



# ESTRATEGIAS INNOVADORAS DE PRODUCTORES PRIMARIOS EN EL VALLE DE VIEDMA

Villegas Nigra, M.; Ghezan, G.; Bustos Cara, R.

## OBJETIVOS

Identificar las principales estrategias de los productores primarios

Realizar una tipología del tipo de productor presente en el territorio (nuevos y viejos actores, productores familiares, empresariales).

## METODOLOGIA

- 10 informantes calificados.
- Recabar información sobre las principales estrategias adoptadas por los productores primarios y las transformaciones observadas en el territorio.
- Entrevistas semiestructuradas de una hora de duración.

## TERRENO

VALLE DE VIEDMA – RIO NEGRO



## PRINCIPALES ESTRATEGIAS INNOVADORAS OBSERVADAS EN EL TERRITORIO

Estrategia	Característica
Introducción de nuevos productos	Cebolla, nogales, avellanas, uva para vino, plantas de avellanos, fardos de pasto.
Acceso a nuevos mercados	Europa, EEUU, Sudáfrica.
Nuevas formas de comercialización en el mercado local	Feria, verdulerías propias.
Relación riego-secano	Productores de secano que compran o alquilan tierra o productores de riego que alquilan tierra en secano
Incorporación de nuevas tecnologías	Laser, silo bolsa, genética, cosechadoras más grandes, etc..
Trabajo extrapredial	Ingreso rural no agrícola, trabajo en la ciudad.
Multifuncionalidad de la agricultura	Residencia, turismo rural, avistaje de aves, etc..
Nuevas formas de cooperación	Nivelación-Siembra y cuidados culturales- empaque

## TIPOLOGIA DE PRODUCTORES

Colonos y/o sus hijos	Tipo	Estrategia
	Tradicional	Reproducción simple, con baja intensidad, no incorpora innovaciones, producción ganadera y/o fardos.
	Ingresos diversificados	Reproducción simple y/o ampliada, baja o mediana intensidad, producción ganadera y/o fardos, ingresos rurales no agrícolas ó ingresos en la ciudad.
	Innovador "discreto"	Reproducción ampliada, planteos más intensivos, producción de frutas, leche, etc
Nuevos productores	Migración boliviana	Se dedica a la producción de hortalizas con destino al mercado interno, participan activamente en la feria municipal pero también abren verdulerías en la ciudad. La categoría "invisibles" corresponde a aquellos que no tienen tierra y en algunos casos indocumentados. Los nuevos propietarios se iniciaron aportando mano de obra, luego alquilaron y finalmente compraron chacras.
	"Invisibles"	
	"Nuevos propietarios"	
	Innovadores profesionales	Profesionales, técnicos o personas con gran capacidad que desarrollan emprendimientos con aporte de capital de otros sectores y alta innovación técnica, organizacional y comercial. Cultivos preferidos: cereza, leche, vid para vinificar, nogales, avellanos.
	Inversores	Personas que tras la crisis bancaria del 2001 buscaron la inversión en la tierra como una forma de proteger su capital, y a su vez, desarrollan un emprendimiento productivo con resultado diverso. Cultivos preferidos: frutas secas.
	Medianos empresarios (Mini-concentración)	Productores con capital suficiente como para adquirir más de una chacra y forman empresas con aproximadamente 200-300 has.
	Gran empresa	Empresas de capitales locales y extralocales, con gran dotación de personal. Sus cultivos preferidos son uva para vino, cebolla para exportar, pasto para exportar, cereales.
	Multifuncionales	Nuevos productores que eligen las chacras como lugar de residencia, eligen actividades como el turismo rural, el avistaje de aves o la elaboración de productos artesanales (Asociación sabores clásicos de la Patagonia).



## TRANSFORMACIONES

- Productor pluriactivo
- Existencia de nuevos actores
- Productor más capacitado y calificado
- Mayor concentración y nuevas incorporaciones de tierra
- La tecnología como elemento dinamizador.
- Migración boliviana; figura del "invisible"
- Multifuncionalidad de las explotaciones

## CONCLUSIONES

- 1.- Los productores adoptan diversas estrategias para hacer sustentable su explotación.
- 2.- Existen evidencias de una reterritorialización del valle de Viedma.

