

Aproximaciones sobre la agricultura familiar diversificada en el Alto Valle de Río Negro en el contexto actual

Domini, Santiago¹; Mauricio, Betina² y Zunino, Natalia³

Resumen

El modelo productivo predominante del Alto Valle de Río Negro, basado en la fruticultura de exportación, ha sufrido procesos de transformación y adaptación influenciados por los contextos y los paradigmas predominantes de cada época. En la actualidad y tras el impacto del proceso de modernización, concentración y diferenciación socio-productiva intensificado durante los años 90', es posible identificar cambios en las estrategias propias de la agricultura familiar. Dentro de estos se observa una tendencia hacia la diversificación de actividades, la resignificación de mercados y la reasignación de recursos al interior de la unidad domestica - productiva. El presente artículo tiene como objetivo señalar algunos de los elementos intervinientes en la configuración de la agricultura familiar diversificada en el Alto Valle de Río Negro en la actualidad. Para ello se presenta una discusión sobre los procesos desencadenados por el modelo hegemónico en la agricultura familiar regional así como de aspectos que intervienen en la resignificación de la diversificación desde la práctica y discurso de los agricultores y del Estado.

1. Introducción

Si bien la diversificación de actividades productivas, comerciales y laborales estuvo presente, con mayor o menor preponderancia, dentro de las estrategias de la agricultura familiar a lo largo de la historia, es la resignificación del sentido que adquiere en el Alto Valle del Río Negro, lo que nos interesa abordar en este trabajo.

Bustos Cara (1998) define al territorio como un "espacio con sentido" que es influido por las ideologías dominantes en una etapa histórica determinada y se expresa en un proyecto compartido colectivamente o no, pero hegemónico, destacando que la complejidad de la construcción social que puede materializarse, está dada por la cohabitación de proyectos alternativos o contradictorios. Desde mediados de los años 70` con el avance de la globalización y la profundización del neoliberalismo en los años 90`, se acentuó en región la hegemonía de la Fruticultura de Exportación. Este proceso,

¹ Ingeniero Agrónomo. INTA Alto Valle. Agencia de Extensión Rural General Roca. E-mail: santiagodomini@gmail.com

² Ingeniera Agrónoma MSc. INTA Alto Valle. EEA Alto Valle. E-mail: bmauricio@correo.inta.gov.ar

³ Lic. en Ciencias Antropológicas MSc. INTA Alto Valle. Agencia de Extensión Rural General Roca. E-mail: nzunino@correo.inta.gov.ar

caracterizado en palabras de Bendini y Tsakoumagkos (2001) por la intensificación del dominio del capital multinacional, la profundización de la articulación subordinada de los productores a las cadenas agroalimentarias en las que predominan los controles externos y las decisiones provenientes de las grandes empresas transnacionales, no solo afectó a las condiciones de negociación entre el sector comercial y la pequeña producción sino que también influyó imponiendo nuevas pautas de regulación, producción y modernización productiva.

Ante la dificultad de encuadrarse dentro las nuevas condicionantes, exigencias y limitaciones encontradas, la agricultura familiar se ve obligada a rever las oportunidades a las que todavía tienen acceso, redimensionando antiguas o generando nuevas estrategias de supervivencia y reproducción. Es así, como dentro del modelo hegemónico de la Fruticultura de Exportación, empiezan a emerger prácticas y discursos que venían siendo desestimadas a nivel territorial.

Entre estas prácticas y discursos, la cuestión de la diversificación cobra relevancia, no por representar una nueva estrategia para la agricultura familiar, ni mucho menos por considerarse como una estrategia representativa del sector desde lo cuantitativo, sino por presentarse como una alternativa en cuyo proceso de resignificación se evidencia la puesta en juego diferentes saberes, acervos y capitales sociales.

En torno a la influencia de la diversificación en la sustentabilidad de las unidades productivas y los procesos de desarrollo rural Ellis (1998) sostiene que las interpretaciones están llenas de proposiciones contradictorias, observando que distintos autores la identifican tanto como una forma de disminuir como de acentuar la desigualdad rural; que puede actuar como válvula de seguridad para los sectores más vulnerables del campo y como medio de acumulación de la riqueza rural, beneficiando la inversión agrícola y la productividad, o bien puede actuar a favor del empobrecimiento a partir de la sustracción de los recursos críticos.

Entendiendo, como plantea Ellis (1998), que las causas y consecuencias de la diversificación se diferencian en la práctica por la localización, activos, ingresos, oportunidades y relaciones sociales y que no es sorprendente que estos se manifiestan de diferentes maneras en diferentes circunstancias, no es la intención de este artículo resolver las interpretaciones conflictivas sino mas bien realizar una primera aproximación hacia los procesos y contextos que intervinieron e intervienen en la resignificación de la diversificación hacia dentro de las unidad familiares del Alto Valle del Río Negro.

En el presente trabajo consideramos la situación de la diversificación en el Alto Valle del Río Negro y profundizando sobre cuatro localidades en las que interviene la AER Alto Valle Centro: Gral. Roca, Cervantes, Mainqué e Ingeniero Huergo.

Como fuentes de información primaria utilizamos observaciones de campo, entrevistas⁴ y relatos de productores registrados en reuniones del Consejo Asesor Local de la AER Alto Valle Centro⁵ y como fuentes secundarias recurrimos datos censales del Censo Provincial de Agricultura bajo riego (CAR) de la provincia de Río Negro realizado en el 2005 por la Secretaría de Fruticultura de Río Negro.

2. Ubicación geográfica y caracterización general del área de estudio

El Alto Valle conforma una unidad económica-productiva que abarca parte de la provincia de Río Negro y de Neuquén, es un valle donde la confluencia de los ríos Neuquén y Limay originan el río Negro. El Alto Valle comprende 65 km. junto al río Neuquén, 50 km. junto al Limay y 120 km. luego de la confluencia. (INTA-GTZ: 1999). Entre las actividades productivas que más han contribuido a la estructuración del área como región, imprimiéndole sus particulares características, sin duda la principal es la fruticultura, en especial los frutales de pepita (manzana y pera) ocupando en la actualidad el 82% de la superficie cultivada (30881 ha sobre un total de 37515), en tanto es la que genera -en forma directa e indirecta- la mayor proporción del empleo regional y los mayores flujos de bienes y servicios al interior de la región y con el exterior. En cuanto superficie le siguen en importancia la producción de especies forrajeras (2230 ha), la producción de frutales de carozo (1965 ha), la producción de vid para vinificar y uva de mesa (1306 ha) la hortícola (736 ha), la actividad forestal (177 ha), siguiéndolas otras actividades en menor superficie. (CAR 2005). La actividad pecuaria en la región, a excepción de la producción avícola, con una faena anual de 18000000 de animales, (un 3% de la faena nacional), reviste en términos generales, poca importancia en lo que respecta a número de cabezas (*en* www.minagri.gob.ar)

Boltshauer *et al*, 2007 construyen una tipología en función de las variables forma de organización del trabajo y el tipo jurídico de la unidad. El tipo social “familiar”: es aquel que no posee trabajadores permanentes, el “familiar capitalizado” es que posee un

⁴ Estas observaciones se registraron durante el trabajo de investigación realizado para las tesis de Maestría de Mauricio (2009) y Zunino (2009) y durante las visitas a unidades productivas en el marco del trabajo de extensión de la AER Alto Valle Centro de INTA

⁵ El Consejo Asesor Local es un ámbito de participación social en el marco de las Agencias de Extensión. “Los Consejos son ámbitos de construcción y consenso de estrategias”(INTA; 4;2009)

trabajador permanente, “la empresa familiar” es aquel que tiene más de un trabajador permanente y el tipo jurídico corresponde a persona física, sociedad de hecho o cooperativa, la “empresa sociedad de capital” es aquel que tiene más de un trabajador permanente y el tipo jurídico corresponde a “sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada y sociedad en comandita simple o por acciones.

Tanto en el Alto Valle (Gráfico 1) como en las localidades donde interviene la AER Alto Valle Centro de INTA (Gráfico 2), se observa un predominio de las unidades de tipo familiar y familiar capitalizado.

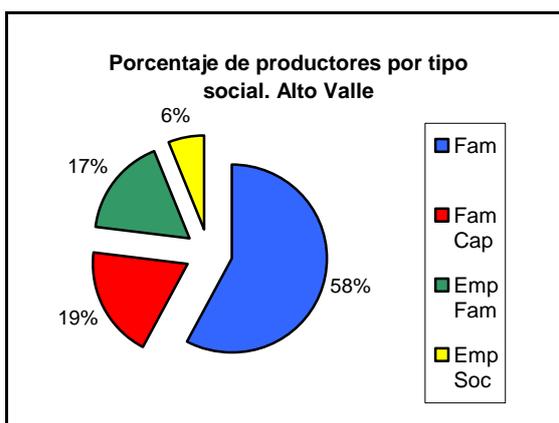


Gráfico 1: fuente CAR 2005



Gráfico 2: fuente CAR 2005

3. Algunas definiciones utilizadas

3.1. Agricultura Familiar:

El Programa Nacional de Investigación y Desarrollo Tecnológico para PAF – INTA define a la Agricultura Familiar como *“un tipo de producción donde la unidad domestica⁶ y la unidad productiva están físicamente integradas; la agricultura es un recurso significativo en la estrategia de vida de la familia, la cual aporta la fracción predominante de la fuerza de trabajo utilizada en la explotación; y la producción se dirige tanto al autoconsumo como al mercado”* (INTA, 2005: 5). A su vez Gutman (2006), considera como explotaciones familiares a las unidades de producción que posean los siguientes atributos:

- Predominio de mano de obra familiar en las tareas productivas.

⁶ La unidad doméstica representa un grupo de individuos vinculados -de hecho o de derecho- de manera sostenida, solidaria y cotidianamente responsables de la obtención y distribución de las condiciones materiales necesarias para la reproducción inmediata de todos sus miembros. La unidad doméstica puede abarcar o articular uno o más hogares, ser co-residentes o no, basada en lazos familiares o no, participar en redes de reciprocidad o redistribución social. (Cittadini et al; 2010)

- Limitado acceso al capital, al crédito, a la nueva tecnología, a la información estratégica
- La producción está orientada al mercado y se aprovisiona de insumos y medios de producción en el mercado

Como argumentan Tort y Román (2005) la coexistencia de distintos modelos de agricultura familiar en funcionamiento, tales como los productores familiares capitalizados y los minifundistas, estaría señalando que la explotación familiar no puede ser definida como un modo de producción específico como el caso de la campesina o empresa de producción. Esto demuestra que no existiría un único proceso de cambio histórico pese a las tendencias hacia la modernización y el predominio de la economía de mercado.

3.2. Estrategias

Cragolino (1995) define el concepto de estrategia como "... modos alternativos de organizar los recursos, rescatando el potencial de innovación y el carácter de opciones... estructural e ideológicamente condicionadas". Como indican Forni y Benencia (1991) las estrategias de vida y reproducción se refieren a los marcos de referencia, persistentes y a la vez dinámicos, con respecto a la continuidad y reproducción de los grupos humanos.

La estrategia puede ser definida como la generación o selección de satisfactores para alcanzar sus fines reproductivos por medio de la combinación de las posibilidades a su alcance, a través de un entramado social complejo de comportamientos y actividades. Involucran la totalidad de actividades o prácticas que desarrollan las unidades domésticas, con el fin de obtener algún tipo de ingreso -monetario o no monetario- destinado a intentar garantizar su reproducción. (Hintze, 2004),

Las prácticas de los agentes pueden explicarse al relacionar las condiciones sociales en las que se ha constituido el habitus⁷ que las ha engendrado y las condiciones sociales en las cuales se manifiestan. En palabras de Bourdieu las prácticas dependen "... de probabilidades específicas que posee un agente singular o una clase de agentes en función de su capital, entendido bajo el punto de vista aquí considerado como

⁷ Bourdieu, P (1990) define el concepto de habitus como un cúmulo de creencias, modos de percepción y acción que dependen de la historia del individuo y de su posición en el campo. "El habitus es a la vez un sistema de esquemas de producción de prácticas y un sistema de esquemas de percepción y apreciación de las prácticas. ... el habitus produce prácticas y representaciones que están disponibles para la clasificación..." (Bourdieu, P, 1988,134)

instrumento de apropiación de las oportunidades teóricamente ofrecidas a todos” (Bourdieu, 1991: 109)

3.3. Diversificación:

Ellis (1998) define la diversificación como el proceso por el cual las familias rurales construyen una amplia gama de actividades y de capacidades sociales de apoyo en su lucha por la supervivencia y con el fin de mejorar su nivel de vida. La diversificación se refiere a un proceso activo social donde se observa la participación de las familias en las actividades cada vez más complejas a lo largo del tiempo.

Dos tipos de diversificación son comúnmente reconocidas: la agrícola y la de negocios (Ilbery *et al.*, 1997). La diversificación agrícola incluye a las producciones agrícolas alternativas, como el ganado de granja y cultivos no tradicionales para determinado territorio, sistemas agroforestales y de alimentos orgánicos. La diversificación de negocios cubre las empresas agrícolas alternativas, tales como el turismo rural, actividades recreativas y el procesamiento en la chacra.

Ellis (1998) distingue a su vez, diferentes categorías de fuentes de ingresos: agrícola, agrícola fuera de la chacra y fuentes de ingresos no agrícolas. Las fuentes de ingresos agrícolas incluyen el ganado y los ingresos de los cultivos, tanto a través del consumo en especies de la producción agrícola propia y como de los ingresos en efectivo de la producción vendida. Los ingresos agrícolas fuera de la chacra se refieren a los salarios o el intercambio de mano de obra en efectivo o en especie-en las explotaciones agrícolas. Por último, el ingreso no agrícola se refiere a fuentes de ingresos tales como el empleo asalariado no agrícola rural, no agrícola rural por cuenta propia, rentas de por propiedades y los subsidios o ayudas nacionales o regionales.

4. Contextos, modelos productivos predominantes en el Alto Valle de Río Negro

Blanco (1999) explica como los colonos que a partir del año 1913 fueron asentándose en el área como propietarios de pequeñas parcelas de tierra se vieron en la necesidad de obtener rápidos ingresos que les permitieran afrontar los gastos iniciales de la explotación, así como pagar las cuotas de la tierra que habían adquirido generalmente a plazos. Fue así como comenzaron a desarrollar el cultivo de alfalfa, combinándolo con otros cultivos anuales como cereales y leguminosas. Con el producto de su venta, los colonos fueron adquiriendo plantas de frutales que en principio plantaron sin fines

comerciales. Se trataba básicamente de perales, manzanos y vides, aunque también se plantaron algunos ciruelos y durazneros. De este modo, los cultivos mixtos -alfalfa/vid/frutales- fueron la nota característica de las pequeñas explotaciones del Valle durante las primeras décadas. Frente al crecimiento de la superficie cultivada con frutas de pepita -básicamente peras y manzanas- y acompañando el simultáneo descenso de la producción de alfalfa, los viñedos comenzaron a mostrar una importante retracción. La empresa ferroviaria inglesa asesoró a los productores en los cultivos de manzanos y perales, y conformó desde la Argentina Fruit Distributors un sistema de empaque y comercialización. Así la región se estructuró como economía frutícola en los años '30 cuando la producción se orientó hacia el mercado externo (Bandieri y Blanco, 1990). La primera generación de inmigrantes recurrió al trabajo de toda la familia, ya que la diversificación de la unidad productiva dependía de la múltiple actividad del titular y de su familia (Landriscini, *et al.*, 2003). Del relato de los productores rescatamos esta parte de la historia, *“Mi papá empieza con viña y luego con frutales, mucho durazno, porque produce muy pronto, cuando yo tenía 15 años mi papá embalaba la fruta y la llevábamos al ferrocarril...”* (Entrevista productora de Huergo, Zunino, 2009). *“...el valle se conformó así, con diversificación....luego se ha ido progresando y se han perdido las tradiciones, como la carneada”* (registro reunión Consejo Asesor Local, AER Alto Valle Centro, diciembre 2010). Muchas veces, la inversión inicial para la puesta en producción de la parcela implicó además la venta de la fuerza de trabajo de los colonos como peones en otras chacras, a fin de incrementar los ingresos del grupo familiar. Sin embargo obtuvieron la suficiente ganancia como para reproducirse como tales, alcanzando en las décadas de 1940 a 1970⁸ un grado de prosperidad que les permitió, no sólo gozar de un buen nivel de vida sino también invertir en tecnología. Al desaparecer la firma inglesa AFD a fines de la década del '40 se fortalecieron empresas exportadoras y mayoristas. Entre 1958 y 1970 se instalaron 54 frigoríficos, siendo 7 los preexistentes y se produjo la integración de empaques con frigoríficos. Aún cuando la integración comercialización-empaque-frío había otorgado un decisivo poder de negociación a los sectores intermediarios, éstos dependían en última instancia del productor para la entrega de la fruta en la calidad y cantidad que le permitiera cumplir los compromisos asumidos. Pero, en la década de 1970 las empresas integradas incorporaron la producción a sus funciones y tecnología en sus propias plantaciones, lo

⁸Según De Jong, el negocio siguió siendo rentable para el pequeño productor independiente hasta mediados de los años 70 y mediados de los 80. “...para 1985 una chacra de 5 ha y 25000 kg de rinde promedio tenía una tasa de ganancia negativa....en el mismo camino una chacra de 8 ha y 30 tn de rinde promedio tenía una tasa de ganancia levemente positiva” (De Jong, 2002)

que no pudieron hacer en cambio los pequeños y medianos productores que ya no estaban en condiciones de asumir los costos de esa transformación. De esta manera se profundiza el proceso de concentración de tierras, producción y de integración por parte de las empresas nacionales en un principio y a partir de la década del 80 y hasta la actualidad por parte de las empresas multinacionales y transnacionales. Este proceso, aunque paulatino, generó una competencia con la oferta de los chacareros independientes. La importancia que alcanzó a lo largo de la década, hizo que las empresas integradas adquirieran un amplio poder en la fijación del precio, comenzando a demandar menor cantidad de fruta y a exigir determinada calidad. Zunino (2009) rescata a través del relato de los productores que hasta mediados de los 1970 obtenían una ganancia que les permitía vivir de la actividad complementando la fruticultura con viñedos y con tomate.⁹ Como indica Preiss (2006) frente a la lógica competitiva derivada de la globalización del sector de frutas frescas se genera un proceso de reconversión productiva con incorporación de tecnología y aumento de la productividad, dentro del cual solo un sector de productores son protagonistas de dicha modernización. Se produce la subordinación diferenciada de los productores familiares a los eslabones industriales y comerciales (Bendini y Tsakoumagkos, 2002). El proceso de globalización¹⁰ afecta a la fruticultura al crear un marco regulatorio que impone nuevas condiciones a las cuales las empresas ligadas a los mercados externos deben adecuarse para poder participar en la exportación. De esta manera la expansión de la fruticultura¹¹ depende de los patrones de calidad exigidos internacionalmente, lo cual repercute sobre los procesos sociales de definición de normas técnicas que orientan la producción, sobre la apropiación de la tecnología, el trabajo y el empleo. Las condiciones requeridas por los mercados externos redefinen las formas de relación entre empresas, pequeños productores y trabajadores.

⁹Hubo años en que la viña se pagaba muy bien y con poca superficie, con 3 o 5 hectáreas se podía vivir de esa actividad. (Registro de Campo)] “...fueron años buenos para el pequeño y mediano productor ... eran años en que los valores eran distintos, salía igual un kg de pan que de uva, para la fruticultura eran años buenos, se compraron autos cero kilómetros, camionetas, tractores y curadoras... era la época de Onganía si bien es cierto que vino del buen gobierno de Illia ... fueron años buenos. En el 75 nos vino el aluvión ... Nosotros trabajamos a comisión con el 70% y con 11 has. de viña y habíamos comprado una Torino 0km. Y nunca más...” (Entrevista a productora de Huergo 14.1.2009). “Antes cualquiera tenía una quintita de 4 has. y le iba bien”.(Entrevista a productor de Cervantes, 15.11.08)

¹⁰Con el término globalización se hace referencia a la actual etapa del capitalismo en la cual se potencian los movimientos de capitales a través de las fronteras, produciéndose la internacionalización financiera, industrial y comercial dirigida por empresas transnacionales.

¹¹Las peras y manzanas frescas son prácticamente la mitad de todas las exportaciones de frutas argentinas. Son productos que han posicionado históricamente a la Argentina como uno de los actores importantes en la oferta de frutas del Hemisferio Sur y en el comercio internacional.

5. Prácticas y discursos de la agricultura familiar

Definimos dos tipos de diversificación que podrían expresarse en la unidad doméstica-productiva: la diversificación productiva y la diversificación de negocios. La diversificación productiva (agrícola – pecuaria) e integrada en la unidad doméstica – productiva constituye como mencionamos, uno de los tipos de diversificación encontradas. Las unidades a las cuales nos referimos, históricamente conformadas y en proceso permanente de reestructuración – adaptación poseen en rangos generales una serie de características particulares. En la actualidad podemos citar una serie de actividades productivas y comerciales observadas que coinciden con lo aportado por Zunino (2009)¹².

En el gráfico 3 elaborado en base a datos del CAR 2005, se observa la importancia, en tanto superficie dedicada a cultivos, de “otros cultivos” (cultivos distintos a pepita) en la participación de la superficie total de las unidades. Así observamos que en los estratos de 0-5 ha representan más del 40%, de la superficie cultivada, de 5-10 ha el 25% para estabilizarse cerca del 20 % en el resto de los rangos de superficie. Relacionado con los datos censales del CAR 2005 referido a superficie, el 59% de los productores existentes cuentan con superficies menores o iguales a 10 has y el 23% entre 10 y 25 ha. Es de destacar que el 96% de las UE correspondientes al tipo familiar (familiar y familiar capitalizado) tienen menos de 20 has. (Boltshauser *et al*, 2007). Son justamente estos tipos sociales, en términos generales y en la relación a la producción frutícola el que más se ha descapitalizado y menor adopción de tecnologías de la fruticultura moderna

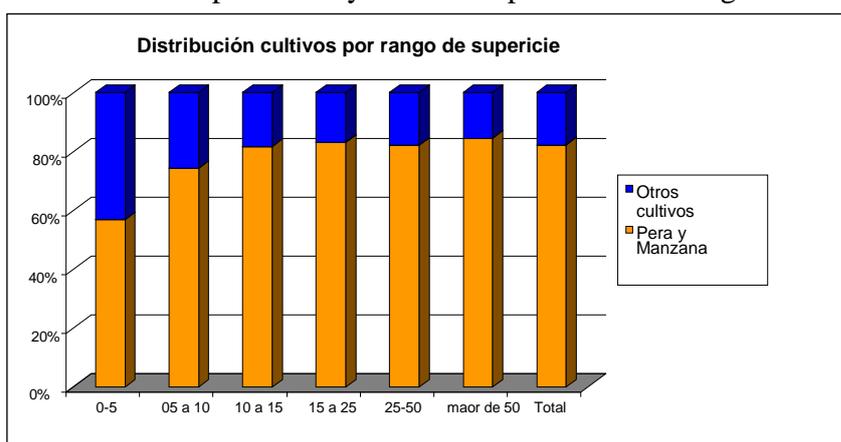


Gráfico 3: elaboración propia en base CAR 2005

¹²A partir del Trabajo de Campo realizado se observaron distintas prácticas, algunos productores plantaron sólo pera o sólo manzana, otros combinaron ambos cultivos, y la mayoría combinó dichos cultivos con carozo, alfalfa y vid para vinificar. Como actividades complementarias en la chacra se observó la cría de animales de granja y en menor medida la huerta para autoconsumo, la cría de chanchos, la elaboración de vino casero y la cría de vacas y algún caballo. La cría de animales de granja es principalmente para autoconsumo, las familias también realizan dulces y conservas. (Registro de Campo, General Roca, febrero 2009) (Zunino, 2009)

En relación a la producción, el cultivo de especies forrajeras y en particular de alfalfa para confección de fardos, constituye tal vez la más importante en presencia dentro de las unidades y en superficie. Se observa un aumento en el interés por este cultivo y la superficie destinada dentro de las unidades. Las causas identificadas giran en torno a relativa facilidad de producción debido al bajo uso de insumos para esta producción en la región, el aprovechamiento para el auto – consumo de la actividad pecuaria, la posibilidad de acopio y conservación y la posibilidad de colocación en regiones de secano de las provincias de Río Negro, Neuquén y La Pampa. Desde un lugar distinto, puesto que no representa una acción intencionada hacia la diversificación sino una consecuencia secundaria, cabe mencionar el efecto del Programa Nacional de Supresión de Carpocapsa en la Fruticultura de Pepita de los Valles Irrigados de la Norpatagonia, el cual mediante la implementación del componentes de erradicación de montes de pepita abandonados o en riesgo fitosanitario, ha motorizado la siembra de pasturas¹³.

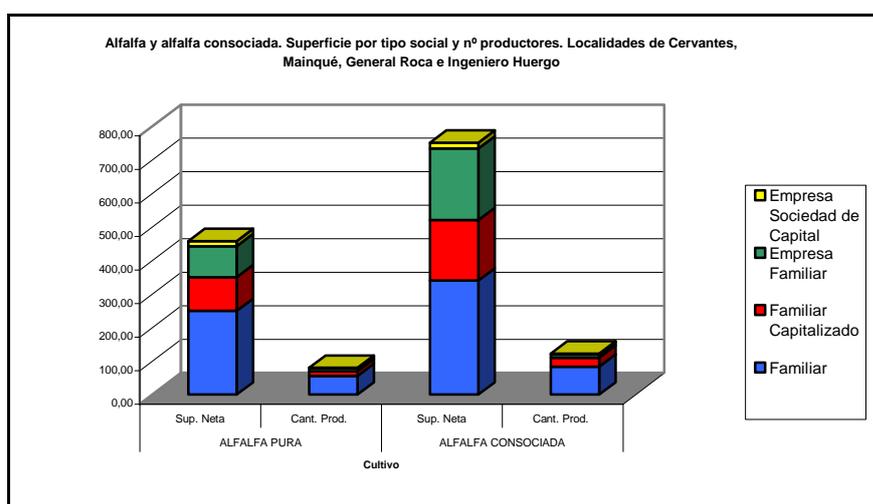


Gráfico 4: elaboración propia en base CAR 2005

Podemos observar en el gráfico 4 que en las localidades de Cervantes, Mainque, General Roca e Ingeniero Huergo. la cantidad de productores que cultivan alfalfa corresponden mayoritariamente a productores “familiares” y “familiares capitalizados”). En este caso también la superficie en manos de productores familiares es mayoritaria

¹³ Entre los años 2006 y 2009 este programa sumó 598 ha de pasturas (lo cual representa un incremento cercano al 27 % respecto a la superficie forrajera de Alto Valle censada en el CAR 2005. Si bien este incremento aparece como consecuencia de la necesidad de cumplir con requisitos comerciales internacionales propios de la fruticultura, puede considerarse como un ejemplo de las fuerzas que intervienen en la configuración de los sistemas productivos. Aunque no se tenga el dato preciso es de esperar que la mayoría de los montes erradicados y reemplazados por pasturas hayan correspondido a unidades productivas de tipo familiar.

respecto a los otros tipos. La valorización de este cultivo se expresa en el discurso de los productores “...con la alfalfa para vivir de eso necesitas mucha superficie...pero es menos problema, casi no usas pesticidas, es mas fácil...la mayoría lo usamos para darle a los animales y vendemos otro tanto” (entrevista a productor de Mainque, agosto 2011) “...por ahí no gano plata con la alfalfa, pero seguro no pierdo” (Entrevista productor Cervantes, diciembre 2010)

En cuanto a otros frutales aparecen la vid, ya sea para vinificar o de mesa. Se observa un aumento del interés en cuanto al manejo y variedades de uva de mesa ya sea para reinjertar antiguas plantas o plantar más superficie. La uva de mesa en el Alto Valle permite un manejo con poco uso de insumos externos y su venta es generalmente sin intermediarios. La vid para vinificar se observa con dos destinos principales: la elaboración de vinos caseros y venta a bodegas. Este último destino depende principalmente de las variedades. Aquellas buscadas por las bodegas de vinos finos generalmente son mas demandadas que las de vino que común donde los precios suelen ser menores. Los frutales de carozo como el durazno, el nectarín, la ciruela, y la cereza aparecen como opciones interesantes. La producción se concentra generalmente en pequeñas superficies dentro de las unidades, y con un pool de especies y variedades con distintas características y fechas de cosecha. El aporte de la producción de carozo al funcionamiento de las unidades es rescatada del relato de los productores “....con los duraznos, ciruelas y cerezas tempranas, lo que nos aseguramos es la venta directa y la entrada de plata fresca en momentos donde no hay plata, eso nos permite pagar a la gente que esta raleando, pagar gas oil, y permite seguir funcionando”.(entrevista productor de General Roca, diciembre 2010). Los principales riesgos asumidos por los productores con estas producciones es la mayor susceptibilidad a las heladas comparadas con los frutales de pepita, asociadas a las fechas de floración y la menor capacidad de conservación postcosecha.

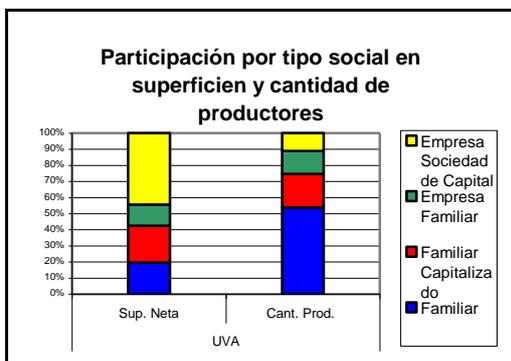


Gráfico 4: elaboración propia en base CAR 2005

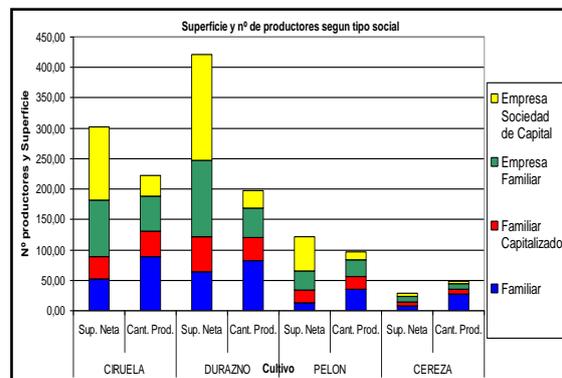


Gráfico 5: elaboración propia en base CAR 2005

En los gráficos 4 y 5 también para las localidades de General Roca, Cervantes, Mainque e Ingeniero Huergo, podemos observar, dentro de cada una de estas producciones, una mayoría de productores de los tipos familiar y familiar capitalizados, pero con bajo peso respecto a la superficie total.

La producción animal aparece representada mediante animales de granja como cerdos y aves hasta vacunos, ovinos y caprinos. Según observaciones de campo la producción animal en estos sistemas aparece vinculada a cubrir distintos objetivos, dependiendo de la especie. La cría de aves se orienta básicamente al auto consumo. Según sean las escalas, la producción de carne vacuna, porcina, y ovina se orienta prioritariamente a cubrir las necesidades alimentarias de la unidad y para la venta o trueque en mercados informales. Dentro de las unidades de referencia y de las observaciones de campo podemos citar algunas características particulares de estas producciones. La producción porcina, salvo algunos pocos casos, se caracteriza por el manejo de 2 – 5 madres, la ausencia de padrillo propio y la escasez o deterioro de la infraestructura básica. La producción para la venta se orienta principalmente para la época de las fiestas. La producción porcina, si bien es vista como importante por los productores, aquellos que dedican mayor superficie a fruticultura u otros cultivos no ven oportuno ampliar el número de madres debido al tiempo y trabajo que implicarían más animales en la unidad bajo sus esquemas de manejo. Con respecto a la producción vacuna se caracteriza por la cría de entre 1-10 madres, para la producción de terneros y terneros gordos y el aprovechamiento de la leche para consumo. Generalmente no poseen toros propios y de tenerlo no se realiza estacionamiento del servicio. Las instalaciones son nulas o muy precarias. La producción se caracteriza por la combinación de alimentación a corral con heno de alfalfa, maíz, o alimentos balanceados y con el pastoreo diario dentro de la unidad o fuera de ella en chacras de vecinos o tierras abandonadas con presencia de pasturas o malezas. Las condiciones agroecológicas del Alto Valle y la ausencia de riego desde el mes abril y hasta mediados de agosto hace que en este período la oferta forrajera sea muy baja y donde el productor debe recurrir al mayor uso de forrajes para el mantenimiento.

La producción ovina esta asociada principalmente a la compra o recibo de animales de zona de meseta o cordillera para producción de auto – consumo y venta por canales informales. En términos generales para las producciones en cuestión podemos mencionar como principal limitante de expansión o de incorporación de mejoras la falta

de infraestructura local o de formas de habilitaciones y control para el faenado de animales que faciliten la comercialización dentro de la formalidad

“...nos gustaría poder producir mas, y poder carnear en un matadero habilitado,..pero hay uno solo, lejos y no nos conforma como trabaja, y por el precio y el costo del flete no nos conviene...¿por que nosotros tenemos que estar vendiendo con miedo, medio de contrabando, como si fuéramos delincuentes, a escondidas, por que no podemos tener un matadero habilitado en nuestro pueblo?...”(entrevista productor de Mainque, agosto 2011)

Como se observa en el gráfico 6, considerando las 4 localidades antes mencionadas es mayoritaria la participación del tipo familiar, tanto en cantidad animales como en cantidad de productores que se dedican a esa producción.

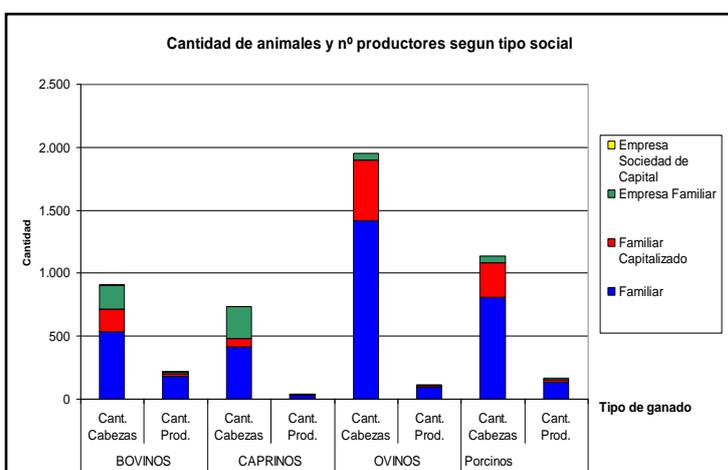


Gráfico 6: elaboración propia en base CAR 2005

Como venimos señalando, en el área de estudio las unidades productivas están estrechamente vinculadas al mercado a través de cultivos comerciales -principalmente frutícolas- asumiendo la producción para autoconsumo un lugar secundario. Sin embargo, se observa la crianza de animales de granja para la obtención de carne, huevos y leche, así como el procesamiento de la producción primaria para la obtención de chacinados, bebidas fermentadas y conservas es observada en varios de los sistemas de referencia. La mayoría de estos productos están fuertemente ligados al auto-consumo como así también a solventar desembolsos para los cuales no existe liquidez monetaria.

“...nosotros carneamos un ternero, lo frizamos, y casi no compramos carne durante todo el año, aparte hay veces en que uno tiene que pagar deudas y no hay plata, algunas veces hemos carneado un animal y con esa plata pagar esas deudas” (entrevista a productor de Mainque, julio de 2009)

Heredia (2003) señala que estos productos poseen un carácter de alternatividad que determina que sean los elegidos para su crianza o cultivo, aún cuando puedan coexistir con otras producciones destinados exclusivamente a la venta. Así lo conciben algunos productores, para quienes la producción de autoconsumo amplía la autonomía del agricultor al vincular buena parte de la satisfacción de las necesidades alimentarias del grupo doméstico a la producción que controla el productor. Productores concejeros del CAL sugieren que con dos o tres hectáreas una familia tiene para comer y que esto representa una ayuda importante para la familia (registro reunión Consejo Asesor Local AER Alto Valle Centro, General Roca, diciembre 2010).

Observamos que la producción de autoconsumo, contribuye además en el sostenimiento y la extensión de las relaciones entre unidades productivas emparentadas o vecinas. En este sentido encontramos vinculaciones interesantes como son el intercambio de lechones por trabajos de poda de frutales o limpieza de canales, así como la cesión de superficies con pasturas naturales para el pastaje de vacas y porcinos, o bien préstamo de machos para servicio de reproducción. Estos nexos, en ocasiones, alimentan el conocimiento entre unidades productivas dando lugar al intercambio de información y a la generación de redes y/o relaciones de vecindad.

Dentro de las actividades englobadas en el concepto de diversificación de negocios nos interesa rescatar algunas observaciones entorno al agregado de valor de la producción primaria y el avance sobre la cadena de procesamiento y distribución de la fruta.

Si bien las unidades de referencia manifiestan cierto hábito hacia a la elaboración de conservas de frutas y verduras, bebidas fermentadas, chacinados y en menor medida la elaboración de productos lácteos, observamos que su destino principal es el autoconsumo, siendo menor la inserción de estos productos en canales comerciales formales.

Entre los factores que influyen en el aprovechamiento comercial de estos productos aparecen con mayor peso la disponibilidad de ventanas de promoción y colocación de los productos y la habilitación bromatológica de los mismos. Respecto al primer factor observamos que unidades productivas ubicadas a la vera de la ruta han aprovechado la oportunidad de montar paradores o bien carteles en los que ofrecen productos regionales incluyendo productos frescos y de elaboración propia y también que este acercamiento directo a los consumidores ha realimentado el interés por desarrollar y ofrecer nuevos productos. La carencia de esta oportunidad ha sido a sido sentida por familias que teniendo habilidades y práctica en la preparación de alimentos y manejando incluso

recetas con valor cultural, manifiestan no visualizar o tener dificultades para acceder a espacios en dónde ofrecerlos o promocionarlos. En este sentido encontramos que los esfuerzos estatales de promoción de productos regionales como son la disposición de stand en ferias y exposiciones regionales y nacionales no se han presentado como oportunidades para este sector, puesto que sus productos han sido concebidos a partir de lógicas distintas a las meramente comerciales y no cumplen con los requisitos mínimos exigidos para acceder a canales formales. En el tratamiento de esta problemática, los productores manifiestan expresiones tales como: “La cuestión bromatológica es todo un tema”. “Es una barbaridad lo que cobran, \$50 el análisis” (registro reunión Consejo Asesor Local AER Alto Valle Centro, General Roca, diciembre 2010). Vinculado a esto Mauricio (2009) tras analizar la situación en la que se encuentran productores familiares involucrados en actividades de agregado de valor, señala que la habilitación comercial de establecimientos y productos exige una transformación importante en tanto la necesidad de pasar desde la informalidad y la invisibilidad a la formalización de una actividad económica trae aparejado responsabilidades, requisitos y cargas impositivas. “Implica también un cambio en la concepción sobre la categoría ocupacional que se otorga a las actividades, las cuales inicialmente pueden considerarse como actividades mercantiles, de autoconsumo y venta de excedentes o bien como actividades más recreativas que económicas”. Señala además que “existiendo formas de operar dentro de la informalidad [...] la formalización se encuadra dentro de una opción que trae implícito el objetivo de insertarse en mercados que abandonan el campo de la proximidad y expone a los productores a nuevas formas de coordinación, control y subordinación”. En este sentido cabe resaltar una situación diferencial respecto a los mecanismos y requisitos dispuestos entorno a la elaboración, circulación y comercialización de vinos caseros y que ha permitido que la actividad sea visualizada con mayor intensidad e institucionalidad por parte de productores y organismos de asistencia técnica. Al respecto rescatamos observaciones de productores actualmente insertos en proyectos de mejoramiento y promoción:

“Con lo que estoy muy conforme es con el programa de vino casero. Eso es una maravilla. No se por qué no se hacen así las cosas. Yo estoy inscripta. Vienen a mi casa, ven como trabajo, sacan una muestra de vino, la analizan y si todo está en orden me dan una etiqueta que me autoriza a venderlos. Si todo se manejara así sería algo totalmente distinto.”(entrevista a productora Plottier, mayo 2008; en Mauricio, 2009)

En cuanto a la diversificación de negocios dentro de la unidad doméstica-productiva según las definiciones presentadas, encontramos dentro de las unidades de referencia actividades familiares relacionadas al procesamiento, distribución y venta de fruta ya sea de pepita, carozo o uva.

Si bien esta práctica ha sido más desarrollada dentro de las unidades productivas que producen carozo y uva de mesa, las actividades vinculadas con la comercialización de fruta de pepita han estado están fuertemente signadas por la venta en fresco a empresas empacadoras-comercializadoras. Influyen en este sentido las características de la producción de pepita, donde las unidades productivas familiares producen volúmenes que no resultan fácilmente comercializables en canales cortos, así como la existencia de una mayor regulación comercial condicionada por la vinculación regional al mercado internacional.

A pesar del comportamiento dominante de esta práctica comercial, en la región se reconoce una marcada disconformidad y una necesidad por parte de los productores de asumir mayor participación en el proceso de comercialización: “Hasta que el productor no venda su propia producción no va a tener rentabilidad” (registro reunión CAL, septiembre 2010). Si bien existen experiencias en las cuales los productores están asumiendo este desafío de modo asociativo, nos interesa señalar la existencia de prácticas de procesamiento, conservación, distribución y venta desarrolladas a partir del involucramiento del núcleo familiar primario y/o la participación de parientes residentes en localidades de destino. La adopción de esta práctica se ha visto favorecida - en términos de formalización y visualización institucional- a partir de que un sector de los pequeños productores de manzanas y peras manifestaran ver restringidas sus oportunidades de acceso directo a los mercados debido a la imposibilidad de cumplir con requisitos de habilitación y de que las instituciones estatales involucradas tomaran la decisión de adecuar la normativa vigente a la necesidad.

Para finalizar, hacemos una mención a las actividades familiares que se realizan fuera de la unidad productiva, puesto representan un elemento importante en el sostenimiento de las familias, inciden en la disponibilidad de la mano de obra familiar y muchas veces actúan como fuente de financiamiento para el sostenimiento, la mejora y la innovación dentro de las actividades agropecuarias.

Según datos del CAR 2005 para el Alto Valle, el 39% de los productores tienen otra actividad remunerada; de ellos, 35,5% desarrolla otra actividad que tiene vinculación con el sector agropecuario y 64,4% lo hace fuera del sector agropecuario, en su

mayoría en relación de dependencia durante todo el año o cuenta propia. Además el 54,6 % de quienes tienen otra actividad fuera de la explotación consideran a esta como su actividad económica más importante. Se observaron casos donde los productores o sus hijos ofrecen servicios como la aplicación de agroquímicos o la realización de otras actividades laborales temporarias en chacras vecinas; casos en que el padre de la familia realiza trabajo extra-predial permanente –es empleado de un galpón-; y otros casos en que el productor o miembros de su familia tienen actividades por fuera del ámbito agropecuario como la venta de autos, la venta de ropa o el trabajo de peluquería. Así mismo se destaca la participación de fuentes de ingresos pasivos, entre las que menciona la existencia de jubilaciones, el alquiler de parte de las chacras a familias que hacen horticultura o bien el alquiler de alguna propiedad (Zunino, 2009)

6. Práctica y discurso del Estado.

Landaburu (2007) explica como las categorías que distinguen entre unidades productivas frutícolas “viables” e “inviables” y que el Estado –con su aparato ideológico-político y siguiendo consejos de instituciones como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial - proclamó en la década de los 90’ se transformaron en una representación aún persistente en el Alto Valle. A pesar de esta categorización y de un reconocimiento generalizado respecto a los límites estructurales que persisten en el sistema frutícola-exportador, encontramos que el planteo estatal respecto a las posibilidades del sector “inviable” raramente se ha desplazado del eje de la fruticultura. Aun así, encontramos una tendencia estatal a involucrarse en problemáticas de la diversificación que podría explicarse en coincidencia con lo que García Delgado (1997) señala como la existencia de un nuevo interjuego entre una determinación de proyectos sociales que proviene de altas esferas y una determinación desde los actores sociales que son los beneficiarios. En estos términos, la orientación de la intervención ya no dependería exclusivamente de la oferta de los recursos y capacidades con los que cuenta una institución determinada, sino también de la capacidad con que cuentan los actores del territorio para conceptualizar, movilizar e imponer demandas en la agenda pública. En este sentido, encontramos un escenario territorial del cual el proceso de construcción de la agenda institucional del INTA Alto Valle aporta algunos ejemplos. El primero de ellos, vinculado a la reflexión presentada anteriormente, reside en la direccionalidad que ha tomado el programa Cambio Rural durante los últimos años. Observamos en este caso que mientras en los 90’ el programa había tenido una fuerte impronta frutícola,

orientada hacia la modernización de las unidades productivas y con un carácter programático fuertemente vinculado a las capacidades institucionales, la direccionalidad actual del programa está alcanzando una mayor apertura temática y actuando como respaldo de iniciativas promovidas desde esferas locales en las que participan desde productores autoconvocados hasta estamentos gubernamentales municipales y/o técnicos de las Agencias de Extensión Rural. En el registro de los grupos de Cambio Rural ejecutados desde la EEA INTA Alto Valle en abril de 2011 podemos observar una proporción casi equitativa entre grupos focalizados en actividades distintas a la producción de pepita (58 %) y grupos focalizados en la producción de fruta de pepita (42 %) estando una proporción de los últimos orientados a la implementación de Buenas Prácticas de Manufactura coincidiendo con el concepto de diversificación de negocio que implica el involucramiento de los productores en procesamiento de su producción primaria. En este sentido es importante destacar que si bien estos grupos son apoyados, los escasos antecedentes institucionales de trabajo en estas temáticas han movilizad la necesidad de activar mecanismos a través de los cuales responder a demandas.

De modo similar a lo que observamos en la orientación temática del programa Cambio Rural podemos señalar la importancia que adquiere la diversificación en el armado de agendas de trabajo consensuadas entre las Agencias de Extensión Rural INTA (AER) y los actores del territorio. En este sentido puede observarse que en el proceso de planificación estratégica de la AER Alto Valle Centro (Zunino et al, 2010) las temáticas de Diversificación y Agregado de Valor fueron priorizadas junto con la problemática comercial, y el manejo tecnológico de la fruticultura.

Para finalizar, podemos señalar que aunque la Estación Experimental Agropecuaria INTA Alto Valle (EEA Alto Valle) define en su perfil técnico la especialización en el tratamiento de temas vinculados con la producción vegetal, en particular Fruticultura y complementariamente Horticultura y Vitivinicultura, en los últimos años se han empezado a implementar proyectos que reconocen la viabilidad de otras alternativas productivas. Entre estos aparecen tanto proyectos de investigación como de extensión en cuya formulación se destaca la articulación de oportunidades como son la existencia de programas nacionales o provinciales de promoción de sectores productivos particulares y de programas institucionales que permitieron la incorporación de especialistas.

Un hecho relevante es que luego de un período de instalación de estas temáticas, en un intento de institucionalización y puesta en valor del esfuerzo dirigido en el sentido, dio

entidad dentro de su estructura organizativa a un nuevo grupo denominado Grupo de Diversificación Productiva integrado por especialistas en Vitivinicultura, Animales de Granja, Turismo Rural, Forestación, Horticultura y Forrajes.

Por fuera del caso que tomamos como ejemplo de la construcción institucional del abordaje de actividades distintas a la fruticultura cabe mencionar otros accionares estatales que denotan una ampliación en la diversidad de sectores y actividades productivas atendidas en la región. Este es el caso de la actual del proyecto de la Subsecretaría de Agricultura Familiar, reeditado a partir de la experiencia Programa Social Agropecuario. Es de destacar que aunque este no haya tenido en el Alto Valle de Río Negro la presencia que lo caracterizó en otras regiones -probablemente porque el perfil de productores objetivo fue escasamente visualizado en la región-, en la actualidad encuentra anclaje territorial que aborda especialmente al sector hortícola y a productores de granja en situación de vulnerabilidad.

Así mismo podemos citar el caso del programa Proderpa que funciona en la región desde el año 2010 y que ha influido para ampliar el espectro de actividades productivas a las que llega el Estado en la región. En este sentido cabe señalar que dentro de las organizaciones integradas al programa aparecen la Asociación Hortícola de General Roca, la Cooperativa de Hongos Girpat y grupos asociativos vinculados a la producción y engorde vacuno y ovino.

Por otro lado podemos observar la participación de las esferas municipales en la definición de proyectos que atienden a la diversificación y la integración vertical de actividades a nivel local como respuesta ante la escasez de fuentes de ingreso y empleo. En este sentido pueden mencionarse esfuerzos como los desarrollados por el municipio de Cervantes a través de los cuales se han gestionado recursos humanos y económicos tanto nacionales y regionales para elaborar proyectos que también contemplan a sectores de tipo periurbano que se dedican a la cría de pollos y chanchos y al procesamiento de alimentos.

Reflexiones finales:

La lectura histórica de los contextos y modelos productivos predominantes en el Alto Valle junto a la sistematización de las observaciones registradas en el contexto actual, nos llevan a identificar una serie de relaciones en la configuración de las unidades familiares.

Observamos que tanto en la configuración de la agricultura familiar que tuvo lugar en el período de colonización como en su actual reconfiguración, la necesidad de percibir ingresos monetarios rápidos y de complementar el suministro de alimentos para la familia, aparece como un elemento que interviene en la definición de la composición de actividades desarrolladas dentro de los sistemas productivos diversificados.

Así mismo encontramos una vinculación entre las oportunidades comerciales de la agricultura familiar y la tendencia de sus sistemas productivos hacia la especialización o la diversificación productiva. En este sentido, señalamos la influencia que tuvieron el sistema de comercialización impulsado por la empresa AFD y los contextos favorables en el proceso de especialización frutícola de las unidades productivas familiares. En contraposición, observamos como en la actualidad el deterioro de las relaciones comerciales de la agricultura familiar dentro de la cadena frutícola y la creciente pérdida de rentabilidad percibida, están motivando la puesta en valor de actividades productivas distintas a la fruticultura de pepita, la participación en nuevos negocios y la resignificación de canales comerciales alternativos.

En el desarrollo de las actividades que se están incorporando, observamos factores favorables como la persistencia y puesta en valor de conocimientos adquiridos en otras épocas y limitaciones propias del contexto actual. Entre las últimas podemos señalar la escasez de mano de obra familiar, vinculada a su inserción en trabajos extraprediales y al proceso de descapitalización. Así mismo, encontramos una serie de requisitos y exigencias de habilitación comercial que hacen que muchas actividades se vean condicionadas al autoconsumo o al desarrollo comercial en el marco de la informalidad. Esto se ve influenciado por la escasez de infraestructura, de legislación y normativas acordes a las lógicas y distintas escalas de producción y a un déficit en las capacidades institucionales orientadas a este sector.

En este contexto observamos que dentro de las actividades mayormente difundidas dentro de la agricultura familiar aparecen aquellas orientadas a una integración funcional con la fruticultura de pepita y que contemplan una menor demanda de mano de obra e insumos externos, así como aquellas que revisten un carácter de alternatividad que permite que puedan, según los contextos y necesidades de la familia, ser consumidas, conservadas, intercambiadas o bien utilizadas en la generación de ingresos subsidiarios de la actividad principal.

Por ultimo, observamos que si bien el apoyo de Estado a la producción regional se ha orientado históricamente al desarrollo frutícola, en los últimos años han cobrado

relevancia como objeto de intervención otras actividades contempladas dentro de la diversificación agropecuaria y de negocios. A partir del análisis presentado es posible inducir que esta práctica ha cobrado sentido no tanto como propuesta consensuada y unidireccionada desde las esferas estatales, sino más bien como respuesta a la interpretación de las dinámicas del territorio y a una mayor comprensión de demandas propias de la agricultura familiar.

El desafío planteado desde estas primeras aproximaciones es continuar indagando y profundizando sobre la definición y mayor comprensión de los factores sociales, naturales, culturales, históricos y económicos que inciden en la configuración de los sistemas diversificados en la región, sus lógicas de funcionamiento y potencialidades.

Bibliografía

- Análisis de los resultados del Censo Provincial de Agricultura bajo riego. Región Alto Valle. Secretaria de Fruticultura de la Provincia de Río Negro. En <http://fruticultura.gov.ar/contenido/ALTO-VALLE.pdf>
- **Bendini, M; Tsakoumagkos P.** (2001). “Complejo agroalimentario y pequeña producción agrícola. Controles y resistencias en el caso de la fruticultura de la cuenca de Río Negro”. Ponencia presentada en las Segundas Jornadas de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Buenos Aires.
- **Blanco, G.** 1999. En INTA Alto Valle. (1999). Fruticultura Moderna: Tecnología, transferencia, capacitación, organización. 9 años de cooperación técnica 1990-1999” Editora L&M S.R.L
- **Boltshauser, V. Villarreal.** Coord. (2007). “Área irrigada de la provincia de Río Negro. Caracterización socio-económica y técnico productiva”. Convenio Secretaría de Fruticultura e INTA Alto Valle. EEA Alto Valle. Publicaciones Regionales. Ediciones Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.
- **Bourdieu, P.** (1991). “Estructura, habitus y prácticas”. En: El sentido práctico. Taurus. Humanidades. Madrid.
- **Bowler, I.,** (1999). Modeling farm diversification in regions using expert and decision support systems. Journal of Rural Studies 15, 297-305.

- **Cittadini R., Caballero L., Moritz, M. y Mainella, F.** (2010). Economía social y agricultura familiar : hacia la construcción de nuevos paradigmas de intervención. Edic. INTA. Buenos Aires, 2010. 456 pp
- **Cragnolino E.** (1995). “Los condicionamientos de género en las estrategias educativas. El caso de las unidades domésticas populares del norte de Córdoba”. En: Cuadernos de Antropología Social n° 8.
- **De Jong, G.** (2002). “La fruticultura en el norte de la Patagonia: Minifundio y Estructura”. En Introducción al Método Regional. LIPAT, Departamento de Geografía, Fac.Humanidades, UNCo, Neuquén. pp 85-114
- **Ellis, F.,** (1998). Household Strategies and rural Livelihood Diversification. The Journal of Development Studies, 35, 1-38.
- **Forni, F, Benencia R.** (1991). “Estrategias rurales de reproducción con alta fecundidad: familia troncal y trabajo y migración por relevos”. En: Forni, F, Benencia R, Neiman G., Empleo, estrategias de vida y reproducción. Hogares rurales en Santiago del Estero. Bibliotecas Universitarias. CEAL CEIL
- **Gutman, G.** (2006). “Obstáculos y desafíos para la integración competitiva de pequeños productores agropecuarios en tramas regionales. Reflexiones a partir de un estudio de caso”. Ponencia presentada en el IX Seminario Internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización Territorio (RII); Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca.
- **Hintze, S.** 2004. “Capital social y estrategias de supervivencia. Reflexiones sobre el ‘capital social de los pobres’”, en Danani, C. -comp.-
- **Illbery, B., Healy, M., Higginbottom, J.,** (1997). On and off-farm business diversification by far households in England. In: Illbery, B., Chiotti, Q., Rickard T. (Eds.) Agricultural Restructuring and Sustainability. pp. 135-151. CAB International, Wallingford. (citado por Bowler, 1999)
- **Landaburu, L.** (2007) “Estrategias de pequeños productores rurales y dinámica del capital en el circuito productivo frutícola del Alto Valle del Río Negro. Disponible en: <http://www.scielo.org.ar/pdf/cas/n26/n26a10.pdf>
- **Landriscini, G; Miralles, G y Búffalo, L.** (2003). “Estrategias, Vínculos y Organización del Trabajo en PYMES Frutícolas del Alto Valle de Río Negro”. 8va. Reunión Anual Red PYMES MERCOSUR, Rosario 2003(Pagina Web INTA Alto Valle),

- **Mauricio, B.** (2010) “Los mercados alternativos como espacios de inclusión socioeconómica en el territorio: el caso de la Feria Comunitaria de Productores Agropecuarios y Artesanos de la ciudad de Plottier, provincia de Neuquén” M. Sc Tesis. Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, Argentina
- Programa Nacional de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la pequeña Agricultura Familiar 2005. Disponible en www.inta.gov.ar/cipaf/inst/documentobase.pdf
- **Rodríguez, F.; Perucca C.; Kostlin L. y Castiglioni, G.** (2010) “La Feria Franca de San Vicente (Misiones) y sus efectos en la organización interna de las unidades familiares de producción”. *En Economía social y agricultura familiar : hacia la construcción de nuevos paradigmas de intervención*”. Roberto Cittadini et al. Comp. Edic. INTA. Buenos Aires, 2010.
- **Rofman, A.** (2006) Interpretación de la crisis Argentina Economías regionales - Modernización productiva y exclusión social en las economías regionales. Realidad Económica 162)
- **Tort, M. I y Román, M.** (2005) “Explotaciones familiares, diversidad de criterios y conceptos operativos. En Productores familiares pampeanos: hacia la comprensión de similitudes y diferenciaciones zonales. Coord. Gonzalez M. Buenos Aires. Astralib Cooperativa.
- **Villagra S.** (2005). Does product diversification lead to sustainable development of smallholder production systems in Northern Patagonia, Argentina? Editorial Cuvillier Verlag Göttingen, Alemania. 122p.
- **Zunino, N.** (2009). “Trayectorias, condicionamiento y estrategias de productores familiares frutícolas de los valles irrigados del norte de la Patagonia” M. Sc. Tesis Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Ciudad de Buenos Aires, Argentina
- **Zunino, N; Aguilar, L; Domini, S; , Gonzalez, M; Huesa, G; Mauricio, B; Segatori, A.** (2010). Planificación de la intervención de la Agencia de Extensión Rural (AER) Alto Valle Centro, INTA Alto Valle. Congreso AADER 2010