**Los horticultores familiares en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén:**

**Aspectos vinculados a las estrategias de producción y venta.**

**Eje temático Nº: 5**

**Paredes Tamara, Brizzio Juan José.**

**Pertenencia institucional: Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional del Comahue**

**Dirección de correo electrónico:** [tamaraparedes09@gmail.com](mailto:tamaraparedes09@gmail.com); [jepa26@gmail.com](mailto:jepa26@gmail.com)

**Resumen**

Este trabajo es parte de los avances del proyecto de investigación “Transformaciones en las estructuras agrarias, reconfiguraciones territoriales, resistencias y conflictos en Patagonia Norte”, actualmente en ejecución, donde se busca identificar y caracterizar los cambios y tendencias en curso en la región, que implicarían modificaciones relevantes en las estructuras agrarias y en la configuración de los territorios y los conflictos que se despliegan. En el marco de dicha investigación se pretende analizar la evolución de la horticultura valletana en los últimos años.

El sector en cuestión requiere seguir profundizando el estudio de sus estrategias. Su racionalidad económica excede el fin de la reproducción simple o de subsistencia ya que puede observarse que muchos de los productores hortícolas aspiran a mejorar sus rendimientos, incorporar nueva tecnología, aumentar la superficie de trabajo, es decir buscan capitalizarse.

La presente ponencia pretende reflexionar entre otros aspectos, sobre las formas de inserción en el mercado, las estrategias de comercialización y la vinculación entre las mismas y las estrategias de producción.

Es importante considerar el análisis de los aspectos antes mencionados para que la intervención a través de la asistencia técnica y líneas de financiamiento de programas o proyectos, que deben realizarse desde el estado, contemplen la diversidad de situaciones y no sean tomados como un sector homogéneo dentro de la Agricultura Familiar.

**Introducción**

La región conocida como “Alto Valle del Río Negro” incluye la porción superior del valle del rio Negro y los valles inferiores de ambas márgenes del Neuquén e izquierda del Limay.

Desde la confluencia de los ríos Limay y Neuquén, hasta la localidad de Chichinales, tiene una extensión de 120 kilómetros, abarcando una superficie de aproximadamente 60.000 hectáreas en el territorio de la provincia de Río Negro. (De Jong et al., 1994).

En esta región, la actividad hortícola se ha ido instalando y desarrollado en la superficie que ya no se destina a la producción de frutales. Los productores que realizan dicha actividad son en su mayoría de nacionalidad boliviana y arrendatarios de la tierra.

Desde el punto de vista técnico productivo el cultivo de hortalizas se caracteriza por ser altamente dependiente de insumos, como semillas y fertilizantes, y también requiere de una gran utilización de mano de obra, por su bajo nivel de tecnificación. Los cultivos que predominan son: cebolla, cultivos de hoja (acelga, espinaca, lechuga, entre otras), tomate, zanahoria y zapallo.

En esta primera etapa de búsqueda de información se avanzó en la realización de entrevistas a integrantes de la Asociación de horticultores de Campo Grande y a una profesional de la Subsecretaria de Agricultura Familiar que es quien acompaña a dicha organización desde su fundación. Los productores de la asociación están distribuidos territorialmente desde el ejido de Campo Grande hasta el de Cipolletti.

Con las preguntas realizadas en las entrevistas se busca conocer sobre las estrategias productivas y comerciales que llevan adelante los productores que se dedican a la actividad, para lo cual se consideraron aspectos como la superficie cultivada y régimen legal de tenencia, la composición familiar, las tecnologías con las que disponen, el acceso al asesoramiento, la mano de obra utilizada, así como también las principales problemáticas que se les presentan y los intereses colectivos.

**La horticultura en el Alto Valle, su rol a lo largo de la historia.**

En los primeros años de la colonización del Alto Valle llevada a cabo por los inmigrantes europeos, a partir del desarrollo de las obras hidráulicas y ferroviarias emprendidas por el Estado Nacional y por el capital británico, se comienza a desarrollar la agricultura. El cultivo de alfalfa y de especies hortícolas les permitió a estos productores obtener los recursos necesarios para la subsistencia y para acumular el capital necesario con el cual poder invertir en la implantación del monte frutal. A su vez dichos cultivos se destinaban al autoconsumo y el excedente se comercializaba hasta que los frutales entraban en plena producción. Cabe recordar que en esa época se requería de diez a doce años para que los frutales empezaran a producir.

En este sentido Ciarallo (2011) afirma que en la etapa fundacional de la economía valletana la horticultura ocupo un lugar de producción transicional, basado principalmente en la rapidez de retorno de la inversión.

Desde los últimos diez años, la horticultura viene registrando una lenta y constante evolución en cuanto a superficie sembrada en los valles de la provincia de Río Negro. Si bien este crecimiento es más importante en el Valle Medio y en el Valle Inferior, el aumento de hectáreas dedicadas a la horticultura ha sido sostenido en todas las regiones de la provincia. (Ciarallo, 2014)

Esta información referida al lapso de tiempo en el que ha ido aumentando la superficie con producción hortícola es coincidente con el periodo que nos muestra una persistente crisis estructural de la fruticultura. Por lo cual es posible que la horticultura en Alto Valle haya dejado de ser una actividad agrícola de transición, presentándose como una alternativa de producción que permitiría mantener utilizada la superficie sistematizada para riego que es abandonada por los pequeños productores frutícolas, también llamados “chacareros”. Ya que frente a la crisis estos productores desarrollan una serie de estrategias productivas o de resistencia que implican: la disminución de la contratación de mano de obra asalariada y aumento de la proporción de trabajo familiar, el aumento de los ingresos extraprediales a partir de la pluriniserción o el desarrollo de la pluriactividad, la disminución de los consumos familiares, la no realización de determinadas labores culturales en la producción y el abandono temporario o hasta definitivo de la producción.

**Características de los productores de la Asociación de horticultores de Campo Grande**

Las chacras en las que producen se encuentran distribuidas en los ejidos de Villa Manzano, San Isidro, Contralmirante Cordero, Cinco Saltos y Cipolletti.

Un noventa por ciento de los integrantes de la asociación son de nacionalidad boliviana y no son propietarios de la tierra que cultivan. La ocupación de la tierra la realizan por medio de contratos de arrendamiento de uno o dos años.

A su vez se distinguen aquellos horticultores que trabajan en “asociación” con los arrendatarios conocidos como medieros. Benencia y Quaranta (2009) al definir la condición de mediero mencionan que su remuneración es un porcentaje del resultado económico obtenido, en donde el mediero ofrece su trabajo y el de sus familiares.

Algunos productores no mencionan la mediería y explican la situación de la siguiente manera: *“Trabajamos con familias que vienen de Bolivia, son familias socias. No empleamos gente”. (Febrero, 2019. Villa Manzano)*

La mayoría tiene familias de más de tres hijos, se proponen que estos terminen el nivel secundario y existen varios casos donde los hijos o hijas se encuentran estudiando en la universidad.

*“Vine a los 18 años de Bolivia. Porque quería desarrollarme. Llegue a Corrientes y estuve en distintos lugares del norte de Argentina. En mi país producir la tierra es parte de la cultura. Pero allá no había posibilidad de desarrollo, por ejemplo, posibilidad de que un hijo vaya a la universidad, que estudie. Si me quedaba allá iba a terminar como mi abuelo, como mi papa”. (Febrero 2019. Villa Manzano)*

**Estrategias de producción**

Respecto a la organización social del trabajo aparecen situaciones donde la familia realiza las labores y recurren a mano de obra contratada en casos puntuales, como por ejemplo: trasplante de cebolla, de tomate y de lechuga, el tutorado de tomate, la cosecha de cultivos de fruto (tomate, morrón, berenjena), el descole de cebolla y embolsado o armado de bultos en general. Estas tareas requieren ser llevadas a cabo en un lapso corto de tiempo y demandan mayor mano de obra.

En otros casos, hay productores que explotan de 2 a 3 ha, donde no es posible comprar fuerza de trabajo, por lo cual recurren a la rotación de las familias entre chacras cercanas o con relaciones de parentesco. Aquí se presenta un ejemplo de las denominadas relaciones de trabajo recíproco (Murmis, 1980).

En relación a la tecnología mecánica algunos no poseen tractor, ni herramientas básicas de labranza (arado y rastra), por lo cual deben contratar dichos servicios o arrendar la maquinaria, y por consiguiente se ven aumentados los costos de producción.

Las condiciones que se presentan en el acuerdo de mediaría suelen ser variables, uno de los productores puede aportar sólo su trabajo y el de su familia, y en otros casos también invierte en algunos insumos (semillas y agroquímicos). El otro productor aporta la tierra (propia o alquilada) con todos sus impuestos pagos y generalmente afronta el gasto de preparación del suelo. Este mismo es quien realiza la compra de los insumos necesarios para el ciclo productivo, como semillas, fertilizantes, insecticidas, envases. A si mismo este último lleva adelante las gestiones de comercialización. El costo de la comercialización a veces se comparte. Por lo tanto, dependiendo de los acuerdos establecidos a lo largo del proceso productivo será variable el porcentaje que obtendrá el mediero del ingreso obtenido por la venta de la producción.

En el caso de los medieros, donde su ingreso principal surge del trabajo de la familia, pueden recurrir a la venta de la fuerza de trabajo realizando “changas” (tareas en su mayoría que reciben aportes en negro) en la actividad frutícola como poda y/o limpieza de acequias, o en la construcción como albañiles, en el periodo que va desde mayo hasta agosto. Esto es debido al ciclo productivo de la horticultura en Alto Valle, que al realizarse a campo y bajo riego no requiere de labores culturales en la época mencionada.

La condición de tenencia de la tierra en arrendamiento se traduce en una limitante para la producción, ya que no permite realizar inversiones en infraestructura, muchas veces muy necesarias para mantener y continuar la producción. Por ejemplo, para aumentar el periodo de cultivo podría incorporarse el invernadero para hacer frente a las bajas temperaturas de la región o podrían realizarse perforaciones que permitirían contar con agua de riego independientemente del turnado de riego, ya que el sistema de riego está organizado en función del ciclo biológico de los frutales.

Por otro lado el hecho de no contar con título de propiedad de la tierra les impide el acceso al crédito bancario.

Al preguntarles a los productores sobre la factibilidad de comprar la tierra que trabajan, uno de ellos contesta *“Hace 19 años que trabajo en la misma chacra, con todo ese tiempo que llevo acá, ya podría ser mía la tierra, pero no se puede arreglar con el dueño. Me propone un precio muy caro, o si no me dice que sus hijos decidirán cuando ya no esté él”. (Junio 2019. Cinco Saltos).*

Uno de los aspectos que aparece como muy preocupante a lo largo del avance de esta investigación, es el problema del aumento del valor de la tierra en la región del Alto Valle, como consecuencia, principalmente de la especulación inmobiliaria.

*“Soy propietario de 5 hectáreas, y alquilo otras 5. Compre la tierra con la ayuda de ingresos de mis hijos. La pague en cinco años. Luego de 18 años como productor, logre comprarla. En la asociación de horticultores hay cuarenta socios, y solo 3 son propietarios”(Febrero 2019. Villa Manzano).*

**Estrategias de comercialización**

En relación a la venta de la producción se presentan distintas situaciones en los productores entrevistados.

Algunos posen verdulería propia, la que suele ser atendida por las mujeres. Este tipo de productor, al contar con alguien de la familia que puede garantizar la atención del negocio, puede combinar con otras alternativas de comercialización como es la venta en los mercados mayoristas o en las ferias locales en Cinco Saltos y Cipolletti, también conocidos como mercados de proximidad.

Aquellos que no poseen vehículo, en ocasiones, venden directamente en la chacra o entregan mercadería a otros productores socios de la organización que comercializan a mayor escala en depósitos o en el Mercado Concentrador de Neuquén (MCN).

En el caso de los horticultores que pueden acceder a la venta en el MCN, deben afrontar distintos gastos. Entre los cuales se encuentra el pago de la tasa cobrada por el CIPPA[[1]](#footnote-1) a los productores provenientes de Rio Negro cuando ingresan a la provincia de Neuquén, el alquiler del “puesto” en el mercado y el gasto de combustible del traslado.

El Mercado de Concentración de la Provincia del Neuquén S.A. es un ente público privado creado en 1988. El directorio está integrado por tres directores elegidos y designados por la provincia y dos por los privados (operadores). Cuenta con dos naves principales divididas en 80 puestos, donde alrededor de 50 empresas desarrollan sus actividades. A su vez en una de las naves está la playa de productores zonales donde los mismos acuden diariamente a ofrecer su producción directamente al público. Actualmente hay una nómina de 100 productores de Neuquén y Río Negro que acuden diariamente al mercado a vender su producción de forma directa o a los operadores.

La inocuidad de los alimentos comercializados está garantizada por varios controles que se realizan coordinadamente. En el año 2018 se conformó la mesa técnica del mercado donde participan los técnicos del Mercado, del Ministerio de Producción, del Centro Pyme, del INTA, del SENASA, y el INTI con los cuáles se coordinan dichas tomas de muestras.

Al ser consultados sobre este aspecto varios de los horticultores comentan que la necesidad de un mercado de comercialización al por mayor, o mercado concentrador, es un tema que su organización ha venido debatiendo y planteado en distintas oportunidades a las instituciones del estado con las que se vinculan, como a los gobiernos municipales y de la provincia de Rio Negro. Mencionan como ejemplo las reuniones mantenidas con representantes del municipio de Cipolletti, donde hasta se alcanzó a conversar sobre el espacio físico donde se instalaría el mercado, pero luego no se concretó el proyecto.

Uno de los jóvenes expresaba *“Necesitamos urgente un lugar de comercialización al por mayor en Rio Negro que sea propio de los productores. No decimos que nos regalen nada, podemos pagarlo de a poco. Con todos los aumentos que están habiendo actualmente, no sé qué haríamos si mañana vienen los dueños de este galpón y nos dicen que aumenta el alquiler. No podemos hacerle nada a los dueños, ninguna medida de fuerza,*  *porque por otro lado está el cliente, y tenemos que cuidar al cliente”.* (*Junio 2019. Cinco Saltos).*

En ese proceso de búsqueda de un espacio de comercialización se llevaron adelante reuniones con el intendente de la localidad de Cinco Saltos a los efectos de administrar dos naves (galpones) que habían sido construidas `por un empresario de la zona, pero no prospero el acuerdo. Tiempo después inversores privados lograron hacer contrato con el dueño de las instalaciones y el Municipio y afines del año pasado inauguraron el “Mercado de productores de la Patagonia” y son los que hoy alquilan los puestos de venta a los productores de la asociación. Una de las condiciones establecidas, es que cualquier productor que quiera ingresar a vender a este mercado debe asociarse a la asociación de Campo Grande.

Considerando el planteo realizado respecto a la necesidad de un mercado concentrador cabe señalar que ya en el año 2010, en el Encuentro Provincial de Horticultores donde participaron más de cien productores de distintos lugares de Rio Negro, este resulto ser uno de los principales puntos del petitorio presentado a los gobernantes en esa instancia. (Diario Rio Negro, 19 de mayo de 2010).

Así mismo al profundizar sobre el tema, aparece el concepto de mercado “propio”, argumentando que conocen como se organiza y funciona el MCN, donde los productores no tienen injerencia en las decisiones que se toman.

Podríamos decir que, a lo que los productores aspiran, es a la creación de lo que Benencia (2012) denomina como los “nuevos mercados” instaurados por la colectividad boliviana o “mercados bolivianos” en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA). En la actualidad son aproximadamente ocho los “mercados bolivianos” en el ámbito del AMBA y que partir de 1995, la colectividad boliviana -empujada por la necesidad de los productores de dicha nacionalidad de gestionar canales de distribución- comenzó a abrir sus propios mercados, primero en Escobar, y luego, desde el 2002, en Pilar, Morón y Luján.

En este trabajo y en otros del mismo autor se mencionan las transformaciones que los horticultores bolivianos han realizado sobre las modalidades y espacios de venta y que en la actualidad han llegado a ejercer influencia sobre las políticas territoriales de los municipios de la región metropolitana, a partir de haberse constituido en sujetos de agenda política.

No estaría mal pensar en que se podría replicar este tipo de experiencias en el Alto Valle, articulando entre las instituciones del estado, los gobiernos municipales y de la provincia de Rio Negro y las distintas organizaciones de horticultores. Considerando que es un interés priorizado por los productores, tanto de la Asociación de horticultores de Campo Grande, como de las asociaciones de Allen[[2]](#footnote-2) y General Roca[[3]](#footnote-3), como una alternativa de comercialización que evite la intermediación, y donde los protagonistas de la producción hortícola puedan participar en las decisiones sobre el funcionamiento de los canales de comercialización.

**Reflexiones finales**

Al analizar las estrategias de los horticultores se deduce que aspiran a mejorar los rendimientos productivos, adquirir o renovar sus maquinarias y/o vehículos y poder aumentar el tamaño de la explotación, es decir que buscan capitalizarse. Este ejemplo se observa en épocas donde los rendimientos de la producción son buenos y los precios de venta favorables, algunos productores logran comprar o renovar su vehículo, el tractor y/o las herramientas.

Es importante continuar estudiando las diferentes características mencionadas que permitirían entender la estructura social de este sector, y en lo posible profundizar sobre ellas; para que las estrategias de intervención sean acordes a los distintos tipos sociales que pueden encontrarse. De las conversaciones mantenidas con los productores y con la profesional se desprende que una misma propuesta realizada desde los programas del estado, ha sido tomada de distinta forma por los productores, ya que según su posición social tienen distintas prioridades o necesidades.

Por otro lado entendemos que las propuestas de mejora deben ser lo más integrales posibles, abordando las cuestiones estructurales como es el acceso a la tierra y otros recursos productivos, promoviendo el uso de tecnologías apropiadas y trabajando en pos de mejorar las distintas alternativas disponibles para la comercialización o generar nuevos mercados. A su vez, cabe aclarar que se esbozan posibles propuestas para favorecer el crecimiento de la producción hortícola tomando como referencia las consecuencias que ha tenido dicha actividad en otras regiones del país, al cumplir una función esencial en el desarrollo de la economía local y regional y por la posibilidad de integrar los espacios urbano y rural.

**Bibliografía**

Bandieri Susana; Blanco Graciela; 1998. Pequeña explotación, cambio productivo y capital británico en el alto valle del río Negro (1900-1948). Quinto Sol, Nº2. Instituto de Historia Argentina. UNLPam. Argentina.

Benencia, R y Quaranta, G. 2009. Cap. 5 Familias bolivianas en la actividad hortícola: transformaciones en sus procesos de movilidad. En: Cinturón hortícola de la Ciudad de Buenos Aires Cambios Sociales y Productivos. Ciccus.

Benencia, R. 2012. Participación de los inmigrantes bolivianos en espacios específicos de la producción hortícola en la Argentina. Política y Sociedad. Vol. 49 Núm. 1: 163-178.

Ciarallo, 2014. Se vamo’ a la de dios. Migración y trabajo en la Reproducción social de familias bolivianas hortícolas en el Alto Valle del Río Negro. Centro de Estudios Avanzados. UNC.

* Ciarallo, A. 2011. El rol de la horticultura en la historia del Alto Valle. Revista Fruticultura y Diversificación, Nº 66. INTA, EEA Alto Valle.
* De Jong, G. et al. 1994. El minifundio en el Alto Valle del Río Negro. Estrategias de adaptación. Neuquén: Facultad de Ciencias Agrarias – Facultad de Humanidades. Universidad Nacional del Comahue.
* Murmis, Miguel; 1980: Tipología de Pequeños Productores Campesinos. En IICA/PROTAL. Doc. De Trabajo Nº 55; San José de Costa Rica.
* Ockier, M.C. 1996. Propiedad de la Tierra y Renta del Suelo. La especificidad del Alto Valle de Río Negro. En Cuadernos PIEA Nº1. Buenos Aires.
* Seba, N. Margiota, E. 2019. Producción de hortalizas en el Sur del Periurbano Bonaerense - La relación entre la calidad, los mercados y el uso de agroquímicos. Aula Virtual. FCAyF – UNLP.
* Tiscornia, L. et al. 2016. Crisis y estrategias de resistencia en la producción familiar frutícola en el Alto valle de Rio Negro y Neuquén. XVIII Jornadas Nacionales de Extensión Rural y X del Mercosur. Facultad de Ciencias Agrarias. UNCo.

1. Control de Ingreso Provincial de Productos Alimenticios que funciona como una tasa o impuesto que deben pagar los productores de otras provincias [↑](#footnote-ref-1)
2. Asociación Civil de Horticultores de Allen [↑](#footnote-ref-2)
3. Asociación de productores hortícolas de General Roca. [↑](#footnote-ref-3)