

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

Santiago Domini; Betina Mauricio y Natalia Zunino

I. 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 de 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 pueda materializarse, está dada por la cohabitación de proyectos alternativos o contradictorios. Desde mediados de los años 70 con el avance de la globalización, y con la profundización del neoliberalismo en los años 90, se acentuó en la región la hegemonía de la Fruticultura de Exportación. Este proceso, caracterizado en palabras de Bendini y Tsakoumagkos (2001) por la intensificación del dominio del capital multinacional y 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 mediante la imposición de nuevas pautas de regulación, producción y modernización.

Ante la dificultad de encuadrarse dentro de 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 reproducción (Mauricio, 2010). 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 de diferentes saberes, acervos, capitales y relaciones sociales (Mauricio, 2010).

En torno a la influencia de los procesos de diversificación en la sustentabilidad de las unidades productivas y los procesos de desarrollo rural, Ellis (1998) sostiene que las interpretaciones esgrimidas están llenas de proposiciones contradictorias, observando que distintos autores la identifican tanto como una forma de disminución como de acentuación de la desigualdad rural; que puede actuar como válvula de seguridad para los sectores más vulnerables 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 competencia por recursos críticos.

Entendiendo, como plantea Ellis (1998), que las causas y consecuencias de la diversificación se diferencian en la práctica por la localización, los activos, los ingresos, las oportunidades y las relaciones sociales que entran en juego, y que no es sorprendente que estos se manifiestan de diferentes maneras en diferentes situaciones, no es la intención de este

artículo resolver las distintas interpretaciones sino más bien realizar una primera aproximación hacia los procesos y contextos que intervinieron e intervienen en la resignificación de la diversificación hacia dentro de las unidades familiares del Alto Valle de Río Negro.

En el presente trabajo consideramos la situación de la diversificación en ésta región profundizando sobre cuatro localidades en las que interviene la Agencia de Extensión Rural (AER) INTA General Roca: Gral. Roca, Cervantes, Mainque e Ingeniero Huergo.

Como fuentes de información primaria utilizamos observaciones de campo, entrevistas¹ y relatos de productores registrados en reuniones del Consejo Asesor Local de la AER General Roca² y como fuentes secundarias recurrimos a 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 del Neuquén, es un valle donde la confluencia de los ríos Neuquén y Limay originan el río Negro. Abarca 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,³ imprimiéndole sus particulares características, sin duda la principal es la fruticultura, en especial los frutales de pepita (manzana y pera). Esta ocupa 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) y la actividad forestal (177 ha), siguiéndolas otras actividades en menor superficie. La actividad pecuaria en la región, a excepción de la producción avícola -con una faena anual de 18.000.000 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 socioeconómica en función de las variables forma de organización del trabajo y el tipo jurídico de las unidades productivas relevadas en el CAR. Según esta tipología el tipo social “familiar” es aquel que no posee trabajadores permanentes, el “familiar capitalizado” es el que posee un trabajador permanente, “empresa familiar” es aquel que tiene más de un trabajador permanente y el tipo jurídico corresponde a persona física, sociedad de hecho o cooperativa y “empresa sociedad de capital” es aquel que tiene más de un trabajador permanente y el tipo jurídico, a diferencia del anterior, corresponde al tipo “sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada o sociedad en comandita simple o por acciones”.

Tanto en el Alto Valle (Gráfico 1) como en las localidades donde interviene la AER Gral. Roca de INTA (Gráfico 2), se observa un predominio de las unidades de tipo familiar y familiar capitalizado, representando la suma de ambas el 77 y 76% del total.

Alto Valle: porcentaje de productores según tipo social

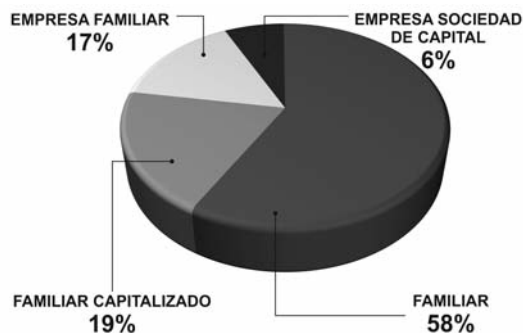


Gráfico 1. Fuente CAR 2005

¹ Las observaciones y los relatos presentados se registraron durante el trabajo de investigación realizado para las tesis de Maestría de Mauricio (2009) y Zunino (2009) y durante las visitas técnicas a unidades productivas realizadas en el marco del trabajo de extensión de la AER General Roca de INTA.

² 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, 2009).

³ Para este trabajo tomamos como referencia el Censo Provincial de Agricultura bajo riego. Región Alto Valle (CAR, 2005).

*Área de intervención de la AER General Roca:
porcentaje de productores según tipo social*

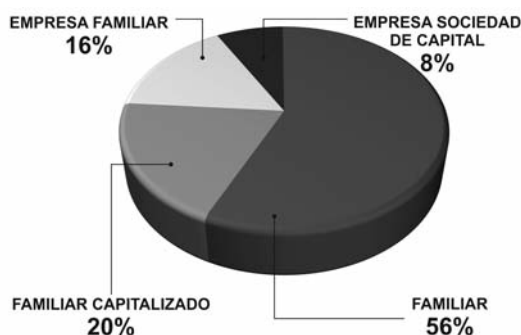


Gráfico 2. Fuente CAR 2005

3. ALGUNAS DEFINICIONES UTILIZADAS

Agricultura Familiar

El Programa Nacional de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Pequeña Agricultura Familiar (PAF) – INTA define a la Agricultura Familiar como “un tipo de producción donde la unidad doméstica⁴ 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 poseen los siguientes atributos:

- Predominio de mano de obra familiar en las tareas productivas.
- Limitado acceso al capital, al crédito, a la nueva tecnología y a la información estratégica.
- La producción está orientada al mercado y se aprovisiona de insumos y medios de producción en el mercado.

⁴ 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).

⁵ 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 (Bourdieu, 1988:134).

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.

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 marcos de referencia persistentes y a la vez dinámicos respecto a la continuidad y reproducción de los grupos humanos.

La estrategia puede ser definida como la generación o selección de satisfactores para alcanzar fines reproductivos por medio de la combinación de posibilidades a su alcance, a través de un entramado social complejo de comportamientos y actividades. Involucra 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 al intento de garantizar su reproducción (Hintze, 2004).

Las prácticas de los agentes pueden explicarse al relacionar las condiciones sociales en las que se ha constituido el habitus⁵ 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 instrumento de apropiación de las oportunidades teóricamente ofrecidas a todos” (Bourdieu, 1991:109).

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 social activo donde es posible observar, a lo largo del tiempo, la participación de las familias en actividades cada vez más complejas.

Entre algunos autores se reconocen comúnmente dos tipos de diversificación: la diversificación agropecuaria y la diversificación de negocios (Ilbery *et al.*, 1997). La diversificación agropecuaria incluiría la incorporación de producciones agrícola-ganaderas alternativas, como ganadería a pequeña-mediana escala, granja, ganado y/o cultivos no tradicionales para determinado territorio, sistemas agroforestales y producciones orgánicas. La diversificación de negocios cubriría en cambio a las empresas agrícolas alternativas, tales como el turismo rural, las actividades recreativas y el procesamiento de materia prima 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 al consumo en especies de la producción agrícola propia y a los ingresos en efectivo generados por la producción vendida. Los ingresos agrícolas fuera de la chacra incluyen a los salarios percibidos o a la remuneración en efectivo o en especie del intercambio de mano de obra dentro del ámbito de las explotaciones agrícolas. Por último, el ingreso no agrícola refiere a fuentes de ingresos tales como el empleo asalariado no agrícola rural, no agrícola rural por cuenta propia, rentas por propiedades y los subsidios o ayudas nacionales o regionales.

4. CONTEXTOS Y MODELOS PRODUCTIVOS PREDOMINANTES EN EL ALTO VALLE DE RÍO NEGRO

Blanco (1999) explica dentro del proceso de configuración productiva del Alto Valle, cómo 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 general-

mente a plazos. Fue así como comenzaron a desarrollar el cultivo de alfalfa, combinándolo con otros cultivos anuales como cereales y otras 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 Alto 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, a través de la Chacra Experimental de Cinco Saltos, asesoró a los productores en los cultivos de manzanos y perales, además conformó, desde la *Argentina Fruit Distributors*, un sistema de empaque y llegó al mercado internacional. La región se estructuró como economía frutícola en los años '30 cuando la producción se orientó hacia el mercado externo (Bardieri 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 Huerdo, 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 General Roca, 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 con el fin de incrementar los ingresos del grupo familiar.

A pesar de las dificultades, los primeros productores obtuvieron la suficiente ganancia como para reproducirse como tales, alcanzando en las décadas de 1940 a 1970 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 cincuenta y cuatro frigoríficos, siendo siete los preexistentes, y se produjo la integración de empaques con frigoríficos. Aún cuando la integración empaque-frío-comercialización 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.

Esto se sostuvo hasta la década del 70, momento en que estas empresas integradas incorporaron la producción a sus funciones y dotaron a sus propias plantaciones de tecnología a la que pequeños y medianos productores tuvieron dificultad para acceder o fue incorporada de manera incompleta (en términos de un paquete tecnológico rígido y cerrado), que para entonces ya no estaban en condiciones de asumir los costos de esa transformación.

Esta nueva integración favoreció la profundización del proceso de concentración de tierras y producción, en principio por parte de las empresas nacionales y a partir de la década del 80 y hasta la actualidad por parte de las empresas multinacionales y transnacionales.⁶ Este proceso, aunque paulatino, instaló a lo largo de la década la competencia entre la oferta de los chacareros y de las propias empresas integradas cuya importancia favoreció a las últimas dotándolas de un amplio poder en la fijación del precio y de capacidades para demandar menor cantidad de fruta y pautar altas exigencias de calidad.

Se pudo rescatar del relato de productores entrevistados (Zunino, 2009) que hasta mediados de los años setenta obtenían una ganancia que les permitía vivir de la actividad complementando la fruticultura con viñedos y con tomate:

“Hubo 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 0 km. Y nunca más...” (Entrevista a productora de Huelgo 14.I.2009).

“Antes cualquiera tenía una quintita de 4 ha y le iba bien” (Entrevista a productor de Cervantes, 15.II.08).

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 y modernización con incorporación de tecnología y aumento de la productividad, dentro del cual solo un sector de productores son protagonistas. Se produce así la subordinación diferenciada de los productores familiares a los eslabones industriales y comerciales (Bendini y Tsakoumagkos, 2002). El proceso de globalización⁷ 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 fruticultura⁸ 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.

⁶ Según 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).

⁷ Con 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.

⁸ Las 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

En torno al marco conceptual utilizado 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) constituye como mencionamos, uno de los tipos de diversificación encontradas en el área de estudio.

En el gráfico 3 se observa la importancia de la participación de los distintos cultivos en relación a la superficie total de las unidades productivas. Así observamos que en los estratos de 0-5 ha la superficie dedicada a “otros cultivos” (cultivos distintos a pepita) representa más del 40%, de la superficie cultivada, en los de 5-10 ha el 25% y cerca del 20% en el resto de los estratos. Los datos censales del CAR 2005 refieren a que 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 a su vez que el 96% de las UE correspondientes al tipo familiar (familiar y familiar capitalizado) tienen menos de 20 has. (Boltschauser *et al.*, 2007).

En relación a los “otros cultivos” incorporados por la producción familiar, las especies forrajeras y en particular la alfalfa para confección de fardos, constituyen tal vez las más importantes en términos de presencia y superficie implantada.

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 respecto a los otros tipos.

En los últimos tiempos se observa un aumento del interés por este cultivo y de la superficie destinada al mismo dentro de estas unidades productivas. 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 más 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).

Distribución de cultivos por rango de superficies

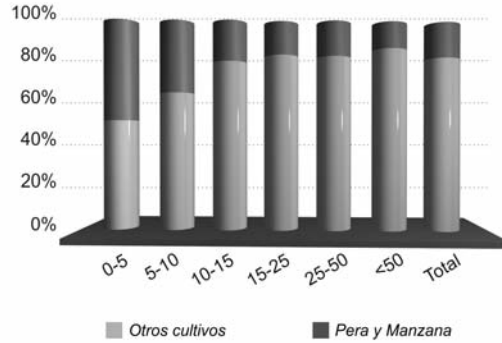


Gráfico 3. Elaboración propia en base CAR 2005

Alfalfa y alfalfa consociada. Superficie por tipo social y nº de productores. Localidades de Cervantes, Mainque, General Roca e Ing. Huergo

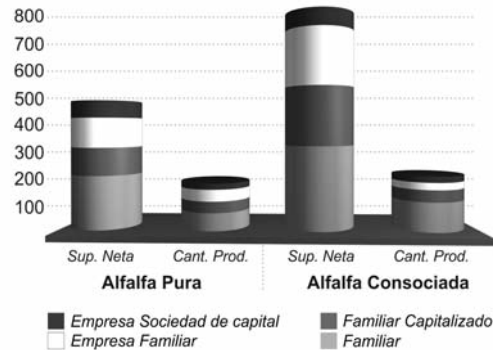


Gráfico 4. Elaboración propia en base CAR 2005

Participación en porcentaje por tipo social en superficie y cantidad de productores

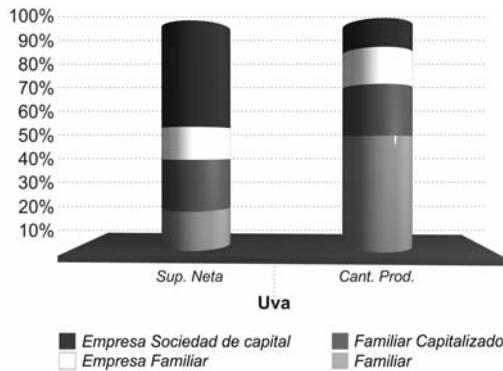


Gráfico 5. Elaboración propia en base CAR 2005

Superficie y nº de productores según tipo social

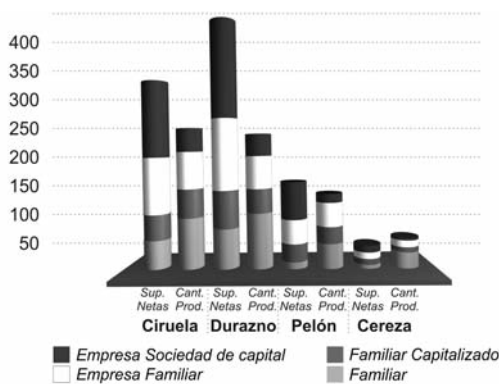


Gráfico 6. Participación en el cultivo de frutales de carozo por tipo social, en cantidad de superficie y número de productores. Elaboración propia en base CAR 2005

Las causas identificadas, giran en torno a relativa facilidad de producción relacionada al bajo uso de insumos que demanda 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 consecuencia colateral, 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 pasturas. 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.

En cuanto a la participación de frutales distintos a los de pepita aparecen en forma más notoria la producción de vid y carozo. En los gráficos 5 y 6 también para las localidades de General Roca, Cervantes, Mainque e Ingeniero Huergo, podemos observar dentro de ambas actividades una preponderancia de productores de los tipos familiar y familiar capitalizados, pero con bajo peso respecto a la superficie total.

En relación a la vid, se observa un aumento del interés de los productores en cuanto a la incorporación de técnicas de manejo y de variedades de uva de mesa, ya sea a partir de la reinjertación de antiguas plantas o de la plantación de nuevas superficies. 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 orienta en los sistemas familiares a 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 elaboradores de vinos finos generalmente son más demandadas que las de vino que común donde además los precios suelen ser menores.

El cultivo de frutales de carozo como duraznero, nectarino, ciruelo y cerezo aparecen también como opciones valoradas. La producción se concentra generalmente en pequeñas superficies dentro de las unidades y constituye un pool de especies y variedades de distintos atributos 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).

Entre los riesgos asumidos por los productores en relación a la producción de carozo y en comparación con la producción de pepita, aparece la mayor susceptibilidad a las heladas asociadas a las fechas de floración temprana y la menor capacidad de conservación postcosecha.

En cuanto a la producción pecuaria, el gráfico 7 permite observar que para las cuatro localidades, la participación del tipo familiar resulta mayoritaria tanto en cantidad animales como en cantidad de productores que se dedican a esa producción.

Cantidad de animales y nº de productores según tipo social

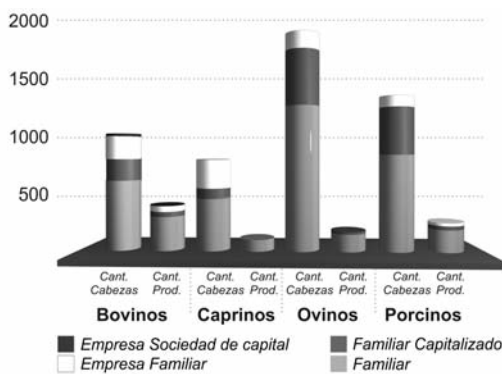


Gráfico 7. Elaboración propia en base CAR 2005

La producción animal aparece representada mediante animales de granja (cerdos y aves), vacunos, ovinos y caprinos. Según observaciones de campo, la producción animal en estos sistemas aparece vinculada a distintos objetivos. La cría de aves se orienta básicamente al autoconsumo. Según sean las escalas, la producción de carne vacuna, porcina y ovina se orienta prioritariamente a cubrir las necesidades alimentarias de la unidad y secundariamente a la venta o al trueque dentro de circuitos comerciales informales.

A partir de las observaciones de campo y dentro de las unidades de referencia podemos citar algunas características particulares en torno a estas producciones.

La producción porcina, salvo algunos pocos casos, se caracteriza por el manejo de dos a cinco madres, la ausencia de padrillo propio y la escasez o precariedad de infraestructura básica. La producción para la venta se orienta principalmente a cubrir la demanda de las fiestas de fin de año. A pesar de que la producción porcina, esta siendo bien vista por parte de los productores familiares, aquellos que dedican mayor superficie a fruticultura u otros cultivos no consideran oportuno ampliar el número de madres debido a que, bajo los esquemas de manejo vigentes, la incorporación de más animales resultaría incompatible en términos de tiempo y capacidad de trabajo disponible.

La producción vacuna observada se caracteriza por la cría de entre una a diez madres cuyo objetivo es la producción de terneros y terneros gordos y el aprovechamiento de la leche para autoconsumo. Generalmente las unidades familiares no poseen toros propios y de tenerlo no se realiza estacionamiento del servicio. Las instalaciones con las que se cuenta son nulas o muy precarias. El manejo nutricional 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 cultivadas o vegetación espontánea. Las condiciones agroecológicas del Alto Valle y la ausencia de riego desde el mes abril y hasta mediados de agosto hacen que en este período la oferta forrajera sea muy baja y el productor deba recurrir al uso de forrajes para el mantenimiento de los animales.

La producción ovina esta asociada principalmente a la compra o recibo de animales de zona de meseta o cordillera para producción de autoconsumo 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 mecanismos de habilitación y control para el faenado de animales que faciliten la comercialización dentro de la formalidad. En palabras de los productores:

“...nos gustaría poder producir mas, y poder carnear en un matadero habilitado, pero hay uno solo, lejos, 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 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, 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), describe un carácter de “alter-natividad” que se presenta en algunas actividades productivas y que determina que sean elegidas para su crianza o cultivo aún cuando puedan coexistir con otras producciones destinadas exclusivamente a la venta. Esto mismo se evidencia en el discurso y la práctica de algunos de los productores para los cuales la producción de autoconsumo constituye una ampliación en su capacidad de autonomía al vincular buena parte de la satisfacción de las necesidades alimentarias del grupo doméstico a la producción que controla. Productores consejeros 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 y/o alquiler 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 mencionado como diversificación de negocios, nos interesa rescatar algunas observaciones en torno 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 de 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 algunas 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 sentida de esta oportunidad ha sido a manifestada por familias que teniendo habilidades para el procesamiento de alimentos regionales y manejando incluso recetas con valor cultural, manifiestan no visualizar la forma o tener dificultades para acceder a espacios en donde 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 por el análisis” (registro reunión Consejo Asesor Local AER Alto Valle Centro, General Roca, diciembre 2010).

Vinculado a este tema 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 enmarcadas en el autoconsumo y venta de excedentes, mercantiles, 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 en torno 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 de Plottier, mayo 2008; en Mauricio, 2009).

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

Esta práctica ha sido más desarrollada dentro de las unidades productivas que producen carozo y uva de mesa mientras que la comercialización de fruta de pepita ha estado mayormente restringida a la venta a empresas empacadoras-comercializadoras. Influyen en este sentido las características propias del sistema productivo adoptado regionalmente, en donde las unidades frutícolas familiares, a pesar de ser las de menor superficie, generan volúmenes que exceden la capacidad de consumo de proximidad. Del mismo modo, el proyecto dominante signado por la inserción internacional de esta producción ha determinado la existencia de un tipo de regulación comercial cuyos requisitos resultan difícilmente alcanzables y contraproducentes para el desarrollo autónomo de la actividad por parte de los fruticultores familiares.

En forma creciente se manifiesta en la región una marcada disconformidad y 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 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 esa necesidad.

Para finalizar, hacemos una mención a las actividades familiares que se realizan fuera de la unidad productiva, en la medida que 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 ésta como su actividad económica más importante.

A partir de las entrevistas se observaron casos en los cuales 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; y otros casos en que el productor o miembros de su familia tienen actividades por fuera del ámbito agropecuario. Asimismo, se destaca la existencia de otras fuentes de ingresos, 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 la distinción entre productores frutícolas “viables” e “inviables”, proclamada por el Estado en la década de los 90, continúa persistiendo en la actualidad 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, pese a intentos atomizados, el planteo estatal respecto a las posibilidades del sector “inviable” raramente se ha desplazado del eje de la fruticultura.

Aun así, encontramos en la actualidad 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 cuenten 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. Uno de ellos es la direccionalidad actual del programa Cambio Rural en la región que está 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%).

En el mismo sentido 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. Así puede observarse que en el proceso de planificación estratégica de la AER General Roca (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 históricamente ha definido su perfil técnico hacia 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 fortalecido áreas y proyectos que reconocen y resignifican la importancia y el potencial 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 en áreas temáticas vinculadas a producciones distintas a las dominantes.

Por fuera del caso que tomamos como ejemplo de la construcción institucional del abordaje de actividades distintas a la fruticultura, cabe mencionar otras acciones estatales que denotan una ampliación en la diversidad de sectores y actividades productivas atendidas en la región. Este es el caso del proyecto de la Subsecretaría de Agricultura Familiar, reeditado a partir de la experiencia Programa Social Agropecuario. Es de destacar que aunque éste 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.

Asimismo, podemos citar el caso del Programa de Desarrollo Rural de la Patagonia (Proderpa) que funciona en la región desde el año 2010, y que ha tenido importante influencia 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.

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 o la conveniencia de percibir ingresos monetarios rápidos y de complementar el suministro de alimentos para la familia, aparecen como elemento intervinientes en la definición de la composición de actividades desarrolladas dentro de los sistemas productivos diversificados.

Asimismo, 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 acontecidos en el proceso de especialización frutícola de las unidades productivas familiares. En contraposición, observamos cómo en la actualidad la subordinación de la agricultura familiar dentro de las relaciones comerciales 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 tanto factores favorables como son la persistencia y puesta en valor de conocimientos adquiridos en otras épocas, como limitaciones propias del contexto actual. Entre las últimas podemos señalar la escasez de mano de obra familiar, vinculada en parte al proceso de descapitalización de las unidades productivas y a la consecuente necesidad de generación de ingre-

sos a partir de su inserción en trabajos extraprediales. Asimismo, 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 y normativas acordes a las lógicas y escalas productivas del sector, así como posiblemente, 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 demanda moderada de mano de obra e insumos externos, así como aquellas que revisten un carácter de alternatividad que permite que sus productos puedan ser, según los contextos y necesidades de la familia, consumidos, conservados, intercambiados o bien utilizados en la generación de ingresos subsidiarios de la actividad principal.

Por último, observamos que si bien el apoyo del 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 las dinámicas del territorio y a un esfuerzo de comprensión de demandas propias de la agricultura familiar.

El desafío planteado desde estas primeras aproximaciones es continuar indagando y profundizando sobre la comprensión de los factores y procesos 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

- BENDINI, MÓNICA y TSAKOUNAGKOS, PEDRO (2001). "Complejo agroalimentario y pequeña producción agrícola. Controles y resistencias en el caso de la fruticultura de la cuenca de Río Negro". *Actas II Jornadas de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires.
- BLANCO, GRACIELA (1999). "La historia de un origen pionero, un pasado de gloria y un presente difícil". En: *Fruticultura Moderna: Tecnología, transferencia, capacitación, organización. 9 años de cooperación técnica 1990-1999*. INTA-GTZ. Editora L&M S.R.L., General Roca.
- BOLTSHAUSER, VERÓNICA y VILLARREAL, PATRICIA (2007). *Área irrigada de la provincia de Río Negro. Caracterización socio-económica y técnico productiva*. Convenio Secretaría de Fruticultura e INTA Alto Valle. Publicaciones Regionales. Ediciones Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. General Roca.
- BOURDIEU, PIERRE (1991). "Estructura, habitus y prácticas". En: *El sentido práctico*. Taurus, Madrid.
- BOWLER, I. (1999). "Modeling farm diversification in regions using expert and decision support systems". *Journal of Rural Studies* 15, 297-305.
- CIPAF (2005). *Programa Nacional de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la pequeña Agricultura Familiar*. En: www.inta.gov.ar/cipaf/inst/documentobase.pdf
- CITTADINI R., CABALLERO L., MORITZ, M. y MAINELLA, F. (2010). *Economía social y agricultura familiar: hacia la construcción de nuevos paradigmas de intervención*. Ediciones INTA, Buenos Aires.
- 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. Córdoba.
- DE JONG, GERARDO (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.
- ELLIS, F. (1998). "Household Strategies and rural Livelihood Diversification". *The Journal of Development Studies*.
- FORNI, FLOREAL y BENENCIA, ROBERTO (1991). "Estrategias rurales de reproducción con alta fecundidad: familia troncal y trabajo y migración por relevos". En: Forni, F., Benencia, R., Neiman, G. (Coordinadores.), *Empleo, estrategias de vida y reproducción. Hogares rurales en Santiago del Estero*. Bibliotecas Universitarias. CEAL-CEIL, Buenos Aires.
- GUTMAN, GRACIELA (2006). "Obstáculos y desafíos para la integración competitiva de pequeños productores agropecuarios en tramas regionales. Reflexiones a partir de un estudio de caso". En: *Actas 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, Claudia (comp.), *Política social y economía social. Debates fundamentales*. Editorial Altamira – Universidad Nacional de General Sarmiento.
- ILBERY, B.; HEALY, M. y 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 de Río Negro". Disponible en: www.scielo.org.ar/pdf/cas/n26/n26a10.pdf
- LANDRISCI, G.; MIRALLES, G. y BÚFFALO, L. (2003). "Estrategias, Vínculos y Organización del Trabajo en pymes Frutícolas del Alto Valle de Río Negro". En: *Actas VIII Reunión Anual Red pymes MERCOSUR*, Rosario. (Página Web INTA Alto Valle),
- MAURICIO, BETINA (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*, Tesis de Maestría. Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca.
- 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: Roberto Cittadini et al. (Comp.), *Economía social y agricultura familiar: hacia la construcción de nuevos paradigmas de intervención*. Ediciones INTA. Buenos Aires.
- ROFMAN, ALEJANDRO (2006). "Interpretación de la crisis Argentina. Economías regionales - Modernización productiva y exclusión social en las economías regionales". *Realidad Económica* n° 162, Buenos Aires.
- SECRETARÍA DE FRUTICULTURA DE LA PROVINCIA DE RÍO NEGRO (2005). Censo Provincial de Agricultura bajo riego. Región Alto Valle. En www.fruticultura.gov.ar/contenido/altovalle.pdf
- TORT, MARÍA ISABEL y ROMÁN, MARCELA (2005). "Explotaciones familiares, diversidad de criterios y conceptos operativos". En: Gonzalez M. (Coord.) *Productores familiares pampeanos: hacia la comprensión de similitudes y diferenciaciones zonales*. Astralib Cooperativa. Buenos Aires.
- VILLAGRA, S. (2005). *Does product diversification lead to sustainable development of smallholder production systems in Northern Patagonia, Argentina?* Editorial Cuvillier Verlag, Göttingen.
- ZUNINO, NATALIA (2009). *Trayectorias, condicionamiento y estrategias de productores familiares frutícolas de los valles irrigados del norte de la Patagonia*. Tesis de Maestría. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- ZUNINO, NATALIA; AGUILAR, LAUTARO; DOMINI, SANTIAGO; GONZÁLEZ, MARIO; HUESA, GLADIS; MAURICIO, BETINA y SEGATORI, ALDO (2010). "Planificación de la intervención de la Agencia de Extensión Rural (AER) Alto Valle Centro, INTA Alto Valle". En: *Actas Jornadas AADER*. Potrero de Funes.