

# LAS REDES DE DIÁLOGO COMO HERRAMIENTA DE CAMBIO DE LAS FORMAS DE “VER Y ACTUAR”: EL CASO DE LA LOCALIDAD DE ZAVALLA (PCIA DE SANTA FE)

Rosenstein, Susana<sup>(1)</sup>; Primolini, Carlos<sup>(1)</sup>; Pasquale, Adhemar<sup>(2)</sup>; Giubileo, Graciela<sup>(3)</sup>; Cosolito, Patricia<sup>(3)</sup>.

<sup>(1)</sup>Docentes e Investigadores de la Cátedra de Introducción a los Sistemas de Producción Agropecuarios

<sup>(2)</sup>Docente de la Cátedra de Extensión Agropecuaria

<sup>(3)</sup>Docentes de la Cátedra de Estadística.

Facultad de Ciencias Agrarias. UNR

C.C. N° 14. (S 2125 ZAA) - Zavalla - Santa Fe - Argentina.

E-Mail: srosens@ciudad.com.ar

## Resumen

El objetivo del presente trabajo es reconstruir las redes de diálogo de los pequeños y medianos productores familiares capitalizados de Zavalla para conocer no sólo la relación existente entre sus características morfológicas y la incorporación de nuevas prácticas sino también para explicar la incorporación diferencial en función de la posición que ocupan los actores en la red. Partimos de la hipótesis que existe una correlación entre la morfología de los sistemas de diálogo y las modalidades en las que las formas de ver y actuar se negocian para perpetuarse o transformarse dentro de un grupo local.

Se aplicaron entrevistas semiestructuradas a todos los productores del grupo. La construcción de las redes de diálogo permitió caracterizar la densidad y el tipo de vínculos.

La morfología de la red presenta una elevada densidad, predominando los lazos de amistad y vecindad por sobre los de parentesco y trabajo. Las relaciones entre productores y técnicos también son densas.

La negociación entre los distintos marcos de interpretación da como resultado una producción y transformación constante de los criterios de trabajo que se plasma en estrategias razonables para los actores. A ello contribuye una red de diálogo densa, un alto grado de multipertenencia y la ausencia de jerarquías fuertes.

Palabras claves:

Soja, adopción tecnológica, normas de trabajo, morfología de la red, capitales

# THE DIALOGUE NETS AS A TRANSFORMATIONAL TOOL OF THE OBSERVING AND ACTING WAYS: THE CASE OF ZAVALLA TOWN

## Summary

---

The main objective of this paper is to build the dialogue nets between small and medium family-based producers of Zavalla in order to identify not only the relation between the net's morphological characteristics and the adoption of new techniques, but also to explain the different levels of incorporation in relation to the actors' position in the net. The assumption is that, at the moment, there is a correspondance between the dialogue nets' morphology and the ways in which the producer's behaviours come into play, so that they may last or change inside a local group.

Semistructured interviews were used with every member of the group. The building of the dialogue nets allowed us to characterize the kind and density of the relations.

The net's morphology shows high density, with friendship and vecinity bonds prevailing over those of family and work. There are also dense relations between producers and technicians.

Different frames of understanding allow a permanent production and transformation of the working norms, that results in reasonable strategies between the actors. There is also a contribution from dense dialogue nets, a high degree of multi-belonging and the absence of strong hierarchies.

Key-words:

Soybean, technological adoption, working norms, morphology of the net, capitals

---

## Introducción

---

La década de los 90 constituyó, sin duda, una etapa de profundas transformaciones sociales, económicas y productivas en el agro pampeano. Entre ellas, asistimos a una nueva ola de modernización, iniciada ya en la década de los 60, que trajo consigo nuevos paquetes tecnológicos para la agricultura incluyendo nuevos sistemas de labranza, semillas transgénicas, el uso creciente de fertilizantes, la introducción del riego, la difusión de la agricultura de precisión y la creciente importancia que se le atribuye a la tecnología de gestión (PIZARRO, J., 1998). Proceso que refuerza la supremacía de la agricultura y, sobre todo, de la soja por encima de cualquier otra actividad productiva y que incrementa la importancia de este cultivo como responsable de los ingresos de la gran mayoría de las unidades de la región.

En el centro sur de la provincia de Santa Fe, el modelo tecnológico que se difunde y adopta para el cultivo de soja está basado en: 1- el uso de variedades resistentes al herbicida de acción total (glifosato) y 2-el reemplazo de las labranzas tradicionales por la siembra directa. Otro elemento a considerar pero más aleatorio, puesto que depende de una alta inversión inicial y de la disponibilidad y calidad de agua a nivel del subsuelo, es la incorporación de sistemas de riego.

En ese sentido, el objetivo de nuestro trabajo fue, en una primera fase, evaluar el grado de adopción del nuevo paquete tecnológico para el cultivo de soja entre productores familiares capitalizados que operan pequeñas y medianas superficies en la localidad de Zavalla del Depto Rosario (Sur de Santa Fe), identificando las normas de trabajo que guían

la acción en respuesta a una situación particular, en este caso, en respuesta a la difusión de nuevas técnicas. (ALBANESI, R., ROSENSTEIN, S.; et. al. 2001).

Pero sabemos que la mera identificación de los criterios de trabajo o el análisis de los significados que adquiere determinada práctica, no alcanzan a explicar cómo son los mecanismos de producción de conocimiento técnico a nivel local, cuáles son los canales habituales de difusión y de tratamiento de la información a través de los cuales ésta se crea, recrea, y transforma. Es por ello, que en esta etapa de la investigación, nos proponemos reconstruir las redes de diálogo que caracterizan a la localidad para poder conocer no sólo la relación que existe entre sus características morfológicas y la incorporación de nuevas prácticas sino también para explicar la incorporación diferencial en función de la posición que ocupan los actores en la red. Nos preguntamos ¿la forma de la red puede explicar la rápida modificación en los últimos años de las normas de trabajo? ¿cuál es la relación que existe entre la dotación de capitales<sup>1)</sup> y la mayor o menor vinculación al discurso técnico de cada productor con el grado de adopción de nuevas tecnologías?, ¿los más "mirados" son los más "modernos"?.

Partimos de la hipótesis que existe una correlación entre las características morfológicas de los sistemas sociales de diálogo y las modalidades en las que las formas de ver y actuar se negocian para perpetuarse, transformarse, unificarse o diversificarse dentro de un grupo local.

---

<sup>1)</sup> Al respecto, BOURDIEU, P (1995:82) considera cuatro tipos de capitales: económico, cultural, social y simbólico. El económico se define por la dotación de recursos, el capital cultural como informacional, el capital social (relacional) como "la suma de los recursos, actuales y potenciales, correspondientes a un individuo o grupo, en virtud de que éstos poseen una red duradera de relaciones, conocimientos y reconocimientos mutuos más o menos institucionalizados..." Capital simbólico es "el capital económico o cultural cuando es conocido y reconocido... aquellos que son conocidos y reconocidos están en condiciones de imponer la escala de valor más favorable a sus productos..." El volumen y estructura de los capitales definen la posición que el agente ocupa en el espacio social.

## Definiendo el sistema de conocimiento.

---

“Un sistema de conocimientos está constituido por las formas en que los miembros de una sociedad o de un grupo social en particular categorizan, codifican, procesan e imputan significado a sus experiencias y las incorporan a su vida” (LONG, N., 1998). Implica una manera de producir y reproducir el mundo, una manera de explicitarlo, un “mundo vivido” construido sobre la base de la incorporación selectiva de ideas, percepciones, creencias, imágenes en el transcurso de la vida cotidiana. Hablamos de un proceso complejo y social, que no se construye aisladamente sino en la interacción cotidiana de los miembros de dicho grupo y que resulta en un stock o acervo de conocimientos disponible para la praxis. Este stock conforma directivas para la acción, para poder orientarse en el mundo y saber como actuar en cada situación práctica particular, “de normas habituales bajo la forma de recetas” (SCHUTZ, A., 1977). Así, en la vida cotidiana el mundo se percibe, junto con los otros, como una realidad ordenada a partir de un marco conceptual de referencia. Y junto con los otros, las prácticas de ese grupo adquieren una significación y una tipificación compartidas, cada uno comprende el sentido de la conducta del otro.

Pero si el stock disponible deja de ser válido para responder ante nuevas situaciones, el agente comenzará a “ensayar” una nueva respuesta a partir de las experiencias anteriores y simultáneamente incorporará nuevas en tanto su acción resulte o no exitosa, esto es, actuará a prueba y error para resolver un evento inesperado. De ello se deduce que el stock de conocimientos está en permanente transformación.

Es este proceso el que convierte a un sujeto en agente social con capacidad de obrar, de intervenir en el mundo y “producir una diferencia” con respecto al estado de cosas preexistente, o sea de ejercer alguna clase de poder (GIDDENS, A. 1995).

En el caso de los productores agropecuarios ¿cómo se construye ese stock de conocimientos que va a guiar sus formas de ver y actuar? Las “normas de trabajo” que ponen en práctica en sus actividades son una producción del propio grupo, resultado del intercambio cotidiano de informaciones, experiencias y de la observación, es decir, de la cooperación a nivel de las ideas, no siempre

consciente ni intencional. Esta actividad se cumple en las cadenas o flujos de diálogo, en las que, según la posición que ocupen los actores en el espacio social, todos participan en la construcción de las normas. Y, sobre todo, todos las respetan. No hacerlo significaría perder crédito social dentro del grupo de pares. Se construye así un sentido común entre sus miembros, una significación compartida de los objetos y acciones ligados a una actividad dominante: “cuando se habla, se habla de las mismas cosas, se conocen las mismas cosas, se comprenden las reglas de conversación” (DARRÉ, J.P., 1985). Desde esta perspectiva, la localidad, definida como “un grupo caracterizado por la co-presencia y la co-actividad” (DARRÉ, J.P., 1985) aunque la co-actividad no implique necesariamente comunidad de intereses ni ausencia de conflictos, adquiere una importancia fundamental en la producción de conocimiento.

En el caso que nos ocupa, la agricultura es la actividad dominante tanto en términos de ocupación del espacio como de las personas implicadas directa o indirectamente en ella. Aún quiénes se dedican a actividades no directamente agrícolas (el “corredor” de cereales, el herrero) comparten el significado de los comportamientos que forman parte de la “cultura” local. La localidad no es sólo el espacio que facilita los encuentros cotidianos entre los productores, sino que “es un conjunto articulado de espacios sociales y geográficos donde tiene lugar la interfase entre éstos y las organizaciones, empresas e individuos que intervienen en su actividad técnica y económica” (ALBALADEJO, C., 2000). Dentro de estas organizaciones y/o individuos, adquiere importancia fundamental la relación con los organismos ligados a la generación y difusión de tecnologías, tanto de la esfera pública como privada, portadores del discurso técnico.

Ahora bien, en función de las normas dominantes que explicitan las cosas posibles y no posibles para un grupo, podría pensarse que, dentro de la localidad, todos los productores actúan de la misma manera. No es así. El sistema de normas es cambiante y múltiple y lo será aún más en un contexto de creciente complejización de la actividad que exige dar nuevas respuestas a nuevas situaciones, tanto de producción como de gestión. Los distintos marcos de

interpretación dentro de un grupo local se negocian e interpenetran en los encuentros cotidianos, generando nuevo conocimiento y nuevas prácticas. Pero estas interfases entre distintos sistemas no se producen sin conflicto en tanto están imbricados en los procesos sociales más generales que implican cuestiones de poder, de autoridad y de legitimación. El concepto de interfase o de encuentro cara a cara alude precisamente a cualquier situación en la que tienen lugar contiendas sobre cuestiones, recursos, valores y representaciones, en la que los actores confrontan, movilizan relaciones sociales y despliegan discursos para el logro de fines específicos (LONG, N., 1997). Por ello, así como estos encuentros reflejan y contribuyen al conflicto entre grupos sociales también llevan al establecimiento de percepciones e intereses comunes.

Sin embargo, no todos los miembros de un grupo tienen las mismas posibilidades de ejercer la influencia y presión necesarias para que una nueva variante sea considerada y sometida a la reflexión. La capacidad para "convencer" a los otros de la validez de sus propios puntos de vista dependerá del lugar de mayor o menor poder que cada actor ocupe en el espacio social, lugar definido por el volumen y la estructura de los capitales (económico, cultural, social y simbólico) incorporados en su trayectoria histórica. El grupo local puede reconocer valor a la palabra de unos pocos, generalmente a los de mayor poder económico y social o, por el contrario, ampliarlo a la mayoría de sus miembros. En el primer caso, podría esperarse que el resto "acate", se "enrole" en el proyecto de otro o, por el contrario, no lo evalúe como posible de llevar a la práctica, ampliándose la brecha entre "innovadores" y "seguidores". De cualquier manera, será difícil que la negociación dé como resultado la construcción de un significado compartido. En el segundo caso, "la ampliación de las posibilidades de tomar la palabra es la que engendra rápidamente una aceleración del flujo de diálogo y de la investigación colectiva y, por lo tanto, un movimiento de las posiciones dentro del grupo" (DARRE, J.P., 1996).

Ambas situaciones se traducen en morfologías de redes extremadamente diversas: una primera forma puede caracterizarse por la presencia de un

subgrupo minoritario compuesto por los productores más cercanos a los organismos de difusión y generación de tecnologías y el resto. Los puentes son reducidos o inexistentes, esto es, prácticamente no hay intercambios entre ambos grupos. La consecuencia es que las nuevas técnicas llevadas a la práctica por los más dinámicos no funcionan como nuevas variantes posibles para los otros. Una segunda forma puede mostrar la existencia de varios subgrupos socialmente jerarquizados pero ligados entre sí por puentes. Por lo general, uno de ellos detenta la legitimidad técnica. Si bien la configuración social es algo más flexible que la anterior, se sigue adjudicando valor a la palabra de los pocos que constituyen el grupo dominante. Una tercera forma es la que da cuenta de un sistema de interacciones denso y poco jerarquizado: subgrupos claramente identificables relacionados entre sí por numerosos puentes. Una morfología de este tipo favorece una rápida recreación y transformación del sistema de conocimiento en tanto todos o casi todos tienen derecho a ser escuchados. Un cuarto tipo posible de encontrar se caracteriza por una menor densidad de relaciones de diálogo debido a la presencia de subgrupos menos estructurados. El flujo de diálogo tiene lugar entre dos o tres miembros o bien en cadena, sin que ninguno de ellos adquiera una posición dominante. Puede observarse aquí una mayor tolerancia entre las variantes técnicas individuales y, a la vez, una menor aptitud para debatirlas y consensuarlas. (DARRE, J. P., 1988: 4).

Es evidente, entonces, que la capacidad de un grupo para renovar sus sistemas de normas depende fundamentalmente de las características de las redes de diálogo, es decir, de la densidad de los vínculos y del tipo de intercambios (por vecindad, amistad, parentesco, etc). En este interjuego, hay un reposicionamiento constante de los actores, se apropiarán selectivamente de lo "nuevo" o lo "tradicional" en función de la significación que le atribuyen para su propia práctica. Si de adopción de nuevas tecnologías se trata, esto significa que el resultado será la conformación de distintas modernidades, esto es, tendencias diferentes o contratendencias al modelo unilíneal y hegemónico de modernización impuesto desde afuera. (LONG, N., 2000).

Lo dicho anteriormente es absolutamente válido cuando se trata de analizar la relación entre técnicos y productores. Son encuentros entre distintos sistemas de conocimiento, portados por actores socialmente diferentes. Muchas veces, técnicos y productores no hablan de las mismas cosas, no se refieren a la misma realidad, sus referentes no son los mismos y la consecuencia es la falta de cooperación a nivel de las ideas. En tanto los técnicos no puedan reconocer que existen otras formas de conocimiento igualmente válidas y sigan tratando de imponer su propio punto de vista, afirmando tener la "visión objetiva", no será posible construir un sentido común. Quizás podrán construirlo con algunos miembros del grupo local, aquellos

que por su dotación de capital global están más cercanos al discurso técnico, pero no con todos. Y seguirán creyendo que es suficiente con demostrar la utilidad o mayor rentabilidad de una determinada técnica para que ésta sea inmediatamente adoptada y si ello no ocurre es porque los productores son "tradicionales", reticentes al cambio, carentes de toda racionalidad económica.

El análisis de las redes constituye así una herramienta para describir no sólo la forma social de la producción de conocimientos para la acción sino también para analizar el conjunto de las relaciones sociales presentes en la comunidad.

## METODOLOGÍA

---

La unidad de análisis de la presente investigación es la producción y transformación del conocimiento que un grupo de productores pertenecientes a la localidad de Zavalla aplica a su actividad, ubicada ésta en el centro-sur de la provincia de Santa Fe, corazón de la región pampeana argentina.

Optamos por el estudio de caso en tanto se pretende llegar a la comprensión total del grupo estudiado, a la vez que, extraer conclusiones teóricas. Así, el método puede definirse como "el examen detallado de un fenómeno (o de series de fenómenos) que, según el analista, ilustra (o ilustran) un principio teórico". (MITCHELL, J., 1983)

Para recabar la información, aplicamos entrevistas semiestructuradas sobre un universo de productores definido por: 1- la actividad productiva, esto es, los que realizan soja con experiencia en el manejo del cultivo y 2- la pertenencia a una localidad: definida como aquella en donde desarrollan el grueso de las actividades comerciales, utilizan los servicios (salud, educación), asisten a los servicios religiosos o a actividades recreativas, participan en sus instituciones y se asesoran técnicamente. Con estos criterios, se identificaron 43 unidades productivas a cargo de productores considerados locales. De ellas, se entrevistaron 38 productores, de los cuales se descartaron 2 puesto que ya habían cedido la

tierra a terceros en el momento del relevamiento. Los restantes se negaron a ser entrevistados.

Entre los productores cuyas unidades se encuentran dentro de este espacio pero cuyos lazos de socialización están fuera de él, encontramos a los propietarios de las dos estancias que aún persisten en la localidad y a un tercero, ingeniero agrónomo y dirigente de AAPRESID, ninguno de los cuales reside en Zavalla. O sea que el grupo que definimos y se define a sí mismo como local constituye la inmensa mayoría de los productores agrícolas del distrito.

El objetivo fue conocer los canales a través de los cuales los productores reciben información técnica y los de diálogo cotidiano, esto es, definir sus perfiles comunicacionales. Así, no sólo nos interesaba relevar el capital social a partir del número de vínculos sino también identificar quién habla con quién de cuestiones técnicas en los encuentros cotidianos, el tipo de vínculos que se establece, si la comunicación se produce sólo entre productores locales o también con los de otras localidades y cuáles son los lugares habituales donde tienen lugar dichos encuentros.

Como indicadores de la mayor o menor cercanía al discurso técnico, recurrimos al grado de relación que los miembros del grupo establecen con los organismos de generación

y difusión de tecnologías y con los agrónomos de la actividad privada. En el caso de Zavalla, adquieren importancia la Agencia de Extensión del INTA más próxima (Roldán), la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Rosario y los técnicos radicados en la localidad o en localidades vecinas. También se relevó el acceso a otras fuentes de información, tales como revistas, folletos, programas de televisión o charlas técnicas. Estos indicadores son importantes en tanto la disposición a la búsqueda de información constituye un aspecto importante del capital cultural de los actores.

Con los datos obtenidos se construyeron las redes de diálogo, herramienta que nos permitió visualizar: 1- la densidad de vínculos, tomando como referencia el número de lazos efectivos sobre el número de lazos posibles, 2- el tipo de vínculo: por vecindad, amistad, parentesco y trabajo. Los primeros son aquellos que se establecen entre productores con unidades productivas contiguas mientras que los de amistad se definen por afinidades personales y tienen lugar en ambientes recreativos (bares, peñas). Las relaciones de trabajo tienen lugar cuando existe una sociedad entre dos o más productores, cuando hay prestación de servicio de labores o cuando se toma (o se cede) tierra en arrendamiento.

El grupo local aparece conformado por subgrupos de 2 ó 3 personas generalmente, cuyos intercambios se dan con mayor frecuencia. Ello no significa que el grupo no tenga una existencia real: los subgrupos o "grapas" se relacionan entre sí a través de numerosos puentes, dentro de una cadena continua de intercambios. "Una grapa incluye al menos 3 productores y se caracteriza por el hecho de que cada uno de los miembros está en relación con todos los demás miembros de la grapa", "ello produce un salto cualitativo en relación a situaciones de simple diálogo entre dos" (CITTADINI, R, 1993). En nuestro caso, el criterio para definir las grapas fue que cada uno de los 3 individuos que la conforman estuviera ligado directamente por lo menos con otros dos del mismo subgrupo (esto es, que cada uno nombrara por lo menos a dos o bien que fuera nombrado por dos). Hablamos en este caso de lazos fuertes pero también los débiles son importantes porque establecen "puentes" entre grapas. Normalmente, éstos

últimos se establecen entre dos individuos que pertenecen a grapas diferentes y que, a su vez, tienen vínculos fuertes dentro de su propia grapa.

La construcción de las grapas fue posible en el caso de los lazos de vecindad, en tanto cada unidad de producción pudo ser ubicada en el mapa catastral. En el caso de los productores que además de tener tierra propia toman tierra de terceros, se priorizó su ubicación en el primer predio mientras que los contratistas puros, que generalmente toman parcelas separadas una de otra, se ubicaron en aquella que evidenciaba con mayor claridad sus lazos de vecindad. La limitante de este criterio es que no permite visualizar los lazos que el productor que trabaja distintas parcelas establece con sus vecinos en cada una de ellas.

Pero los lazos de vecindad no son los únicos dentro del grupo local, también es necesario ver cómo los intercambios que se producen por relaciones de amistad, parentesco o de trabajo refuerzan o no los primeros, esto es, establecen puentes entre los subgrupos, aumentando la densidad de la red de diálogo. Las relaciones de los actores no son excluyentes: un mismo actor puede tener intercambios cotidianos con sus vecinos pero también con su familia, con sus amigos o sus socios.

En función del grado de adopción de las nuevas tecnologías, se definieron 6 categorías que se relacionaron no sólo con los perfiles dialogales de los actores sino, también, con la dotación de capital global (económico, cultural y social). Pusimos especial énfasis en la descripción del volumen y estructura de los capitales de la categoría de productores "innovadores", es decir, de aquellos que, a juicio del grupo local, merecen tal calificativo.

Para el análisis estadístico de los datos, se utilizó el método factorial de correspondencia de componentes principales. Cabe aclarar que dicho análisis sólo arrojó correspondencias significativas en el caso de la relación entre las categorías de adopción y la disposición de los actores a la búsqueda de información.

## Los Productores Locales

---

Los productores analizados pueden ser definidos como productores de organización laboral familiar, poseedores de un grado diferencial de capital, que trabajan pequeñas y medianas extensiones de tierra.

Las variables que caracterizan las unidades productivas locales ya fueron descritas en detalle en un trabajo anterior (ALBANESI, R., ROSENSTEIN, S.; et.al., 2001). Baste decir aquí que, en relación a la superficie y tenencia de la tierra, la gran mayoría de los productores posee parte o la totalidad de la tierra operada en propiedad, siendo el promedio de 116 has. A su vez, el 47% toma tierra en arrendamiento. El trabajo es fundamentalmente familiar. Solamente el 25% de los productores contrata ocasionalmente un asalariado temporario para las épocas de mayor trabajo, como la siembra y cosecha.

En la mayoría de los casos analizados algún miembro de la familia desarrolla actividades extraprediales. La actividad más frecuente es la prestación de servicio de labores de siembra, pulverización y/o cosecha en la localidad y en otras zonas de la región.

Respecto a la dotación de capital fijo se verifica que, en los casos que prestan servicio como contratistas de labor y/o que toman tierra de terceros, se da un alto grado de

capitalización. Cuentan con sembradoras para siembra directa (algunas son adaptadas) y salvo uno el resto posee cosechadoras que, en la mayoría de los casos, tienen menos de 10 años de antigüedad.

Por el contrario, aquellos productores que no han incorporado el contratismo de labor y/o de producción como parte de sus estrategias, poseen un grado de capital fijo en maquinarias más bajo.

En relación a la actividad productiva, la gran mayoría realiza sólo agricultura y, dentro de ella, la soja de primera o el doble cultivo trigo-soja ocupan un lugar prioritario. Pueden incluir otros cultivos en sus rotaciones: arveja y lenteja en sustitución del trigo y maíz, sorgo y girasol pero siempre en proporciones menores a las destinadas a la soja.

Sin embargo, a la hora de representarse en una posición en el espacio social, el 76,6% de los productores de Zavalla se ven a sí mismos como muy chicos o chicos, casi independientemente de la superficie que trabajan o del capital que disponen. Inclusive, muchos de ellos, poseyendo una superficie mayor a la estimada para la unidad agrícola económica y/o un parque de maquinarias que supera el promedio de la zona.

## Nuevas técnicas para viejas tareas y nuevas tareas con sus propias técnicas

---

### *Los patrones de adopción tecnológica del grupo local*

El sistema de normas de trabajo que guía la acción del grupo local en respuesta a la difusión del nuevo paquete tecnológico para soja indica que, con respecto a la siembra directa, "no conviene jugarse por entero a una sola técnica". Por el contrario, "la soja RR constituye una alternativa tecnológica altamente conveniente", dado el menor costo en herbicidas y la simplificación del manejo. En cuanto al riego, la norma consensuada indica que no es conveniente debido a que la alta inversión inicial no justificaría la diferencia de rendimientos.

Así, tomando en cuenta el grado de adopción de las nuevas técnicas consideradas, se definieron 6 categorías: 1- No adopción de

siembra directa, variedades RR, sin riego, 2- Adopción total de siembra directa, variedades RR, sin riego, 3- Combinación de siembra directa con labranza convencional o reducida, variedades RR, sin riego, 4- Combinación de siembra directa con labranza convencional o reducida, variedades tradicionales, sin riego, 5- Combinación de siembra directa con labranza convencional o reducida, combinación de variedades RR con tradicionales, sin riego, 6- Combinación de siembra directa con labranza convencional o reducida, variedades RR, con riego.

La mayoría de los productores (61,1 %) está comprendida en la categoría 3, porcentaje que disminuye al 19,4 % para la 2 y al 11,1 % para la primera. En las 3 restantes sólo hay un caso en cada una (2,8%) Se trata



precisamente de estrategias particulares, algunas de las cuales son muy "miradas" por el resto de los miembros del grupo local y, por esa razón, nos parece importante mantenerlas como tales para el análisis. (Tabla N° 1).

Estos resultados corroboran la vigencia del sistema de normas dominante. Pero ¿en dónde reside el sentido que éstas adquieren para estos actores?

Las ventajas de la siembra directa, asociadas fundamentalmente a la conservación del suelo y a la acumulación de agua en el perfil, se vienen difundiendo desde hace por lo menos dos décadas a través de las actividades desarrolladas por AAPRESID. La información ha estado al alcance de todos dado que uno de sus dirigentes más importantes tiene su explotación en el distrito Zavalla y allí se han hecho periódicamente muestras dinámicas. Sin embargo, recién cuando la difusión de las variedades RR permite bajar el costo de aplicación de herbicidas y simplificar el manejo del cultivo, los productores comienzan a interpretar la técnica como una vía de reducción de los costos de combustible y mano de obra, del tiempo de trabajo y de simplificación de las labores de preparación de cama de siembra. Inclusive, para algunos con alto grado de descapitalización, la posibilidad de reducir la siembra a una sola labor contratada les permite persistir como productores sin tener que ceder su tierra a terceros. Estas razones son determinantes en la elección de los productores de la categoría 2.

En la categoría 3, si bien enuncian las mismas, incorporan parcialmente la siembra directa porque, a la hora de tomar decisiones, le asignan mayor importancia al riesgo económico que implica reemplazar superficie

dedicada a soja por maíz o sorgo, cultivos necesariamente asociados a la práctica de la siembra directa desde las recomendaciones técnicas. En segundo lugar, adquiere relevancia el peso del conocimiento tradicional, transmitido de generación en generación, cuando en la negociación con los más viejos, los más jóvenes terminan perdiendo. En tercer lugar, algunos están más preocupados por el futuro incierto del precio de la soja RR y los problemas de contaminación de las napas de agua que, según ellos, acarrea el uso excesivo de herbicidas. Finalmente, para otros, lo más importante es la escasa disponibilidad financiera a la hora de comprar los herbicidas y pagar la contratación de la aplicación, dado que carecen del equipo de pulverización. El criterio dominante es que no hay posibilidad de correr riesgos que atenten contra el ingreso de la unidad de producción.

Los productores de la categoría 1, dada su escasa disponibilidad de recursos económicos o su alto grado de endeudamiento, evalúan que es más importante para ellos el costo que implica la contratación de la labor (no disponen de la sembradora) que las ventajas que obtendrían con la incorporación de la técnica.

La razonabilidad de la no adopción o adopción parcial de variedades RR (categorías 4 y 5) tiene que ver con una estrategia particular: el cultivo de soja "orgánica" o bien, porque temen problemas comerciales en el futuro. Finalmente, el único productor que transgrede la norma de la no conveniencia del riego en la localidad es tradicionalmente "maicero" (cultivo más exigente en agua que la soja) pero, aún así, termina acordando con sus pares en que su uso es antieconómico con altos precios del combustible y bajos precios de los granos.

---

## La morfología de la red de diálogo

---

La morfología de la red de diálogo de los productores de la localidad se caracteriza por su elevada densidad, lo que explica la existencia de un sistema de conocimiento local en permanente transformación.

Se pueden observar tres subredes bien marcadas, correspondientes a los lazos de

vecindad pero, a su vez, éstas están conectadas por numerosos puentes, siendo los de amistad de mucho mayor importancia en relación con los de parentescos y relaciones de trabajo. (Gráficos 1, 2 y 3) ¿Dónde tienen lugar estos encuentros que llamamos de amistad? En la localidad hay, por lo menos, tres galpones de maquinarias

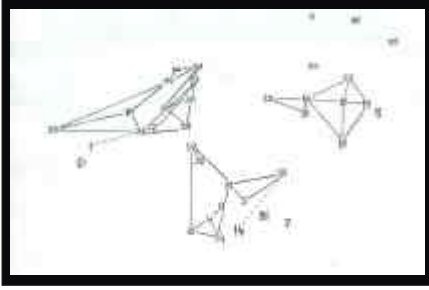


GRÁFICO 1:  
Red de diálogo por vecindad

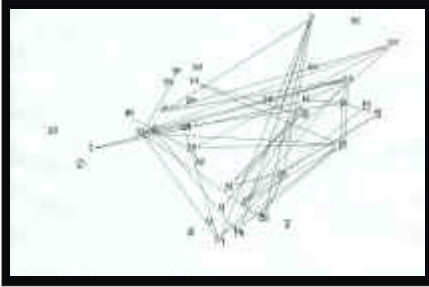
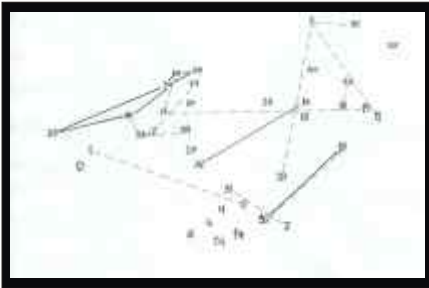


GRÁFICO 2:  
Red de diálogo por amistad



----- Red de diálogo por parentesco  
—— Red de diálogo por trabajo.

GRÁFICO 3:  
Red de diálogo por parentesco y por trabajo

Fuente:  
Elaboración propia

dónde los productores se reúnen a comer dos o tres veces por semana y que ellos mismos denominan "peñas". Compartir un asado implica también compartir información y experiencias sobre su práctica cotidiana. Casi todos participan en una u otra pero, a la vez, no son excluyentes, esto quiere decir que un mismo productor puede concurrir a más de una peña. El bar constituye otro lugar importante de encuentro. Existen dos bares en la localidad en la que los productores se reúnen diariamente después de la jornada de trabajo pero, a diferencia de las peñas, los que concurren a uno no van al otro. A la tardecita, se los ve en el bar y por la noche en las "peñas". Casi el 80% de los productores de

Zavalla frecuentan ambos lugares de encuentro con sus pares. Aunque en menor proporción, también charlan en el club y en otras instituciones locales en las que eventualmente participan: la iglesia y la cooperadora de la escuela.

En relación con la compra de insumos y la venta de la producción, la cooperativa local concentraba prácticamente las dos actividades hasta hace pocos años. Desde su quiebra, los productores se han visto obligados a buscar otros canales, se han dispersado, desapareciendo así uno de los lugares de intercambio más activos. En la actualidad, compran los insumos en dos comercios de la localidad, cuyos propietarios son ingenieros agrónomos, y también en localidades vecinas (Pujato, Arnoldt, Casilda). De la misma manera, venden la producción a acopiadores privados de Zavalla o de otras localidades o bien directamente a exportación.

Pero la desaparición de la cooperativa como lugar de intercambio no ha sido obstáculo para que en el curso de los últimos años los productores modificaran rápidamente sus formas de ver y actuar, lo que indica que hay otras actividades de mayor incidencia en la cooperación a nivel de las ideas.

Por otra parte, no debemos olvidar las relaciones de trabajo ni de parentesco. Las primeras adquieren particular importancia en los casos de productores que prestan servicios de siembra y cosecha y/o toman tierra en arrendamiento, tanto en la zona como en otras regiones. Esta actividad les permite conversar y observar los resultados de la aplicación de las nuevas técnicas y comparar con sus propios resultados.

Se evidencia en Zavalla un alto grado de multipertenencia lo que asegura que la discusión de las normas de acción no quede restringida a un grupo sino que es "llevada" y "traída", reflexionada y transformada, desde el grupo de vecindad hacia el de amigos de la peña y el bar, desde la familia hacia el que contrata una labor de siembra, desde otras regiones hacia la comunidad local.

La densidad de los vínculos:  
La densidad de los vínculos de la red de diálogo queda en evidencia cuando se analiza el número de vínculos efectivos de cada productor. El 47,2% nombra o es nombrado entre 6 y 8 veces, tienen, entonces, entre 6 y 8

Tabla 1:  
Relación entre número de vínculos efectivos y categoría de adopción de los productores de Zavalla

Nºde vínculos/cat de adopción	Cat. 1	Cat. 2	Cat. 3	Cat. 4	Cat. 5	Cat. 6
0-2 vínculos	13		30			
3-5 vínculos	15, 29	4	7, 20, 22, 32, 35			33
6-8 vínculos	31	5, 26	1, 3, 8, 11, 14, 17, 19, 21, 25,	2		
9 o + vínculos		9, 10, 24, 23	18, 34, 16		37	

Fuente: Elaboración propia. Los números corresponden a los asignados a cada productor entrevistado.

vínculos efectivos sobre 41 posibles<sup>(2)</sup>. El 25% tiene entre 3 y 5, el 22,2% 9 o más y sólo un productor puede considerarse aislado en relación con sus pares, en tanto enuncia que sólo se comunica con técnicos. (Tabla N°1).

¿Se puede afirmar que, en Zavalla, los productores más "modernos", esto es los que adoptan más rápidamente las nuevas técnicas, son aquellos con mayor número de vínculos? Quizás, los que adoptan siembra directa para la totalidad de la superficie trabajada son portadores de una variante al criterio dominante de que "no conviene jugarse a una sola práctica", son los más "modernos" desde el punto de vista de lo que el grupo local siente que es posible o razonable. Decimos una nueva variante porque es en esta categoría dónde aparece con mayor fuerza el discurso de la siembra directa como herramienta para acumular agua en el perfil al momento de la siembra y conservar la estructura del suelo. En este sentido, los datos muestran una tendencia a que el grueso de los productores de la categoría 2 tengan mayor número de vínculos (9 o más) que el grueso de los productores de la categoría 3 (6 a 8) y éstos, a su vez, mayor número que el grueso de la categoría 1 (3-5).

Si el capital social no es nada más que volumen de capital económico y cultural reconvertidos en relaciones y poder simbólico (BOURDIEU, P., 1995), los más "modernos" serían, a la vez, aquellos que detentan mayor

dotación de recursos. Pero en Zavalla esto no ocurre. Si bien encontramos en esta categoría a los dos productores con mayor superficie en propiedad dentro del grupo local (400 y 800 has), el resto está por debajo del valor promedio para la zona. Tampoco son los que toman mayor cantidad de tierra en arrendamiento (el máximo son 100 has), y hay 3 casos que sólo trabajan tierra propia. En relación con el capital fijo también se observa una gran heterogeneidad: desde aquellos que carecen de maquinarias y terciarizan todas las labores hasta los altamente capitalizados, precisamente, porque son los que prestan servicios a terceros. Por otra parte, sólo 2 productores son propietarios de la sembradora específica.

Esta misma heterogeneidad se repite para la categoría 2. Quizás sea la categoría 1 la que muestre mayor homogeneidad en la dotación de recursos: se trata, en su mayoría, de productores con escasa superficie en propiedad, escaso y/o obsoleto parque de maquinarias y que no poseen sembradora para directa. Aquí el capital económico tiene mayor incidencia en la adopción de la estrategia, son actores que no pueden darse el lujo de correr riesgos. (Tabla N° 2).

<sup>(2)</sup> Resulta de sumar: a- productores entrevistados (35 lazos posibles), b- 3 productores no entrevistados que son nombrados por alguno de los anteriores y c- 3 cededores nombrados por aquellos que arriendan sus parcelas.

Tabla 2:  
Dotación de tierra y capital fijo de los productores de Zavalla

Productor	Superficie propia	Superficie arrendada	Número de tractores de menos de 10 años	Número de tractores de más de 10 años	Número de cosechadoras de menos de 10 años	Número de cosechadoras de más de 10 años	Número de sembradoras de siembra directa	Silos
<b>Categ 1</b>								
13	140	0	0	2	1	0	0	No
15	41	0	0	1	0	0	0	No
29	370	570	1	2	0	0	1	Sí
31	50	0	0	2	0	1	0	No
<b>Categ 2</b>								
4	20	0	0	1	0	0	0	No
5	100	25	0	1	0	0	0	No
9	55	35	1	2	1	0	1	Sí
10	800	0	0	1	0	0	0	No
23	400	100	3	1	0	0	1	Sí
24	60	0	0	1	0	0	0	No
26	66	14	0	2	0	0	0	No
<b>Categ.3</b>								
1	50	0	0	2	1	0	1	No
3	0	900	2	1	1	0	1	No
7	0	87	1	1	0	1	1	No
8	50	0	0	2	0	1	0	No
11	100	830	3	1	1	0	1	No
14	25	0	0	2	1	0	1	No
16	61	49	1	1	0	1	1	No
17	80	270	1	5	1	1	2	Sí
18	190	40	0	3	0	0	1	Sí
19	42	22	0	2	0	0	0	No
20	57	0	0	2	0	0	1	No
21	50	0	0	2	0	0	0	No
22	42	0	0	1	0	0	0	No
25	0	75	0	2	0	1	0	No
27	54	0	0	1	0	0	0	No
28	230	105	2	1	0	0	1	Sí
30	15	395	0	1	2	0	1	Sí
32	50	0	0	1	0	0	0	No
34	54	0	0	2	0	0	0	Sí
35	10	120	1	3	1	0	1	No
36	185	365	4	0	1	0	1	Sí
38	54	0	0	1	0	1	0	Sí
<b>Categ. 4</b>								
2	52.5	0	1	2	0	1	0	Sí
<b>Categ. 5</b>								
37	290	370	2	2	0	1	0	Sí
<b>Categ. 6</b>								
33	180	0	0	2	1	0	1	Sí

Fuente:  
Elaboración propia

Evidentemente, no siempre es el capital económico el determinante de la adopción del nuevo paquete tecnológico. Por el contrario, parecería que ésta forma parte de toda una estrategia productiva tendiente a lograr la persistencia de las unidades, una estrategia que asumiendo las limitantes impuestas por el capital económico intenta "superarlas" a partir de la reducción de los costos de producción, el aumento de la escala tomando tierra en arrendamiento o la diversificación del ingreso a través de la prestación de servicios. Tanto es así que ninguno de los productores de las categorías predominantes enuncia que la escasa superficie en propiedad o la

obsolescencia del parque de maquinarias condicionen la incorporación o no de nuevas prácticas.

#### El tipo de vínculo

La correlación existente entre número de vínculos y categoría de adopción no se manifiesta tan claramente a la hora de analizar el tipo de vínculo con el grado de incorporación de nuevas técnicas.

Los lazos de vecindad y, fundamentalmente, los de amistad predominan en todas las categorías lo que indicaría que ni los productores más "modernos" ni los menos

"modernos" priorizan una red de diálogo sobre otra a la hora de discutir y negociar las nuevas variantes. Charlan con sus vecinos y también con sus amigos, socios y parientes: todos son interlocutores igualmente válidos en el momento de intercambiar información.

Quizás, lo más notable es que las relaciones por trabajo se dan fundamentalmente entre productores de la categoría 3, o sea que tanto los contratistas de labor como los de producción pertenecen en su mayoría a esta categoría. El supuesto de que aquellos que establecen lazos más intensos con otras localidades y regiones son los portadores de las nuevas prácticas no parece cumplirse

cabalmente en Zavalla.

Lo dicho nos muestra que la morfología de la red local, además de densa, es poco jerarquizada. No existe un subgrupo cuya palabra tenga mayor valor que la de otro, con mayor capacidad para convencer al resto de la validez de sus propios puntos de vista. Esta condición es la que asegura una rápida transformación del conocimiento a nivel local pero, a la vez, nos permite comprender por qué ningún miembro se aparta demasiado (ni aún los más "modernos") de las normas consensuadas. Ninguno quiere arriesgarse a quedar excluido del grupo de pares.

---

## La relación con el discurso técnico

---

No podríamos comprender la relación actual del grupo local con el sistema de conocimiento técnico si no consideráramos el proceso a través del cual éste ha intervenido históricamente en la localidad. Sintéticamente, lo que se advierte es que el "técnico" viene de la mano de la difusión del cultivo de la soja, a mediados de la década del 70. Ello no significa que no haya habido presencia previa del INTA o de asesoramiento privado en forma esporádica: lo que queremos decir es que recién a partir de ese momento adquiere identidad para los productores como un sistema de conocimiento diferente al suyo, se empieza a construir sistemáticamente la interfase entre ambos. La razón es simple: la soja es un cultivo nuevo, los productores no pueden apelar a la experiencia agrícola acumulada para hacer frente a la nueva situación productiva. Entonces, comienzan a demandar información.

Se evidencia que los procesos de intervención en la localidad por parte de los organismos oficiales han sido erráticos, por lo que podemos suponer que han tenido poco impacto sobre la transformación de las prácticas productivas locales. Zavalla no ha sido una población definida como objetivo prioritario de desarrollo por parte del INTA. Por el contrario, la construcción de la interfase entre ambos sistemas de conocimiento tuvo como actores fundamentales a los productores y los técnicos de la actividad privada, ya sea asesores de cooperativa o vendedores de insumos. Y esto queda

demostrado cuando se analiza cuantitativamente la densidad de los vínculos.

Las relaciones entre productores y técnicos son densas: los productores los consultan con frecuencia (50%) o bien, en forma ocasional cuando se presenta algún problema (50%).

Al momento de este relevamiento, la oferta de asesoramiento técnico estaba a cargo de cuatro ingenieros agrónomos, de los cuales tres eran oriundos de la localidad. Dos de ellos poseían comercios de agroquímicos y, desde allí, asesoraban a los productores. Los otros dos son hijos de productores. Estos últimos participan directamente en la actividad productiva de la empresa familiar.

Esta característica de ser "locales" y, a la vez, hijos de sus vecinos explica en parte, la densidad de los diálogos: más que técnicos, los miembros del grupo local los consideran como pares con los cuales se puede hablar de las mismas cosas. Y se puede hablar en el lugar cotidiano donde los hallen: en sus casas, en la calle o en el bar. No hay necesidad de concertar un encuentro formal, es casual y no formal.

Mientras funcionó la cooperativa, los productores que compraban los insumos y vendían allí su producción, acudían con frecuencia a consultar al asesor técnico o bien éste visitaba la unidad ante el requerimiento del productor. El técnico gozaba de mucho crédito entre los productores, no sólo por tratarse del hijo de

uno de ellos, sino fundamentalmente por su disposición a no aconsejar erogaciones innecesarias.

Actualmente, la consulta se efectiviza en los comercios donde se abastecen de insumos (agroquímicas o acopios privados).

Puede suponerse que la densidad de las relaciones entre ambos tipos de actores va a tender a disminuir como consecuencia del nuevo cambio tecnológico. En primer lugar, con la soja RR, los productores ya no consultan como antes acerca del tipo y dosis de herbicidas y, en segundo lugar, han aprendido los rudimentos del control integrado de plagas, de modo que no acuden al técnico ante el primer insecto que aparece en el lote, sino que esperan. Las consultas se limitan al uso de las nuevas variedades y/o híbridos que salen al mercado o ante la manifestación de algún grado de resistencia de las plagas con las dosis habituales.

Por el contrario, los encuentros con los técnicos de instituciones oficiales son escasos. Así, el 63,8 % de los productores conoce la existencia del INTA pero no tiene ninguna relación mientras que del 30,5% restante, el 8,3% acude con frecuencia y el 22,2% ocasionalmente a la agencia de extensión o a la estación experimental más próximas en demanda, por lo general, de análisis de poder germinativo de las semillas. En los primeros años de difusión de la soja, era el asesor de la cooperativa el que los impulsaba a concurrir a charlas sobre manejo de plagas y del cultivo, que él mismo organizaba en la localidad con los técnicos del organismo.

Con respecto a la participación en el Programa Cambio Rural impulsado por el INTA, sólo dos grupos funcionaron en la localidad, convocando sólo al 25% del grupo local. En la actualidad, ambos desaparecieron por distintas razones. El 50% conocía el Programa pero no le interesó integrarse mientras que el 25% restante desconocía su existencia.

Tampoco acuden a consultar ni utilizan los servicios que presta la Facultad de Ciencias Agrarias que se encuentra ubicada en la localidad. Se evidencia así que, en Zavalla, los productores no perciben como necesaria ni beneficiosa la relación con las instituciones oficiales.

Con respecto a AAPRESID, muy pocos productores tienen relación con los técnicos de la entidad. En este caso, adquiere importancia la observación directa de lo que se lleva a cabo en una explotación de la localidad.

El grupo local también acude con frecuencia a otras fuentes de información, de las cuales las más importantes son la lectura de revistas especializadas y suplementos de los diarios, la asistencia a charlas y programas de televisión. Así, el 47,2% consulta a más de una fuente, el 27,8% sólo una y el 25% manifiesta no consultar ninguna. De todas ellas, las charlas técnicas y la lectura son las más mencionadas.

Si conceptualizamos que un aspecto importantísimo del capital cultural es la disposición a la búsqueda de información, se observa que el análisis estadístico arroja una fuerte correspondencia entre la categoría 2 y la consulta al INTA frecuente y/o ocasionalmente, la participación en el programa de Cambio Rural y la demanda frecuente de asesoramiento técnico. Es decir, los más "modernos" son aquellos con mayor disposición a acercarse al discurso técnico, no sólo al de los técnicos de la localidad con el que comparten, en cierta medida un sentido común de las cosas sino también con el de los técnicos de los organismos oficiales.

La categoría 3 está asociada a la ausencia de encuentros con el sistema de conocimiento técnico oficial aunque los productores que la integran son conscientes de la existencia del INTA, a la no participación en Cambio Rural pero lo conocen y a la consulta ocasional con los técnicos de la actividad privada. La diferencia entre esta última y la categoría 1 es que sus integrantes desconocen tanto la existencia del INTA como del Programa de Cambio Rural.

Nuevamente, queda en evidencia que los productores con mayor número de vínculos dentro del grupo local son los más cercanos al discurso técnico: capital cultural y social van de la mano. Consecuentemente, no existe relación alguna entre tipo de vínculo y la mayor o menor disposición a la búsqueda de asesoramiento.

Se puede afirmar que, en Zavalla, el discurso técnico no ha logrado imponer totalmente su

forma "objetiva" de ver las cosas, lo que se evidencia en que la modernidad incorporada a nivel local necesitó adoptar primero las variedades RR y luego la siembra directa, aunque ésta última práctica se conocía en la zona desde hace 20 años. Y aún así, la mayoría combina diferentes sistemas de labranza y no adopta el riego, incorpora "selectivamente" lo nuevo en función de la significación que le atribuyen para sus propias estrategias.

Diferente es la situación con los técnicos locales. Dada su condición de "casi" pares, parecería que el grupo local ha logrado construir con ellos un "proyecto" común en la interacción cotidiana. Son también productores, comparten de alguna manera una visión del mundo y por eso son más reconocidos en un lugar de "saber". Un lugar que los miembros del grupo local otorgan no sólo desde la consulta frecuente sino también prestando atención a lo que hacen en sus unidades.

---

## Las estrategias de los "Innovadores"

---

### *Otros conceptos acerca del "éxito"*

Hasta aquí hemos intentado definir los rasgos que caracterizan a las estrategias más "modernas" y más "tradicionales" de los productores de la localidad. Pero somos nosotros, los investigadores, quienes desde nuestro punto de vista, estamos adjudicándole a la palabra "modernización" el sentido de la incorporación de nuevas tecnologías. Para el grupo local no tiene el mismo significado, cuando el grupo habla de un "innovador" habla de otras cosas. ¿Quiénes son innovadores para los productores de Zavalla?, ¿quiénes son aquellos a los que vale la pena mirar y escuchar con mayor atención?.

Uno de los más nombrados es un productor que no forma parte del grupo local<sup>(3)</sup>, aunque su establecimiento esté dentro del distrito. Es un miembro importante de la Asociación Argentina de Productores de Siembra Directa y como tal ha incorporado la práctica desde hace más de una década. Los productores reconocen en él a un precursor de la siembra directa, observan permanentemente lo que realiza en su unidad pero, al mismo tiempo, no es considerado un par con el que se pueda compartir una percepción del mundo. De hecho no la comparten, muy pocos productores tienen relación directa con él. Su posición de mayor poder económico le permite llevar adelante una estrategia productiva que el grupo local percibe como no posible de llevar a la práctica,

*"...cosa de locos lo que le rinde a esa gente...Trabaja con mucho fertilizante, le queda menos que a nosotros. Nosotros*

*sembramos un trigo así nomás y nos da 30 qq, a él le da 50 qq pero lo que saca de más lo tiene de gasto"* (Arrendatario y contratista de labor, 87 has.)

Quizás este es el caso que responde más cabalmente al modelo de modernización impuesto desde afuera.

Los otros cuatro casos (los productores 18, 23, 28 y 37) son productores locales, pertenecientes a distintas categorías, o sea que no responden a una única estrategia de adopción tecnológica. Según sus pares, tienen en común que:

*"...se los ve creciendo..."* (Contratista de producción y de labor, 900 has)

*"...es gente que trabaja bien"* (Propietario, 54 has)

*"...el que dice la verdad. Si yo tengo una soja que la veo que es bárbara y el vecino tiene una sojita, no le puede dar 40 y 30 a mí..."* (Productor propietario y contratista de labor, 50 has).

El productor 18 (categoría 3) tiene 190 has en propiedad en la actualidad y arrienda 40 más. Fue comprando,

*"...cuando se pudo. Cada 2 o 3 años, todos puchitos de a 10 has"...*

Adquirió la última parcela hace 2 años, en pleno periodo de crisis para el sector, priorizando siempre la inversión en tierra y no en maquinarias. Se trata de una estrategia netamente familiar,

---

<sup>(3)</sup> Por esa razón, no fue entrevistado

*"...trabajamos nosotros 3. Tres tractores, uno para cada uno..."*

La actividad productiva es diversificada: agricultura y cría de vaquillonas. Es uno de los pocos que no ha abandonado la ganadería con el boom de la soja porque es más seguro, le da mayor estabilidad a la unidad de producción:

*(las vacas) "...son un ahorro, es un plazo fijo. Si tiene que hacer algún negocio, sabe que está ese aval atrás"*

Como residen en el campo, es posible también una cierta producción para el autoconsumo. Tiene una gran habilidad para reparar sus propias máquinas, al punto que él mismo transformó una sembradora común para siembra directa y construyó su planta de silos con el criterio de disminuir los gastos de comercialización. La línea de acción apunta al ahorro y a la disminución de costos.

*..."Se gana un 10%, hace de cuenta que se tiene la cosechadora con los silos"....*

El productor 23 (categoría 2) tiene 400 has propias más 100 arrendadas, unidad de la que viven 4 familias y en la que trabajan los 3 hermanos. El hijo de uno de ellos es ingeniero agrónomo. Al igual que la anterior, comienza con una superficie pequeña (70 has) y de a poco van comprando fracciones en la zona. Está altamente capitalizado en maquinarias y también las adaptan en función de sus necesidades:

*..."la sembradora viene con los fertilizadores pero teníamos el problema que si la tierra estaba húmeda se pegaba al zapín y el fertilizante iba para cualquier lado. Le pusimos un cañito para que el fertilizante vaya unos cm por debajo de la línea de la semilla"...*

Hace agricultura y cría de vaquillonas para tambo, también incorporó otros cultivos como lenteja y maíz pisingallo en la búsqueda de otras alternativas de diversificación. Tiene una planta de silos de gran capacidad que le permite guardar su producción a la espera de precios convenientes.

El productor 28 (categoría 3) tiene 230 has propias, que compra hace sólo 12 años y toma 105 más en una localidad cercana. Trabaja él con un empleado permanente

puesto que los hijos son aún pequeños. Tiene alta dotación de capital fijo en maquinarias. Dentro del grupo local, se enuncia:

*(refiriéndose al 23 y al 28) "son productores fierros que cuando aparece una herramienta nueva, ellos son los primeros en tenerla"* (Propietario y contratista de producción, 80 has).

Hace sólo agricultura. Tiene una planta de silos con secadora.

El productor 37 (categoría 5) tiene 290 has propias más 370 arrendadas. Es una unidad netamente familiar: trabajan los 2 hermanos y los hijos. Comienzan con 20 has y van comprando con el ingreso de la unidad y prestando servicios de cosecha.

El parque de maquinarias es viejo:

*..."yo en fierros no quise gastar, por suerte lo invertimos en algo firme. El que invirtió en fierros, no tiene más nada"...*

Es el único productor de la localidad que hace soja orgánica, con variedades tradicionales, a través de un convenio con una empresa certificadora lo que le permite duplicar el precio corriente del quintal. Pero también requiere mayor cantidad de horas de trabajo:

*..."yo trato de hacerlo lo mejor posible, incluso si lo tengo que hacer el día domingo"...*

Es interesante lo que enuncia en relación a la siembra directa:

*..."soy el último que empecé con algún puchito porque no me convencía del todo. Lo otro me andaba medianamente bien y ¿porqué teníamos que cambiar?..."*

Evidentemente, no es un productor "de punta" desde el punto de vista del discurso técnico.

Dispone de una cosechadora vieja para su propia unidad y de una planta de silos con secadora.

¿Qué tienen en común estos cuatro actores? En primer lugar, han desarrollado estrategias alternativas de producción y de gestión, basadas en la explotación de la mano de obra de la familia y en la disminución de los costos. Comienzan igual que sus pares pero, a



diferencia de ellos, el ahorro les permite ampliar la escala, priorizando la inversión en tierra y en la infraestructura que apunte a una mayor autonomía del sistema con respecto a las variaciones del contexto.

Todos están ávidos de nueva información: leen, asisten a charlas, se asesoran. Se vinculan fuertemente con sus pares (3 tienen 9 o más vínculos y uno, entre 6 a 8) y si bien pertenecen a todas las redes, la mayoría de los lazos son por amistad y vecindad. Quizás la diferencia con el resto es que están muy vinculados entre ellos no sólo para intercambiar ideas sino también para la cooperación material, ya que es frecuente que se presten semillas de las nuevas variedades que van probando.

Entonces, para el grupo local "innovador" no significa ser "de punta". Por el contrario, tiene

el sentido del trabajo, del ahorro, de la búsqueda de nuevas alternativas productivas, de la habilidad y disposición para reformar la maquinaria sin excesivas erogaciones. Son los más eficientes desde el sentido atribuido por el grupo. No están "allá arriba", sus estrategias son consideradas como posibles de llevar a la práctica por el resto de los productores. Son pares con los cuales se conversa cotidianamente: su posición de mayor poder simbólico no se traduce en el monopolio del derecho a la palabra. La falta de jerarquización de la red de diálogo del grupo local se evidencia una vez más.

*"Innovadores somos todos en poco o mucho. Tratamos de investigar todos y cuando empieza uno le siguen todos de atrás"*  
(Propietario y contratista de producción, 80 has)

## Conclusiones

---

El desafío de generar espacios de "igualdad"

El análisis precedente muestra que, en Zavalla, ni el discurso técnico ni el del grupo más "moderno" en función del modelo tecnológico dominante han logrado imponer su punto de vista sobre la mayoría.

La negociación entre los múltiples marcos de interpretación presentes da como resultado una producción y transformación constante de los criterios de trabajo que se plasma en estrategias razonables para los actores, posibles de llevar a la práctica y que constituyen, a la vez, nuevas respuestas para enfrentar la situación de crisis de las pequeñas y medianas unidades del sector.

A ello contribuye una red de diálogo densa, con múltiples puentes entre subgrupos y un alto grado de multipertenencia que asegura que las normas de acción sean sometidas a la reflexión continua en los encuentros cotidianos. Se comprueba así que las características morfológicas de la red influyen decisivamente en la transformación de las estrategias productivas de los actores y, en este sentido, el diseño metodológico, en tanto toma el universo completo del grupo local, permite ratificar la hipótesis inicial.

Sin duda, no todos los miembros del grupo local ocupan la misma posición dentro de la red: habría un subgrupo más moderno, portador de una nueva variante, caracterizado por una mayor dotación de capital social y cultural, evidenciado éste último en una mayor disposición a la búsqueda de información técnica.

Sin embargo, el intercambio de información no queda circunscripto a sus integrantes. A la hora de los encuentros son todos pares, ya sean vecinos, amigos, parientes o socios en el trabajo. Los más modernos no muestran pertenencia a un tipo de red específica. La ausencia de fuertes jerarquías determina que el derecho a la palabra no esté restringido a unos pocos, por el contrario, muchos miembros del grupo local pueden ejercer la influencia necesaria para que las nuevas variantes sean consideradas y negociadas, para poder construir entre todos un significado compartido que se traduzca en nuevas líneas de acción.

Ello no significa omitir que las desigualdades de posición socio-económica existen en Zavalla y los propios productores locales así lo reconocen, pero estas desigualdades no determinan las formas de cooperación para la producción de conocimiento. No hay "vedettes" (DARRÉ, J.P., 1996) en la localidad, sólo productores competentes, que "trabajan bien", capaces de generar estrategias alternativas de producción y gestión que les han permitido modificar la posición que ocupan en el espacio social. Son los más "mirados" por el grupo local, son los "innovadores" en función del sentido que el grupo le asigna a la palabra. Ello demuestra que las formas de reconocimiento no están ligadas exclusivamente a la posesión de los recursos. Es más, en la localidad, podríamos afirmar que el poder simbólico tiene más que ver con la "cultura" del ahorro y del trabajo que con la dotación de capital económico.

A la transformación constante de las líneas de acción contribuye, sin duda, la densidad de las relaciones con los técnicos del sector privado. Estos vínculos impulsan la interpenetración entre distintos sistemas de conocimiento, proceso que se visualiza claramente en la localidad y a partir del cual se modifican las formas de ver y actuar tanto de los productores como de los profesionales. Precisamente, abordar con mayor detalle la manera en la que se ha construido históricamente la interfase entre técnicos y productores y los aspectos productivos en los que ha incidido será objeto de una próxima etapa de esta investigación.

En síntesis, las estrategias del grupo local se caracterizan por la presencia de lo "nuevo" y lo "tradicional" en distintas proporciones en función de la significación que los actores le atribuyen para su propia práctica. En este sentido, para la mayoría de los productores, la siembra directa más las variedades transgénicas no significan sólo una técnica más dentro del paquete tecnológico difundido para la agricultura pampeana en los últimos años. Forma parte de toda una estrategia productiva con la que se enfrentan al riesgo de pauperización y/o exclusión derivado de la implementación de las políticas neoliberales a nivel global. El peligro exige dar nuevas respuestas, a la experiencia acumulada históricamente es necesario sumarle otras acciones que posibiliten la persistencia de las unidades productivas.

Pero no hay una sola respuesta, sino múltiples. Algunas serán más exitosas que otras para enfrentar la crisis<sup>(4)</sup> pero, sin duda, constituyen parte del propio proyecto de desarrollo que la comunidad construye para sí misma. Es este proyecto, que imbrinca lo

moderno y lo tradicional en función de la propia representación del mundo de los actores involucrados, el que, muchas veces, es considerado como un obstáculo para el cambio por las instituciones oficiales y privadas de generación y difusión de tecnologías.

## Agradecimientos

---

Se agradece especialmente la colaboración prestada por la Profesora Amalia Maffioli en la corrección del Summary

---

<sup>(4)</sup> Cabe aclarar que en la actualidad, la coyuntura ha cambiado. Desde fines del 2001, con la entrada del país en default frente a los organismos de crédito internacionales, la fuerte devaluación del peso frente al dólar ha beneficiado enormemente al sector agrícola. A ésta se le suma un incremento coyuntural de los precios internacionales de los granos. En tanto este sector es el único capaz de generar rápidamente bienes exportables, se fortalece una vez más como el sector más dinámico de la economía. Los productores ven aumentados sus ingresos brutos casi al triple y lo que se observa es un nuevo ciclo de reproducción ampliada.

## Bibliografía

---

- ALBANESI, A., ROSENSTEIN, S., et. al. (2001) La adopción de nuevas tecnologías para soja en pequeños y medianos productores del Centro-Sur de la pcia de Santa Fe. Revista de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Agrarias. UNR. Año 1. N° 1: 75-89.
- BERGER, P.& LUCKMANN, T. (1998) La construcción social de la realidad. Amorrortu. Buenos Aires.
- BOURDIEU, P. y WACQUANT, L. (1995) Respuestas por una antropología reflexiva. Grijalbo. México.
- CITTADINI, R. (1993) Articulación entre los organismos de investigación y de desarrollo y las colectividades rurales locales. Tesis de doctorado en Desarrollo Rural. Toulouse. Mimeo.
- DARRÉ, J. P. (1985) La parole y la technique. L´univers de pensée des éleveurs du Ternois. L´Harmattan. Paris.
- DARRÉ, J. P. (1996) L´invention des pratiques dans l´agriculture. Vulgarisation et production locale de connaissance. Karthala. Paris.
- FLORA, J (1998) Social capital and communities of place. Rural Sociology 63 (4): 481-506. Rural Sociological Society. Washington.
- FALK, I. and KILPATRICK, S. (2000) What is social capital? A study of interaction in a rural community. Sociologia Ruralis. Vol 40, N°1: 87-109. European Society for Rural Sociology. Blackwell Publishers. UK
- GIDDENS, A. (1995) La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración. Amorrortu. Buenos Aires.
- KOLANKIEWICZ, G. (1996) Social capital and social change. The British Journal of Sociology. Vol 47, N°3: 427-441. Ed. Stephen Hill. Great Britain.
- LONG, N. (1992) From paradigm lost to paradigm regained? The case for an actor-oriented sociology of development. In: Battlefields of knowledge. The interlocking of theory and practice in social research and development (Long, N. y Long, A. eds). Routledge. London
- LONG, N. (2000) Antropology, Development and Modernities. Routledge. London.
- MITCHELL, J.C. (1983) Case and situation analysis. The Sociological Review, vol 31 (2).
- MOYANO ESTRADA, E. (2001) El enfoque del capital social y su utilidad para el análisis de las dinámicas de desarrollo. Revista de Fomento Social. N° 221, Vol 56: 35-64. INSA-ETEA. Córdoba.
- OBSCHATKO, E. (1988) Las etapas del cambio tecnológico. En: La agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales. FCE/IICA/CISEA. Buenos Aires.
- PIZARRO, J. (1998) Evolución y perspectivas de la actividad agropecuaria pampeana argentina. Cuadernos de P.I.E.A. UBA. Buenos Aires.
- SCHUTZ, A. & LUCKMANN, T. (1977) Las estructuras del mundo de la vida. Amorrortu. Buenos Aires.
- VAN DER PLOEG, J. (1990) Knowledge systems, metaphor and interface: the case of potatoes in the Peruvian Highlands. In: Encounters at the interface. A perspective on social discontinuities in rural development. Wageningse Sociologische Studies 27. Landbouwniversiteit. Wageningen.