajo, para esto se nace; es todos los días (salvo el domingo) a las ocho reviso toda la caballada, doy alimento, agua, observo si los caballos están lastimados”**.

En el año doma entre 60 y 70 caballos en dos tandas de 35 caballos cada una para polo y para campo. Sostiene que esta actividad la realiza solo, pero acompañado de su familia ya que por ejemplo su mujer lo acompaña a galopar.

Como innovación practica una doma racional, sin violencia, no tira de la boca y trata de mejorar la técnica rescatando detalles de otros domadores. Cuando su padre domaba hacía la doma tradicional pero él siguió ese tipo de doma al principio pero luego empezó a cambiar ya que antes se luchaba con él caballo sobre la base de mucha fuerza.

Considera que **“uno no termina de aprender nunca, los caballos no son todos iguales; esto lo hago yo solo en la zona”**. Luego aporta **“me habían buscado para enseñar la técnica a algunos chicos pero por ahora no tengo mucho tiempo**.

### Estado actual de los capitales

Para desarrollar esta actividad, dispone de capital cultural incorporado ya que realiza esta práctica (doma) desde chico junto a su padre. Su capital económico es escaso ya que la chacra donde vive y trabaja es alquilada. Su capital social se basa en buenas relaciones que mantiene con sus clientes ya que tiene buena fama de domador. Le traen caballos desde 1000 km a la redonda, actualmente doma caballos de Cañuelas (Provincia de Buenos Aires) para propietarios que juegan polo de alto nivel. Precisamente su capital simbólico es alto al ser un referente a nivel nacional en cuanto a su oficio.

### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Medio	Alquila la chacra. Tiene idea de comprar.
Cultural	Alto	Aprendió a amansar junto a su padre.
Social	Medio	Relacionado con criadores de caballos polo. Alto reconocimiento de su labor.

### Visión sobre trayectoria futura del sistema

Le gusta el valle de Viedma para vivir y tiene decidido vender una casa en Trenque Lauquen y con ese dinero comprar una chacra. Su familia se compone de su mujer y seis hijos, tiene 43 años. Actualmente alquila la chacra y no tiene otros ingresos. Su familia lo acompaña en esta actividad.

Finalmente ***“Para mí a las chacras hay que darle vida y laburarlas....Hay gente que se le va la mano....”***.

---

Caso N° 26: Fernando, producción de fardos para el mercado local

---

### ***“El futuro depende de cada uno”***

#### Origen y trayectoria

Fernando siempre estuvo ligado a la producción agropecuaria desde que su padre y su tío fueron adjudicados de una parcela en el año 1979. Recuerda ***“ahí empecé a realizar mis primeras prácticas”*** y que una perturbación importante sufrió cuando trabajaba en la chacra de su padre. En ese momento las prácticas diarias las realizaba con un peón de suma confianza hasta que en un momento se enferma con una enfermedad terminal. Era su mano derecha ya que podían trabajar hasta 400 novillos solos, recuerda ***“nos conocíamos de memoria; se enferma y ya no todo fue igual. Decidí vender toda la hacienda. Ni me puse a buscar otro empleado y vendí todo y me quedé con 50 novillos”***.

Luego vivió en una chacra de su propiedad entre 1998 y 2002 que vendió porque sufrió un problema de inseguridad ya que le robaron hacienda varias veces.

En el 2005 se disuelve la sociedad de su padre con su tío y empieza a practicar un modelo de capitalización de hacienda. Su experiencia en la capitalización de hacienda le indica que no es una alternativa tan sencilla ya que hay que colaborar con el dueño de la parcela para que todo salga bien.

#### Orientación actual del sistema de producción

En la administración y operación de la empresa que administra actualmente empezó junto a su socio en el 2010 aunque previamente realizaban informes sobre la evolución del establecimiento. El mismo está compuesto por tres parcelas de 80 ha de las cuales 200 ha son regables y se practica ganadería de invernada; se trata de inversores del extranjero que compraron las tierras en el año 2008. La chacra presenta diferentes calidades de suelo.

Además de administrar esta empresa en forma compartida con su socio, alquila en forma personal una chacra para la producción de heno de alfalfa y también comercializa fardos y rollos de terceros. La operación de la chacra que alquila la realiza él mismo.

Fernando sostiene que la figura que él representa (administrador) tiene cierto auge en los últimos cuatro o cinco años ya que observa que personas de su misma edad o más jóvenes (mini inversionistas, egresados de escuelas técnicas, etc.) ingresan a la actividad con esta misma operatoria.

Reflexiona ***“yo optimizo los tiempos, los recursos, el dinero. Cuando salgo para el valle paso por mi chacra, luego voy a las chacras que administro y luego paso y reviso fardos y rollos que se podría vender a mis clientes. Hay que planificar antes de salir”***.

### Estado actual de los capitales

Fernando dispone de una importante dotación de capital cultural incorporado e institucionalizado producto de sus actividades en el pasado y de su educación a nivel medio. Su capital económico es escaso ya que al no ser propietario, debe alquilar una chacra o administrar chacras de terceros.

Esta escasez de capital económico no le provoca una inestabilidad en el sistema ya que Fernando es empleado del IDEVI (administración pública) desde los 19 años y este ingreso extra predial le permite consolidar su actividad. Reflexiona ***“uno tiene una base. Yo puedo pensar con la cabeza y no con la necesidad. Al productor tradicional sin ingresos extra prediales le cuesta más, tiene que improvisar”***.

Fernando es rico en relaciones y vinculaciones (capital social), siendo una de las más importantes la que comparte con su socio en la administración ya que Fernando se dedica a la operación y supervisión de la actividad productiva y su socio a la gestión del negocio (compras, ventas, trámites, etc.). También en la administración de la empresa, tienen vínculos de confianza ya que comparten ganancias (los dueños no son del país) ya que el esquema de los honorarios no le convenía a los propietarios. Pero además dispone de muchos amigos y conocidos producto de su trabajo en el IDEVI que de alguna manera le facilitan la venta de fardos y hacienda.

Otro ejemplo de capital los constituye los acuerdos comerciales que mantienen con los vendedores de ternero que permite disminuir costos de comercialización ya que realizan compras directas. De esta manera no se pagan comisiones de compra y venta. Afirma ***“tenemos 3 proveedores fijos de terneros, nos venden 300 terneros. Son ganaderos que tienen buena genética, tratan bien a la hacienda, lo entregan pesados, en buen estado sanitario, ambas partes cumplen con lo pactado tanto en cuanto a la calidad de los terneros y día de pago. Hemos construido relaciones de confianza”***.

Ser reconocido como un referente en producción de fardos y rollos es un importante capital simbólico que caracteriza a Fernando.

### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Medio	Tiene ingresos extraprediales. Alquila una chacra. Administra.
Cultural	Alto	Experiencia, capacitación, buen nivel de instrucción.
Social	Alto	Relaciones laborales y con los productores. Poca participación en asociaciones.

### Factores que condicionan el sistema productivo

Afirma que ***“el éxito del negocio depende mucho de las características personales; si no me animo a hablar porque tiene más plata, es más viejo o tiene más título no consigo nada, hay que ser audaz”***.

Reconoce que tanta actividad ***“me complica un poco desde el punto de vista operativo, mucho lío; me beneficia desde el punto de vista de los ingresos pero requiere de muchas horas y se me superpone mucho las actividades, hay que planificar mucho, muchas cosas a la vez...”***.

Lamenta depender de los contratistas ya que no tiene ninguna máquina propia (escasez de capital económico). Por lo general los contratistas nunca llegan en tiempo y forma a realizar sus trabajos y esto conspira con la calidad del producto obtenido.

Afirma ***“antes te cobraban el 50 %; ahora te cobran el 60 % y la mayoría en pesos. No aceptan los fardos como forma de pago por lo que tenes que tener la suficiente liquidez para pagarle al contratista”***. Esta modalidad se adopta luego de la sequía, ya que hasta ese momento los contratistas hacían el trabajo a porcentajes e incluso a menor porcentaje; luego baja la demanda por la falta de hacienda en el secano y los contratistas ya no pueden vender, y empiezan a cobrar en dinero.

Fernando realiza la compra venta de pasto desde el año 1998 por lo que la experiencia le indica que en este negocio debe adoptar algunas estrategias como por ejemplo atender correctamente a sus clientes en todo momento incluso los feriados, manejar bien la información climática, disponer de una base de datos con los compradores de pasto para llamarlos en caso de que la demande baje y entablar relación con los peones, los dueños de campo, etc.

El riesgo en la producción de heno es el climático, especialmente la ocurrencia de lluvias ya que disminuye la calidad y se tiene que vender un 30 % más barato.

Considera importante las facilidades que otorga el IDEVI para financiar la producción ya que obtener un crédito en la banca privada es imposible. No obstante, lamenta que el IDEVI ha ido disminuyendo su rol en materia de promoción y prácticamente no tiene ninguna injerencia, ***“nos vamos a tener***

**que replantear el rumbo; si queremos que siga siendo un proyecto de colonización; o vamos al capitalismo puro, o al desarrollo rural a través de la agricultura familiar. La gente dice que no sabe para que esta el IDEVI y que hace su personal’.**

Por otro lado, también es importante el rol de los técnicos de la EEAVIRN en cuanto a suministrar asistencia técnica en producción forrajera y animal. Dicha asistencia técnica se ve facilitada en su caso porque tiene una relación de amistad con varios técnicos (capital social). En cambio, deja presumir que muchos productores no reciben la misma asistencia: **“el Estado tiene que ir a ver la realidad; sino vienen por lo menos ir y decirle, che pueden venir...”**

### Producción de carne

Las tres alternativas productivas con la ganadería vacuna es hacer cría, otra es practicar la re cría y finalmente, engordar con destino a la faena. La relación desfavorable de precios terneros/novillos obliga a comprar y vender mejor y ser muy eficientes. La escala del emprendimiento es clave ya que hay que disminuir los costos; actualmente con un empleado se manejan 160 ha ya que una chacra no está en producción. Afirma **“cuando todo el sistema este a full creo que vamos a necesitar un empleado más”**.

Algunas ventajas para practicar la invernada es el buen clima de la región, la posibilidad de obtener terneros que se producen en la zona circundante (Partido de Patagones en Buenos Aires y Departamento Adolfo Alsina en Río Negro). Es posible conseguir buena genética, animales que hayan sido bien tratados y no pagar demasiado flete.

Tienen dudas sobre el esquema ideal ya que no saben si vamos a hacer engorde con destino a faena o un sistema de re cría. Reflexiona **“los que compran para el frigorífico dicen que los animales producidos en el IDEVI salen flacos mientras que los carniceros no se quejan por tener menos cobertura de grasa”**.

La meta es incorporar entre 500 y 600 novillos. Los animales ingresan con la categoría terneros con 180 kg y la venta de los mismos terneros se realiza a los doce meses. La propuesta es alcanzar una producción de carne de 500 kg/ha/año; la idea es automatizar todo de manera tal que la hacienda coma y beba sola. La empresa tiene un solo empleado fijo cuya función es supervisar el pastoreo rotativo que se obliga a la hacienda y en el periodo primavera-estival realizar los riegos. La parcela tiene 4 tomas y dada la superficie a regar, necesita moverse rápidamente: La empresa compró una moto ya que si no tuviera este medio de locomoción no podría atender toda esta superficie.

Opina que la mejor comida y la más barata es el pasto y por ahora no observa la posibilidad de implementar la suplementación con granos y silos.

### Producción de fardos

La producción de los maga fardos está relacionado con la alta calidad y productividad. A la empresa española (Alfalfa y Forrajes de la Patagonia) no le interesan las pequeñas parcelas por un problema de operación con las maquinarias ya que las mismas necesitan surcos largos. La empresa española produce entre 14-16 tn de materia seca mientras que Fernando dice **“yo estoy en 12 tn”**.

Considera que el flete tiene una gran incidencia en el negocio de los fardos; nosotros competimos con la producción que proviene del Valle Medio del río Negro ya que ellos tienen una escala mayor y mejor maquinaria. Reflexiona **“la escala te diluye los costos”**.

El 95 % del pasto producido en el valle se vende en el mismo valle y en la región cercana es decir en todo el Departamento Adolfo Alsina en la Provincia de Río Negro; el partido de Patagones en la Provincia de Buenos Aires y hacia el oeste, hasta la localidad de General Conesa.

### Visión sobre trayectoria futura del sistema

Con el paso de los años se torna más difícil realizar movimientos con la hacienda; **“te cansa mover los animales, anotar, todo lleva un desgaste energético importante, me gustaría tener los cultivos de avellanos en marcha. No es un cultivo muy complicado, seguridad comercial. No tiene problemas sanitarios”**.

Reflexiona **“el futuro depende de cada uno; yo tengo 3 nenas chiquitas; estoy pensando en comprar una chacra con un colega; hacer fardos para heno y plantar 4 ha con avellanos”**.

---

Caso N° 27: Daniel, multifuncional

---

### **“Los amigos son fundamentales”**

#### Origen y trayectoria

Daniel, casado, de 33 años, sin hijos, empleado de una fundación que se dedica a temas fitosanitarios y zoonosológicos en la región, se ocupa de domar caballos de polo. Esta actividad la practicaba en campos y/o chacras propiedad de sus amigos. La idea de tener un lugar más amplio y más cómodo para tener los caballos y los perros, el placer por la vida en contacto con la naturaleza, sumado al gasto que le representaba un departamento para vivir en la ciudad, lo llevó a alquilar una chacra de 25 ha de las cuales solo 17 ha son regables.

### Orientación actual del sistema de producción

La chacra estaba alfalfada lo que facilitó el inicio ya que consiguió hacienda en capitalización porque no tenía capital para comprar animales. Al poco tiempo y al descubrir que la cría y recria de animales era un buen negocio, abandonó la idea inicial relacionada con la doma y se dedicó plenamente a la ganadería vacuna.

Afirma que ***“con lo que gane ahí compre algunas vaquitas; y empecé a tomar vaquillonas preñadas en capitalización”***.

Su estrategia productiva se basa en realizar pastoreo rotativo lo que le permite ***“agrandar”*** la chacra lo suficiente para soportar una carga de 90 animales, algunos propios y otros en capitalización. Todo lo que gana en la chacra lo capitaliza ya que vive del sueldo de la fundación.

Fotografía N° 15: Ampliando la chacra con el pastoreo rotativo.



Fuente: Gentileza Daniel Arriagada

### Estado actual de los capitales

Daniel no disponía de suficiente capital económico salvo la tranquilidad que le significa su ingreso extrapredial y el de su esposa. Sin embargo, disponía de capital cultural incorporado e institucional. Su niñez y adolescencia lo vinculan con la actividad ganadera en Junín de los Andes (Provincia de Neuquén) donde su madre tenía campo y su papá era empleado de un

establecimiento ganadero. Recuerda **“de ahí aprendí, junto a mi padre y mis tíos, a domar caballos y algunas prácticas de la actividad ganadera”**.

En el caso del capital institucionalizado, conocía la teoría de cómo manejar una explotación ganadera ya que cursó hasta tercer año en la Licenciatura de Gestión de la Empresa Agropecuaria en la universidad local. Por otro lado, reconoce tener muchos amigos que son ganaderos y le pregunta a ellos cuando tiene dudas; también hizo consultas en el EEAIVIRN a algún especialista con el cual tiene confianza. El paso por la universidad le enseñó algunas prácticas y de vez en cuando revisa el material para refrescar sus conocimientos.

El capital social de Daniel se manifiesta cuando dice: **“los amigos son fundamentales, algunos me prestan una máquina, otros me asesoran; mi vecino me prestó las instalaciones ya que esta chacra no tenía para vacunar, otros vigilan para que nadie robe o avisa cuando hay algún desconocido merodeando, mi cuñado se queda cuando me tomo vacaciones”**.

Su capital simbólico pasa por ser un integrante del sector agropecuario y en especial el ganadero, sector donde tiene un gran número de amigos.

#### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Medio	Alquila. Tiene ingresos extraprediales
Cultural	Alto	Aprendió de chico. Curso en la Universidad. Se capacita.
Social	Alto	Cultiva la relación con amigos, otros productores y parientes.

#### Factores que condicionan el sistema productivo

No parece muy predispuesto a acceder a la ayuda del Estado ya que en una oportunidad le ofrecieron alguna ayuda desde el Proyecto de Desarrollo Rural de la Patagonia (PRODERPA) pero tiene que asociarse con al menos tres productores por ejemplo para la compra de un toro.

No hay demasiados problemas, solo hay que estar alerta con el tema del robo y el año pasado hubo algo de pulgón y langosta.

Su problema más inmediato es poder renovar el alquiler de su chacra, y en caso de no hacerlo, poder encontrar otra chacra ubicada cerca de la ciudad y con las mismas aptitudes.

Fotografía N° 16: La pasión por los caballos y la tierra.



Fuente: Gentileza Daniel Arriagada.

#### Visión sobre trayectoria futura del sistema

Sobre el futuro, reconoce que ***“me gustaría comprar una chacra, él proyecto que comparto con mi esposa (que también es empleada en la fundación) es comprar una chacra, aunque la cifra que necesitamos es importante, entre 3500 – 4000 U\$S/ha como mínimo”.***

---

#### Caso N° 28: Anahí, nuevos productos

---

***“Nosotros volvemos a la chacra porque nos gusta, en honor a todo lo que hicieron nuestros antepasados en el campo. Tanto luchar con todo”.***

#### Origen y trayectoria

Otro ejemplo en esta categoría lo desarrolla Anahí, dedicada a la producción de orégano desde el año 2008. El orégano y la producción de aromáticas en general no tiene muchos antecedentes en el valle de Viedma; sin embargo Anahí lo adoptó para su emprendimiento y su actividad es una innovación para el territorio.

Tanto su padre como su suegro tienen chacras en el valle de Viedma. Su padre proviene de la zona de Púan en la Provincia de Buenos Aires de donde

llegaron hace 16 años (1996-97) ya que su hermana vino a estudiar en la universidad local. Recuerda que en el año 1990, la crisis fue terrible para el sector agropecuario, momento en que su padre tenía muchas hectáreas de su propiedad y además alquilaba. Tenía un crédito hipotecario y luego de algunas malas cosechas<sup>7</sup>, resolvieron vender todo y empezar de nuevo. Fue una decisión difícil ya que eran una familia fundadora de Púan por lo que luego que se vino su hermana a estudiar, llegó el resto de la familia.

### Orientación actual del sistema de producción

La producción de orégano se planteó como una alternativa para compartir con su familia ya que les gusta la vida en la chacra y no conocía a nadie que hiciera orégano. Empezó con un décimo de hectárea, recuerda **“hicimos todo nosotros”**. Le alquila un pedazo de tierra a su padre que se dedica al cultivo de avellanas y a la ganadería vacuna.

Con respecto al orégano, empezó a averiguar cómo se podía hacer y fruto de sus investigaciones supo que el valle de Viedma tenía condiciones para este cultivo. Un primer obstáculo fue descubrir que el plantín valía una fortuna y la oportunidad que le dio el productor al donarle los plantines fue extraordinaria.

Considera que sus principales innovaciones son como se realiza el corte y el sistema de plantaciones. Muchas de las prácticas las aprendió a prueba y error. La producción y la conservación es su fuerte pero reconoce que no sabe negociar y comercializar.

Opina **“el orégano sale bárbaro, es cierto el dicho el campo se hizo orégano”**; un segundo obstáculo fue realizar el secado que se hacía en un catre al aire libre tapado con media sombra; su papá le dio una mano si llovía o corría viento.

Se trata de una planta perenne, una vez que se corta la planta lo que se hace a mano, la pone en una caja hasta que se seca. Se corta en noviembre, enero y en marzo y en el valle de Viedma se realizan tres cortes. En el Alto Valle del río Negro se logran apenas dos cortes.

Es un trabajo de fin de semana y también algo en la semana. No viven de esto; todo lo que ganamos lo invertimos. Lo ideal sería cultivar unas 5 ha, con orégano y otras aromáticas.

### Estado actual de los capitales

Anahí y su esposo disponen de un rico capital cultural incorporado, producto de su pasado ligado a la producción agropecuaria tanto en Púan como en el valle de Viedma. Reflexiona que **“nosotros volvemos a la chacra porque nos gusta, en honor a todo lo que hicieron nuestros antepasados en el campo. Tanto luchar con todo”**.

---

7. La localidad de Púan en la Provincia de Buenos Aires está ubicado en una zona semiárida donde los riesgos son altos ya que los periodos de sequía y piedra son frecuentes e inesperados.

Si bien no disponen de capital económico (tierra), los ingresos extra prediales le permiten encarar la actividad con cierta soltura. Anahí trabaja en una fábrica de helados como administrativa y su esposo trabaja en la EEAVIRN como encargado de campo (hasta hace poco lo hacía en una empresa agropecuaria del valle de Viedma que cerró recientemente). Antiguamente vivían en una chacra

Su capital social es importante ya que se consideran muy vinculados con el valle de Viedma. Desde un primer momento contó con la colaboración de familiares, amigos y de otros productores. Su padre y suegro le prestaron máquinas y ayudan en el secado, unos amigos le regalan una máquina para cortar el orégano y sellar mientras que otro productor que tenía una plantación abandonada le regaló los primeros plantines.

Lamenta tener dudas en cuanto al rol de la Cámara de Productores del Valle Inferior y compara su accionar con las actividades de las juventudes agrarias en Púan (Buenos Aires). Las asociaciones en ese lugar estaban involucradas en producir y recuerda que su experiencia con la Cámara de Productores fue muy mala. En una oportunidad **“yo necesitaba los galpones que tienen en El Juncal 3-5 días, que me los alquile, no hubo caso, no me alquilaron”**.

Su capital simbólico se manifiesta en su orgullo por pertenecer al sector agropecuario, como lo fueron sus antepasados y en su rol de emprendedora.

#### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Medio	Alquila, tiene ingresos extraprediales.
Cultural	Alto	Hija de productores, se capacita constantemente.
Social	Alto	Se relaciona con otros productores aunque no participa de asociaciones.

Fotografía N° 17: “**Acá levantamos la compuerta y regamos, es espectacular**”.



Fuente: gentileza Familia Vercellino

### Factores que condicionan el sistema productivo

Un problema es la comercialización que en el medio local es complicada, al menos al principio. Los compradores no confían en un producto local y le dicen que lo compran en Mendoza. No obstante, considera que no existen demasiados riesgos.

Otro inconveniente es conseguir mano de obra ya que hay muy poca mano de obra joven en el valle de Viedma y en caso de conseguir, hay que registrarlo lo que aumenta los costos de producción. Su idea es implementar la cosecha mecánica por lo que han probado una buena cantidad de máquinas para este fin. Un conocido les prestó una máquina de cortar césped que al pasarla, la planta queda al ras y luego vuelve a crecer (innovación inducida).

Considera que el Estado los ayudó a través de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME) ya que recibieron dos créditos que le permitió construir un galpón, invernáculo y máquinas para el procesado en un terreno que le había facilitado su compra a través del IDEVI.

Su primera desilusión fue con algunas instituciones públicas que tenían que gestionarle las habilitaciones, especialmente en el municipio local. Señala **“lo lamentable era que no tenían ni experiencia ni voluntad”**.

Para remediar algunos problemas técnicos están realizando un curso en la Universidad Nacional de Buenos Aires y lamenta que el Grupo de Cambio Rural esté muy orientado a las actividades de turismo rural y no tratan su problemática, y para mejorar aspectos de la comercialización trabajan con un grupo ubicado en Villa Regina que cuenta con asistencia técnica financiada por el Ministerio de Producción de la Provincia de Río Negro.

En general considera que no hay continuidad con las políticas públicas y menciona a modo de ejemplo el plan para difundir el cultivo de olivos ya que ahora están las plantas pero no se ha construido la fábrica de aceite. Estima que el chacarero puede producir y que el Estado tiene que ayudar con la comercialización. Sostiene que **“en el valle de Viedma hay que pensar en industrializar, se tira mucha fruta”**.

Han contado con la colaboración de la Agencia de Desarrollo Local (CREAR) para realizar difusión en ferias y eventos.

Fotografía N° 18: **“el campo se hizo orégano”**.



Fuente: Gentileza Familia Vercellino

## Visión sobre trayectoria futura del sistema

Opina que **“han logrado que los jóvenes no se queden en el valle; ha sido adrede”**. Lamenta que los trámites frenen mucho la evolución y que Viedma no sea una ciudad que se caracterice por procesar materias primas ya que la gente está acostumbrada a trabajar de 8 a 14 horas. Reflexiona que **“el valle de Viedma está muy separado de Viedma. En las Expo IDEVI (exposición anual de productos locales) la gente se sorprendió”**.

Considera que **“el medio está medio desinflado, hay mucho individualismo. La gente es muy individualista, en Púan (Buenos Aires) cooperábamos entre los productores y su familia, todos vivíamos de la agricultura y la ganadería”**.

No obstante, Anahí considera que una de las ventajas de la zona es la disponibilidad de agua ya que **“acá levantamos la compuerta y regamos, es espectacular”**.

Para la familia de Anahí producir es una vocación y su sueño **“es tener una chacra propia”**. Agrega **“a sus hermanas no le gusta el campo, en cambio yo siempre acompañe a mi papa. Fue duró partir de Púan (Buenos Aires)”**.

### **c.- “Los invisibles”**

Son productores primarios sin tierra, que llegan del área urbana, de otras áreas rurales o del extranjero, en algunos casos indocumentados y establecen una relación de confianza con el dueño de la tierra que le permite afincarse en la parcela y desarrollar diferentes trabajos para el propietario, para otros productores y en algunos casos, organizan su propio esquema de producción.

---

Caso N° 29: “Poly”, arrendatario, innovador discreto

---

**“Aquí tengo muchos rebusques, voy sobreviviendo. No me volvería a la ciudad sobre todo si tengo un lugar para estar”**.

### Origen y trayectoria

“Poly”, es un típico “invisible”, vive en una chacra prestada desde hace cuatro años (2008) cuando llegó desde la ciudad. Su padre trabajó toda la vida en el IDEVI, empezó como peón y terminó midiendo parcelas junto a un topógrafo. Tiene 47 años, nació en Carmen de Patagones (Buenos Aires). Su pasado inmediato lo sitúa trabajando en la construcción y como repartidor de quesos, pollos, etc. en la ciudad de Viedma.

Aprendió el oficio de albañilería y se encontraba trabajando en La Lobería (playa cercana a Viedma) cuando los dueños le propusieron hacer un trabajo en una chacra. Comenta que **“ellos me preguntaron donde vivía, yo ando**

**de un lugar a otro le respondí; cuando encuentro un departamento a medio terminar me meto ahí. Yo ando de acá para allá, yo soy solo**". Le propusieron radicarse en la chacra, le daban un lugar para vivir. El dueño solo pasa el verano en la chacra.

Su carácter de **"invisible"** se patentiza cuando fue a realizar los trámites al Registro Civil ya que no tenía el documento nacional de identidad. Su pasado en la albañilería le jugó una mala pasada ya que debido a la utilización de la cal se le habían borrado las huellas digitales.

Cuando llegó a la chacra estaba ocupada ya que un boliviano alquilaba la mitad de la chacra; vino a vivir solamente ya que seguía trabajando en la construcción en Viedma.

### Orientación actual del sistema de producción

Cuando ingresó a la chacra tenía una "citroneta", la vendió y compró unos 10 chivos, 10 ovejas, 40 gallinas y 40 conejos. La producción la utilizó para comer y para vender aunque reconoce que no tiene muchos excedentes. Reflexiona que **"cualquier venta, es un manguito que me entra en el bolsillo, también los huevos. Los conejos me sirven más en el invierno, carneo un conejo y me hago dos comidas"**.

Al poco tiempo surgió el ingreso extrapredial ya que por lo general encuentra trabajo en las chacras vecinas realizando distintos tipos de trabajos de albañilería, limpieza de acequias, cosecha uva, miel, corta leña y vigilancia de la chacra del frente. Su experiencia le indica que hay bastante trabajo ya que hay muy poca mano de obra disponible.

Luego el dueño le propuso realizar un cultivo de alfalfa a medias donde tenía que regar y mantener limpia la acequia; su retribución sería un 20 % de los fardos cosechados. Un problema de la producción de fardos es que no resulta fácil la venta y se le van acumulando. La cosecha de fardos la realiza con el dueño de la chacra en un trabajo compartido.

En media hectárea tiene sus animales y en el resto, se dedica a la producción de fardos. También cuida un par de caballos para desfilas, los anda, le da de comer, agua; práctica el pastoreo rotativo con sus animales. Sostiene que **"más o menos me las voy rebuscando"**.

El padre del dueño de la chacra tenía conejos angora, las jaulas estaban todas tiradas y las fue juntando y armando de a poco. Tienen dos crías al año, saca entre 80 y 100 conejos. Señala que en el invierno se mueren un poco con la helada y en el verano se mueren con el calor. La comida para los conejos sale toda de la chacra salvo el maíz, incluso le suministra peras silvestres.

También tiene unas vacas en forma compartida con el dueño de la chacra producto de un pastoreo de hacienda. Comenta que **"las tuvimos 5 meses, nos quedaron 5 vacas, una vaca parió, las otras las vendimos, la ternera la dejamos, nos encariñamos, ahora parió también"**.

### Estado actual de los capitales

Su capital cultural institucionalizado es importante ya que confiesa haber terminado la escuela secundaria, en cambio de prácticas de campo dice que **“no sabía nada, todavía no sé nada”**.

Su ignorancia en relación a la producción agropecuaria se observa cuando manifiesta **“tengo ovejas, había que pelarlas y lo hacía, luego me enteré que había una máquina que lo hacía así que empecé a contratar el servicio de esquila”**.

A un productor lo ayudó a enfardar y de esa manera aprendió la técnica del enfardado.

Su capital económico es sumamente escaso ya que le gustaría alquilar una chacra pero no tiene suficiente dinero. Su hobby es el adiestramiento de galgos y esta actividad le brinda un ingreso adicional.

Su capital social más grande son sus vecinos; ellos lo convocan a realizar diversos trabajos y también lo llevan al pueblo. Opina que **“hay que ir al almacén para aguantar unos días, harina, etc. Realmente no te alcanza el día para preparar todo, hay días que no tengo nada que hacer y otros estoy muy ocupado”**.

Tiene un acuerdo por escrito con el dueño aunque al principio reconoce que sólo fue de palabra

### Estado actual de los capitales

Capital	Estado actual	Estrategia de reproducción
Económico	Bajo	Trabaja para el dueño de la chacra y para los productores vecinos. Aprovecha elementos de la naturaleza y abandonados para generar un ingreso.
Cultural	Medio	Tiene nociones de prácticas culturales y laboreos varios.
Social	Medio	Se relaciona con otros productores en forma individual. No participa de asociaciones.

### Factores que condicionan el sistema productivo

Un problema que tiene es la existencia de malezas en los canales y si no se controla a tiempo, caen millones de semilla en los paños de alfalfa y finalmente el yuyo supera la alfalfa.

Hay que tener cuidado con los robos por eso no pude ir más al pueblo a trabajar ya que la misma gente que anda por las chacras trabajando aprovecha y se lleva uno o dos conejos.

### Visión sobre trayectoria futura del sistema

Finalmente reflexiona ***“aquí tengo muchos rebusques, voy sobreviviendo. No me volvería a la ciudad sobre todo si tengo un lugar para estar”***.

	<b>Caso N° 23 Bernardino</b>	<b>Caso N° 24 Serafín</b>	<b>Caso N° 25 Mario</b>	<b>Caso N° 26 Fernando</b>
<b>Antigüedad</b>	Nuevo	Nuevo	Nuevo	Nuevo
<b>Tipo</b>	Sin tierra	Sin tierra	Arrendatario	Profesional innovador
<b>Características personales</b>	Trabajador, sabe "lidiar" con los peones.	Le gusta trabajar, planifica, diversifica,	Ordenado, prolijo	Trabajador, estudioso, práctico, ordenado
<b>Proceso local</b>	Hortalizas diversificadas para venta en el mercado interno	Producción de hortalizas diversificadas	Multifuncional	Escala de gestión, nuevos administradores
<b>Origen</b>	Norte Argentino	Virasol (Jujuy)	Trenque Lauquen (Bs.As.) Rural	Urbano
<b>Estrategia actual</b>	Hortalizas varias, cebolla y zapallo	Hortalizas diversificadas, ganadería vacuna y manzana	Doma caballos para jugadores locales y extralocales, vive con su familia en la chacra.	Producción de heno, administración de chacras, compra y venta de forrajes.
<b>Capital principal</b>	Social y cultural	Cultural	Capital cultural incorporado	Cultural
<b>Otras actividades anteriores</b>	Maquinista	Peón, mediero	Domaba caballos de polo en su localidad de origen	Productor ganadero
<b>Ingresos extraprediales</b>	Verdulería en Viedma	Venta en la feria	No	Si, empleado del IDEVI
<b>Perturbaciones</b>				Muerte de empleado, robo
<b>Capital social</b>	Arreglo con el dueño de la tierra (aparcería) y convenio de mediería con los trabajadores. Integra una cooperativa con otros productores. Con el hermano se pone de acuerdo para comercializar.	Hay familias que trabajan todos juntos		Escaso. Trabajo en sociedad con otro profesional. Poca participación en Cámara pero interesado en la evaluación del valle.
<b>Consideraciones sobre el lugar</b>		Es un lugar privilegiado	Le gusta para vivir, proyecta vender una casa para comprar una chacra	Gran potencial.
<b>Rol de estado</b>	El IDEVI otorga préstamos; Cambio Rural le brinda asesoramiento	No lo atendieron en la experimental: no estoy en el grupo		Considera que el estado se debe definir, si apoya al pequeño productor o al grande.
<b>Costos (ajuste, falta de información, negociación)</b>	Los verduleros de la ciudad son poco cumplidores con los pagos			Dependencia de los tiempos de los contratistas para el corte del pasto.
<b>Oportunidad</b>	Alquila una chacra cerca del pueblo			Demanda de profesionales para la administración de establecimientos
<b>Riesgos</b>	La lluvia y los yuyos	La cebolla es una lotería.		
<b>Innovaciones</b>		La comercialización a través de la feria. Producir melones para cosechar el 15 de enero.	Espacio multifuncional. Práctica una doma racional, sin violencia.	Moto, teléfono.
<b>Desarrollo de conocimiento local</b>	Comercialización local y regional			Producción de pasto
<b>Futuro</b>	La mujer le dice que deje la horticultura pero a él le gusta y va a probar unos años más. Cuando es más joven encara todo	Trabaja para dejarle todo a su única hija	Afincarse con su familia en la chacra	Comprar una chacra e ir plantando de a poco avellanos.

	<b>Caso N° 27</b> <b>Daniel</b>	<b>Caso N° 28</b> <b>Anahí</b>	<b>Caso N° 29 Poly</b>
<b>Antigüedad</b>	Nuevo	Nuevo	Nuevo
<b>Tipo</b>	Arrendatario	Arrendatario	Arrendatario
<b>Características personales</b>		Trabajadora, entusiasta, comparte el trabajo con familia	Metódico, observador, trabajador.
<b>Proceso local</b>	Multifuncional	Nuevos cultivos	Innovador discreto
<b>Origen</b>	Junín de los Andes( Neuquén) Urbano y rural	Púan (Bs.As.) – Urbano con padres en ámbito rural	Urbano local
<b>Estrategia actual</b>	Vive en la chacra y engorda vacunos	Producción de orégano	Cría de conejos, corderos, chivos, enfarda para el dueño.
<b>Capital principal</b>	Cultural y social		Cultural institucionalizado y social
<b>Otras actividades anteriores</b>	Domador de caballo		Albañil
<b>Ingresos extraprediales</b>	Empleado en una Fundación dedicada a la sanidad vegetal y animal	Administrativa en una fábrica de helados	Changas fuera de la chacra.
<b>Perturbaciones</b>			
<b>Capital social</b>	Los amigos y parientes colaboran	Los parientes y amigos la ayudan	Escaso, es conocido por los vecinos que lo ayudan con las compras y le dan trabajo.
<b>Consideraciones sobre el lugar</b>			Le gusta el lugar para vivir. El invierno es duro en las chacras.
<b>Rol de estado</b>		Ayuda a través de la SEPYME	Tramita un predio para instalarse en el IDEVI; los extensionistas nunca lo visitaron
<b>Costos (ajuste, información, negociación)</b>			
<b>Oportunidad</b>	Tuvo la chacra alfalfa y encontró rápidamente animales para capitalizar		
<b>Riesgos</b>	Robos		Robos, mortandad de conejos, pájaros que se comen los pollos.
<b>Innovaciones</b>		Producción de un nuevo cultivo: orégano.	
<b>Conocimiento local</b>		Adaptación de un nuevo cultivo en el valle	Producción para el autoconsumo; aprovecha los recursos del medio para sobrevivir.
<b>Futuro</b>	El proyecto con su esposa es comprar una chacra	Su sueño es tener una chacra propia	Su permanencia en el valle depende si consigue un terreno para instalarse9

#### 4. – Los procesos locales de innovación (PLI)

El conjunto de estrategias similares llevadas a cabo por los productores primarios supone la generación de un proceso en un territorio. A continuación se elabora el concepto **“proceso local de innovación (PLI)”** para lo cual se recurre a las siguientes definiciones:

**Proceso:** al conjunto de las diferentes fases o etapas sucesivas que tiene una acción o un fenómeno complejo.

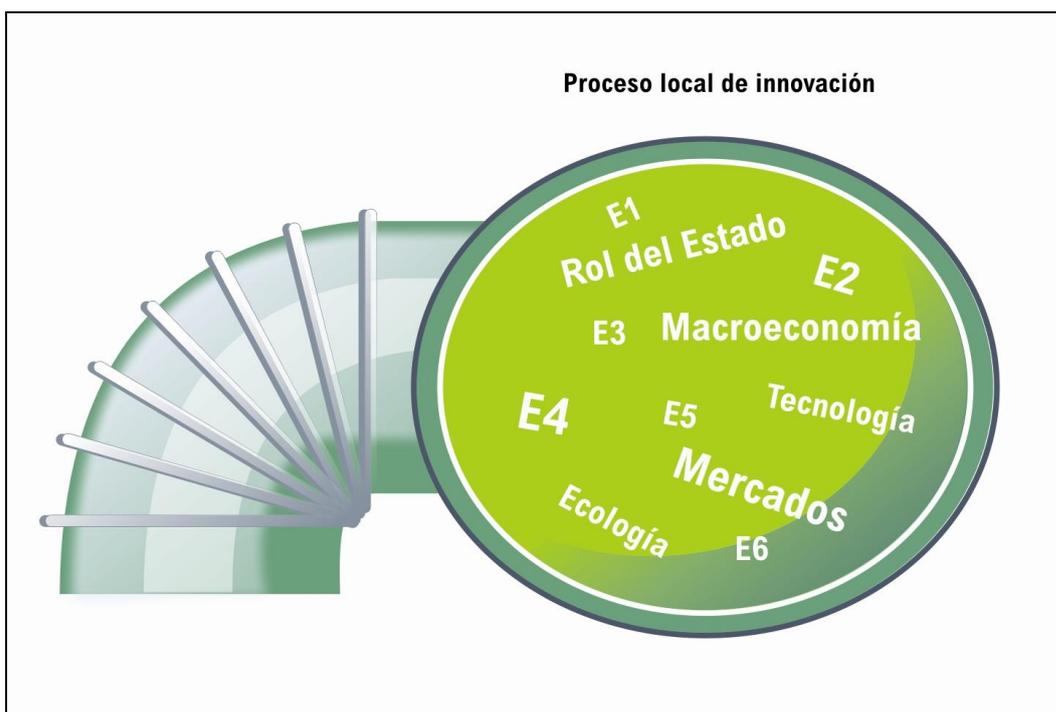
**Local:** se refiere a aquello perteneciente o relativo a un lugar, territorio, comarca o país. En este trabajo, lo local se considera la tierra, el agua, los productores de la zona, los vínculos con el área de secano y urbana, los conocimientos generados, las instituciones, etc.

**Extralocal:** son las empresas o productores que vienen de otra región o país, o las tecnologías foráneas.

**Innovación:** significa acto o efecto de innovar, tornarse nuevo o renovar, introducir una novedad, en este caso en el territorio conocido como valle de Viedma.

Por lo tanto se pueden definir los **PLI** como un conjunto de etapas sucesivas realizadas en un espacio determinado (en este caso en el valle de Viedma) que tiene la acción de innovar considerándose como tal la introducción de una novedad (mercado, producto, proceso, modo de vida, etc.). Estos procesos resultan de las diferentes estrategias llevadas a cabo por productores locales y/o extralocales y los factores que las moldean (ver Figura N° 7).

Figura N° 7: Corte transversal de un PLI



Fuente. Elaboración propia

De acuerdo a la información analizada, se observan diferentes PLI en el territorio conocido valle de Viedma desarrollados por los **“colonos originales”** y **“nuevos productores”**. A estos procesos se le suma el comportamiento tradicional y/o poco innovador observado en los colonos originales<sup>8</sup>. Son los siguientes:

**a) La relación secano – riego:** los productores de secano han realizado inversiones con el objeto de superar los problemas ocasionados por la sequía en sus campos originarios mientras que los productores bajo riego han alquilado campos de secano con el objeto de ampliar la superficie de sus chacras destinadas a la ganadería. Según la información recogida, la segunda opción es más exitosa, ya que el productor de secano debe romper ciertas barreras culturales para adaptarse a un sistema más complejo para administrar como es una explotación bajo riego. Otras relaciones, no tan intensa como incorporar una chacra bajo riego o un campo de secano, resulta de las oportunidades que surgen para la compra y/o venta de hacienda, la capitalización y la venta de fardos.

**b) Producción intensiva de carne y de leche:** estos planteos productivos se sustentan en la incorporación de tecnologías como las nuevas variedades de forrajeras, la suplementación y las máquinas que realizan silos; sin embargo esta alternativa solo se ha difundido plenamente en las explotaciones tamberas que requieren de alimento en el invierno para no suspender la producción de leche en esta época.

Los productores tamberos se han mostrado resilientes (Bozal, 2012) a las diferentes crisis tanto de precios como a la pérdida de la planta local procesadora de leche y en este momento han desarrollado un sistema de comercialización con la empresa La Serenísima ubicada en Trenque Lauquen.

No obstante se puede afirmar que existe una forma semi-extensiva de producción vacuna en pequeñas explotaciones a partir del pastoreo rotativo lo que permite una mejor utilización del pasto por parte de los animales y permitiendo una mayor carga.

El Ing. Agr. Raúl Barbarrosa, técnico de la EEAIVRN y docente universitario en la Universidad Nacional del Comahue comenta:

***“La producción de carne y/o leche ha evolucionado en tres etapas; una primera que abarcó desde los inicios de la colonización (1970) hasta 1989/1990. Esta etapa se caracterizó por sostener a partir de una producción totalmente pastoril (sistema “tranqui”) una producción de 850 kg de carne por hectárea y por año, permaneciendo los animales desde septiembre de un año a abril del año siguiente”.***

---

<sup>8</sup> Este comportamiento tradicional también puede estar presente en los nuevos productores.

***“Una segunda etapa cubre el periodo entre 1990 -2003 donde a partir del mismo planteo se obtenían 1070 kg de carne por hectárea y por año y donde lo que se buscaba era que el productor mejorara el pastoreo rotativo y finalizar el engorde con una suplementación estratégica”.***

***“Un tercer periodo se extiende hasta la fecha y moviliza una serie de mejoras técnicas que permiten alcanzar rendimientos de carne de hasta 3.000 kg/ha/año. Este sistema (“doble cultivo”) se caracteriza por el doble ensilado de verdeos de verano e invierno sumado a la pastura consociada.***

Seguidamente el especialista afirma que las innovaciones incluidas en este planteo, sumamente generalizadas en la producción de leche aunque algo demoradas en la producción de carne, son las siguientes:

- Incorporación de maquinaria de siembra directa que ahorra costos y ahorra tiempos al simplificar las labores.
- Mayor cantidad de variedades e híbridos que permiten que cubren las diversas situaciones y alternativas que requieren los productores.
- Utilización del plástico para la elaboración de silos bolsas.
- Mayor uso de alimentos balanceados para completar la dieta requerida.
- Aparición de la figura del contratista que permite la realización de labores como la confección de fardos, henos, mega-fardos y otras labores, disminuyendo la inversión y aprovechando económicas de escala en los laboreos agrícolas.

Finalmente no es menos importante señalar que estos planteos requieren de mano de obra más especializada y activa, que atiendan la diversidad de situaciones que estos planteos de alta carga animal y utilización de energía requieren. Aumenta la importancia de la acción humana.

### **c) La producción de productos tradicionales (frutas, verduras, fardos, etc.) para el mercado local y regional**

En este proceso se distinguen dos corrientes, una encabezada por los migrantes nortños (norte de la República Argentina y de la República de Bolivia) y en segundo lugar, la de algunos productores que compiten con su producción en el mercado local y regional. A continuación se describen algunas características de estas dos corrientes:

**c1) La migración del norte de nuestro país y de Bolivia:** Hacia fines de la década del noventa se observó en forma clara la presencia de inmigrantes en su mayoría de Bolivia aunque también del norte de la República Argentina. Benencia (2009) ha desarrollado el concepto de la escalera boliviana para

manifestar este fenómeno que comienza con la llegada de personas, especialmente hombres a realizar tareas como jornaleros en la época de cosecha. Luego retornan y vuelven al año siguiente; una vez que conocen la zona se radican con su familia, al principio como medieros y otros como arrendatarios; al final algunos compran chacras. Han desarrollado nuevas formas de comercialización en el mercado local, a partir de las ventas en la Feria Municipal de Viedma y la instalación de verdulerías. Esta estrategia permite la ocupación plena de la familia, por lo general estos puestos son atendidos por las mujeres de la familia y es muy típico de la comunidad norteño boliviana. Además de lograr una cierta ocupación, las familias pueden disponer de efectivo diario para sostener su explotación.

Fotografía N° 19: Multifuncionalidad del espacio rural: invernáculos y salón de eventos.



Fuente: Foto propia.

El Ing. Osvaldo Mestre, ex- técnico de Cambio Rural y productor hortícola sostuvo ***“la feria es la caja chica de los pequeños productores, es una realidad que cuando terminan la feria pasan por el supermercado. Sobreviven con la feria, luego tienen la alcancía que es la cebolla. La feria paso a ser un mercado concentrador encubierto ya que especialmente los sábados se comercializa el 50 % de lo que se consume en Viedma. Casi todo es extralocal”***.

Mestre continuó diciendo ***“son todos arrendatarios, los que hicieron diferencia son los que pusieron verdulerías. No se pueden dar el lujo de plantar un árbol, hay mucha movilidad, un 80 % rota todos los años...”***

Luego destaca que en el marco del Programa Cambio Rural armaron dos grupos; con el tiempo se convencieron de la importancia de estar asociados. Afirma **“es impresionante como cambio la forma de pensar”**.

En los grupos trabajan cerca de 60 familias, de las cuales el 50 % proviene de la República de Bolivia y el 30 % son hijos de bolivianos. El resto es del norte de nuestro país. Destaca el trabajo familiar, es una cuestión de cultura no por explotación.

De la entrevista con el técnico de Cambio Rural se concluye que el Estado contribuyó a sostener a estos grupos a través de créditos a bajas tasas de interés (**“blandos”**) del Programa de Apoyo a los Servicios Públicos Agropecuarios (PROSAP) o del PRODERPA, mediante los cuales ha podido comprar algunas maquinarias y arreglar un galpón.

Héctor Ressler es socio fundador de la Cooperativa de Provisión y Comercialización Agropecuaria, Apícola y Granjera “Productores Orgánicos Patagónicos” (COOPOP); dicha cooperativa nació el 10 de febrero de 2000 con la idea de producir lombriz compuesto. El único asociado que queda del primer grupo es Héctor ya que con el paso del tiempo fue incorporando otros productores y cambiando el perfil de la cooperativa. Actualmente la función principal es el aprovisionamiento de insumos, servicios y comercialización de productos hortícolas.

Los asociados realizan su producción en sus propios predios, si bien la cooperativa tiene una parcela en el valle de Viedma donde se practica la lombricultura y en terrenos recuperados, se cultivan algunas hortalizas. La mayoría de los asociados son arrendatarios. En el inicio eran 10 socios, se llegó a tener 35 y actualmente son 22. Entre 2004-2008 se incorporaron los productores de conejo, pero luego de un periodo de expansión, se perdió la rentabilidad y se desarmó el criadero.

Todos son pequeños productores familiares; la media que cultivan es de 5 ha de las cuales entre 1-2 ha lo hacen con cebolla, 1-2 ha con zapallo y el resto con hortalizas varias. Por lo general alquilan entre 8 y 10 ha para realizar rotación de los cultivos.

Las ventas se realizan localmente y regionalmente. Un cliente local de importancia es la Cooperativa UNICOOP de Carmen de Patagones a la cual abastecen desde el año 2004. En el caso de las ventas regionales los destinos son variados; uno de los más importantes es San Carlos de Bariloche donde tienen un distribuidor que reparte a los hoteles y restaurantes. Otros destinos ocasionales son el Mercado Central de Buenos Aires y el Mercado Concentrador de Neuquén, a los que se envía principalmente cebolla y zapallo.

Una parte de la producción, aunque no a través de la cooperativa, se comercializa en la feria local. Héctor sostiene que **“nosotros incentivamos que se venda la mayor parte de la producción a través de la cooperativa”**.

Actualmente se ha solicitado y logrado una tarifa especial en el tren que tiene el trayecto Viedma y San Carlos de Bariloche. La idea es llegar a los pueblos de la región sur con productos frescos y variados. Agrega **“ahí existe un mercado de entre 40 a 80.000 personas”**.

Uno de los problemas que enfrenta la producción es la oferta discontinua ya que solo se puede producir en la zona en el periodo primavera-verano, mientras que en el resto del año sólo se vende zapallo, cebolla y zanahoria.

La idea es incorporar una mayor superficie de cultivos bajo cubierta ya que de esa manera pueden disminuir la incidencia de la estacionalidad y del costo del arrendamiento.

Por otro lado, realizan esfuerzos para aumentar la productividad ya que muchos productores tienen bajos rendimientos por diversos motivos entre los que se pueden mencionar los suelos de baja calidad, la semilla y las prácticas culturales. Afirma que **“con bajos rindes no podemos competir”**.

Otro objetivo de la cooperativa es mejorar el hábitat de vida de los asociados ya que por su condición de arrendatarios disponen de viviendas sumamente precarias. También todo lo relacionado con el buen uso de los agroquímicos, ya que se trata de cuidar su propia salud como la de los consumidores.

Figura N° 20: Carga de un camión con destino al mercado- Cooperativa COOPOP.



Fuente: Gentileza Cooperativa COOPOC

La mayoría de los integrantes son originarios de la comunidad del norte de Argentina o de la República de Bolivia; culturalmente son muy parecidos. La mujer tiene mucha influencia aunque no se note; por ejemplo afirma **“si entrega o no productos para la comercialización lo decide la mujer”**. Se

trata de dar más lugar a las mujeres y a los hijos de los productores así se empapan de los problemas y funciones de la cooperativa.

Figura N° 21: Construcción de una casa rural con materiales de lugar – Cooperativa COOPOP.



Fuente: Cooperativa COOPOP

El asociado debe compartir la cultura y los valores de la cooperativa. De todos modos se detectan ciertos rasgos individualistas, afirma ***“lo mío es mío y no lo comparten”***.

Los momentos de encuentro son las fiestas tradicionales donde todos los asociados y las familias se reúnen. En el tema económico siempre hay puja de intereses y se observan algunas internas, ***“como en todos lados”***. También desde la cooperativa se brindan servicios de maquinaria.

Los asociados pretendían llevarse el tractor y realizar cada uno las labores pero finalmente se acordó que esta actividad estuviera a cargo de un asociado que era el que se responsabilizara por las maquinas. La ventaja es que los costos son menores para los asociados.

El apoyo técnico lo reciben de un técnico de Cambio Rural y también de los técnicos de la EEAIVIRN.

En cuanto a los insumos, tienen abierta una cuenta en un proveedor local donde los asociados pueden retirar los agroquímicos; luego a medida que los productores entregan productos, la Cooperativa va saldando este descubierto.

Se consensua un plan de producción que sirva para atender los compromisos de la cooperativa y de los propios productores. Para iniciar los cultivos se dispone de un fondo rotatorio que sirve a los productores para atender los gastos iniciales en insumos y labores. Estos fondos rotatorios se nutren de Programas del Ministerio de Desarrollo Social, de la Subsecretaria de la Agricultura Familiar (Estado Nacional) y PRODERPA.

**c2) Colonos originarios y/o sus descendientes y/o nuevos productores:** existen algunos productores primarios que producen productos tradicionales y que las comercializan en el mercado local, regional y nacional. Su mérito radica en lograr producciones sustentables y competitividad en los mercados a pesar de las particulares condiciones de la producción local caracterizada por una fuerte estacionalidad. Se destacan productores de fruta que a partir de una diversificación de la producción, pueden abastecer a sus clientes entre diciembre y marzo de cada temporada; también se han detectado mayoristas que operan en algunos de los principales mercados del país, que alquilan chacras para producir algún tipo especial de hortalizas como pimiento morrón o melón.

**d) Introducción de nuevos cultivos y mercados;** desde hace unos años se consolida la plantación y cultivo de frutos secos, especialmente avellanos y nogales y la vid para vinificar, que reemplazan al tomate para industria, las peras y manzanas que caracterizaron la primera etapa de la colonización. También se observan nuevos productos como el orégano y la cereza, si bien esta última se cultiva desde hace tiempo no había sido tenida en cuenta por los planificadores del proyecto.

#### **d1) PLI elaboración de vinos**

En el caso de la **producción de uva para vino**, los principales emprendimientos en cuanto a superficie y volumen de vino producido son originados en el medio urbano, dos de la ciudad de Viedma y uno tercero extralocal pero de origen nacional. Si bien existían algunos productores de vino casero con algunos conocimientos, la mayoría fue aportada por un profesional formado en el INTA y por otros venidos de Mendoza y San Juan.

Estos emprendimientos desarrollaron información propia que se sistematiza a través del EEAIVIR; si bien la idea es sostener estos emprendimientos han encontrado algunas dificultades como las heladas primaverales que afectan los rendimientos y dificultades para mantener algunos mercados.

A continuación, se describen algunos rasgos del PLI Elaboración de vinos (ver Figura N° 10):

***“Hasta el año 2000-2001 la vitivinicultura estaba muy quieta, como otras cosas, hasta ese momento había unas 25 ha, había unos pocos productores que estaban especializados en uva de mesa, algunos hacían uva para vinificar”,*** comenta la Técnica Silvia Gallo del EEAIVIRN, especialista en esta temática. ***“Siempre con una escala muy chica, artesanal. En aquella época, como primera idea de hacer algo distinto se presentan los hermanos Lascano, al principio querían hacer algo pequeño, en esa época vivía en la zona Ing. Atilio Casino, ex técnico del INTA especialista en vitivinicultura y referente en el orden regional y nacional sobre este tema”.***

Recuerda que los hermanos Lascano vinieron al INTA solicitando asistencia técnica, ya que tenían experiencia en uva de mesa pero no en uva para vinificar.

Además del Ing. Casino, los técnicos del Alto Valle y de Mendoza consideraban que la zona tenía cierto clima particular que podía diferenciar los vinos de esta zona con otras zonas especialmente en el caso de los vinos blancos y también vinos espumantes.

El segundo emprendimiento que llegó a la zona fue el de Héctor Laperayde en el 2003. Ambos son emprendimientos diferentes, los hermanos Lascano son capitales locales aunque la inversión no vino del ámbito rural sino que proviene de la ciudad; en cambio Laperayde es una persona de otra rama (petróleo) y de otra región, que tiene un anclaje con la zona por una cuestión familiar (la señora tiene familia en Patagones).

Laperayde creció rápidamente, por la disponibilidad económica que tenía; las dos bodegas son de alta tecnología, los viñedos tienen variedades muy buenas. Lascano tiene 20 ha y Laperayde mas o menos entre 70 y 80 ha; son los responsables del salto de la vitivinicultura en el valle; a su vez están apareciendo actores más pequeños; incluso hay una bodega chica artesanal ya inscripta, tienen 3 ha, vienen de la ciudad; trabajan en una chacra familiar.

La Técnica Silvia Gallo afirma ***“uno de los grandes problemas es la ocurrencia en la zona de heladas primaverales; lo ideal sería hacer un control activo. Los productores piensan que lo ideal sería instalar riego por aspersión para el control de heladas. El año pasado hubo cuatro heladas tardías que se llevaron el 90 % de la producción de todo el valle”.***

Además considera que la situación en los mercados no es sencilla ya que resulta difícil ser competitivo; los canales no son fáciles; la conexión que tenían con EEUU ya no la tienen y reconoce que la situación es un tanto complicada en algunas empresas.

Laperayde está pasando una situación muy particular, desde que falleció el dueño; ***“van a tener que ordenarse mucho y hacer números más finos”.*** Su estrategia es diferente ya que oferta un producto a un precio más bajo en el mercado local.

Luego Silvia destaca ***“Los Lascano se han complicado porque sacaron créditos que cuesta devolver; el Ing. Atilio Casino un poco los empuja ya que en los planes originales no tenía tanta envergadura”.*** De

todos modos piensa que a pesar de algunas condiciones adversas (endeudamiento, heladas, etc.), su intención no es abandonar. Finalmente sostiene **“luego Laperayde también lo contrata a Atilio Casino; le hizo el proyecto original. En la tarde yo también trabajaba con Atilio”**.

Considera que Laperayde causó un impacto muy grande en la zona ya que todo el personal es local salvo el enólogo. Muchas familias viven de esta actividad y considera de importancia que se mantenga la empresa.

Si bien los tres son diferentes; en todos existió un fuerte aporte de capital económico de la ciudad.

En cuanto a emprendimientos donde el aporte cultural es fundamental existen dos, el de los productores de apellido Henry y Bochi, dos antiguos productores de vino artesanal y casero respectivamente.

Luego la técnica afirma **“en el resto todo fue más empresarial; se compro el how know; pero han ido incorporando conocimiento; los Lascano son muy interesantes ya que hay todo un aprendizaje. Lamentablemente el entorno no ayuda mucho; es un costo adicional; al ser pionero implica un costo que han tenido que asumir”**.

**Deberían tener un aporte para que salgan adelante; no veo que le den mucha bolilla. Hay aportes no reintegrables que son subsidios del Ministerio de Agricultura de la Nación pero para control de heladas no hay nada.**

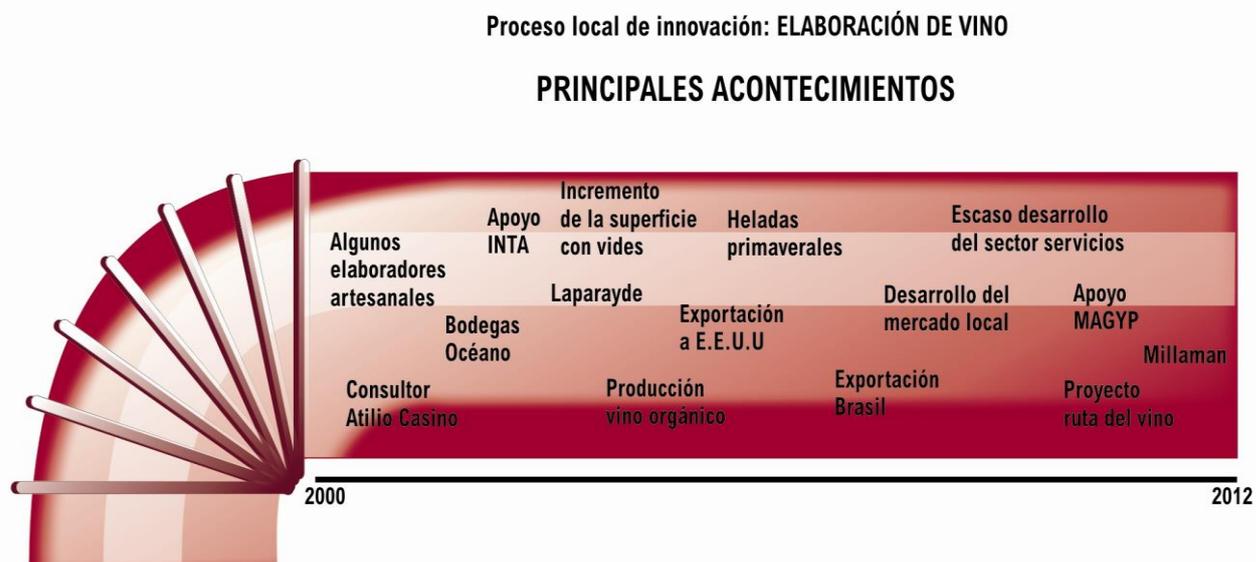
**Es necesario generar espacios de discusión propios entre todos los vitivinicultores y solicitar desde la región que lo que necesitas y no esperar que te digan que puedes obtener. Tiene que haber un clima de confianza.**

**En el caso de uva de mesa se había formado un grupo de productores de Cambio Rural; lamentablemente el grupo no llegó a nada. Se armó un vivero y el grupo se desintegró. De ahí surgieron algunos parrales, Nuñez, Silvestri y Fumarola. Hay muchas variedades doble propósito.**

**Con la uva de mesa que se comercializa desde Conesa se colma rápidamente el mercado local y si no está resuelto el tema de la comercialización hacia otros destinos; se fracasa. Un productor de apellido Fumarola tenía algunas ventas hacia el sur con algunos camiones; se hizo una camarita de frío para la uva.**

**Hay diferencias entre las zonas en cuanto a las heladas; con más cortinas y labores culturales (suelos limpios, húmedos, etc.)”**.

Figura N° 8: Proceso Local de Innovación: elaboración de vino.



Fuente: Elaboración propia.

## d2) PLI producción de avellanos y nogales

La producción de **avellanas y nogales** es un PLI observado en los últimos años. En el caso de avellano se destaca el desarrollo local de tecnología producida por el principal productor (Juan) y por la empresa Ferrero. En este caso sobresale el apoyo brindado por el Estado en los momentos iniciales para implantar el cultivo, con convenios realizados con los productores para la entrega de plantas.

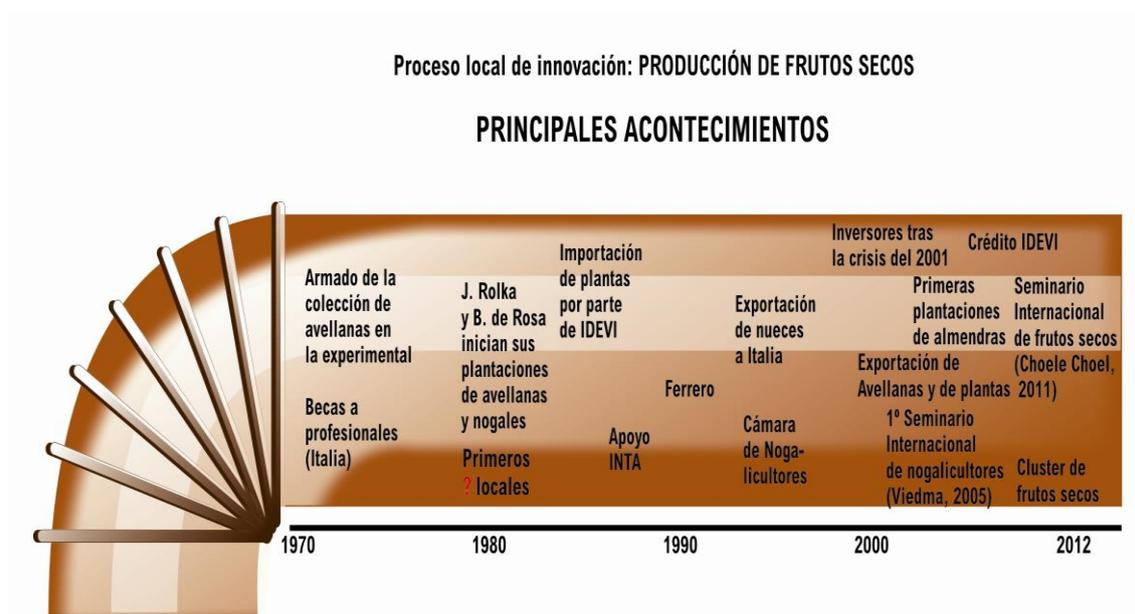
El desarrollo de una tecnología local de producción adaptada a las particulares condiciones ambientales del lugar permite suponer que este proceso una alta probabilidad de éxito; además la firma Ferrero ha desarrollado exportaciones incipientes de plantas y avellanas a diferentes países como Italia, Ucrania, Sudáfrica, etc.

El Ing. Agr. Rodolfo Bouhier, técnico del EEAIVIRN y profesor de la UNC describe algunas características del PLI Producción de frutos secos al afirmar ***“que básicamente los cultivos de nogales y avellanos son relativamente fáciles ya que no presentan demasiadas complicaciones en las prácticas culturales y al momento de comercializar ya que su condición permite comercializar de manera pausada y sin apuro. No obstante aparecen algunas dudas a la hora de elegir las variedades ya que algunas variedades de nogal son afectadas por las heladas primaverales (ver Figura N° 11).***

Considera que el IDEVI apoyó el surgimiento de estos cultivos ya que capacitó a los técnicos que originariamente promovieron estos cultivos en el valle; realizaron cursos en Italia y España; uno de los técnicos fue el responsable del armado de la colección de avellanos y nogales que existe en la EEAIVRN. Considera que los nogales fueron elegidos por inversionistas del medio urbano, en cambio los avellanos, si bien hay inversionistas, hay más productores originales.

Luego afirma **“también el IDEVI realizó planes de entrega de plantas de avellanos a los productores, facilitó el intercambio técnico a partir de la organización de cursos y seminarios y mantiene una estructura, si bien mínima, de profesionales dedicados a estos cultivos. Actualmente los principales referentes de la zona en el cultivo del avellano escriben un libro con las experiencias locales que será una importante guía para futuros productores. Finalmente, los productores participan activamente en el cluster de frutos secos y actualmente se hace un esfuerzo para que los avellanos se integren a la Cámara de Nogalicultores del Valle de Viedma”**.

Figura N° 9: Proceso Local de Innovación: Producción de frutos secos



Fuente: Elaboración propia.

### d3) Acceso a nuevos mercados

Se destaca el inicio de las ventas a mercados externos lo que determina cierto grado de competitividad del territorio; las cebollas con destino a Brasil y a la Unión Europea, el pasto en forma de mega fardos con destino a la Unión Europea, el vino a Estados Unidos y a Brasil y las nueces a Italia. También las nuevas formas de comercializar la leche que se inicia al desaparecer la planta láctea local; esto significa el traslado hasta la localidad

de Trenque Lauquen de la leche fluida para su procesamiento, lo que implica cierta pérdida de oportunidad para agregar valor local a la producción.

La **producción de mega-fardos** para exportación es una innovación en lo que respecta a la colocación de un producto (heno de alfalfa) en el exterior en un mercado no tradicional y de alta competitividad. Si bien en un principio una firma española estuvo asociada a una empresa local (Quequen SA), al poco tiempo y debido a dificultades financieras de esta última, debió continuar con las actividades tanto de producción como de comercialización. Las principales innovaciones incorporadas a este proceso fueron la forma de corte y enfardado.

También se observó al principio un rol activo del Estado ya que motorizó la siembra de alfalfa a partir de un convenio con los productores que permitió financiar a los productores, con el compromiso por parte de Quequen SA de comprar la producción. Esta empresa sería la encargada de realizar los pagos al IDEVI.

Actualmente la firma española trabaja 660 hectáreas estimando su expansión a 1.100 hectáreas en el año 2013 en el valle de Viedma como así también a otros valles irrigados de la Provincia de Río Negro y sur de Buenos Aires; lamentablemente la asociación con productores locales quedó restringida a solo 3 casos ya que para la firma le resulta más conveniente alquilar las chacras y realizar los trabajos culturales de riego y fertilización. Así este proceso quedaría reducido a la utilización de los recursos naturales (tierra y agua) y el surgimiento de algunos contratistas.

La principal fortaleza observada por esta empresa es la alta disponibilidad de agua mientras que las limitantes son el tamaño reducido de algunas parcelas que dificulta el normal funcionamiento de las maquinarias y la contaminación del pasto con ramas y hojas de los álamos que bordean las acequias.

Por otro lado la empresa española se siente muy contenida por parte del estado, aunque no han logrado firmar acuerdos de vinculación tecnológica con el INTA ni con las universidades locales.

No obstante, es un típico emprendimiento tipo enclave ya que se basa en la utilización de agua y tierra y genera algunos efectos no deseados como la pérdida de control de los productores de su establecimiento al menos mientras dura el contrato de arrendamiento.

**e. La multifuncionalidad de la agricultura (residencia, turismo rural, agroindustria, etc.):** algunos ingresan a las chacras para su uso como residencias o realizan experiencias relacionadas con el turismo rural, los servicios ambientales, la elaboración de productos, el comercio ,etc., complementado su ingreso con el generado en el área urbana. Los casos observados fueron la utilización de las parcelas para turismo rural, el comercio, vida en el campo y el trabajo en la ciudad y la práctica de actividades no tradicionales como la cría y doma de caballos de polo. Algunos de estos emprendimientos aprovechan la ventaja de la localización ya que se

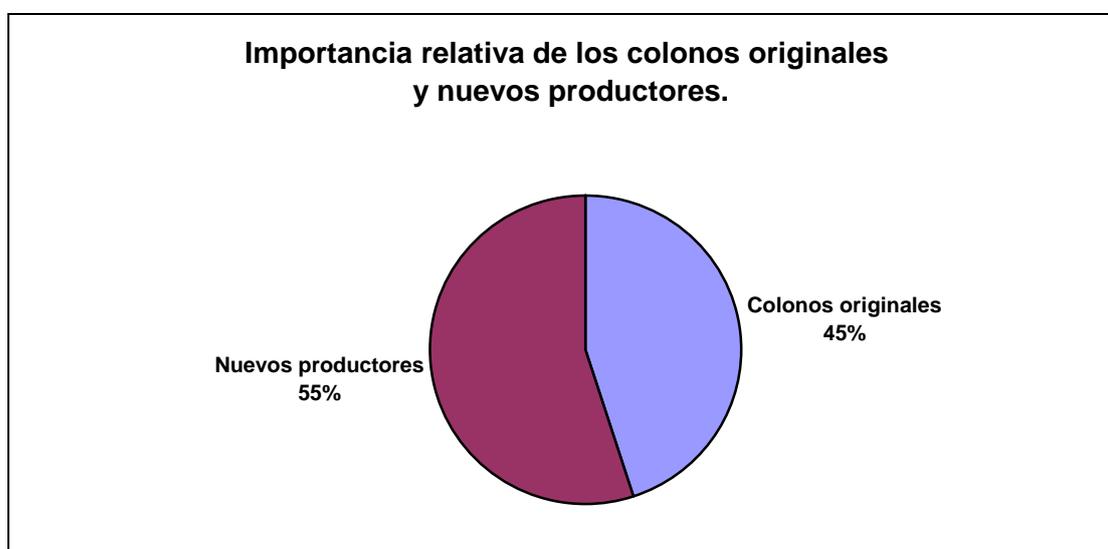
encuentran ubicados en puntos centrales de la colonia (“**donde pasa todo el mundo**”), no muy lejos de la ciudad y con algunos servicios como agua potable y gas.

Todos los procesos analizados incorporan innovaciones técnicas y organizativas como por ejemplo la utilización de láser para nivelar los suelos, la certificación de los cultivos, nuevas formas de plantación con alta densidad en cultivos de cebollas, los silos bolsas, nuevas variedades forrajeras, empaque al vacío, tractores de mayor potencia, la siembra directa, el riego por aspersión, etc. También surgen nuevas formas asociativas y nuevas formas de administración a cargo de personas jóvenes, con título o con cierta educación. Finalmente, la escala de gestión ha surgido como una alternativa para lograr cierta competitividad en las explotaciones existentes.

#### 4.- La representatividad de los casos analizados

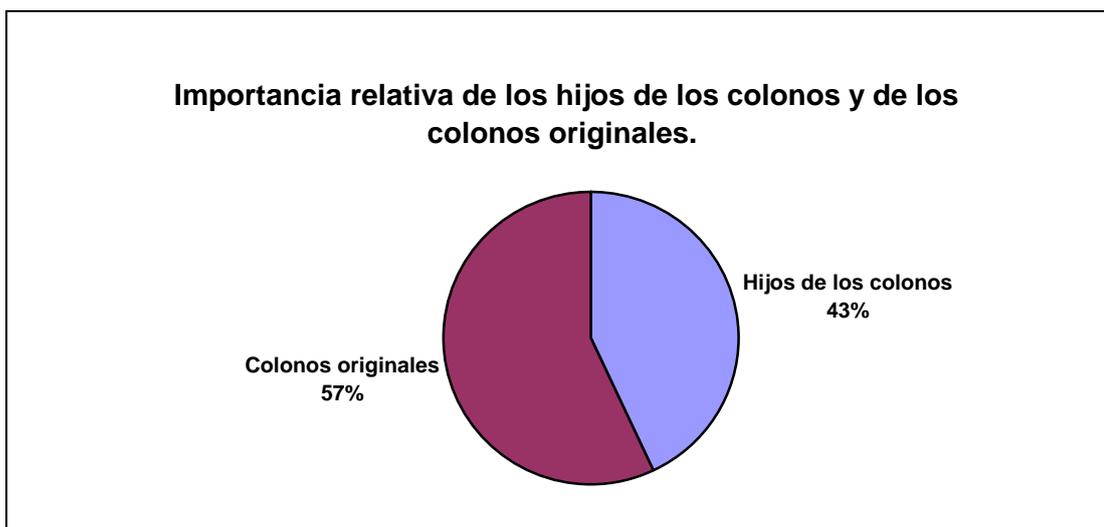
La acción de los colonos originales y nuevos productores, locales y extralocales, la mayor o menor actitud innovadora, construyen diferentes procesos que originan cambios en el territorio A continuación, y sobre la base de la encuesta al 5 % de las parcelas existente en el valle de Viedma se obtiene una representación de los productores ubicados en el valle de Viedma y que permiten conocer si el territorio avanza hacia lo que se ha definido como “la nueva ruralidad”.

- a) Colonos originales y nuevos productores: los colonos originales han dejado lugar a los nuevos productores, ya que la participación de estos últimos alcanza un 55 % mientras que un 45 % corresponde a “**colonos originales**”.



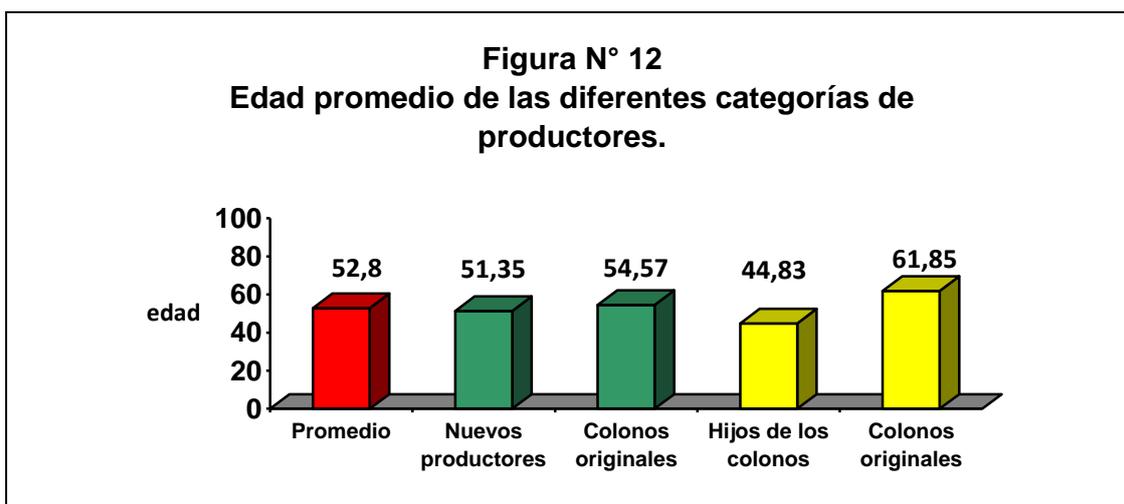
Fuente: Elaboración propia.

Del total de los **“colonos originales”**, un 43 % son los hijos de los aquellos que han asumido el control de las explotaciones mientras que un 57 % está a cargo de los antiguos colonos.



Fuente: Elaboración propia.

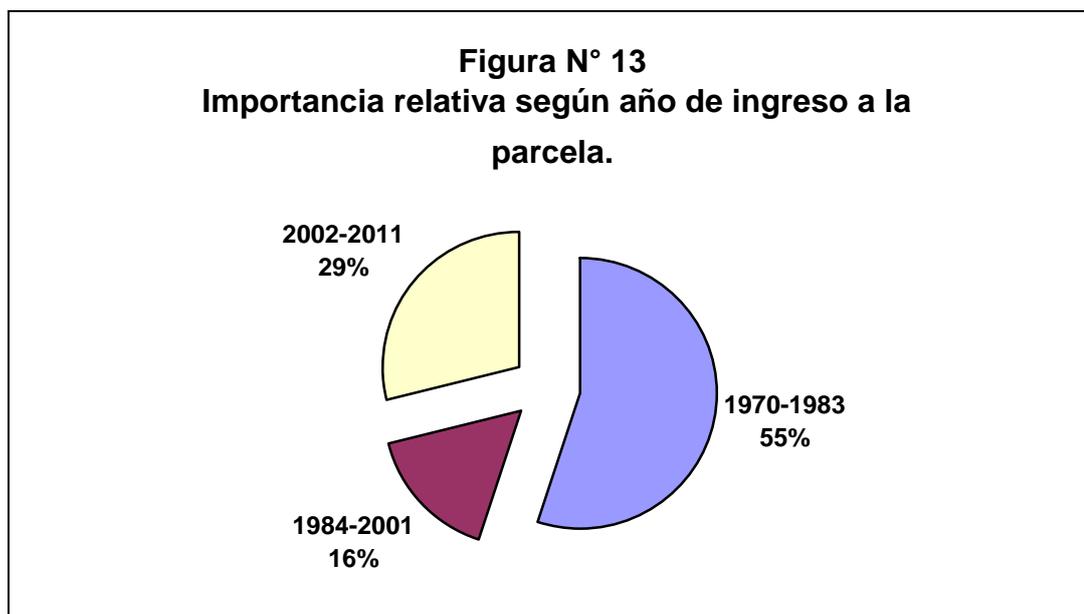
- b) La edad media de los productores de la muestra seleccionada es de 52,8 años mientras que los nuevos productores tiene una edad de 51,35 años y de la de los **“colonos originales”** es de 54,57 años. La edad promedio de los hijos de los **“colonos originales”** es de 44,83 años mientras que los **“colonos originales”** tiene promedio de 61,85 años.



Fuente: Elaboración propia.

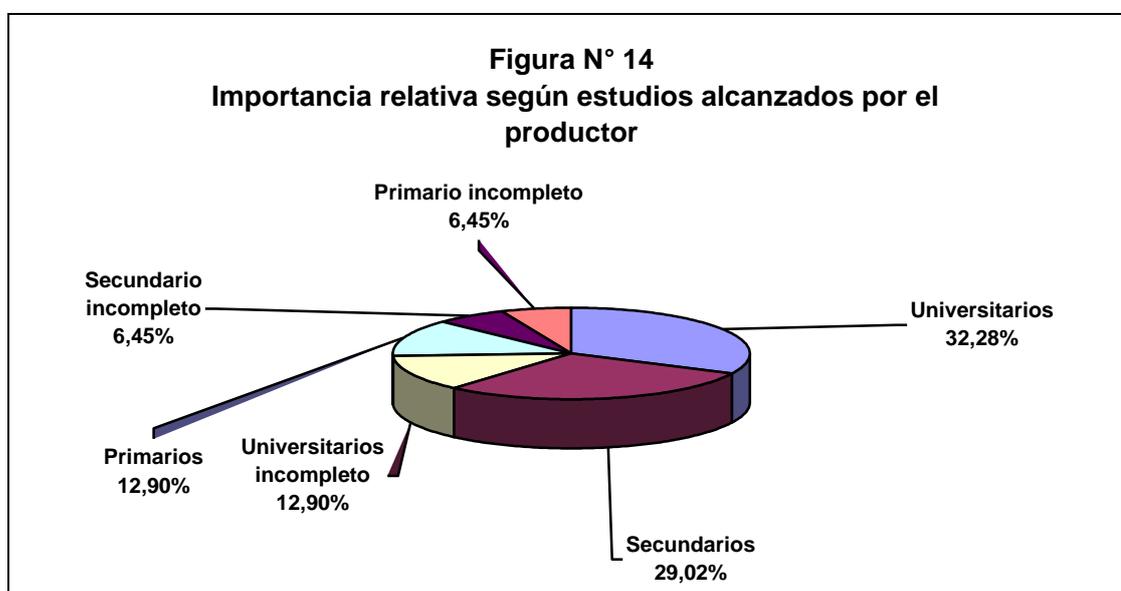
- c) El ingreso a las parcelas se produjo de la siguiente manera: un 55 % lo hizo entre el año 1970 y 1983; un 16 % entre 1984 y 2001 mientras que un tercer grupo, con un 29 % ingresó a partir del 2002 (Se aclara que 3 productores de los 31 productores encuestados, si bien no fueron colonos

originales, ingresaron antes de 1983 por compra de una parcela a un colono original).



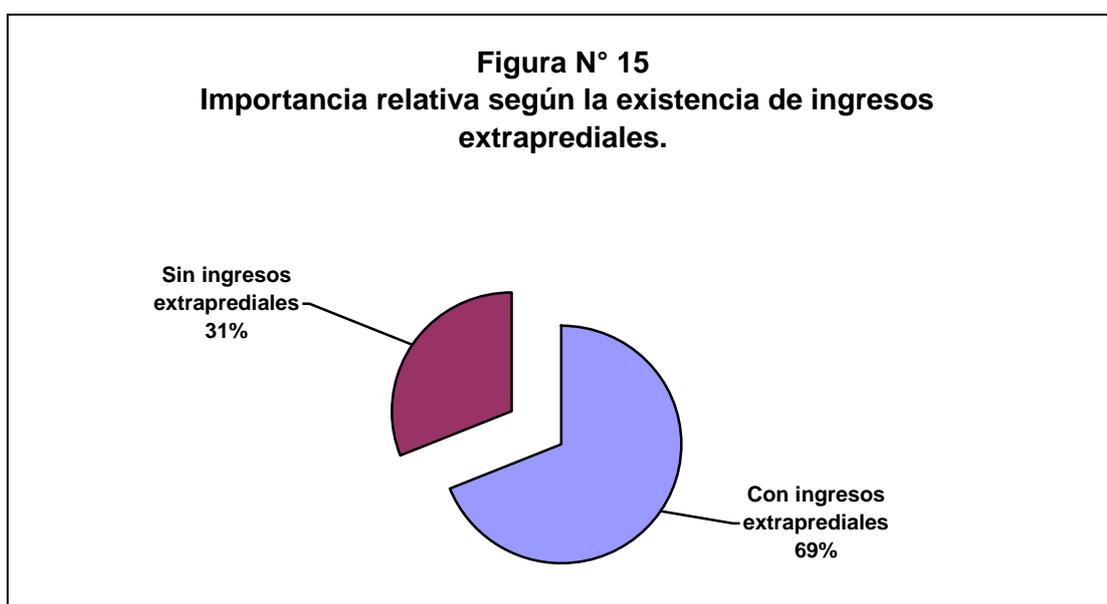
Fuente: Elaboración propia.

- d) Sobre los estudios realizados por el responsable de las parcelas, se destaca que un 32,28 % son universitarios, un 29,02 % con estudios secundarios, un 12,90 % con estudios universitarios incompletos y también con un 12,90 % con estudios primarios. Finalmente un 6,45 % tienen estudios secundarios incompletos y un 6,45 % con primario incompleto.



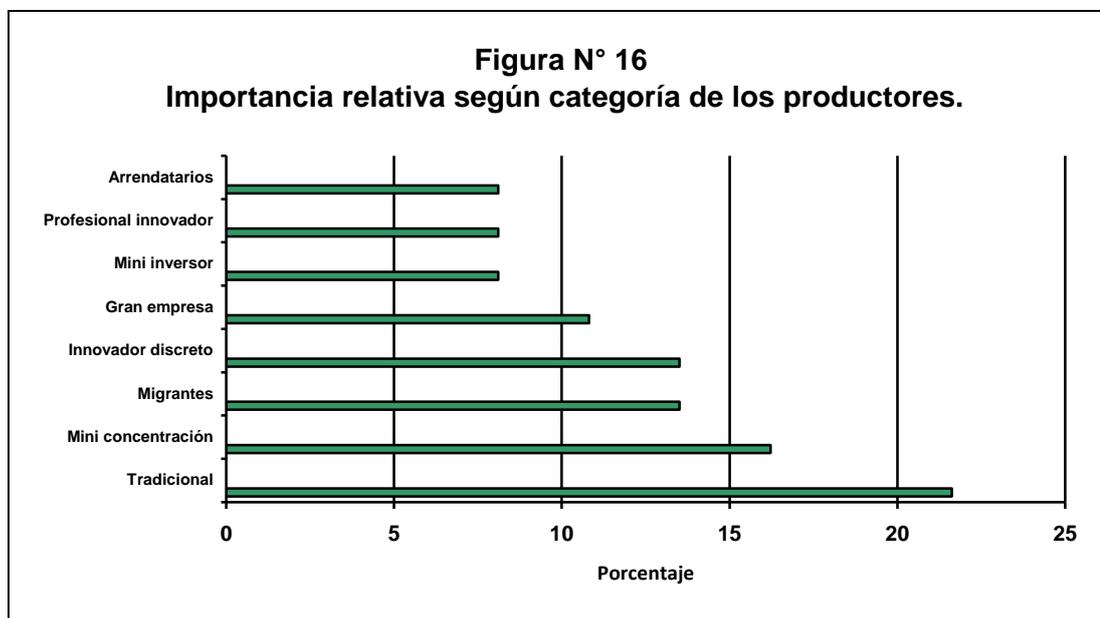
Fuente: Elaboración propia.

- e) Un 48,39 % de los productores vive en la parcela mientras que el resto lo hace en Viedma casi en su totalidad. Hay un par de casos que lo hace en Buenos Aires. La nacionalidad argentina prevalece con un 96,77 % mientras que el resto (3,23 %) es extranjero.
- f) Un 69 % de los productores declara tener ingresos extraprediales, ya sea en el área urbana o como ingresos rurales no agrícolas. El resto, un 31 %, no tiene ingresos extraprediales.



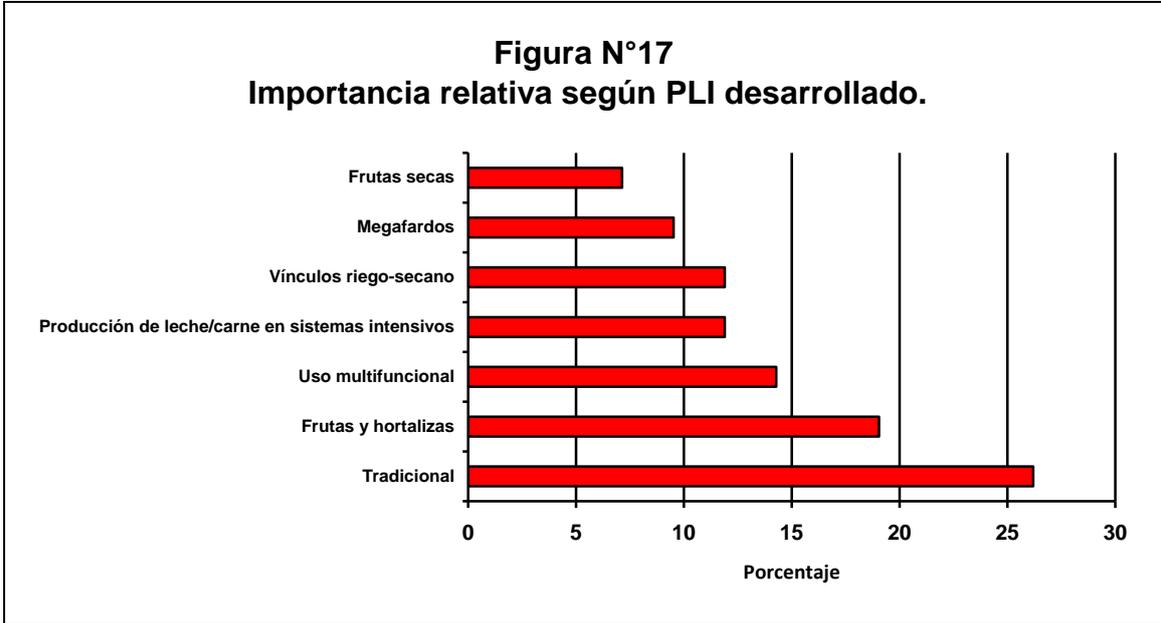
Fuente: Elaboración propia.

- g) Un 45 % se declara pertenecer a alguna asociación gremial que representa los intereses de los productores, un 40 % manifiesta tener o haber tenido una relación de cierta intensidad con el INTA y un 52 % ha obtenido algún tipo de ayuda por parte del gobierno a través del IDEVI o algún otro programa del gobierno provincial o nacional.
- h) Las categorías de productores que surgen de la muestra realizada son las siguientes:
- Tradicional = 21,61 %
  - Innovador discreto = 13,80 %
  - Profesional innovador = 8,11 %
  - Mini Inversor = 8,11 %
  - Mini Concentración = 16,21 %
  - Migrantes = 13,51 %
  - Gran empresa = 10,81 %
  - Arrendatarios = 8,11 %



Fuente: Elaboración propia.

- i) La concentración es un fenómeno destacado por algunos informantes calificados y productores entrevistados que se comprueba a partir de la estadística. Un 61,29 % de los productores encuestados manifestó tener una chacra en producción mientras que un 38,71 % posee más de una chacra. De este total, un 50 % tiene dos chacras en producción, un 41,66 % tres chacras y una empresa más de tres chacras (8,33%).
- j) Los procesos locales que se desarrollan son variados:
- Carácter pasivo/tradicional = 26,20 %
  - Venta de frutas y hortalizas en el mercado local, regional, e nacional e internacional con un 19,05 %,
  - Uso multifuncional del espacio rural = 14,29 %
  - Producción de carne y/o leche en esquemas intensivos = 11,90 %
  - Vinculo riego-secano = con un 11,90 %
  - Producción y exportación de mega-fardos = 9,52 %
  - Frutos secas = 7,14 %



Fuente: Elaboración propia.

- k) Con respecto al destino de la producción, el mercado local resulta el más importante ya que fue indicado en un 52 % de las veces, le sigue el mercado nacional/regional con un 24 % y finalmente el mercado internacional con un 14 %. Un 10 % no comercializa, o no se pudo recoger la información.

#### IV.- REFLEXIONES FINALES.

Esta tesis se propuso como objetivo principal determinar si existía una reterritorialización en el valle de Viedma a partir de la identificación de los diferentes actores (productores primarios), sus estrategias y los PLI de los cuales forman parte.

La información disponible permite concluir que el valle de Viedma exhibe una diversidad notable si lo comparamos con lo sucedido en la primera etapa de colonización; nuevos productores locales y extralocales se han incorporado al territorio, generado diversos procesos, en algunos casos innovadores. Existen al menos cinco categorías (algunas con subcategorías) de productores que dinamizan la actividad en este espacio rural, sus estrategias son variadas y producto de factores internos y externos a la parcela.

Entre los factores internos, se destaca el capital disponible predominante, el pasado, la composición de la familia y la percepción que se tenga sobre el futuro. Entre los factores externos, el rol del Estado, la relación con los trabajadores, la evolución de los mercados y los cambios en la política económica.

El **motivo** de la radicación de los primeros colonos fue variado y resulta de una mezcla de resultados económicos negativos en sus explotaciones originales debido principalmente a cuestiones climáticas como inundaciones, sequías, etc.; en algunos casos la búsqueda de nuevas oportunidades fue el motor que transformó a personas en los colonos de fines de siglo.

En cambio, en los nuevos productores existe una mezcla de oportunidad de inversión y amor por la tierra, nostalgia por épocas vividas con los padres y/o abuelos y la posibilidad de disfrutar de las prácticas agropecuarias con la familia.

A continuación se presentan algunas reflexiones y conclusiones referidas a la primera hipótesis planteada. Con respecto al capital disponible y su influencia en la estrategia adoptada, se pudo agrupar a los productores entrevistados en tres grupos: aquellos que basan su estrategia en la disponibilidad de capital cultural, un segundo grupo basado en la disponibilidad de capital económico y un tercero que dispone de una mezcla de capital cultural, económico y social.

<b>Categoría de productor</b>	<b>Capital principal Movilizado</b>	<b>Importancia</b>
Innovador discreto	Capital cultural incorporado y/o objetivado	13,80 %
Profesional innovador	Capital cultural institucionalizado	8,11 %
Inversores	Capital económico	35,13 %
Arrendatarios	Capital económico/social/cultural incorporado	8,11 %

En relación al primer grupo, se identifican los que son ricos en capital cultural incorporado (innovador discreto), otros que adoptan estrategias sobre la base de capital cultural objetivado (hijos de aquellos que fueron colonos originales) y finalmente, un tercer grupo, que se destaca por disponer de capital institucionalizado (profesional innovador).

Los productores que demuestran una actitud pasiva (tradicional, 21,61 %) disponen de una variada composición de las diferentes formas de capital incluso quizás de igual magnitud o mayor que los productores más activos (innovadores); sin embargo son los más afectados en su pasado reciente por perturbaciones de tipo climático (heladas), económicas (caída de precios), de estructura (escasa superficie de la chacra) y juicios laborales. También la edad avanzada, la falta de continuidad por parte de sus hijos y cierta actitud negativa hacia el aprendizaje y la búsqueda de oportunidades.

La mayoría de los productores coincide en un pasado que los vincula a tareas en el campo; el haber compartido una vida familiar ligada al campo en su niñez o adolescencia les permite disponer de este **“habitus”** tan particular que lo lleva practicar tareas agrícolas y ganaderas. A su vez, además de esta característica que actúa como común denominador, existe otro **“habitus”** más específico que le permite seleccionar actividades en el sector agropecuario. Así aquellos que crecieron en un ámbito frutícola tienen cierta predilección por estas actividades o aquellos que nacieron y se criaron alrededor de la producción animal se encuentran cómodos en ellas.

En el caso de la categoría **“innovador discreto”** queda claramente definida la orientación de su estrategia (una vez cerrada la procesadora de tomate) en relación a su capital cultural incorporado. En el cuadro siguiente se observa un resumen de cómo se determinaron las estrategias.

Estrategia del innovador discreto	Capital cultural incorporado
Multifunción (producción de dulces)	La mujer nació en el Alto Valle donde toda la familia elabora dulces, las madres, las abuelas, las hijas, etc.
Relación riego-secano	Domador, trabajó en campos con animales desde chico.
Producción de frutas con ventas en el mercado local	Nació en Mendoza, luego viajó al alto valle donde trabajó en chacras frutales
Producción de avellanos	Su padre vivió de chico en una zona de Italia donde se producía avellanos.

En las chacras que están a cargo de los hijos de los colonos se destaca la existencia de capital cultural objetivado, es decir que además de recibir la chacra como herencia pudieron a lo largo del tiempo que permanecieron con sus padres, adquirir el capital cultural incorporado para poder administrar las mismas.

En el caso de la categoría **“profesional innovador”**, su principal capital es el que le otorga su título a los efectos de desarrollar su estrategia de permanencia en el valle. La mayoría coincide, especialmente los originales, en que no poseían capital económico suficiente, lo que motivó que muchos de ellos tuvieran que emplearse en la administración pública para sostener en los primeros momentos su chacra. Algunos manifestaron disponer de cierto nivel de capital cultural incorporado producto de algunas experiencias laborales compartidas con sus padres.

La categoría **“inversores”**, se caracteriza por tener cierto capital económico, especialmente aquellos que provienen de la ciudad o de otras áreas rurales locales o extralocales. El capital cultural en este grupo se manifiesta en las preferencias y gustos por realizar actividades en el campo, producto de alguna situación vivida en el pasado. El capital económico le permite adquirir tecnología y los conocimientos adecuados para llevar a cabo las diferentes actividades. En esta categoría existen tres subtipos: mini inversor, mini concentración y gran empresa de acuerdo a la cantidad de capital movilizado, especialmente en relación al capital tierra. Se han detectado algunos casos de productores originales que a través de los años se han capitalizado, lo que le permitió adquirir otras parcelas conformando una unidad más grande de producción.

Finalmente, existe un grupo de productores, conocido como **“arrendatarios”**, por lo general con escaso capital económico pero que disponen de cierto capital cultural incorporado que complementan con determinado capital social.

El capital social es escaso en los actores del valle de Viedma y producto de relaciones cortas, simples y no estables que surgen de vínculos entre vecinos, amigos o parientes. También resultan insuficientes las experiencias más complejas como el funcionamiento del sistema cooperativo ya que la cooperativa más importante que existió y que representó los intereses de la mayoría de los productores cerró sus puertas en el año 1990, luego de jugar un rol de importancia tanto en lo económico como en lo social durante el primer periodo de la colonización.

Por lo general los productores hacen referencia al fracaso en recorrer caminos en forma conjunta entre los productores; algunas experiencias frustradas fueron el Frigorífico El Juncal, asociaciones para adquirir maquinarias, instalación de un galpón de empaque, etc.

Actualmente existen otras experiencias asociativas, aunque involucra a un menor número de productores, como la Cooperativa Agropecuaria de San Javier que agrupa a pequeños productores dedicados a la producción de fardos y otras, como COOPOP y Savia Andina que se consolidaron en el marco de políticas públicas de estímulo a la formación de cooperativas en la última década, dedicadas a la producción y comercialización de hortalizas.

Esta relativa escasez de capital social es preocupante ya que como señalan los autores de la escuela neoshupeteriana, la existencia de capital social es esencial para generar procesos de aprendizaje y acumulación de conocimientos. En tal sentido, las políticas públicas que favorezcan la

formación de este tipo de capital deberían ser primordiales si se aspira que estos territorios se comporten como innovadores.

Los intereses de los productores son representados por la Cámara de Productores del Valle Inferior; en este caso la participación y reconocimiento por parte de los productores es diversa y con matices ya que están los que se sienten representados y otros que cuestionan su accionar al considerarla demasiado politizada.

Otro ejemplo de participación es el funcionamiento del Programa de Mejora Competitiva Cluster de Frutos Secos, cuyo propósito es promover la cooperación entre productores e instituciones y que los mismos generen proyectos que permita aumentar la sinergia y la colaboración de sus integrantes. Como experiencia anterior los productores habían formado una Cámara de Productores de Nogales que actualmente se ha ampliado e involucra a los productores de avellanos.

También la Asociación de Sabores Cálidos de la Patagonia Norte, grupo de productores de diferentes rubros especialmente aquellos que realizan una utilización multifuncional del espacio y agregan valor a través de la industrialización en pequeña escala. Sin embargo, esta asociación, luego de una primera etapa que sirvió para relacionarse con el Estado y llevar adelante algunas acciones, fue disuelta ya que algunos productores habían dejado la actividad y otros ya no le interesaba participar.

Los productores que **integran la comunidad norteño boliviana** son valorados de diferentes maneras; hay productores locales que piensan que tienen una gran capacidad de trabajo ya que pueden hacerlo en grupo (alto capital social) sin diferencias y con condiciones climáticas no apropiadas, además de destacarse por su capacidad de aprender e integrarse en forma cooperativa. Otros en cambio sostienen, que estos productores se auto-discriminan para sacar ventajas, muchas acciones que realizan están en el límite del cumplimiento de la ley como por ejemplo su responsabilidad fiscal, la aplicación sin mayores cuidados de agroquímicos tanto para el aplicador como para el consumidor y que **“explotan”** laboralmente a sus mismos **“paisanos”**. Algún comentario destaca el trabajo en familia, incluso el **“juego”** de los hijos alrededor del trabajo de sus padres, siendo gráfico cuando comenta **“que maman la cultura del trabajo”**.

Los **costos de ajuste, información y negociación** son mencionados por algunos productores para descartar o elegir actividades; en el cuadro siguiente se resaltan algunos de los más importantes que surgen de las entrevistas seleccionadas:

<b>Costo de ajuste, información y negociación</b>	<b>Motivo</b>
Descarte de cultivos hortícolas y frutícolas	Productos que no se pueden almacenar y con mercados oscilantes
Dificultades para industrialización local de la leche producida por los tambos	Marco legal poco flexible para la contratación de mano de obra
Menor capacidad de negociación	Adelantos realizados por el comprador de la producción

El productor como integrante de la cadena fruti-hortícola es un eslabón muy débil a la hora de negociar ya que el comprador conoce que su producción es perecedera y que existe cierto apuro por vender. Además, los que manejan los mercados se encargan de crear cierta desconfianza entre los productores para desalentar la participación en forma cooperativa en la comercialización. Por otro lado, los productores manifiestan la necesidad de formalizar los compromisos por escrito, por ejemplo en el caso del alquiler de tierras o de ocupaciones transitorias de predios rurales.

Las **perturbaciones** producto de factores del contexto y/o de la propia explotación son permanentes y afectan a los sistemas agrícolas de diferentes maneras ocasionando en algunos casos cambios bruscos en las estrategias de reproducción seguidas por los productores primarios; se han detectado algunas que a continuación se detallan:

<b>Estrategia antigua</b>	<b>Perturbación</b>	<b>Nueva Estrategia</b>
Tambo y elaboración de quesos	Juicio laboral	Ganadería con alta tecnología y concentración (escala de gestión)
Horticultura	Caída de precios e imposibilidad de pagar créditos	Ganadería extensiva con mínimo gastos
Horticultura de exportación	Caída de precios en mercados europeos y enfermedades que malogran la cosecha	Cierre de algunas unidades de negocio y re-estructuración
Producción de uvas y elaboración de vinos	Fallecimiento del propietario. Crisis en los mercados externos	Puesta en venta de la empresa; se frenan los planes de expansión; se re localizan las ventas en el mercado local
Invernada con alta carga animal	Enfermedad y fallecimiento del peón	Capitalización de hacienda

La **personalidad del productor innovador** se resume a partir de algunas de las características enunciadas por los mismos en las entrevistas.

El productor debe ser emprendedor, luchar por las cosas, con cierta tendencia a la aventura, adoptar la cultura del trabajo, perfeccionarse continuamente y trabar relaciones de amistad con las personas que se vinculan con su explotación. Sentir atracción por participar en encuentros sociales, técnicos y la posibilidad de asociarse con otros productores (**interacción**). Estar informado y manejar la información para resolver los problemas. Hay que tratar siempre de incorporar cosas nuevas. Tener ganas de aprender, saber que nunca se termina de aprender y aprender preguntando. Hacer pruebas en forma constante, no confiar totalmente en lo que te dicen los expertos ya que nadie mejor que el propio productor conoce su explotación. Todo se hace a **“prueba y error”**, destacando la necesidad de llevar a cabo proceso de **autoaprendizaje e investigación**.

En muchos innovadores, se vincula el conocimiento tecnológico con un componente codificado y un componente tácito. Este último, estimo es una característica destacable en aquellos que se categorizaron como **“innovadores discretos”**. También muchos de estos innovadores destacaron su propia capacidad de trabajo y el aporte de toda la familia, especialmente de la mujer, lo que marcaría un cierto rasgo de **cohesión interno** considerado fundamental por los autores mencionados en párrafos anteriores.

Las innovaciones relacionadas con las prácticas rurales que se destacan son el nivelado con rayo láser, los tractores y maquinaria agrícola de alta potencia, el riego por aspersión y la moto como herramienta para aumentar la velocidad en que se realizan los trabajos (**innovaciones en equipos y conocimientos**). En el caso de la ganadería, la aparición del silo bolsa, nuevas variedades forrajeras, las máquinas corta-picadoras para ensilaje constituyen el cambio y mejoran la performance de estos sistemas productivos. En todos los casos se observa la incorporación de medios de comunicación como el teléfono, internet, la televisión y los vehículos movidos a gas.

A partir de la definición de PLI se construyó la **trayectoria** de aquellos más importantes, estableciendo el rol y la importancia de cada uno de los actores que participó y aun participa. Muchos de estos actores mencionan que a lo largo de los años, han desarrollado un **proceso de aprendizaje acumulativo**. Además del sistema tradicional, he logrado identificar al menos 6 procesos locales de innovación, algunos con innovaciones radicales y otras organizativas. Es importante destacar que el 73,80 % de los encuestados manifestó impulsar alguno de los PLI definidos; sin embargo es necesario recordar que no se evaluó la intensidad de estos procesos en el interior de cada parcela. Los dos PLI más destacados son la venta de frutas y hortalizas en el mercado local, regional, nacional e internacional con el 26,20 % y el uso multifuncional del espacio rural con 14,29 %.

La exportación como fenómeno reciente permite conectar lo **global con lo local**, suponiendo un comportamiento competitivo de algunas explotaciones si bien aún no existe una fuerte corriente exportadora que permita suponer que

el territorio logra colocar su producción en estos mercados (14 % de las menciones, según la encuesta).

<b>Mercados</b>	<b>Productos</b>
Unión Europea	Nueces, cebollas, avellanas, plantas de avellanas, cerezas
Arabia Saudita, Emiratos Árabes	Mega-fardos
Brasil, Estados Unidos	Vinos

Entre los **desarrollos locales de conocimiento** detectados en algunas de las actividades practicadas por los productores, se destacan las siguientes:

<b>Desarrollo local de conocimiento</b>	<b>Característica</b>
Producción de uva y elaboración de vinos	Objetivo producir un “vino de la región”. Grado de avance: intermedio
Elaboración de quesos	Desaprovechado. Abandono de la actividad
Producción de fruta diversificada	Manejo de las heladas, elección de variedades y protección con alamedas.
Producción de avellanos	Tecnología de producción y secado apropiada a la zona probada por una empresa y un productor; se redacta un libro técnico en el marco del Cluster de Frutos Secos.
Producción de cebolla con altos rendimientos y colocación en el mercado europeo	Desaprovechado. La empresa se reestructura y abandona la actividad.
Producción y comercialización de cerezas en el mercado europeo	Desaprovechado. El productor se dedica al mercado local y a la industrialización.

La evolución del grupo familiar tiene una cierta influencia sobre las estrategias adoptadas por los productores, aquellos que tienen hijos que acompañan tienen un mayor incentivo para llevar adelante estrategias que necesitan varios años para su desarrollo pleno mientras que aquellos que no tienen hijos y/o una edad avanzada optan por sistemas tradicionales/pasivos.

Sin duda el entorno fue cambiante desde el inicio de la colonización; las ideas que dieron lugar a este proceso fueron la de promover el desarrollo rural instalando a las personas con todo lo necesario para asegurar su sustentabilidad (vivienda, electricidad, caminos, fuerte acompañamiento del Estado, etc.). Sin embargo, estas ideas que tenían cierto apogeo a nivel mundial, estimo que cambiaron a partir de fines de la década del sesenta cuando Estados Unidos abandona su patrón de convertibilidad con el oro y al

poco tiempo se dispara el precio del petróleo. Se podría pensar que fue quizás en estos momentos donde el mundo abandona ideas desarrollistas para comenzar una nueva etapa donde las restricciones están a la orden del día.

Sin embargo, el proyecto colonizador seguía su marcha quizás por inercia pero ya las condiciones mundiales habían cambiado y al poco tiempo cambiarían las nacionales cuando se produce la reforma financiera del año 1976 y el crédito **“barato”** que permitía la financiación de la producción dejó de existir. Los colonos estaban embarcados en un proyecto colonizador pero ya las condiciones para sostener el mismo habían desaparecido. Esto queda comprobado ya que las primeras adjudicaciones fueron las más completas y luego a medida que se iban entregando nuevas etapas, las mismas tenían menos mejoras.

El **rol del Estado** en relación a las estrategias que adoptan los productores primarios tiene variadas interpretaciones pero se puede apreciar fácilmente dos etapas claras y una de transición; una primera, de tipo exógeno, en la que el Estado realizó una importante inversión para desarrollar el valle e instalar a los colonos que cubrió el periodo 1970-1983, luego del cual abandonó paulatinamente una serie de funciones y objetivos como por ejemplo sumar nuevas tierras bajo riego y acompañar a los colonos con la misma intensidad que al principio. Este periodo se extendió entre 1983 hasta 2001 cuando la crisis finalmente reinstala un rol más activo del Estado, con intervenciones que acompañan a la actividad privada.

Las primeras críticas al comportamiento del Estado se refieren a la forma en que se realizó el proceso de colonización ya que la forma de adjudicar las chacras no era la mejor; por ejemplo aquellos que tenían más puntos (por ejemplo porque disponían de maquinaria) recibían las chacras con tierras de mejor calidad y ubicación.

Por otro lado, el tamaño de las chacras fue cuestionado ya que la mayoría de los colonos coincide en la necesidad de chacras más grandes que permitieran la rotación entre la agricultura y la ganadería. También los **“colonos originales”** recuerdan la prohibición de realizar otras actividades productivas que no estuvieran indicadas en el proyecto IDEVI como que en las parcelas fruti-hortícolas no se podía tener una pequeña granja. Los planes propuestos por los técnicos muchas veces quedaban a mitad de camino, algunos de los casos entrevistados sugirieron que estos planes surgían más para conservar el trabajo de los propios técnicos que como un mecanismo de ayuda a los productores.

Existió un periodo en que el proceso de adjudicación se politizó demasiado y como resultado se entregaron más chacras que las aconsejadas por los estudios de suelo; así muchos productores recibieron parcelas con suelos inadecuados para la producción hortícola y/o frutícola.

Son varias las críticas con respecto a políticas que adoptó el IDEVI en determinados momentos con algunos productores ya que cuando no podían pagar sus deudas se lo presionaba para que vendieran su chacra a productores más grandes o con más capacidad financiera, lo que se considera una errónea política por parte del IDEVI .

Algunos de los **colonos originales o sus hijos** tienen buenos recuerdos de una línea de crédito para la compra de tractores previa al “Rodríguez” mediante la cual una cantidad importante de productores (40) pudieron adquirir un tractor y luego pagar cuotas menores por el efecto de la inflación sobre líneas de crédito a tasas de interés real negativas.

Si bien el rol del Estado siempre es un tema conflictivo al momento de realizar las entrevistas y muchos entrevistados no se avienen a opinar en forma amplia y sin prejuicios, se pudo determinar que el Estado en algunas oportunidades actúa con cierta **sinergia e integridad organizativa**, en otras se ejemplificaron situaciones donde esto no ocurría.

Sobre el servicio de riego que se privatizó en la década del noventa del siglo XX existen opiniones diversas, ya que los productores de mayor tamaño señalan que el agua es lo más barato que existe en el valle, mientras que los pequeños productores plantean que no pueden pagar su costo. Estos últimos sostienen que el servicio de riego debería volver a manos del Estado provincial y este debería fijar una política conveniente en este aspecto que atienda las necesidades de los pequeños productores.

Existen diversas opiniones sobre el rol del IDEVI en la consolidación de algunas iniciativas productivas; están los más críticos que piensan que el Estado fracasó completamente en sus políticas para lograr el desarrollo en su territorio, mientras otros sostienen que el IDEVI jugó un rol más que destacado en el progreso de su parcela. Actualmente el IDEVI y otras instituciones públicas, acompañan al productor en determinadas iniciativas aunque su rol es menos importante y determinante. Sin embargo, la opinión generalizada es que el IDEVI siempre acompañó, aunque en un contexto económico sumamente desfavorable para el sector agropecuario con gran incertidumbre en materia económica en buena parte del periodo analizado. Los productores, por lo general, afirman la conveniencia de endeudarse con el IDEVI antes que con los bancos.

Es un problema a resolver por parte del Estado es la instalación de una sala de faena y despostado para pequeños animales ya que las normas sanitarias impiden la faena en la chacra y la venta de estos animales en los comercios. La falta de una planta de este tipo impide el desarrollo de animales de granja como cerdos, pollos y corderos que son una interesante alternativa de ingreso complementario para los pequeños productores. También es notable la falta de industrias que procesen la materia prima, como por ejemplo una procesadora de tomates o una industria láctea como existía en la primera etapa. Sólo existe un frigorífico de alcance regional, siendo una materia pendiente el desarrollo de emprendimientos agroindustriales.

La modificación de la relación de fuerzas en este **“campo productivo”** parece ser otra diferencia con respecto a la primera etapa ya que en aquel momento el Estado de una manera fundamental y los colonos agrupados en una sólo categoría (aunque con matices), eran los que se disputaban la propiedad de los recursos. Actualmente, el surgimiento de nuevas categorías, un rol no tan importante del Estado y la menor disponibilidad de recursos, permite suponer un cambio en la distribución de las fuerzas y en alguna medida

el surgimiento de algunas estrategias por parte del Estado que permitan sostener las categorías más débiles que existen en el territorio y también por parte de los productores en forma individual. En el primer caso, y a modo de ejemplo, existen múltiples iniciativas (fomento de cooperativas, PRODERPA, apoyos por parte de Subsecretaría de Agricultura Familiar, etc.) para sostener la llamada agricultura familiar. y frenar los embates, especialmente de los llamados inversores y amortiguar las ***“tensiones”*** que la lucha por permanecer en el territorio genera. Por otro lado los productores individuales, se plantean el ingreso extrapredial o el desarrollo de varias funciones, no solo la productiva en su parcela.

Es oportuno mencionar que el ingreso extrapredial ha resultado determinante en las mayorías de las estrategias adoptadas por los productores y empresas ya que esta posibilidad les permitió equilibrar el sistema. De los resultados de la encuesta, un 69 % de los mismos tiene ingresos extraprediales.

La legislación laboral es criticada por la mayoría de los productores principalmente en los inversores chicos y medianos; la industria del juicio laboral y los numerosos trámites impiden la contratación de personal por los enormes costos y riesgos que acarrea por lo tanto muchos prefieren seguir en actividades de mediana intensidad. Esta actitud de los productores locales es aprovechada por ***“los migrantes del norte y de la República de Bolivia”*** que al actuar en grupos familiares pueden sortear estos obstáculos y generar actividad (especialmente en la horticultura) donde los otros se abstienen.

Existen numerosas instituciones públicas y ONG operando en el valle con ayudas a los pequeños productores pero lamentablemente no se articulan entre ellas y muchas veces se malgastan los recursos. Además del IDEVI, se reciben aportes del Plan Ganadero Provincial y Ley Ovina, que enfocan la problemática desde un sector (ovino, bovino) y no tanto desde el desarrollo territorial. Sin embargo, una excepción que merece ser destacada fue el PRODERPA, programa internacional propuesto por el FIDA y que financiaba a las organizaciones de productores formales (Comunidades de Pueblos Originarios, Cooperativas, Asociaciones, etc.) o no formales para la adquisición de diferentes bienes y capital de trabajo. De una manera indirecta pero no menos importante, fue un buen intento de no sólo mejorar la productividad de los factores sino también construir capital social y cultural, a partir de que los propios productores asociados decidieran el destino y manejo de los recursos.

Otro ejemplo es el turismo rural, donde existió un apoyo destacado por parte del INTA, el Ministerio de Turismo de la Provincia de Río Negro y el Municipio de Viedma, aunque los productores mencionan la necesidad de un plan integral que ordene y planifique las cuestiones básicas relacionadas con la actividad.

En el caso de las actividades de investigación y extensión se destaca el Programa Cambio Rural del INTA y la presencia de algunos profesionales de la EEAIVRN. Lamentablemente faltan investigaciones básicas en algunos temas relacionados con la producción de frutas secas y también los productores

extrañan la labor del extensionista que en las primeras etapas visitaba asiduamente las chacras.

El gobierno de la Provincia de Río Negro apoya iniciativas que tienden a rescatar algunos aspectos de historia, la cultura y la preservación del ambiente como en el programa Humedales de Río Negro. También resulta de importancia el sostenimiento de algunos movimientos cooperativos que involucran a productores hortícolas a partir del apoyo económico proveniente del PRODERPA, PROSAP y la Subsecretaría de la Agricultura Familiar.

La **mano de obra** es uno de los principales problemas destacados por los productores debido no sólo a los altos costos en relación a otras zonas del país sino también por las complicaciones burocráticas de su contratación. Uno de los cambios tecnológicos que se implementa y que tiene por objetivo reducir la cantidad de mano de obra empleada es la cosecha mecánica de cebolla.

El rol de las empresas de cierta envergadura es importante en la dinámica local, ya que generan una demanda de mano de obra siendo para los habitantes de la localidad de San Javier (nacida bajo el efecto de la colonización) una posibilidad para obtener empleo para numerosas personas. Las dos empresas que más trabajo generaron en esta localidad fueron Quequen SA y Bodegas Laperayde SA. Sin embargo, en el caso de la producción de megafardos se ha generado una economía de enclave, que si bien ha generado una corriente exportadora que libera algunos recursos en el medio, no ha establecido demasiados nexos (pocos empleos, nula transformación, etc.) con la economía más allá de lo imprescindible para sostener las ventas al exterior.

La **relación rural-urbano** es intensa y se demuestra a partir de numerosos ejemplos entre los que se destacan la existencia de nuevos productores cuya residencia es el área urbana, el surgimiento del turismo rural que brinda servicios especialmente para los habitantes del área urbana, la existencia de la feria que convoca dos veces por semana a la mayoría de los productores hortícolas, especialmente aquellos que tienen menos recursos, la chacra con doble función ya que se utiliza como lugar de residencia de aquellos que tienen trabajo en el área urbana y también para lograr un ingreso complementario.

Por otro lado, algunos productores sobre todo de productos nuevos como queso u orégano encontraron ciertas dificultades para colocar su producción en el mercado local ya que los comerciantes los descartan pensando que no tienen la calidad que registran otros productos que ingresan desde otras provincias.

Sin embargo, otros sostienen que el mercado local se ha robustecido en los últimos años y se demanda una cantidad importante de frutas, hortalizas y ganado menor como lechones y corderos.

La **vida social** tiene al menos tres lugares de encuentro; alrededor del Centro Gaucho en San Javier que aglutina a productores cercanos a esta localidad y vinculadas con la producción ganadera y de forrajes, de las cenas mensuales con epicentro en el Centro Cívico El Juncal que reúne a productores

más antiguos, radicados en la primera etapa del valle y finalmente aquellas fiestas y encuentros organizados por la comunidad norteño boliviana. La existencia de vida social es considerada fundamental para retener al productor en las chacras ya que muchas veces el ocio, una vez finalizada su tarea diaria, es causa de problemas en el grupo familiar.

En casi todos los casos, el **valle** es realizado por la amplia disponibilidad de agua y las notables inversiones en canales riego y drenaje; a su vez los colonos originales, en su mayoría, destacan la importancia de los centros de servicios donde sus hijos tuvieron la oportunidad de estudiar y recibir servicios de salud.

Con respecto a la segunda hipótesis se puede decir que a lo largo del tiempo, se produjeron varias transformaciones en el valle de Viedma; no sólo la construcción de los canales, la nivelación de las tierras y la formación de las chacras, sino básicamente en el orden productivo, económico y social.

En el proceso de construcción del territorio (territorialización) del valle de Viedma se puede distinguir claramente al menos tres etapas. La primera, entre 1958 y 1983, la segunda, que se extiende entre 1984 y 2001 y finalmente la etapa actual, que comienza cuando se desata la crisis bancaria y económica del inicio del siglo XXI, que originó una devaluación que pone fin a la convertibilidad del peso con el dólar mejorando sensiblemente los parámetros económicos-productivos.

La primera etapa se caracterizó por una amplia participación del Estado orientando la producción y comercialización, gestionando y aportando recursos como corresponde en un proceso de colonización. La segunda etapa se identifica con la crisis y una modificación brusca del rol del Estado que consistió en el retiro de la mayor parte de las actividades económicas (privatización del banco provincial, formación de consorcios privados de riego, reducción del tamaño del IDEVI, menor cantidad de recursos para financiar la producción y expansión del proyecto). Finalmente, la tercera etapa se puede considerar como de desarrollo endógeno, donde los actores locales aunque también extra-locales adquieren un rol destacado impulsando diversos PLI, mientras el Estado acompaña y en algunos casos, promueve estos procesos.

Etapas	Periodo	Características
Territorialización (primera etapa, sentido positivo <sup>9</sup> )	1958-1986	<p>Construcción de red de riego y drenaje</p> <p>Entrega de parcelas a los colonos</p> <p>Instalación de agroindustria</p> <p>Funcionamiento de la cooperativa 20<sup>a</sup> y Cooperativa San Javier.</p> <p>El Estado como dinamizador de la actividad económica (exógeno)</p>
Desterritorialización (segunda etapa, sentido negativo)	1987-2001	<p>Privatización del consorcio de riego</p> <p>Menor participación del Estado como dinamizador de las actividades de la colonia</p> <p>Algunos colonos venden sus parcelas. Otros resisten.</p>
Territorialización – (Tercera etapa, sentido negativo/positivo)	2001-2012	<p>Nuevos productores (áreas urbanas, áreas de secano local y extralocal)</p> <p>Algunos productores se retiran/excluyen de la actividad.</p> <p>Se producen algunas tensiones entre los inversores y los pequeños productores</p> <p>Incipiente integración al mundo a partir de la exportación de algunos productos</p> <p>Un rol más activo del Estado (carácter endógeno) aunque de menor protagonismo que en la primera etapa.</p> <p>Incorporación de nuevas tierras por parte de los colonos</p> <p>Surgimiento de nuevas asociaciones entre productores (cooperativas).</p> <p>Procesos locales de innovación (producción de mega fardos, de frutos secos, elaboración de vinos, etc.).</p> <p>Nueva relación urbano-rural (feria, inversiones de la ciudad, etc.).</p> <p>Deslocalización de las actividades económicas y sociales</p>

<sup>9</sup> Hace referencia a los procesos de fragmentación o pérdida de control territorial por parte de un individuo, grupo o actor social, tanto en el sentido negativo (exclusión) o positivo (mudanza y construcción de un nuevo territorio) (Albaladejo *et al*, 2014).

Finalmente, se puede concluir que esta territorialización no origina un único territorio sino **“una multiterritorialidad”** según el término empleado por Haesbaert (2004) mencionado por Albaladejo *et al* (2014) ya que conviven diversas categorías de actores con sus estrategias, enmarcados en múltiples procesos locales y extralocales, con mayor o menor grado de innovación.

La nueva **“ruralidad”** en esta reterritorialización seguramente es una construcción distinta a la ruralidad que emergía en la etapa de la colonización donde el colectivo era **“la tierra para él que trabaja”** o **“estamos construyendo la Patagonia Húmeda”**. Por otro lado, la categoría **“colonos”** en esa época fue suficientemente homogénea, eran todos iguales quizás con las mismas o parecidas necesidades, sueños, valoraciones, proyectos e ideales y al menos en los primeros momentos, constituía una identidad que unía/ligaba al individuo con la tierra a colonizar. También la fuerte presencia e injerencia del Estado hacía que la **“suerte”** o el **“éxito”** de los individuos estaba muy ligado al accionar del mismo, o al menos se aseguraba cierto acompañamiento o refugio, especialmente ante la adversidad. Finalmente, un común denominador entre todos los actores de ese momento fue una fuerte y en muchos casos la inocente y un tanto ingenua (no por imposible sino por las difíciles condiciones de producción y el cambio e impacto inesperado de las políticas económicas mundiales y nacionales, quizás no visualizadas en ese momento por ningún actor, ni siquiera por el Estado) creencia que se estaba ante la oportunidad de vivir un proceso de desarrollo rural que posibilitaría el mejoramiento de la calidad de vida de todos aquellos que se radicaban en el valle.

Si bien es difícil caracterizar a la ruralidad actual, existen diversos elementos que permiten suponer o inducir una construcción diferente, al menos la existencia de varias categorías de productores con pensamientos, ideas y búsquedas distintas (locales y extralocales, inversores y neorrurales, migrantes, etc.), mayor o menor grado de innovación y la permanencia de sistemas tradicionales, las mejores en los medios de comunicación y movilidad, que posibilitan un acercamiento entre lo rural y urbano, los nuevos mercados (incluso externos) y el funcionamiento, quizás mucho menos intervencionista, del Estado. A modo de ejemplo, una empresa extranjera que produce y exporta heno de alfalfa no valoriza de la misma forma el patrimonio territorial (“abundancia de agua”) que un agricultor familiar cuyo destino no sólo depende de los recursos naturales sino del entramado social (existencia de escuelas, hospital, centros de servicios, etc.) que le asegure la permanencia en el lugar.

Un cambio, rotundo si se quiere, es que se ha dejado de soñar y se percibe una mezcla agrídulce que resulta de los recursos disponibles tanto naturales, de infraestructura y humanos, las oportunidades de los mercados, la acumulación de saberes y conocimientos fruto del trabajo de tantos años y de las posibilidades aún no del todo aprovechada que otorgan los modernos e innovadores sistemas de producción y comercialización que facilitan el trabajo aunque requieren de un nivel cada vez más alto de capital y tecnología.

Algunas preguntas de investigación que surgen de este trabajo se relacionan con el grado de sustentabilidad de estos procesos, su intensificación

en la explotación y en qué medida se pueden remover los puntos críticos que frenan su expansión.

Se considera que el Estado debería implementar políticas enmarcadas en un plan de desarrollo territorial que permita canalizar los recursos, sin generar procesos de exclusión social. Sin embargo, es menester explicar a la población que las condiciones que originaron el proyecto han cambiado rotundamente y ya la propuesta idílica del desarrollo de la década de sesenta (de carácter exógeno) al menos por ahora está lejos de volver a formularse como en el pasado, y que debe darse paso, siguiendo una propuesta de Nogar (2010), a una alternativa que contemple el carácter sistémico-multifuncional de los espacios rurales y no tan sectorial, las articulaciones locales y las vinculaciones extraterritoriales, haciendo hincapié en las innovaciones que mejoren la competitividad territorial.

Estas políticas deberían reforzar el crecimiento del capital cultural a través de la promover la cultura de trabajo y el “**cariño**” por la tierra mediante un plan que comprenda a toda la población en sus diferentes ámbitos educativos y laborales; por otro lado también se debe estimular la formación de capital social, factor considerado clave en la innovación, fomentando la participación en cooperativas y asociaciones para que de esta manera la población aproveche las sinergias que el trabajo en conjunto genera.

## V. BIBLIOGRAFIA

- ABALO, C. (1998). "Especialización Agroalimentaria y Diversificación Industrial en la Argentina. Hacia un nuevo paradigma de inserción en la economía mundial". Colección La Argentina que viene. Fundación Argentina para la Revolución de los Alimentos. Editorial Atuel, Buenos Aires (Argentina).
- BARSKY, O. y Gelman, J. (2001). "Historia del Agro Argentino. Desde la Conquista hasta fines del siglo XX". Editorial Grijalbo S.A., Buenos Aires (Argentina).
- ALBALADEJO, C. (2001). "Una Argentina "discreta... La integración social y territorial de las innovaciones de los agricultores familiares en el Partido de Saavedra (Pigue), Argentina". Revista Universitaria de Geografía, Volumen 10 N° 1 y 2, Bahía Blanca (Buenos Aires).
- ALBALADEJO, C. (2004). "Innovaciones discretas y reterritorialización de la actividad agropecuaria en Argentina, Brasil y Francia". En "Desarrollo Rural y Nuevas Ruralidades en Argentina" compilado por ALBALADEJO, C. y BUSTOS CARA, R. Co-edición UNS, INRA-SAD, Médiations,IRD/UR 102. Bahía Blanca (Bs.As.). Argentina.
- AMTMANN, C. y WELLS, G. (2003). "Expansión transnacional y nueva ruralidad: conflictos del sector lechero en el sur de Chile". En: BENDINI, M. y STEIMBREGER, N. (comp.), Territorios y organización social de la agricultura. Cuaderno GESA 4, Editorial La Colmena. Buenos Aires.
- BENENCIA, R., QUARANTE, G. et al (2009). "Cinturón Hortícola de la Ciudad de Buenos Aires, Cambios sociales y productivos". Ediciones CICCUS. Buenos Aires.
- BENENCIA, R. y FLOOD, C. (2005). "Trayectorias y contextos. Organizaciones rurales en la Argentina de los noventa". CEDERU – Editorial La Colmena. Buenos Aires.
- Bozal, A. (2012). "La resiliencia de los tamberos en el valle Inferior del río Negro". En TAGLIANI, P. y VILLEGAS NIGRA, M. (compiladores), Complejos Productivos en Río Negro. Editorial Educo. Viedma (Río Negro).
- BOURDIEU, P. (2011). "Las estrategias de reproducción social". Primera edición. Editorial Siglo Veintiuno Editores. Buenos Aires. Traducido por Alicia Beatriz Gutiérrez.
- BURGUENO, O. y PITTALUNGA, L. (1994). "El enfoque neo-schumpeteriano de la tecnología". Revista Quantum, Volumen 1 N° 3, Montevideo (Uruguay).
- BUSTOS CARA, R. (1998). "Espacio-tiempo y territorio". En Estudios Regionales Interdisciplinarios. Compiladores Cernada de Bulnes y Bustos Cara. EdiUNS.
- BUSTOS CARA, R. (2002). "Los sistemas territoriales. Etapas de estructuración y desestructuración en Argentina". Anales de Geografía de la Universidad Complutense, Vol.22, 113-129, Madrid, España.
- BUSTOS CARA, R. (2008). "Por una geografía de la acción territorial". X Jornadas Cuyanas de Geografía". La Geografía frente a la necesidad de integrar territorios y voluntades. 28 al 31 de mayo de 2008.

CASAMIQUELLA, O. "El riego en la provincia de Río Negro. Auge, crisis y futuro". Fundación Proyecto Sur, 1995, Viedma (Río Negro).

CÁCERES, D. (2006). "El campesinado contemporáneo". En: "Y...vivimos de las cabras": Transformaciones sociales y tecnológicas de la Capricultura, Capítulo I, pp. 23/46. Ed. La Colmena, Buenos Aires (Argentina).

CÁCERES, D. y SILVETTI, F. (2006). "Una perspectiva socio histórica de las estrategias campesinas del Noroeste de Córdoba". En "Y...vivimos de las cabras": Transformaciones sociales y tecnológicas de la Capricultura, Capítulo VII, pp. 47/74. Ed. La Colmena, Buenos Aires (Argentina).

CÁCERES, D., SILVETTI, F., FERRER, G. y SOTO, G. (2006). "Viejos y nuevos actores sociales en la Capricultura del Noroeste de Córdoba". En "Y...vivimos de las cabras": Transformaciones sociales y tecnológicas de la Capricultura, Capítulo VIII, pp. 189/217. Ed. La Colmena, Buenos Aires (Argentina).

CÁCERES, D., SILVETTI, F., SOTO, G., ROBLEDO, W. y CRESPO, H. (2006) "La adopción tecnológica en sistemas agropecuarios de pequeños productores. En "Y...vivimos de las cabras": Transformaciones sociales y tecnológicas de la Capricultura, Capítulo IV, pp. 107/125. Ed. La Colmena, Buenos Aires (Argentina).

CÁCERES, D., SILVETTI, F., FERRER, G. y SOTO, G. (2006). "Pluriactivos o monoactivos?. Las estrategias de los nuevos capricultores del Noroeste de Córdoba". En "Y...vivimos de las cabras": Transformaciones sociales y tecnológicas de la Capricultura, Capítulo VIII, pp. 219/245. Ed. La Colmena, Buenos Aires (Argentina).

CRAVIOTTI, C. (2006). "Pluriactividad y agentes sociales agrarios: el partido de Pergamino (1999)". En "Entre el campo y la ciudad. Desafíos y estrategias de la pluriactividad en el agro" comp. Por NEIMAN, Guillermo y CRAVIOTTI, Clara. Ediciones CICCUS. Buenos Aires. Argentina.

CRAVIOTTI, C. (2008). "Los nuevos productores: alimentos de alto valor y reestructuraciones agrarias". Ediciones CICCUS. Buenos Aires. Argentina.

CASSINO, A. (1972). "Pautas para el desarrollo vitivinícola del Valle Inferior del Río Negro". Convenio INTA-IDEVI. Documento de trabajo.

CAFFERATA, A. (1992). "Evaluación del impacto social del Programa de Desarrollo del Valle Inferior de Río Negro". Consejo Federal de Inversiones, Buenos Aires (Argentina).

CITTADINI, R., MANCHADO, J. y MOSCIARO, M. (1990) "Las formas de organización social de la producción: marco conceptual y planteo operativo". INTA CERBAS, Balcarce (Buenos Aires).

COPPI, G., (2007). "Implicancias del proceso de agriculturización en el Departamento Río Primero de la Provincia de Córdoba". Congreso Nacional de Geografía. Río Cuarto. Provincia de Córdoba. Argentina.

CRAVIOTTI, C. (2006). "Pluriactividad y agentes sociales agrarios: el partido de Pergamino (1999)". En "Entre el campo y la ciudad. Desafíos y estrategias de la pluriactividad en el agro" comp. Por NEIMAN, Guillermo y CRAVIOTTI, Clara. Ediciones CICCUS. Buenos Aires. Argentina.

CRAVIOTTI, C. (2008). "Los nuevos productores: alimentos de alto valor y reestructuraciones agrarias". Ediciones CICCUS, 2008, Buenos Aires (Argentina).

DELGADO, J. (2003). "Transición rural-urbana y oposición campo ciudad. En A. Aguilar, Urbanización, cambio tecnológico y costo social. El caso de la región centro de México". (1° Ed., pp. 73-118). México: Miguel Ángel Porrúa e Instituto de Geografía UNAM.

(Diario Río Negro, 17/08/2012).

DIARIO RIO NEGRO, "La Producción y Comercialización de cebollas suma dificultades". Suplemento Rural. Viedma, 11-08-2012.

DI NARDO, Y. (2004). "El programa de desarrollo del valle inferior del Río Negro, ¿experiencia fallida o palanca para el desarrollo?. Situación y perspectivas"; Tesis de grado. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad del Salvador, Buenos Aires, (Argentina).

ESPINOSA, C. (2009). "Hace 110 años se produjo la gran inundación que arrasó con Viedma y la zona costera de Carmen de Patagones", Perfiles Postales, Diario Noticias.

FABREGAT, E. (2004). "Las etapas de construcción del Valle Inferior". Secretaría de Planificación y Políticas Públicas de Río Negro, Centro Humboldt, Viedma (Río Negro).

FAWAZ YISSI, M. (2007). "Globalización, reestructuración productiva y "nuevas" estrategias de los pequeños productores agrícolas de la provincia de Ñuble, región del Bío-Bío, Chile". Cuadernos de Desarrollo Rural. IER Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia.

FLORES, M. (2008). "La identidad cultural del territorio como base de una estrategia de desarrollo sostenible". Revista Opera, número 7, mayo 2008, pp. 35-54. Universidad Externado de Colombia. Colombia.

GARCIA, C. (2004). "Humedales del Valle Inferior de la Provincia de Río Negro". IDEVI – Legislatura de la Provincia de Río Negro.

GEILFUS, F. (2000). "Estrategias campesinas. Marco de análisis para el desarrollo rural". Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura – IICA. Tegucigalpa (Honduras).

GHEZAN, G., GUTMAN, G y MATEOS, M. (2006). "Marco conceptual y metodología para el estudio de la innovación en el sistema agroalimentario". En GUTMAN, G., "Estrategia y Dinámica de la Innovación en la Industria Alimentaria Argentina, Editorial Astralib, pp. 17-41.

GOSKE, J. (2001). "Desarrollo territorial en Chile. El proceso de Descentralización y las Oportunidades para Procesos de Asesoría Técnico-Política". Fundación Friedrich Ebert. Santiago. Chile. En: <http://www.redel.cl/documentos/index.goeske.html>.

GUTIERREZ, A. (1997). "Pierre Bourdieu, las prácticas sociales". Editorial Universitaria. Universidad Nacional de Misiones. Dirección General de Publicaciones. Universidad Nacional de Córdoba.

- GUTIERREZ, A. (2007). "Herramientas teórico - metodológicas de un análisis relacional para los estudios de la pobreza". Ciencia, Docencia y Tecnología N° 5, Año XVIII. Revista Scielo Argentina. Buenos Aires, Argentina.
- IICA (2000). "El desarrollo rural sustentable en el marco de una nueva lectura de la ruralidad". Serie Documentos Conceptuales N° 2000-01. 35 p.
- ISCARO, M., PETRANTONIO, M., HANG, G. y ALBALADEJO, C. (2014). "Lógicas territoriales en tensión: Los pueblos rurales y la expansión del agronegocio en el sudeste pampeano (1976-2010). Una aproximación para el debate. En "Transformaciones de la actividad agropecuaria de los territorios y de las políticas públicas: entrelazamientos de lógicas", compilado por ALBALADEJO, C., BUSTOS CARA, R. y GISCLARD, M. Editorial de la Universidad Nacional del Sur y Red de Editoriales de Universidades Nacionales. Bahía Blanca (Bs.As.). Argentina.
- LANDRISCINI, G. y BENDINI, M. (2008). "Ruralidad, Instituciones y estrategias en el desarrollo del Valle Medio del río Negro. Provincia de Río Negro". En "Transformaciones globales y territorios. Desarrollo Rural en Argentina. Experiencias y Aprendizajes". Compiladores BILELLA, P. y TAPELLA, E. Editorial La Colmena, Buenos Aires (Argentina).
- LARREGUY, C. (1976). "Primera evaluación de marcha de la colonización del valle inferior del río Negro"; Tesis de Magíster; IDEVI, Viedma (Río Negro).
- LATUADA, M., MARQUEZ, S y Neme, J. (2012). "Desarrollo rural y política. Reflexiones sobre la experiencia argentina desde una perspectiva de gestión". Ediciones CICCUS, Buenos Aires (Argentina).
- LUNDEVALL, B., (2002). "Estados-Nación, capital social y desarrollo económico. Un enfoque sistémico de la creación de conocimiento y el aprendizaje en la economía global". Revista de Economía Mundial, 7, Universidad de Huelva, Huelva, España.
- MENDEZ, R. (2002). "Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes", Revista EURE, Volumen 28, numero 84, Santiago de Chile.
- MINON, D. (2012). "El cultivo del avellano en el valle Inferior del río Negro, una cadena de valor en formación?" En TAGLIANI, P y VILLEGAS NIGRA, M. (compiladores), Complejos Productivos en Río Negro. Editorial Educo. Viedma (Río Negro).
- NEIMAN, G., BARDOMAS, S. Y BERGER, M. (2006). "La pluriactividad en el partido de Cañuelas, provincial de Buenos Aires". En "Entre el campo y la ciudad. Desafíos y estrategias de la pluriactividad en el agro" comp. Por NEIMAN, Guillermo y CRAVIOTTI, Clara. Ediciones CICCUS. Buenos Aires. Argentina.
- NOGAR, G. (2010). "Los espacios rurales en transformación. Cambios y escenarios. Un abordaje teórico". En "Los Espacios Rurales. Aproximaciones teóricas y procesos de intervención en turismo rural", comp. Por NOGAR, G. y JACINTO, P. Editorial La Colmena. Buenos Aires. Argentina.

NOGAR, G. (2010). "Multifuncionalidad rural. Un análisis desde la nueva ruralidad. Agroindustrias y turismo rural. Estudio de caso en Tandil, 2006. Tesis doctoral. Departamento Geografía. Universidad Nacional del Sur.

PEREZ C., E. (2005). "Hacia una nueva visión de lo rural". En "Una nueva ruralidad en América Latina ?". Compilador Norma Giarracca. Grupos de Trabajo CLACSO. Editorial Libronauta S.A., Buenos Aires (Argentina).

RODRIGUEZ VALBUENA (2010). "Territorio y territorialidad. Nueva categoría de análisis y desarrollo didáctico de la Geografía". Revista Uni-Pluri/Versidad. Vol. 10 N° 3. Facultad de Educación. Universidad de Antioquia. Medellín. Colombia.

ROSSO, E. (2012). "Nuestro querido IDEVI. Relatos y visiones de una utopía y su realidad". Primera Edición. Editorial EDUCO. Neuquén.

RUIZ RIVERA, N., y DELGADO CAMPOS, J. (2008). "Territorio y nuevas ruralidades: un recorrido teórico sobre las transformaciones de la relación campo-ciudad". Revista EURE, Vol. XXXIV, N° 102, pp. 77-95. Santiago de Chile.

SCHEJTMAN, A. y BERDEGUE, J., (2004). "Desarrollo Territorial Rural"; División América Latina y el Caribe del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola y el Departamento de Desarrollo Sustentable del Banco Interamericano de Desarrollo, Santiago de Chile.

SCHEJTMAN, A. y BARSKY, O. (2008). "El desarrollo rural en la Argentina, un enfoque territorial". Siglo Veintiuno Editores. Buenos Aires

SILI, M. (2005). "La Argentina rural. De la crisis de la modernización agraria a la construcción de un nuevo paradigma de desarrollo de los territorios rurales". Ediciones INTA, Buenos Aires (Argentina).

SILI, M., (2007). "Fragmentación territorial y desarrollo rural. Nuevas interpretaciones y propuestas para el desarrollo de los territorios rurales en un contexto de globalización". Serie Desarrollo Sustentable – Documento de Trabajo N° 1, Banco Mundial.

SILI, M. (2004). "La reconstrucción de la ruralidad en Argentina. Agenda para una política de desarrollo rural". En "Desarrollo Rural y Nuevas Ruralidades en Argentina" compilado por ALBALADEJO, C. y BUSTOS CARA, R. Co-edición UNS, INRA-SAD, Médiations,IRD/UR 102. Bahía Blanca (Bs.As.). Argentina.

SILVA, P., SABOURIN, E., HUBERT, B. y CARON, P. (1997). "Estudio de trayectorias de desenvolvimiento local e contruzao do territorio no Nordeste Semi Árido". Artículo presentado en el Seminario "Construcción local de territorio", en Maraba, Brasil.

TAGLIANI, P., VILLEGAS NIGRA, M.; MIÑON, D.; DI NARDO, Y., LA ROSA, F., LASCANO, O.; TELLERÍA, A, (2011). "Valor agregado de la producción sector primario Valle Inferior del Río Negro". Editorial Educo, Viedma (Río Negro).

VILLEGAS NIGRA, H., (2012). "Red tecno económica para el cambio técnico en el cultivo del tomate en la provincia de Rio Negro". (República Argentina). Revista Pilquen, Sección Agronomía, Año XIV, N 12.

VITELLI, G. (1999). "Los dos siglos de la Argentina". Historia Económica Comparada". Editorial Prendergast , Buenos Aires (Argentina).

YOGUEL, G., BORELLO, J. Y ERBES, A. (2009). "Argentina como estudiar y actuar sobre los sistemas locales de innovación". Revista CEPAL 99, pp. 65-82.

## **ANEXO N 1**

## Entrevista semiestructurada a productores del valle de Viedma.

	Caso N° 1 Martín	Caso N° 2 Juan y Raúl	Caso N° 3 Antonio	Caso N° 4 Adán
<b>Antigüedad</b>	Original	Original	Original	Original
<b>Tipo</b>	Profesional	Colono	Colono	Colono
<b>Características personales</b>	Preparado técnicamente, inquieto		Trabajador, comprometido, activo	
<b>Proceso local</b>	Tradicional	Tradicional	Tradicional	Tradicional
<b>Origen</b>	Local urbano	Cervantes (Río Negro) – Rural	Formosa - Rural	General Godoy (Río Negro)
<b>Estrategia actual</b>	Producción de ganadería vacuna extensiva: cría, recría y engorde.	Algunos frutales, hortalizas, viña	Productor de manzana y peras	Algo de fruticultura
<b>Capital principal</b>	Capital institucionalizado	Cultural incorporado	Cultural incorporado	Cultural incorporado
<b>Otras actividades anteriores</b>	Trigo, cebolla, zapallo, ganadería, etc.	Hortalizas varias; tomate industria	Tomate para industria	Horticultura
<b>Ingresos Extraprediales</b>	Si, Administración pública	Uno de los hermanos es chofer de colectivos en la línea rural	No	No
<b>Perturbaciones</b>	Crisis de precios con la cebolla y alto endeudamiento	En 1976 y 1983 (pestes); garantía a un amigo por un crédito	Heladas	
<b>Capital social</b>	Mala, las pocas experiencias de realizar alguna actividad asociados fracasó	Mediero; es una forma de ayuda mutua. Buena relación con el comprador de manzana para industria	Escaso; separa entre los productores y los otros. No pudieron manejar en forma conjunta el frigorífico.	Se lleva bien con los vecinos; participa de la Cámara de Productores.
<b>Consideraciones sobre el lugar</b>	Siempre hubo pujas sectoriales entre los grandes productores y los chicos.	La infraestructura de riego; vida social poco intensos, una vez por semana se reúnen en el club agrario.	Me enamoré de este lugar	
<b>Rol de estado</b>	El IDEVI nunca lideró el desarrollo de la región. Algunos técnicos de la experimental son referentes en la producción forrajera.	El Estado ayuda poco y a destiempo. El IDEVI ya no tiene sentido. En algún momento se los presionó para que vendan.	Entregaron chacras chicas. En la experimental hay ingenieros buenos y otros cómodos.	Recibe subsidios para la poda de frutales.  Dificultad para tener todo en regla.
<b>Costos (ajuste, falta de inf.,negociación)</b>	Problemas para contratar mano de obra	Los trámites		
<b>Oportunidad</b>				La feria sólo entretiene.
<b>Riesgos</b>	Las cambiantes condiciones de la economía.	Los cheques “voladores”, el granizo y las heladas.	Pérdidas por heladas y caída de precios.	Heladas.
<b>Innovaciones</b>	Las innovaciones que existen en ganadería no se pueden aplicar. La relación riego seco es fundamental.			
<b>Futuro</b>	Por su edad necesita ser más prudente; prefiere menos pero más seguro. No ve gente joven interesada; piensa que el futuro es para los inversionistas.	Los cuatro hermanos no tienen descendientes. Es complicado irse como quedarse.	Tiene una edad avanzada y sus 3 hijos tienen problemas para continuar.	Esta sólo, sus hijos se dedican a actividades urbanas. Esto le provoca cierto desinterés.

## Entrevistas semiestructurada a productores del valle de Viedma

	Caso N° 5 Roberto	Caso N° 6 Pepe	Caso N° 7 Roque	Caso N° 8 Carlos
<b>Antigüedad</b>	Original	Original	Original	Hijo de colono original
<b>Tipo</b>	Innovador discreto	Innovador discreto	Innovador discreto	Innovador discreto
<b>Características personales</b>	Aventurero, "labrador", emprendedor, independiente	Emprendedor, de profesión metalúrgico, con objetivos y alternativas; con espíritu cooperativo	Trabajador, investiga, planifica, ordenado	Padre tuvo constancia, era emprendedor; hijo es conservador
<b>Proceso local</b>	Riego-secano	Multifuncional	Frutícola diversificada	Frutos secas
<b>Origen</b>	San Cayetano (Bs.As.) Rural	Allen (Río Negro) - urbano	Mendoza y Alto Valle del Río Negro	Italia, San Juan zona rural
<b>Estrategia actual</b>	Cría y recría de animales vacunos y ovinos en una parcela ganadera más alquiler de campo de secano	Fábrica de alfajores y dulces, alquiler de tierra, salón de fiestas, alquiler local agroquímicos	Producción diversificada de frutas	Producción de manzanas, peras y avellanas
<b>Capital principal</b>	Capital cultural incorporado	Capital cultural incorporado	Capital cultural incorporado ("espíritu frutero")	Capital cultural objetivado
<b>Otras actividades anteriores</b>	Tomate industria, cebolla, máquina para enfardar	Verduras, tomate industria, cebolla, papa, frutas	Tomate industria	Tomate industria, papa.
<b>Ingresos Extraprediales</b>	No	Si	No	Si
<b>Perturbaciones</b>	Cierre procesadora de tomate, inundaciones, caída de precios de la cebolla	Cierre procesadora	Cierre procesadora	Cierre procesadora
<b>Capital social</b>	Amigos, participación en agencia de extensión, amigo del comprador de hacienda	Participación en asociaciones y cooperativas	Fracasó frigorífico de frutas. Difícil trabajar en sociedad.	Escaso, alguna relación con los vecinos. Fracaso frigorífico de frutas.
<b>Consideraciones sobre el lugar</b>	Extraordinario	Feliz por el lugar y los amigos	Una obra impresionante, se muestra agradecido.	
<b>Rol de estado</b>	Cambio Rural, financiamiento capital de trabajo			
<b>Costos (ajuste, falta de información, negociación)</b>	Dificultades para negociar en la horticultura			Costos de aprendizaje elevados en el cultivo de manzanas
<b>Oportunidad</b>	Cambio de la parcela chica por la grande	La chacra está en una buen ubicación; no había elaboradores de alfajores		Adquisición de un tractor y tinglado con el "Rodrigazo"
<b>Riesgos</b>	Sequía y perros	No menciona		Inestabilidad de la economía; granizo y heladas
<b>Innovaciones</b>	Vínculo riego-secano. Maquinaria para laboreo de suelo, moto, sifones para el riego, siembra directa, comunicaciones	Espacio multifuncional. Estirada de masa y una mezcladora de dulces; sembradora hortícola, arrancadora de papa	Prueba diferentes variedades de frutas; oferta toda la temporada. Producción de frutas secas.	Frutos secos. Algunos herbicidas. Pulverizadora a turbina
<b>Futuro</b>	Un hijo que estudia carrera afín y lo acompaña	Una hija puede continuar con la parcela	Un hijo trabaja junto a él y le ha transferido parte de la actividad	Aún es joven pero sus hijos no están ligados a la producción. Vive en la ciudad

## Entrevista semiestructurada a productores del valle de Viedma

	Caso N° 9 Juan	Caso N° 10 Juan	Caso N° 11 Alberto	Caso N° 12 Santiago
<b>Antigüedad</b>	Hijo de colono original	Nuevo	Colono original	Nuevo
<b>Tipo</b>	Innovador discreto	Profesional innovador	Profesional innovador	Profesional innovador
<b>Características personales</b>	Trabajador,	Trabajador, capacitado en el exterior,	Trabajador, facilidad para la venta, ingenioso	Capacitado, trabajador, joven
<b>Proceso local</b>	Escala de gestión	Frutas secas	Producción, exportación e industrialización de cerezas	Mega-fardos
<b>Origen</b>	Italia - Villa Regina (padres)	Urbano	Urbano	Rural
<b>Estrategia actual</b>	Engorde, hortalizas, frutales, fardos	Producción de avellanas	Industrialización de cerezas	Producción de mega fardos
<b>Capital principal</b>	Capital cultural objetivado	Cultural institucionalizado	Cultural institucionalizado	Cultural institucionalizado
<b>Otras actividades anteriores</b>	Tomate industria	Producción en General Conesa		Avellanas y siembra de maíz para terceros (padre), asesor técnico (hijo)
<b>Ingresos extraprediales</b>	No	Técnico en la administración pública	Técnico en la administración pública	Docente en una escuela secundaria de la zona
<b>Perturbaciones</b>	Cierre procesadora; casi se funden con la cebolla			Secado de las plantas de avellano;
<b>Capital social</b>	Todas las actividades asociativas fracasaron	Colaboración con Ferrero SA; poco en general. Necesario para la comercialización	Escaso, lo demuestra la inexistencia de una cooperativa de envergadura.	
<b>Consideraciones sobre el lugar</b>				
<b>Rol de estado</b>		Poco desarrollo de la industrialización. La formación del cluster de frutos secos es una buena idea.	Fracasó el desarrollo; entrega de chacras chicas	Plan del IDEVI para la siembra de alfalfa.
<b>Costos (ajuste, falta de información, negociación)</b>				Comercialización de hortalizas
<b>Oportunidad</b>		Suba de precio del álamo, suba del precio de las avellanas luego de la convertibilidad		
<b>Riesgos</b>		Problemas de secado en el verano, heladas, peste, viento o caída de precios.		Riegos deficientes, ingreso de animales a las pasturas
<b>Innovaciones</b>	Escala de gestión	Frutos secos. Máquina de limpiar avellanas, secado de las avellanas	Cerezas para exportación. Sistemas de plantación, control de heladas	Producción de mega-fardos.
<b>Conocimiento local</b>	Un hijo trabaja junto a él y le ha transferido parte de la actividad	Producción de avellanas en climas semiáridos	Producción de cerezas	Mezclar las vacas con oveja, las vacas corren a los perros.
<b>Futuro</b>		Sus hijos son continuadores "uno le supo inculcar el cariño a la tierra"	No cree que las generaciones puedan continuar con lo realizado por él ya que cada generación tiene una determinada percepción de las cosas y los negocios se reinventan	La muerte de su padre es muy reciente; si hizo cargo con su hermano. Su madre vive. Piensan administrar la chacra en conjunto.

## Entrevistas semiestructurada a productores del valle de Viedma

	<b>Caso N° 13</b> <b>Néstor</b>	<b>Caso N° 14</b> <b>Susana</b>	<b>Caso N° 15</b> <b>Juan y Jorge</b>	<b>Caso N° 16</b> <b>Edgardo</b>
<b>Antigüedad</b>	Nuevo	Nuevo	Nuevo	Nuevo
<b>Tipo</b>	Mini-inversor	Mini-inversor	Mini-inversor	Mini – inversor
<b>Características personales</b>	Inquieto, sociable, capacitado, “conservador innovador”	Relacionarse con la gente, pasado ligado a la preparación de comidas.	Innovador, inquieto, audaz,	Ambientalista
<b>Proceso local</b>	Riego-secano	Multifuncional	Nuevos cult. y merc.	Multifuncional
<b>Origen</b>	Urbano- campo secoano	Urbano-campo secoano	Urbano	Local urbano
<b>Estrategia actual</b>	Cría, recria y engorde de vacunos	Turismo rural	Producción de uva para vino y venta en el mercado local	Visitas guiadas a fotógrafos, grupos escolares, turistas, etc.
<b>Capital principal</b>	Capital económico	Capital económico. También pasado ligado al campo.	Capital económico. Capital cultural instituc.	Político
<b>Otras act. Anter.</b>	Cría en campo se secoano	Horticultura		Empleado
<b>Ingresos extraprediales</b>	Si, administración pública	Si, administración pública	Si, panadería	Si, administración pública
<b>Perturbaciones</b>	Sequía en el campo de secoano; robo		Fracaso de la colocación de vinos en el mercado americano	
<b>Capital social</b>	Falta de colaboración entre hermanos impide manejar mejor el campo de secoano y la comercialización de hacienda.	Participó en la Asociación Sabores Cálidos de la Patagonia Norte. La asociación genera más compromiso.	Trabaja asociado con el hermano. El Ing. Casino los vincula con otros integrantes de la actividad vitivinícola.	
<b>Consideraciones sobre el lugar</b>	Las comunicaciones ayudan para que la gente no se vaya al pueblo; poca vida social			
<b>Rol de estado</b>	Se integra a un Cambio Rural del INTA; hay demasiadas instituciones pero no actúan coordinadamente. Cooperadora INTA porta máquinas. Plan Ganadero.	Apoyo de INTA, Ministerio de Turismo de Río Negro, Municipio de Viedma. Integró un grupo Cambio Rural. Falta un plan integral.	El estado no hizo lo que tenía que hacer.	Apoyo para difundir y declarar de interés la actividad
<b>Costos (ajuste, falta de información, negociación)</b>	La negociación con el comprador de hacienda desvaloriza su capacidad de negociación. Falta de conocimiento del productor de secoano le complica el ingreso a una chacra bajo riego			Celos profesionales de otros técnicos
<b>Oportunidad</b>				
<b>Riesgos</b>	Abigeato	Accidentes en los visitantes y empleados; hay que realizar todo tipo de seguros.	Inestabilidad del mercado externo; heladas primaverales	Desinterés del estado y de la población en general
<b>Innovaciones</b>	Máquina para fumigar acequias, pastoreo rotativo	Un nuevo y único servicio para la zona; combina actividades rurales con el paisaje del río.	Elaboración de vino; ingreso al mercado EEUU y Brasil, producción orgánica.	
<b>Conocimiento local</b>	Producir carne en pasturas bajo riego	Comidas, apreciación del paisaje, etc.	Encontrar un “vino de la región”	Recupera los hábitats naturales y promueve la actividad turística y recreativa. Busca recuperar la cultura y la identidad.
<b>Futuro</b>	Familia ligada a la actividad rural; sus hijas estudian carreras afines a las ciencias agropecuarias. Le gustaría comprar la chacra de al lado	Su idea es ir vivir a la chacra y dejar su otra actividad.		Depende de que el estado continúe apoyando

## Entrevistas semiestructurada a productores del valle de Viedma

	<b>Caso N° 17 Bruno</b>	<b>Caso N° 18 Luis</b>	<b>Caso N° 19 Ferrero SA</b>	<b>Caso N° 20 Quequen SA</b>
<b>Antigüedad</b>	Nuevo	Nuevo	Nuevo	Nuevo
<b>Tipo</b>	Profesional innovador	Profesional innovador	Gran empresa	Gran empresa
<b>Características personales</b>	Estudioso, pragmático	Trabajador, pacífico,		No se logró entrevistar
<b>Proceso local</b>	Frutos secos	Escala de gestión	Nuevos productos	Nuevos mercados
<b>Origen</b>	Urbano	Urbano, con pasado rural	Italia, industria	Local, urbano
<b>Estrategia actual</b>	Producción, comercialización y transformación de frutos secos	Cría, recría y engorde de vacunos	Producción de plantas de avellanos y avellanas	Reestructuración; cierre y venta de la planta empacadora de cebolla
<b>Capital principal</b>	Capital económico y cultural	Capital económico. Cultural incorporado.	Capital económico	Capital económico
<b>Otras actividades anteriores</b>	Empresa constructora	Productor de carne de secano y productor de leche		Empresa constructora
<b>Ingresos extraprediales</b>	Si, al principio. Actualmente no.	Si, médico	Si, industria	No
<b>Perturbaciones</b>	Crisis 2001	Cierre de la planta láctea. Juicio laboral	Fracaso del riego por goteo	Caída de precios en los mercados europeo; daño por enfermedades.
<b>Capital social</b>	Difícil ponerse de acuerdo. Cámara de Nogalicultores.		Cuando ensayaron un convenio con los productores fracasaron	
<b>Consideraciones sobre el lugar</b>			El proyecto IDEVI es interesantísimo, gran infraestructura.	
<b>Rol de estado</b>	El estado no estaba preparado para este tipo de cultivos; tuvieron que probar y errar.	Gándara tenía un proyecto pero el IDEVI no acompañó. Dificultades en las habilitaciones en el DPA; mejor en salud pública.	Cierta independencia del estado; participación en el Cluster de Frutos secos. Ausencia de investigación	
<b>Costos (Ajuste, falta de información, negociación)</b>		La "industria del juicio" conspira con la actividad productiva.	Seguridad jurídica y situación macro económica cambiante	
<b>Oportunidad</b>		Dificultades para colocar el queso en el mercado local; la crisis del 2001 hizo que la gente de la ciudad fuera a comprar leche a la chacra y conociera los productos.		
<b>Riesgos</b>		Siempre hay gente que te puede jorobar	Menos enfermedades que en el nogal	
<b>Innovaciones</b>	Exportar nueces a Italia. Proceso de secado.	Razas genéticas de excelente calidad; cosechadora automotriz de heno; pionero en regar con agua del canal principal	Exportación de plantas de avellanos; exportación de avellanas. Utilización de herbicidas; máquinas para cosechar.	Producción de cebolla con riego por aspersión; comercialización en la Unión Europea.
<b>Desarrollo de conocimiento local</b>	Producir nueces al sur del país.	Elaboración de quesos (hoy desaprovechada)	Producción de avellanas en clima semi árido	Producción de cebolla con riego por aspersión
<b>Futuro</b>	Los hijos tienen su propia profesión pero algunos de ellos realizan trabajos en la empresa.	Lamenta haber incorporado a sus hijas al proyecto; arma una unidad mayor para criar animales sin mayores exigencias.	Plantar 2000 ha en el corto plazo	En proceso de reestructuración; actualmente produce fardos y engorde de animales en un campo de secano con riego.

## Entrevistas semiestructurada a productores del valle de Viedma

	<b>Caso N° 21</b> <b>Alfalfa y Forrajes SA</b>	<b>Caso N° 22</b> <b>Laperayde SA</b>	<b>Caso N° 23</b> <b>Bernardino</b>	<b>Caso N° 24</b> <b>Serafin</b>
<b>Antigüedad</b>	Nuevo	Nuevo	Nuevo	Nuevo
<b>Tipo</b>	Gran empresa	Gran empresa	Sin tierra	Sin tierra
<b>Características personales</b>	Antigüedad en la producción, conocimiento de mercados	Innovadores, profesionales	Trabajador, sabe "lidiar" con los peones.	Le gusta trabajar, planifica, diversifica,
<b>Proceso local</b>	Nuevo producto y mercado	Elaboración de vino	Hortalizas diversificadas para venta en el mercado interno	Producción de hortalizas diversificadas
<b>Origen</b>	España	Mendoza	Norte Argentino	Virasol (Jujuy)
<b>Estrategia actual</b>	Producción de mega fardos	Producción de vides y elaboración de vinos; producción de carne bovina.	Hortalizas varias, cebolla y zapallo	Hortalizas diversificadas, ganadería vacuna y manzana
<b>Capital principal</b>	Capital económico, tecnología, mercados, etc.	Económico	Social y cultural	Cultural
<b>Otras actividades anteriores</b>		Industria del petróleo	Maquinista	Peón, mediero
<b>Ingresos extraprediales</b>	Si	Si	Verdulería en Viedma	Venta en la feria
<b>Perturbaciones</b>		Fallecimiento del propietario		
<b>Capital social</b>	Expulsa productores al alquilar tierra.	Gran demanda de mano de obra local	Arreglo con el dueño de la tierra (aparcería) y convenio de mediería con los trabajadores. Integra una cooperativa con otros productores. Con el hermano se pone de acuerdo para comercializar.	Hay familias que trabajan todos juntos
<b>Consideraciones sobre el lugar</b>	Excelente por la disponibilidad de agua	Excelente		Es un lugar privilegiado
<b>Rol de estado</b>	Acompaña al emprendimiento		El IDEVI otorga préstamos; Cambio Rural le brinda asesoramiento	No lo atendieron en la experimental: no estoy en el grupo
<b>Costos (ajuste, falta de información, negociación)</b>	Disponibilidad de contenedores para armar la carga		Los verduleros de la ciudad son poco cumplidores con los pagos	
<b>Oportunidad</b>	Tierra y agua en abundancia, demanda de los mercados.		Alquila una chacra cerca del pueblo	
<b>Riesgos</b>	Bajos.	Heladas	La lluvia y los yuyos	La cebolla es una lotería.
<b>Innovaciones</b>	Producción de mega fardos y exportación a países árabes.	Elaboración de vino		La comercialización a través de la feria. Producir melones para cosechar el 15 de enero.
<b>Desarrollo de conocimiento local</b>		Producción de uvas para vinificar y elaboración de vino.	Comercialización local y regional	
<b>Futuro</b>	Ampliar la superficie en el valle y en otros valles de la provincia.	La empresa está en venta.	La mujer le dice que deje la horticultura pero a él le gusta y va a probar unos años más. Cuando es más joven encara todo	Trabaja para dejarle todo a su única hija

## Entrevista semiestructurada a productores del valle de Viedma

	<b>Caso N° 25</b> <b>Mario</b>	<b>Caso N° 26</b> <b>Fernando</b>	<b>Caso N° 27</b> <b>Daniel</b>	<b>Caso N° 28</b> <b>Anahí</b>
<b>Antigüedad</b>	Nuevo	Nuevo	Nuevo	Nuevo
<b>Tipo</b>	Arrendatario	Profesional innovador	Arrendatario	Arrendatario
<b>Características personales</b>	Ordenado, prolijo	Trabajador, estudioso, práctico, ordenado		Trabajadora, entusiasta, comparte el trabajo con familia
<b>Proceso local</b>	Multifuncional	Escala de gestión, nuevos administradores	Multifuncional	Nuevos cultivos
<b>Origen</b>	Trenque Lauquen (Bs.As.) Rural	Urbano	Junín de los Andes( Neuquén) Urbano y rural	Púan (Bs.As.) – Urbano con padres en ámbito rural
<b>Estrategia actual</b>	Doma caballos para jugadores locales y extralocales, vive con su familia en la chacra.	Producción de heno, administración de chacras, compra y venta de forrajes.	Vive en la chacra y engorda vacunos	Producción de orégano
<b>Capital principal</b>	Capital cultural incorporado	Cultural	Cultural y social	
<b>Otras actividades anteriores</b>	Domaba caballos de polo en su localidad de origen	Productor ganadero	Domador de caballo	
<b>Ingresos extraprediales</b>	No	Si, empleado del IDEVI	Empleado en una Fundación dedicada a la sanidad vegetal y animal	Administrativa en una fábrica de helados
<b>Perturbaciones</b>		Muerte de empleado, robo		
<b>Capital social</b>		Escaso. Trabajo en sociedad con otro profesional. Poca participación en Cámara pero interesado en la evaluación del valle.	Los amigos y parientes colaboran	Los parientes y amigos la ayudan
<b>Consideraciones sobre el lugar</b>	Le gusta para vivir, proyecta vender una casa para comprar una chacra	Gran potencial.		
<b>Rol de estado</b>		Considera que el estado se debe definir, si apoya al pequeño productor o al grande.		Ayuda a través de la SEPYPME
<b>Costos (ajuste, información, negociación)</b>		Dependencia de los tiempos de los contratistas para el corte del pasto.		
<b>Oportunidad</b>		Demanda de profesionales para la administración de establecimientos	Tuvo la chacra alfalfada y encontró rápidamente animales para capitalizar	
<b>Riesgos</b>			Robos	
<b>Innovaciones</b>	Espacio multifuncional. Práctica una doma racional, sin violencia.	Moto, teléfono.		Producción de un nuevo cultivo: orégano.
<b>Conocimiento local</b>		Producción de pasto		Adaptación de un nuevo cultivo en el valle
<b>Futuro</b>	Afincarse con su familia en la chacra	Comprar una chacra e ir plantando de a poco avellanos.	El proyecto con su esposa es comprar una chacra	Su sueñotes tener una chacra propia

## Entrevistas semiestructurada a productores del valle de Viedma

	<b>Caso N° 29 Poly</b>
<b>Antigüedad</b>	Nuevo
<b>Tipo</b>	Arrendatario
<b>Características personales</b>	Metódico, observador, trabajador.
<b>Proceso local</b>	Innovador discreto
<b>Origen</b>	Urbano local
<b>Estrategia actual</b>	Cría de conejos, corderos, chivos, enfarda para el dueño.
<b>Capital principal</b>	Cultural institucionalizado y social
<b>Otras actividades anteriores</b>	Albañil
<b>Ingresos Extraprediales</b>	Changas fuera de la chacra.
<b>Perturbaciones</b>	
<b>Capital social</b>	Escaso, es conocido por los vecinos que lo ayudan con las compras y le dan trabajo.
<b>Consideraciones sobre el lugar</b>	Le gusta el lugar para vivir. El invierno es duro en las chacras.
<b>Rol de estado</b>	Tramita un predio para instalarse en el IDEVI; los extensionistas nunca lo visitaron
<b>Costos (ajuste, falta de información, negociación)</b>	
<b>Oportunidad</b>	
<b>Riesgos</b>	Robos, mortandad de conejos, pájaros que se comen los pollos.
<b>Innovaciones</b>	
<b>Conocimiento local</b>	Producción para el autoconsumo; aprovecha los recursos del medio para sobrevivir.
<b>Futuro</b>	Su permanencia en el valle depende si consigue un terreno para instalarse