

Trayectorias y procesos de movilidad social de productores hortícolas del Alto Valle de Río Negro

Natalia Zunino⁴⁷ y Pablo Núñez⁴⁸

Introducción

En este artículo presentamos una caracterización de los integrantes de una asociación de productores hortícolas de origen boliviano del Alto Valle de Río Negro llamada “Asociación Hortícola de General Roca”. Para la realización de la misma tomamos las categorías descriptas en el proceso de movilidad social de la denominada “escalera boliviana” (Benencia y Quaranta, 2009; Benencia y Quaranta, 2013).

La migración desde países limítrofes por motivos laborales ha generado mercados de trabajo transnacionalizados, como se observa en el caso de la horticultura del Alto Valle. En este movimiento se imbrican las realidades de la sociedad de origen y de destino de los trabajadores migrantes, dando lugar a nuevos escenarios que contienen y combinan prácticas, normas, relaciones e instituciones sociales, tal como señalan Benencia y Quaranta (2009). Los autores describen este tipo de migración como un desplazamiento de población que pertenece a hogares pobres en búsqueda de mejorar sus condiciones económicas. Movimiento que en algunos casos, adopta la forma de migración familiar por etapas o migración de personas solas cuyo destino será un hogar ya establecido con cuyos miembros se posee una relación de parentesco menos directo.

En base a estudios realizados en el cinturón hortícola de la provincia de Buenos Aires, los autores sostienen que a través de lo que se reconoce como “economía de enclave étnico”, los migrantes bolivianos lograron institucionalizar un proceso de movilidad socioeconómica ascendente denominado “escalera boliviana”. En dicho proceso un trabajador puede transitar por distintas etapas: iniciándose en la actividad como peón puede convertirse en mediero, luego en arrendatario y en propietario; o puede acceder

⁴⁷ Extensionista del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Centro Regional Patagonia Norte, Estación Experimental Agropecuaria Alto Valle, Agencia de Extensión Rural General Roca. zunino.natalia@inta.gob.ar

⁴⁸ Extensionista del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Centro Regional Patagonia Norte, Estación Experimental Agropecuaria Alto Valle, Agencia de Extensión Rural Centenario. nunez.pablo@inta.gob.ar

a la comercialización en mercados concentradores o desligarse de la actividad de producción de hortalizas y dedicarse solamente a la comercialización. Asimismo, en este proceso de movilidad puede haber avances y retrocesos en los eslabones y además puede no desarrollarse de manera lineal.

Nos referimos por enclave étnico a un conjunto de inmigrantes que organiza empresas que sirven para su comunidad étnica y para la población en general. Dicha economía representa oportunidades que permiten a los migrantes mejorar su situación para hacer una carrera con movilidad y lograr su autoempleo (Portes y Bach, 1985; Wilson y Portes, 1980 citados en Benencia y Quaranta, 2009). En estos espacios la fuerza de trabajo es dirigida por otros inmigrantes y es, en general, la figura que adoptan las familias bolivianas en las áreas hortícolas de la Argentina ocupando diferentes posiciones de manera de ir logrando su ascenso económico.

El presente artículo se basa en un abordaje cualitativo y se sustenta en el trabajo de campo llevado a cabo entre los meses de julio y diciembre de 2015. Se realizaron entrevistas a productores hortícolas, complementándose con fuentes de información secundaria a partir de datos censales, documentos de trabajo y bibliografía sobre la temática.

El trabajo se organiza del siguiente modo: en primer lugar se presentan aspectos metodológicos, luego se realiza una breve caracterización de la producción hortícola de Alto Valle y una descripción de los productores integrantes de la “Asociación Hortícola de General Roca”. En segundo lugar, se comparan situaciones de movilidad social halladas en el estudio de caso con las categorías de la “escalera boliviana” (Benencia y Quaranta 2009), para cerrar con algunas reflexiones finales.

Aspectos metodológicos

A partir de un abordaje cualitativo, se indaga en las características y trayectorias de movilidad social de productores/as pertenecientes a la Asociación Hortícola de General Roca. Esta asociación, compuesta por 30 familias en su mayor parte de origen boliviano, se ubica en General Roca, provincia de Río Negro. Los integrantes de la misma pertenecen tanto a esta localidad como a Cervantes, Mainqué e Ingeniero Huergo (Figura 1).

Se entrevistaron a 26 productores/as -que representan el 87% del total de los miembros de la asociación- en la mayor parte de los casos en las chacras y recorriendo parte de los predios⁴⁹.

De esta manera, a partir de la observación directa y de la información recabada en las entrevistas pudimos recuperar las configuraciones sociales y productivas de los sujetos desde sus propios relatos. En este sentido, la entrevista es una de las técnicas más apropiadas por la relación social que permite establecer y a través de la cual se obtienen enunciados, y además como una instancia de observación (Guber, 2004). Se utilizó una guía de preguntas y se registró a partir de notas de campo y de fotografías. Los ejes temáticos de la guía para las entrevistas consideraron: trayectorias laborales, características de la producción hortícola, organización de la producción e intereses o necesidades en relación a la actividad.

Finalmente cabe señalar que nuestra entrada al campo fue a partir de un vínculo previo con los productores con quienes trabajamos diferentes proyectos de desarrollo rural, realizamos asesoramiento agronómico capacitaciones, acompañamiento en gestión y comunicación. Por lo tanto el no ser “extraños” para ellos facilitó el encuentro y la concreción de las entrevistas.

Figura 1. Área de estudio



Fuente: Área de comunicaciones de la EEA Alto Valle, INTA

⁴⁹ Entre los entrevistados seis fueron mujeres. Si bien solo dos socias son titulares como tales, de las entrevistas participaron varias mujeres familiares de los socios varones.

La producción hortícola en Alto Valle de Río Negro

A nivel nacional la horticultura se caracteriza por su amplia distribución geográfica y diversidad de productos, organizada bajo sistemas empresariales y de producción familiar.

La horticultura, segunda actividad agrícola más relevante de la provincia de Río Negro luego de la fruticultura, se desarrolla bajo dos modalidades: especializada y diversificada. La primera se caracteriza porque la desarrollan empresas y productores en superficies mayores a 20 ha, con mecanización y tecnología de cultivos. Se cultiva tomate para industria, papa, ajo, cebolla y el sistema productivo se encuentra integrado a la industria y a la exportación en fresco. La segunda es desarrollada, en general, en superficies menores a 20 ha y por productores familiares. En este caso la planificación de cultivos incluye hortalizas de hoja, maíz, zapallo, cebolla, zanahoria, tomate, pimiento, entre otros, siendo el destino de la misma la comercialización en fresco mayoritariamente en un circuito comercial de proximidad a las ciudades donde se cultivan (FAO, 2015).

La zona de producción se ubica en valles sobre los ríos que atraviesan la meseta patagónica⁵⁰. Debido a precipitaciones insuficientes, son necesarios riegos complementarios. El sistema de riego funciona durante el período de agosto a abril, quedando suspendido en el invierno para tareas de mantenimiento.

La región presenta un clima árido, mesotermal, con temperaturas medias anuales del aire de 15,5°C y precipitaciones anuales inferiores a los 200 m.m. concentrándose en otoño-invierno (Rodríguez y Muñoz, 2013). Por otra parte, los vientos dominantes provienen del oeste-suroeste durante todo el año, con mayor intensidad en primavera/verano. Los riesgos de heladas otoñales y primaverales condicionan el desarrollo de los cultivos hortícolas, generando un período aproximado de 200 días libres de heladas, entre principios de octubre y mediados de abril. Esto condiciona el desarrollo de cultivos a una planificación, así como a la implementación de diferentes métodos de protección como la utilización de invernaderos y microtúneles. Otro factor climático importante que afecta la producción es el granizo, el cual se registra con mayor frecuencia en primavera/verano.

⁵⁰ 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 origina 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).

En el año 2017 se realizó un relevamiento en el área de estudio donde se identificaron 100 parcelas con producción hortícola, de las cuales 31% está ubicado en las localidades de General Roca, 31% en Ingeniero Huergo, 25% en Cervantes y 13% en Mainque. Por otra parte, el total de superficie relevada con cultivos a campo fue de 708,88 ha, la cual se distribuye del siguiente modo: Ingeniero Huergo (33%), Cervantes (27%), General Roca (25%) y Mainque (15%) mientras que la superficie total con cultivos bajo invernadero es de 73.538 m², siendo Ingeniero Huergo donde se concentra la mayor superficie seguida por General Roca, Cervantes y Mainque (Lopez, Zunino y Vásquez, 2017).

En los últimos años se generó un proceso de organización de los productores hortícolas, entre las que se encuentra la asociación objeto de nuestro estudio.

Los productores de la “Asociación Hortícola de General Roca”

La “Asociación Hortícola de General Roca” accedió formalmente a la personería jurídica en el 2009, tiene sede en la ciudad de General Roca, y entre los objetivos que figuran en su Estatuto se destacan: promover la actividad de la producción hortícola y mejorar la calidad de vida de las familias productoras. La mayor parte de sus integrantes son bolivianos o descendientes de bolivianos que ingresaron al país entre la década de 1980 y de 1990, provenientes de los departamentos Tarija, Chuquisaca (Sucre) y Potosí.

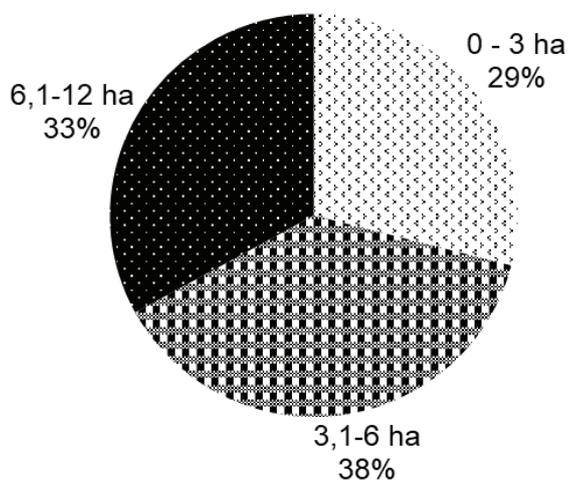
Se orientan a la producción diversificada de hortalizas en el período primavera-verano, utilizando el sistema de riego por gravedad. Las principales según superficie son: tomate, cebolla, zapallo anco, verdura de hoja, maíz, zanahoria y pimiento. La mano de obra que utilizan principalmente es familiar y comparten las tareas propias de la producción y la comercialización. Por otra parte, son pocos los predios donde se trabajan con sistemas de protección para los cultivos para prolongar el período de producción.

Respecto de la tierra, la superficie trabajada va de 0,5 ha a 12 ha y en cuanto a la organización del trabajo, se basa en la mano de obra familiar, pudiendo ocupar personal en determinados momentos del ciclo o en régimen de mediería. Si

consideramos tres rangos de tamaño: de 0 a 3 ha, de 3,1 a 6 ha y de 6,1 a 12 ha, observamos que la mayoría se ubica en el rango de 3,1 a 6 ha (Figura 2)⁵¹.

En el primer grupo un miembro de la familia o dos son los que se encargan de las tareas a campo, en el segundo grupo más integrantes de la familia se dedican a la producción primaria y poseen mecanización propia, mientras que en el tercero se trata de propietarios de la tierra con mecanización propia o con invernadero.

Figura 2. Porcentaje de productores según superficie total



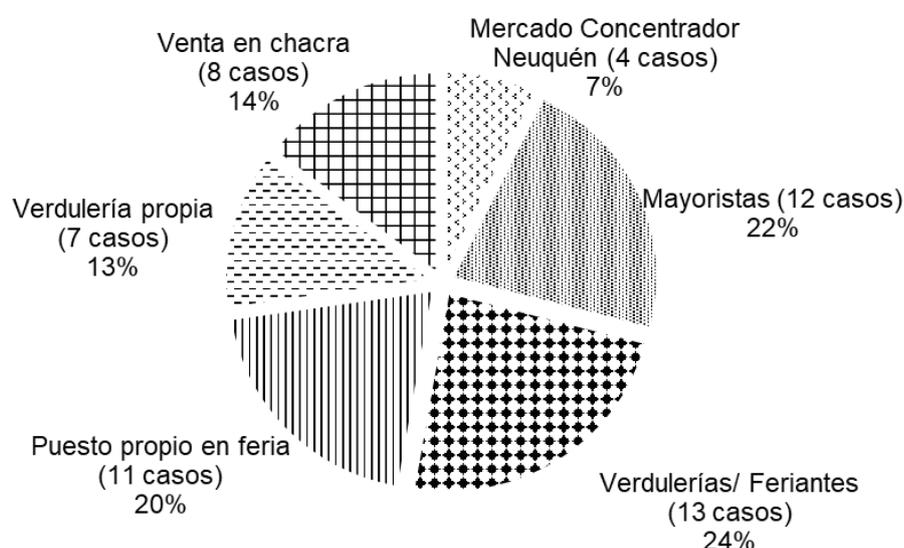
Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas

La comercialización se realiza en el mercado local, básicamente en General Roca, a comercios mayoristas, verdulerías, en una feria y en las chacras. A nivel regional los productores con mayores volúmenes destinan su producción al Mercado Concentrador de Neuquén, ubicado a pocos kilómetros de la ciudad de Neuquén (Figura 3).

Por otra parte, cabe destacar la venta realizada en la feria de la misma organización, la cual se concretó en 2012 de manera autogestionada y con aportes de distintos organismos. Los socios alquilaron y acondicionaron un predio donde de lunes a viernes funciona la feria. De cada puesto es responsable un socio y es atendido en la mayoría de los casos por mujeres miembros del grupo familiar.

⁵¹ La determinación de estos rangos incluye la superficie total, que contempla construcciones y caminos. No se registraron casos de superficie apta sin ser cultivada.

Figura 3. Canales comerciales (%)



Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas

El proceso de movilidad social

En este apartado abordamos el proceso de movilidad ascendente de la población boliviana dedicada a la horticultura a partir de la denominada “escalera hortícola boliviana”. Una primer aproximación de la misma, la describía a partir de etapas sucesivas donde el trabajador se inicia en la actividad como peón, ofreciendo su fuerza de trabajo, para convertirse luego en mediero -lo que le permite tomar ciertas decisiones, asumiendo mayores riesgos y responsabilidades sobre el proceso productivo- mientras que, los siguientes escalones se vinculan al acceso a la tierra, como arrendatario primero y, finalmente, propietario (Benencia, 1994 citado en Benencia y Quaranta, 2009).

Sin embargo, los autores explican que, a partir de la crisis de fines de los '90 y principios del 2000, esta escalera se ha ido transformando y lo que anteriormente se representaba como un proceso lineal, fue adquiriendo complejidad. En dicho proceso el trabajador hortícola desde el eslabón inicial, puede cambiar lugares en la cadena hortícola, accediendo a la tierra como arrendatario o propietario y también participando en procesos de comercialización de la producción. Así se conforma una “nueva

escalera boliviana en horticultura” con el agregado de los eslabones comerciales según estén vinculados o no a la producción primaria, con avances y retrocesos entre peldaños de forma no necesariamente secuencial (Benencia y Quaranta, 2009; Benencia y Quaranta, 2013).

A continuación, retomamos las categorías de la “nueva escalera boliviana” para compararlas con las trayectorias y situaciones de los productores de la asociación.

Peón jornalero o tantero

La categoría de peón jornalero o tantero es el primer peldaño de la "escalera boliviana" por el que ingresan los migrantes a la horticultura. Muchos de estos trabajadores provienen de valles andinos, donde practicaban una agricultura de características campesinas, produciendo papas, habas y maíz. Es en Argentina donde se dedican a la horticultura comercial, aprendiendo el oficio de horticultor (Benencia y Quaranta, 2009).

En la asociación encontramos el caso de una productora quien relataba que:

Aprendió en Bolivia a trabajar la verdura, con arveja, habas, papa, trigo, maíz y en Argentina aprendió a trabajar con tomate, morrones y lechuga. Se ocupó en unos invernaderos en Roca donde le enseñaron a trasplantar, atar y sacar brotes. Estuvo en la condición de peón y el pago era por cajón o por fila y tiempo después empezó a alquilar. Además a la mañana atiende el puesto en la feria y en la tarde realiza las tareas de campo (Registro de campo, 9/9/15, General Roca).

De esta manera, el caso ejemplifica lo anteriormente señalado acerca de la secuencia no lineal del proceso, luego de desempeñarse como trabajadora pasó a ser arrendataria y a dedicarse a la comercialización.

Mediero o medianero

En esta relación la remuneración es un porcentaje del resultado económico obtenido, donde el mediero ofrece su trabajo y el de sus familiares, asumiendo mayor responsabilidad y riesgos. El trabajador mediero muchas veces alcanza un proceso de movilidad socio-ocupacional ascendente (Benencia y Quaranta, 2009).

A partir de las entrevistas se puede observar que este paso se logra cuando el trabajador cuenta con experiencia y dispone de suficiente mano de obra como para hacerse cargo de la producción de una parte del cultivo. Este mecanismo le permite al productor o patrón contar con trabajadores no familiares dados los altos requerimientos de mano de obra. Así, podemos citar varios casos, tal como el del hijo de un productor quien junto a su pareja trabajan bajo esta modalidad en la misma chacra de su padre (Registro de Campo, 15/12/15, General Roca), o el de un productor, hoy propietario, quien relata que “empezó en condición de mediería con italianos que le daban la tierra y vendían la producción, iban a medias con las semillas y agroquímicos” (Registro de Campo, 7/8/15, Mainque).

Por otra parte, distinta es la trayectoria de una horticultora, quien relataba que: “se encuentra trabajando a porcentaje, antes al 50% y ahora al 35%, luego de que alquilaran una chacra en Cervantes y no pudieran cosechar porque le cortaron el riego y perdieron la producción de acelga, remolacha, cebolla, zapallito” (Registro de Campo, 18/09/15, General Roca).

Este último caso es un ejemplo de avance y retroceso. Para iniciar cada ciclo de producción, en el período de primavera, es necesario contar con la capacidad de invertir en insumos, como fertilizantes y semillas, maquinaria adecuada para realizar el movimiento de suelo, además del dinero para el alquiler de la tierra. Esta horticultora no logró las condiciones para poder invertir en el nuevo ciclo, por lo cual volvió al escalón anterior trabajando para otro productor, el cual afronta los gastos y realiza la comercialización.

Arrendatario

La categoría de arrendatario es el paso siguiente a peón o mediero, figura por la cual el trabajador accede a la tierra alquilándola. Este paso implica un capital para iniciar los cultivos y en algunos casos también contar con un equipo de maquinaria para laboreo de la tierra como tractor, arado y rastra (Benencia y Quaranta, 2009).

Según los relatos de los productores entrevistados los contratos suelen ser informales y por períodos de tiempo que no superan el año. Tal es el caso de un productor, quien señalaba que el alquiler tenía un periodo de un año “de palabra” y que si bien le

interesaba realizar un contrato de mayor extensión, el dueño no quería (Registro de Campo, 28/08/15, General Roca).

En una visita, una productora nos explicaba cómo ascendió de mediera a arrendataria, lo cual registramos en nuestras notas de campo:

La horticultora alquiló la chacra en la que produce sus cultivos hortícolas y donde reside junto a su familia este año, hace un mes y medio que está en la misma. Le hicieron contrato por un año. Antes estaba cerca, en otra chacra a porcentaje, como medianera. La persona para la cual trabajaba como medianera vendía a un supermercado de Cipolletti. Ahora ella y su familia se tienen que encargar de realizar la venta de sus productos (Registro de Campo, 02/09/15, Cervantes).

En cuanto a las condiciones que son valoradas por los productores al momento de optar por la chacra a alquilar, se observaron casos de familias jóvenes, con hijos pequeños en edad escolar, que optan por chacras con viviendas, próximas a la escuela y a centros de salud.

Dada esta condición, la falta de certeza sobre la continuidad en la misma chacra, es que no se suelen realizar inversiones como por ejemplo la instalación de riego por goteo, construcción de invernaderos u otros cultivos protegidos. Esto afecta de manera negativa la posibilidad de producir con continuidad durante todo el año y lograr productos de mayor calidad.

Propietario

Entre los productores de la asociación, 20% corresponde a esta categoría mientras que 72% se encuentra bajo la condición de arrendatario o en cesión de uso, y 8% es mediero.

Los productores propietarios siguieron una trayectoria laboral migratoria extensa, antes de acceder a esta categoría -entre fines de los '80 y durante los '90-, recorriendo varios eslabones en el proceso. Uno de estos casos está relatado en nuestras notas de campo:

Con 18 años, un tío lo trajo a Mendoza, donde empezó a trabajar en horticultura hasta 1979, época en que regresa a Bolivia. A los 22 años reingresa a Argentina, yéndose a trabajar a Bahía Blanca donde se ocupa como mediero durante 6 años, en Colonia La Merced, allí

empezó a medias, eran 6 medieros. En Bolivia hacía maíz, papa y otras verduras para el consumo, dice que allá había muy poco terreno, por eso no se podía quedar. En Mainqué compraron en el 1994 y se quedó en Bahía por 4 años más. La chacra tenía monte y viña abandonada. Compró 25 ha con un familiar, en la chacra hoy vive con su esposa, una hija, una nieta y un hijo (Registro de Campo, 07/08/15, Cervantes).

Puestero en playa libre de algún mercado mayorista

El productor que accede a un puesto necesita un vehículo de carga y también puede actuar como “rejuntador”. Esta fase de la cadena de valor hortícola da más beneficios económicos que la simple producción. Al considerar la rentabilidad económica, contar con un vehículo y puesto de venta es más importante que la propiedad de la tierra, ya que ésta inmoviliza capital y produce costos fijos de importancia (Benencia y Quaranta 2009).

Esta categoría no se encuentra en el grupo de productores entrevistados, posiblemente dados los costos y la distancia al principal mercado concentrador⁵². Sin embargo, se registraron dos casos con la modalidad de venta directa a mayoristas de este mercado.

Comercializador de productos hortícolas desligado de la producción primaria

Se trata de otro peldaño que puede ejercerse en mercados de distribución mayoristas o minoristas, e implica un salto de la producción primaria a la comercialización (Benencia y Quaranta, 2009).

En esta situación encontramos a dos productores, quienes frente a dificultades para sostener la actividad, optaron por comercializar directamente productos de terceros en puestos de feria o verdulería propia. Según nuestras notas de campo, uno de ellos:

Tiene una verdulería en General Roca desde hace 6 años. Nos comenta que antes que se ocupara en este comercio, su primo lo trabajó por 10 años. Con respecto a qué lo llevo a dejar de producir hortalizas, explica que no consigue tierra con contrato, “la gente no quiere hacer contrato”. Igualmente sigue viviendo en una chacra donde

⁵² El Mercado Concentrador de Neuquén dista a 50-80 km de las localidades donde siembran sus cultivos los productores de la asociación.

alquila la casa, y aún conserva el tractor y la rastra (Registro de Campo, 18/09/15, General Roca).

En función de los casos analizados, agregamos la categoría no mencionada por Benencia y Quaranta (2009; 2013), de los productores que comercializan productos propios y de terceros en trato directo con el consumidor a través de verdulerías, ferias y de la venta en chacra. En paralelo a la actividad productiva, algunos avanzan con la comercialización de productos propios o de terceros, tomando diversas modalidades.

En el caso de grupos familiares numerosos, se les facilita la participación en espacios de feria o verdulerías propias. No sucede lo mismo con núcleos familiares reducidos, donde se dificulta la presencia en el campo con actividades productivas y al mismo tiempo en el proceso de comercialización. En algunos casos la venta se realiza en la misma chacra debido -además de lo señalado- a la falta de vehículo para transporte.

Un productor narra sobre su socio:

Él es el encargado de vender, va a la feria, a depósitos mayoristas, clientes de verdulerías. También vienen a la chacra a comprar habitantes de dos barrios cercanos. Antes venían más a comprar a la chacra (Registro de Campo, 11/08/2015, Roca).

Dice que cuando hay mucha producción vienen del mercado [refiriéndose al Mercado Concentrador de Neuquén] pero “le pagan monedas”. La chacra está pegada a la ruta 22, pero no han tenido puesto de venta en la ruta. La gente entra hasta frente a la casa, hacen una enramada donde ofrecen la verdura (Registro de Campo, 11/08/2015, Roca).

A medida que aumentan los volúmenes de producción y contando con vehículos de transporte, la comercialización se realiza con otros comercios minoristas, depósitos mayoristas, o en el Mercado Concentrador de Neuquén.

La tendencia es la comercialización en verdulerías propias, como dan cuenta los casos de los productores entrevistados que dejaron la producción y comercializan productos de terceros. El incursionar en distintas formas de comercialización está, en parte, vinculado a la participación de otros integrantes familiares.

Al describir las estrategias de comercialización, un productor expresa: “llevo productos al Mercado Concentrador de Neuquén a los puesteros, a depósitos en Roca, a la feria.

Le va bien con el puesto en la feria, dice que es atendido por su hija” (Registro de Campo, 7/08/2015, Cervantes).

Con respecto a la necesidad de contar con suficiente mano de obra para el trabajo en horticultura y, a la vez, poder comercializar, en otra entrevista un productor narra que:

Dentro de 5 años piensa tener menos cantidad de producción, dice que ahora no se consigue gente porque en Bolivia están mejor (además el mediero que trabaja para él se fue a otra chacra). Dice que en Bolivia el Estado está con los productores, fue para allá hace 5 años atrás después de 25 años que no iba.

Finaliza la entrevista diciendo “hoy no hay productores”. Él trabaja solo con su esposa, ninguno de sus hijos lo acompaña en la producción, su esposa y dos de sus hijas se dedican a la comercialización de hortalizas en puestos de la feria (Registro de Campo, 09/08/2015, Roca).

En la misma dirección, un productor explica, refiriéndose a los años 80, que:

En Bolivia todos pensaban en venirse para Argentina. Dice que ahora es al revés que la gente se está retornando, que allá hay mucha ayuda. Ahora están llevando agua potable, luz, que antes se producía solo para consumir y que están vendiendo (Registro de Campo, 7/08/2015, Mainque).

Asimismo, otro productor menciona: “la gente se está volviendo a Bolivia, que hay más tranquilidad allá, que hay muchas ayudas del gobierno para producción, que hay mejores caminos” (Registro de Campo, 11/08/2015, Roca).

A modo de reflexiones finales

A partir del trabajo de campo realizado pudimos conocer cómo -en el área de estudio- se conformó el sistema hortícola, en un proceso en el que se vincularon propietarios de chacras y familias bolivianas que llegan luego de una extensa trayectoria migratoria. Estos sujetos trabajaron en tareas de cosecha y en la producción hortícola en distintas regiones del país, como el Noroeste y Cuyo. Luego, llegan al Alto Valle a partir de vínculos familiares que les permiten insertarse en la zona trabajando para otros migrantes, o les transmiten la información sobre la posibilidad de conseguir tierra para ser utilizada para la actividad hortícola.

En el período en el que los productores migrantes bolivianos se fueron integrando a la actividad productiva del valle, ocuparon tierras que no estaban siendo trabajadas en horticultura y aprendieron sobre el manejo de estos cultivos con destino comercial, ya que la experiencia de los cultivos que hacían en su país de origen era principalmente para consumo familiar.

En este artículo retomamos las categorías desarrolladas por Benencia y Quaranta (2009) para dar cuenta del proceso de movilidad social de estos sujetos, considerando las particularidades de nuestro caso a partir de las trayectorias y situaciones que fuimos conociendo a lo largo del trabajo.

El primer lugar, observamos que el proceso de movilidad social es ocupado por migrantes que se están insertando en la región como peones, viabilizado por relaciones con productores ya establecidos. Dicho trabajador, a medida que se va capitalizando gana experiencia y, progresivamente, va aprendiendo el oficio de horticultor. El paso siguiente es el de mediero, donde toma mayor responsabilidad a lo largo del ciclo productivo, lo que posibilita una mayor capitalización. En ambos casos, el trabajador ofrece su fuerza de trabajo a productores ya arraigados en la zona. La mayor parte de los productores son arrendatarios y sus trayectorias nos mostraron que el movimiento a este “escalón” puede ser lineal o con saltos.

De continuar capitalizándose, el productor podrá comprar tierra. Si bien ello implica la inmovilización de capital, también significa la posibilidad de mejorar las condiciones de la vivienda familiar y de invertir en infraestructura, como por ejemplo, una perforación para riego, la construcción de un galpón o un invernadero. Estas mejoras no suelen realizarse en un arrendamiento, menos aún en uno de corto plazo, como ocurre con la mayoría de los productores entrevistados. Dados los elevados valores de la tierra, producto del negocio inmobiliario, al productor se le dificulta acceder a la misma a través de la compra o incluso en algunos casos la continuidad del arrendamiento.

En algunas entrevistas se expresaron las dificultades en la disponibilidad de mano de obra para la realización de las distintas tareas de los cultivos hortícolas, dado que ya no resultaría atractivo migrar para desarrollar trabajos temporales y por la posibilidad de inserción en otros mercados de trabajo.

Respecto del eslabón comercial, tanto propietarios como arrendatarios pueden acceder a un puesto en la feria de la asociación a la cual pertenecen, alquilar una

verdulería gestionada de manera familiar y realizar el reparto en comercios minoristas y mayoristas. También observamos casos en que se abandonó la condición de productor y se pasó a ser solamente responsable de un comercio minorista.

La horticultura desarrollada en la zona, es intensiva y diversificada. Se trata de pequeñas superficies donde el suelo es utilizado con cultivos de diferentes especies y de manera sucesiva, siendo una actividad altamente demandante de mano de obra e insumos que se adquieren en comercios locales. El desarrollo de la misma se ha dado en un contexto en el cual el productor tiene dificultades para acceder a la mecanización y, muchas veces, tiene restricciones para contar con la mano de obra necesaria para el desarrollo de la actividad.

Dejamos planteadas algunas inquietudes acerca de los cambios y continuidades de los sujetos dedicados a la horticultura, que encontraron en el Alto Valle un espacio con condiciones agroecológicas y sociales para insertarse y que fueron transitando por distintas posiciones socio productivas. Nos interpelan especialmente dos dimensiones relacionadas al proceso de movilidad analizado, el acceso a la tierra y las estrategias de los sujetos dedicados a la producción y la comercialización de productos hortícolas.

El desarrollo de cultivos hortícolas se realiza en un contexto donde se da una disputa por el uso del suelo dado el continuo crecimiento urbano, lo que ha resultado en una pérdida importante de superficie para uso agrícola en los últimos años. Esto se ve reflejado en el creciente desarrollo inmobiliario y en la puesta en venta de chacras para tal fin. Nos preguntamos si en los próximos años los productores tendrán las mismas limitantes que las actuales para acceder a tierra disponible para desarrollar los distintos cultivos hortícolas.

En cuanto a las estrategias de los productores jóvenes y de los hijos de los productores, varios de los productores entrevistados se están replanteando la continuidad de la actividad en relación al recambio generacional, ante la posibilidad de optar por otras actividades laborales desvinculadas de la producción primaria hortícola.

Por otra parte, nos preguntamos si quienes continúen desarrollando los cultivos hortícolas tendrán acceso a tecnologías que mejoren las condiciones de producción, que permitan un mejor manejo de los cultivos y extender el período de los mismos durante todo el año, dada la tendencia a una reducción en la disponibilidad de peones y medieros.

Finalmente, ante la tendencia observada, nos preguntamos si continuará el incremento de la categoría de sujetos que dejan la condición de productores y que pasan a comercializar productos de terceros, acrecentando la cantidad de quienes ocupan los estratos comerciales.

Bibliografía

- Benencia, R. y Quaranta, G. (2009). Familias bolivianas en la actividad hortícola: transformaciones en sus procesos de movilidad. En R. Benencia, G. Quaranta y J. Casadinho, J. (Comps), *Cinturón hortícola de la Ciudad de Buenos Aires Cambios Sociales y Productivos* (pp. 111-126). Buenos Aires, Argentina: Ciccus.
- Benencia R. y Quaranta G. (2013). El aporte de los Bolivianos en la Construcción Social de la Horticultura de Argentina. En M. L. Viteri, G. Ghezan y D. Iglesias (Comps.), *Tomate y Lechuga: Producción, comercialización y consumo* (pp.108-129), Serie Estudio socioeconómico de los sistemas agroalimentarios y agroindustriales (14), INTA. Recuperado de https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-inta_tomateylechuga_2013_viteri.pdf
- FAO (2015). *Horticultura y otros cultivos en Provincia de Río Negro*. Documento de trabajo N° 6, Proyecto FAO UTF ARG 017 Desarrollo Institucional para la Inversión. Recuperado de: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/rlc/utf017arg/rionegro/DT_06_Horticultura_y_otros_cultivos.pdf
- Guber, R. (2004). *El salvaje metropolitano. Reconstrucción del conocimiento social en el trabajo de campo*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Paidós.
- INTA-GTZ (1999). *Fruticultura Moderna: Tecnología, transferencia, capacitación, organización. 9 años de cooperación técnica 1990-1999*. Río Negro: INTA Alto Valle de Río Negro y Neuquén-GTZ.
- Lopez M., Zunino N., Vasquez P. (2017). Relevamiento hortícola 2017 INTA EEA Alto Valle. *Fruticultura & Diversificación*, (80), 36-41.
- Rodriguez, A. y Muñoz, A. (2013). *Síntesis agro meteorológica Período 1990-2004. INTA EEA Alto Valle*. Informe. Recuperado de: <https://inta.gob.ar/documentos/sintesis-agrometeorologica-para-el-periodo-1990-2004-eea-alto-valle>