

# Reestructuración de la agricultura y "nueva ruralidad"

## La conformación de agentes agrarios en las producciones de alto valor

Autor:

Craviotti, Clara Virginia

Tutor:

Murmis, Miguel

2006

Tesis presentada con el fin de cumplimentar con los requisitos finales para la obtención del título Doctor de la Universidad de Buenos Aires en Geografía.

Posgrado

Universidad de Buenos Aires  
Facultad de Filosofía y Letras

FACULTAD de FILOSOFÍA Y LETRAS	
Nº 828.451	
21 JUL 2006	DE
Agr.	ENTRADAS

Tesis Doctoral

**Reestructuración de la agricultura y "nueva ruralidad": La conformación de  
agentes agrarios en las producciones de alto valor**

Tesista: Clara Craviotti

Director: Miguel Murmis

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES  
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS  
**Dirección de Bibliotecas**

Buenos Aires, julio de 2006

## AGRADECIMIENTOS

Son muchas las personas que realizaron aportes para que este trabajo pudiera realizarse. En primer lugar, los propios entrevistados, que brindaron sus visiones y perspectivas, de manera abierta y desinteresada. Muy especialmente quiero reconocer el apoyo a la posibilidad de una "mirada externa", por parte del presidente de la Cooperativa Grupo Arándanos, el Lic. Rafael Abramóvici, así como al Lic. Jorge Pazos, presidente de la Cámara Argentina de Productores de Arándanos y otros Berries. También a los técnicos locales, que me brindaron su conocimiento y en algunos casos, sus contactos con productores. Me refiero a Héctor Barocela y Arturo Bajorsky del INTA, Sergio Castarataro y Gustavo González del Centro Educativo Para la Producción Total, Jorge Cordal del IDEB, Marcelo de Napoli de la Dirección de Planeamiento y Producción del municipio de Mercedes, José Luis Lanzelotti de la Estación Experimental de la provincia de Buenos Aires. También quiero mencionar a Lautaro Viscay, quien me facilitó algunos de los mapas del partido.

Quiero agradecer a Mabel Manzanal, consejera de estudios de Doctorado, y al CONICET, ámbito en el cual me desenvuelvo como investigadora. Muy especialmente a mi director de tesis, por su acompañamiento a lo largo de mi trabajo, y a mi familia, por su paciencia y confianza.

Clara Craviotti

## INDICE

<b><u>INTRODUCCION</u></b>	<b>8</b>
<b><u>1. PRESENTACIÓN DEL TEMA</u></b>	<b>8</b>
<b><u>2. ESTRUCTURA GENERAL DE LA TESIS</u></b>	<b>13</b>
<b><u>CAPITULO I</u></b>	<b>16</b>
<b><u>ENFOQUE TEORICO</u></b>	<b>16</b>
<b><u>1.1 LOS PROCESOS DE REESTRUCTURACIÓN DE LA AGRICULTURA</u></b>	<b>16</b>
<b><u>1.1.1 LAS TENDENCIAS EN EL CONSUMO ALIMENTARIO</u></b>	<b>16</b>
<b><u>1.1.2 LAS NUEVAS FORMAS DE COORDINACIÓN AGROINDUSTRIAL</u></b>	<b>20</b>
<b><u>1.1.3 FORMAS DE ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO ASOCIADAS A LOS PROCESOS DE REESTRUCTURACIÓN AGRARIA</u></b>	<b>23</b>
<b><u>1.1.4 LA EXPANSIÓN DE LAS PRODUCCIONES DE ALTO VALOR EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO</u></b>	<b>25</b>
<b><u>1.2. "NUEVA RURALIDAD" E INTERRELACIÓN RURAL-URBANA</u></b>	<b>29</b>
<b><u>1.3. DIMENSIONES TEÓRICAS RELEVANTES PARA UN ANÁLISIS SOCIOLOGICO DE LOS "NUEVOS AGENTES" EN LA PRODUCCIÓN AGRARIA</u></b>	<b>34</b>
<b><u>1.4 ANTECEDENTES EMPÍRICOS REFERIDOS A LOS "NUEVOS AGENTES"</u></b>	<b>40</b>
<b><u>CAPITULO II</u></b>	<b>44</b>
<b><u>METODOLOGÍA EMPLEADA</u></b>	<b>44</b>
<b><u>2.1 ALCANCE GEOGRÁFICO Y TEMPORAL DEL ESTUDIO</u></b>	<b>45</b>
<b><u>2.2 FUENTES UTILIZADAS</u></b>	<b>46</b>
<b><u>2.3 TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN EMPLEADAS</u></b>	<b>51</b>
<b><u>2.4 POTENCIALIDADES Y LIMITACIONES DE LA ESTRATEGIA METODOLÓGICA ADOPTADA</u></b>	<b>51</b>
<b><u>2.5 LA DEVOLUCIÓN DE LOS DATOS A LOS ENTREVISTADOS</u></b>	<b>52</b>
<b><u>CAPITULO III</u></b>	<b>53</b>
<b><u>LOS ALIMENTOS DE ALTO VALOR EN ARGENTINA</u></b>	<b>53</b>
<b><u>3.1. PRINCIPALES REFORMAS ENCARADAS EN EL SECTOR AGROPECUARIO Y SU IMPACTO A NIVEL DE LOS AGENTES SOCIALES AGRARIOS</u></b>	<b>54</b>
<b><u>3.2. LOS ALIMENTOS DE ALTO VALOR. EVOLUCIÓN RECIENTE EN LA ARGENTINA</u></b>	<b>61</b>

<b><u>3.3. LAS PRODUCCIONES DE ALTO VALOR: CRITERIOS DIFERENCIADORES</u></b>	<b>65</b>
<b><u>3.4. EL CASO DEL ARÁNDANO</u></b>	<b>70</b>
<b><u>CAPITULO IV</u></b>	<b>86</b>
<b><u>EL ÁREA SELECCIONADA PARA EL ESTUDIO</u></b>	<b>86</b>
<b><u>4.1 LA CONFORMACIÓN DEL PARTIDO DE MERCEDES Y LOS INTENTOS DE CONSTRUIR UNA REGIÓN</u></b>	<b>87</b>
<b><u>4.2 EL PERFIL INSTITUCIONAL DEL PARTIDO</u></b>	<b>91</b>
<b><u>4.3 CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS DEL PARTIDO</u></b>	<b>93</b>
<b><u>4.4 EL PERFIL EN MATERIA PRODUCTIVA</u></b>	<b>96</b>
<b><u>4.5 EL PERFIL DE LOS PRODUCTORES</u></b>	<b>105</b>
<b><u>4.6 LOS CAMBIOS EN EL USO DEL SUELO</u></b>	<b>107</b>
<b><u>CAPITULO V</u></b>	<b>112</b>
<b><u>LOS AGENTES SOCIALES AGRARIOS EN LOS ALIMENTOS DE ALTO VALOR</u></b>	<b>112</b>
<b><u>5.1. LOS PRODUCTORES DE ALIMENTOS DE ALTO VALOR EN EL ÁREA BAJO ESTUDIO</u></b>	<b>113</b>
<b><u>5.2. LOS PRODUCTORES DE ARÁNDANO: SU CARACTERIZACIÓN COMO SUJETOS SOCIALES</u></b>	<b>123</b>
<i><u>ESTRATEGIAS Y MOTIVACIONES DE INGRESO AL SECTOR</u></i>	<b>125</b>
<i><u>SABERES Y VINCULACIONES SOCIALES</u></i>	<b>131</b>
<b><u>5.3 CARACTERIZACIÓN COMO PRODUCTORES</u></b>	<b>136</b>
<i><u>EL PATRÓN TECNOLÓGICO Y LA CUESTIÓN DE LA CALIDAD</u></i>	<b>138</b>
<i><u>MODALIDADES DE ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN</u></i>	<b>140</b>
<b><u>5.4 LA FRUTICULTURA TRADICIONAL EN EL PARTIDO: LOS “QUINTEROS” DEL DURAZNO</u></b>	<b>150</b>
<b><u>CAPITULO VI</u></b>	<b>175</b>
<b><u>LOS NUEVOS AGENTES PRODUCTIVOS Y EL DESARROLLO LOCAL</u></b>	<b>175</b>
<b><u>6.1 LA CONSTITUCIÓN DE UN ACTOR SOCIAL: LA COOPERATIVA DE PRODUCTORES</u></b>	<b>177</b>
<b><u>6.2 LA RED EN TORNO AL ARÁNDANO</u></b>	<b>183</b>
<b><u>6.3 LAS “TENSIONES” DEL PROYECTO ASOCIATIVO</u></b>	<b>192</b>
<b><u>6.4 LA INCIDENCIA DEL ARÁNDANO Y LOS NUEVOS AGENTES A NIVEL LOCAL</u></b>	<b>210</b>
<b><u>6.5 LOS “NUEVOS” PRODUCTORES Y EL DESARROLLO LOCAL</u></b>	<b>221</b>
<b><u>6.6 DESARROLLO LOCAL Y POLÍTICAS QUE CONSIDEREN A LOS “NUEVOS AGENTES”</u></b>	<b>228</b>
<b><u>CONCLUSIONES</u></b>	<b>232</b>



## LISTA DE ACRÓNIMOS

APHIS-USDA	Animal, Plant and Health Inspection Service- United States Department of Agriculture
CAPAB	Cámara Argentina de Productores de Arándanos y otros Berries
CEPT	Centro Educativo para la Producción Total
CNA	Censo Nacional Agropecuario
DDA	Dirección de Desarrollo Agropecuario (SAGPyA)
EUREPGAP	Euro Retailer Group- Good Agricultural Practices
FAO	Organización para la Agricultura y la Alimentación - Naciones Unidas
FAUBA	Facultad de Agronomía- Universidad de Buenos Aires
Ha	Hectáreas
HACCP	Hazard Análisis and Critical Control Point (Sistema de Análisis de riesgos y Control de puntos críticos)
IDEB	Instituto de Desarrollo Empresarial Bonaerense
IICA	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
INDEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos
INTA	Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria
PBI	Producto Bruto Interno
Pymes	Pequeñas y medianas empresas
Red Fam	Red de Fomento Agropecuario Mercedes
SAGYP	Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, hoy SAGPyA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos)

**SENASA**

**Servicio Nacional de Sanidad y Calidad  
Agroalimentaria**

**UATRE**

**Unión Argentina de Trabajadores Rurales y  
Estibadores**

**U.G.**

**Unidades ganaderas**

**VBP**

**Valor Bruto de Producción**



## INTRODUCCION

### **1. Presentación del tema**

En el transcurso de las últimas dos décadas se produjeron importantes procesos de transformación de la sociedad argentina, enmarcados en el profundo cambio del paradigma productivo a nivel mundial al que dio lugar la creciente internacionalización de los mercados y el desarrollo tecnológico en materia de informática y telecomunicaciones. La crisis de la deuda externa a principios de los ochenta marcó el inicio de una nueva etapa de acumulación, basada en la apertura externa y una menor intervención estatal, que se vio profundizada en los años noventa con la puesta en marcha de las principales medidas incluidas dentro del denominado Plan de Convertibilidad - determinación de un tipo de cambio fijo, privatización de las empresas estatales, desregulación de los mercados -.

A nivel productivo esta política dio lugar a la desaparición de numerosas unidades y generó cambios tanto en la dotación de los factores como en las formas de organización del trabajo de las unidades que permanecieron. En el plano social, supuso la expulsión de vastos contingentes de trabajadores del mercado de trabajo y el consiguiente incremento de los índices de desempleo y precariedad laboral, así como la profundización del proceso de concentración del ingreso. Se verificó un agudo incremento de la pobreza y en particular, de la pobreza por ingresos, por la cual sectores antes pertenecientes a la clase media pasaron a engrosar el contingente de pobres, y aparecieron nuevas modalidades de marginación y exclusión social.

Al tiempo que al compás de la política macro-económica implementada se verificaba un proceso de desindustrialización y aumento del peso del sector terciario en la economía, la actividad agropecuaria también experimentó profundos

cambios. Por una parte disminuyó su peso en el PBI y su capacidad de absorber mano de obra. La disminución del número de explotaciones agropecuarias - en particular, de aquellas de menor tamaño- junto con los profundos cambios tecnológicos experimentados por el sector a partir de la presión hacia la intensificación productiva, se tradujeron en una abrupta caída de la población ocupada en actividades agropecuarias, como lo atestiguan los últimos datos censales<sup>1</sup>.

Estos procesos globales esconden sin embargo profundos reordenamientos internos: En algunas producciones agropecuarias se verificó una pérdida de dinamismo y disminución del volumen y el valor de la producción, mientras que en otras se produjeron significativos incrementos en ambas variables. Asimismo, la heterogeneidad de agentes sociales que tradicionalmente caracterizó a la estructura agraria argentina se vio agudizada en el período por el tipo de estrategias asumidas por los agentes. (Lattuada, 1996; Murmis, 1998)

Una expresión adicional de heterogeneidad a nivel agrario estuvo representada por el surgimiento de nuevas producciones orientadas a nichos de mercado. Más que analizar la reestructuración de producciones de largo arraigo en el país, la presente tesis se centra en esta última problemática, a partir de cuatro interrogantes fundamentales que guiaron el análisis:

1. ¿Estas nuevas actividades supusieron una ampliación del espacio de reproducción de los productores preexistentes, o bien fueron encaradas por sujetos de origen extra-local e inserción externa al propio sector agrario?
2. Si éste fuera el caso, ¿Cuáles fueron las condiciones que posibilitaron su constitución en tanto agentes productivos agrarios?
3. ¿Estos nuevos agentes expresan estrategias productivas y modalidades de acción diferenciales?

---

<sup>1</sup> En efecto, el número de personas ocupadas en la rama agricultura, ganadería, caza y silvicultura pasó de 1.364.870 a 897.521 (Censos Nacionales de Población, Hogares y Vivienda 1991 y 2001).

4. ¿Cuál es la incidencia de las actividades productivas encaradas por estos agentes a nivel del medio local en que se desarrollan?

El argumento fundamental que se desarrolla a lo largo del trabajo es que estas actividades innovadoras son encaradas fundamentalmente por sujetos que poseen un origen externo al sector agrario. Su surgimiento en un contexto socio-productivo e histórico determinado no es casual, sino que responde a procesos específicos. A pesar de mostrar heterogeneidades internas, mirados en su conjunto estos agentes ponen en juego lógicas de puesta en valor y modalidades de interrelación horizontal y vertical que son marcadamente diferenciales de las de los productores preexistentes. En función de estas características, su emergencia puede influir en la definición de un nuevo perfil productivo en los espacios rurales en los cuales se insertan.

El interés en la temática analizada obedece a preocupaciones teóricas, vinculadas con los procesos de transformación que experimenta el capitalismo y la estructura social agraria. Existe sin embargo una pregunta de índole “aplicada” subyacente al trabajo de investigación realizado, que es precisar si estos nuevos agentes pueden contribuir en alguna medida, a generar procesos de desarrollo local de carácter incluyente.

Para analizar las mencionadas cuestiones, se contaba con escasos antecedentes referidos al medio rural argentino. Por una parte, porque la tradicional inserción del país en los mercados internacionales, basada en cultivos de tipo extensivo, se vio agudizada en el período reciente, con la preponderancia de la soja en términos de superficies involucradas y cantidades producidas. Otros productos han experimentado un marcado dinamismo en los últimos años en algunas economías regionales – el limón, los vinos finos, por citar algunos casos - y en ese sentido han gozado de especial consideración por parte de los investigadores. Sin embargo, todo un grupo de productos no tradicionales de alto valor no han sido objeto de similar análisis, debido a su carácter innovador, y en pequeña escala en términos relativos, lo que los transforma en marcadamente *intersticiales*. La de por sí escasa consideración se acrecienta si los productos en cuestión se desarrollan

en áreas pertenecientes a la región pampeana, caracterizada por la predominancia de producciones de tipo extensivo.

En segundo lugar, la escasez de antecedentes obedece a que la temática de los nuevos agentes en la producción agropecuaria puede resultar secundaria frente a procesos estructurales de mayor intensidad, como la persistente tendencia a la disminución de la población rural o a la concentración de la producción agraria. Sin embargo, consideramos que el fenómeno resulta relevante en términos cualitativos, en la medida en que alude a un cambio en la composición social de algunas áreas rurales que puede ser indicativo de procesos más amplios que estarían afectando a la agricultura y los espacios rurales en la actual fase de desarrollo del capitalismo argentino.

Esta condición de relativa originalidad determinó un esfuerzo especial para referenciar empíricamente el estudio. En primer lugar, la preocupación por abstraer características particulares de los agentes que incursionan en estas producciones y visualizar las implicaciones de su desarrollo a nivel local, recomendaban la elección de un área geográfica acotada, en la cual poder profundizar en estos procesos y dinámicas. La realización de trabajos previos de investigación sobre pequeños y medianos productores pluriactivos en el partido de Mercedes había permitido identificar, dentro de un contexto donde la ganadería de cría adquiría una fuerte importancia, la presencia de una estructura productiva agraria relativamente diversificada, que incluía una amplia gama de producciones no tradicionales de alto valor. Las características del partido desde el punto de vista geográfico, fundamentalmente, su cercanía a Buenos Aires, y su disponibilidad de vías de comunicación rápida, permitían plantear su permeabilidad a la influencia urbana y verificar la hipótesis preliminar planteada que establecía una asociación entre la índole extra-sectorial de los agentes y el desarrollo de actividades agropecuarias innovadoras.

Si bien el referente empírico del trabajo es relativamente acotado desde el punto de vista espacial, el análisis efectuado puede ser considerado, si no representativo, ilustrativo de otras situaciones donde se verifica la incursión de “nuevos agentes” en la actividad agropecuaria. El análisis de sus características y

estrategias que se realiza en capítulos posteriores de la tesis nos revela sin embargo, que no se trata de las formas más “clásicas” de penetración del capital concentrado en el agro, tan estudiadas al punto de dar lugar a denominaciones específicas (como la *economía de plantación*), y cuyas consecuencias sobre la situación de los sectores más pobres, tanto campesinos como trabajadores asalariados, son bien conocidas. Más bien se trata de pequeños empresarios que ingresan al sector en base a un “mix” de orientaciones valorativas.

Debido al carácter relativamente novedoso de la temática, ésta fue abordada mediante aproximaciones sucesivas, profundizando en distintas dimensiones y unidades de análisis. En la etapa inicial de la investigación se siguió una estrategia de muestreo teórico (Glaser y Strauss, 1967) para la selección de los casos de productores. Se diversificaron los casos con la idea de maximizar las oportunidades de descubrir las variaciones de los fenómenos bajo análisis, lo que supuso incluir agentes que encaraban diferentes tipos de producciones agropecuarias innovadoras.

Estas entrevistas contribuyeron a la comprensión de la problemática de estas producciones y a la vez permitieron visualizar el fuerte dinamismo que presentaba la producción de arándano (*blueberry*). En función de ello se privilegió el análisis de los agentes sociales que desarrollaban esta producción y la red vinculada, contrastándolos con los productores de una actividad “tradicional” para la zona, la producción de durazno, que a diferencia de la anterior está fundamentalmente orientada al mercado interno.

Esta última condición agrega una arista particular al análisis: Permite entrever hasta qué punto la profundización de la orientación exportadora del país a partir de productos como el estudiado, tiene o no impactos positivos a nivel local en términos de generación de empleo y mejores condiciones de trabajo, surgimiento de encadenamientos productivos, etc., un debate que sin duda, continuará abierto, en la medida en que la dinamización de áreas rurales y la modificación de las condiciones de inserción de sectores sociales marginados constituye una asignatura todavía pendiente.

El trabajo realizado implicó una clara opción por las técnicas cualitativas de investigación. Ello no excluyó la combinación de diversas fuentes y técnicas de análisis de la información. En efecto, según sea la dimensión analizada, se privilegió información secundaria, como ocurre en los capítulos III y IV de la tesis, o se puso énfasis en la recuperación del discurso de los entrevistados, como es el caso de los capítulos V y VI.

Desde el punto de vista temporal, el estudio se ubica fundamentalmente en el período pos-Convertibilidad, con lo que éste significó en términos de cambio de las reglas de juego a nivel macro-económico y de las condiciones de inserción del agro argentino y los sujetos sociales a él vinculados. Sin embargo la década previa constituye una referencia fundamental del análisis, tanto en términos estructurales como de trayectorias de los agentes. Mayores precisiones sobre el diseño metodológico empleado pueden encontrarse en el capítulo correspondiente.

## ***2. Estructura general de la tesis***

La tesis se estructura en seis capítulos y un apartado donde se sintetizan las principales conclusiones obtenidas. En el Capítulo I se desarrolla el enfoque teórico adoptado. Para su elaboración se efectuó una revisión bibliográfica en dos direcciones: Una centrada en las tendencias de reestructuración de la agricultura y la "nueva ruralidad", que brindó el marco más general para entender el surgimiento de nuevos agentes productivos en actividades no tradicionales en la actual fase del capitalismo agrario. También permitió identificar algunas consecuencias asociadas a la expansión de estas producciones en los países en desarrollo.

Otra línea de elaboración teórica profundizó en los elementos conceptuales pertinentes para la caracterización de los agentes sociales agrarios, para lo cual se integraron enfoques clásicos y aproximaciones más recientes que ponen énfasis en la pluriactividad y en la dimensión asociativa. Esta aproximación finaliza

con la revisión de algunos antecedentes empíricos sobre situaciones de “ingresantes” a la producción agropecuaria en diferentes contextos geográficos.

En el Capítulo II se precisa el alcance geográfico y temporal del trabajo y los criterios de selección del área elegida como foco de la investigación; asimismo se detallan las técnicas de relevamiento y análisis de la información empleadas. Incluye un anexo donde se realiza una segunda lectura del análisis efectuado, considerando el rol de la investigadora en la obtención, construcción y devolución de los datos.

En el Capítulo III, se discuten diferentes denominaciones referidas a las producciones orientadas a mercados segmentados, justificando la opción por el término “alimentos de alto valor”. Se analiza el crecimiento de estas producciones en Argentina, situándolo en relación al proceso general del sector agropecuario durante la década del noventa y estableciendo sus puntos de contraste respecto al mismo. Se presta particular atención a aquellas medidas de política que posibilitaron el desarrollo de estas producciones y se identifican algunas variables que permiten discriminar las encontradas en el marco de la investigación. Finalmente, se profundiza en las características salientes de la producción de arándano, iniciada en el país a fines del período mencionado.

En el Capítulo IV se caracteriza el área seleccionada para el estudio desde el punto de vista geográfico, poblacional y económico, con énfasis en la evolución del sector agrario. Se destacan aquellos aspectos del área que favorecieron el surgimiento de nuevas actividades productivas y de servicios en el medio rural. También se desarrollan aspectos institucionales, analizándose por una parte el rol de las organizaciones públicas y privadas locales que poseen incumbencia sobre la actividad agraria y por la otra, los cambios en las normas de zonificación que expresan y a la vez posibilitan producciones de carácter intensivo.

En el Capítulo V se analiza la naturaleza de las posiciones estructurales y conductas de los “nuevos agentes”, recuperándose elementos vertidos en el capítulo teórico. Se consideran algunas dimensiones clave, tales como su origen, formación y competencias, sus trayectorias ocupacionales y expectativas en relación a la actividad agropecuaria. Se caracterizan sus explotaciones en

términos de acceso a recursos y tecnología empleada, las formas de asignación del trabajo familiar y extrafamiliar en las distintas actividades y su vinculación con situaciones de pluriactividad. Otro de los aspectos introducidos en este capítulo es la dimensión relacional de estos agentes productivos, temática que es retomada secciones posteriores.

Se trata de uno de los capítulos medulares de la tesis, por cuanto en él se presta particular interés a aquellos aspectos que permiten concluir que en ellos existen lógicas productivas y modalidades de vinculación diferenciales. El contraste con los productores de la zona que desarrollan fruticultura de corte más tradicional (durazno) sirve para ilustrar algunos de las proposiciones desarrolladas.

En el Capítulo VI se profundiza en la dimensión relacional que contribuye al surgimiento y fortalecimiento de los nuevos agentes y también en los procesos sociales que a partir de ella se desencadenan, ampliando el alcance de las acciones emprendidas. El capítulo introduce otros elementos que apuntan a responder la pregunta de en qué medida se puede generar un proceso de desarrollo local a partir de la intervención de estos agentes. En este sentido se consideran aspectos relativos a los encadenamientos productivos y la ocupación de mano de obra, así como las diferentes visiones que detentan los actores en relación al perfil productivo de la zona a nivel agrario. Finalmente, se discuten las implicaciones del análisis efectuado desde un punto de vista más amplio, el de las políticas de desarrollo rural.

Por último, en el capítulo de conclusiones, se integran los elementos sobresalientes de los capítulos previos.



## CAPITULO I

### ENFOQUE TEORICO

En este capítulo se analizan aportes provenientes de la sociología de la reestructuración de la agricultura que resultan particularmente relevantes para ubicar el tema estudiado dentro de un contexto más general, a la vez que se incorporan algunos conceptos clave inscriptos en esta corriente teórica - como el surgimiento de nuevos circuitos agroalimentarios a nivel global - que serán luego retomados en el análisis particularizado de las condiciones que favorecieron el surgimiento de las actividades no tradicionales en el caso argentino.

Se consideran asimismo contribuciones provenientes de la corriente analítica centrada en la "nueva ruralidad". El interés por este enfoque proviene del hecho de que el surgimiento de nuevos agentes se explica no sólo a partir de transformaciones verificadas en las condiciones de producción agraria en un contexto globalizado sino también por los procesos de cambio que están experimentando las áreas rurales - especialmente las cercanas a los grandes núcleos metropolitanos - a partir de la creciente interrelación rural-urbana verificada en estos espacios.

Por último, se introducen aportes teóricos relevantes para la caracterización de los agentes sociales agrarios, tanto los centrados en los elementos internos a la unidad, como los que enfatizan la dimensión extrapredial entendida en sentido amplio, base de las argumentaciones que posteriormente se desarrollan.

#### ***1.1 Los procesos de reestructuración de la agricultura***

##### ***1.1.1 Las tendencias en el consumo alimentario***

Durante los últimos años diversos trabajos aluden a la existencia de un amplio proceso de reestructuración que estaría afectando a la agricultura, incluyendo:

algunos de sus parámetros clásicos asociados a la organización de la producción y del trabajo. (Neiman y Quaranta, 2000) Estos cambios darían cuenta de un profundo cambio en la modalidad de agricultura imperante hasta mediados de la década del setenta, caracterizada por la producción en gran escala de bienes orientados al consumo masivo.

Una de las aproximaciones al tema de mayor alcance explicativo es la periodización en diferentes "régimenes" alimentarios efectuada por Friedmann y Mc. Michael (1989). Basada en la denominada teoría de la regulación, esta perspectiva identifica tres etapas en la evolución del capitalismo agrario a escala mundial, que difieren en la estructura productiva y en el contexto regulatorio asociado.

Hacia fines de los setenta ubican la crisis del orden alimentario de posguerra y la conformación del tercer régimen alimentario, caracterizado por la constitución de un circuito global de producción y consumo de alimentos, y por el aumento del poder de los grandes complejos agroindustriales bajo el dominio de las grandes empresas transnacionales. Estas empresas pasan a operar en un sistema donde se carece de los mecanismos y relaciones estabilizadoras que caracterizaron al período previo.

En efecto, desde esta perspectiva los regímenes nacionales de regulación se ven relegados a un status subordinado y residual, en la medida en que los estados nacionales resultan virtualmente nulos frente al capital transnacional. En lo productivo, la producción masiva de alimentos se combina en esta etapa con la producción de alimentos diferenciados. Este tercer régimen alimentario, orientado por el consumo, tiene la peculiaridad de acentuar las desigualdades a nivel territorial. (Marsden, 1999a)

Este enfoque permite identificar la especificidad de la actual fase de desarrollo del capitalismo agrario, y ubicar a la economía alimentaria en el contexto más amplio de la evolución capitalista. Trabajos posteriores han cuestionado sin embargo algunas de sus apreciaciones, a las que consideran excesivamente rígidas y totalizadoras. Algunos autores (Goodman y Watts, 1994; Watts y Goodman, 1997) sostienen por una parte que en la industria agroalimentaria no existirían cadenas

“globales” del tipo de las existentes en algunas actividades industriales, donde la producción está verticalmente integrada y se verifica el aprovisionamiento de componentes provenientes de lugares diferentes. También destacan que subyacen heterogeneidades al interior de los diferentes regímenes. Considera que al poner énfasis en la coherencia de la estructura, este enfoque tiende a anular la capacidad de acción de los agentes o en todo caso, a considerar como tales únicamente a las empresas multinacionales.

En nuestro análisis privilegiaremos las conductas asumidas por agentes que si bien detentan cierto grado de acceso a recursos, no constituyen formas de capital concentrado como las que constituyen la base de argumentación de Friedmann y Mc. Michael. Si bien dichos agentes se inscriben en esta lógica global al orientar su producción a mercados externos, las particulares condiciones de esos mercados en el contexto histórico analizado amplían su margen de maniobra, cobrando relevancia el tipo de estrategias que implementan.

Un punto importante para nuestro trabajo es que Friedmann y Mc. Michael consideran a la expansión de los mercados globales de vegetales y frutas exóticas como paradigmática de las nuevas formas de regulación que caracterizan al tercer régimen alimentario. Por su parte J. Graziano da Silva (1998) considera que un elemento destacado de los años noventa ha sido la conformación de redes internacionales de abastecimiento de alimentos frescos, ya que los complejos de carnes y granos y la industria de productos congelados y enlatados estaban indiscutiblemente internacionalizados en el período previo. En ese marco se produce el surgimiento de las producciones de contra-estación en los países en desarrollo.<sup>2</sup>

Diversos son los factores que posibilitaron estos procesos: Friedland (1994), hace hincapié en las formas de estratificación social que caracterizan a las sociedades capitalistas avanzadas, donde la fuerza de trabajo relacionada con la producción

---

<sup>2</sup> Durante los años ochenta, el comercio de un conjunto de “alimentos de alto valor” - como las frutas y vegetales, las aves y los lácteos -, creció entre el 4% y el 11% anual, representando a fines de esa década el 5% del comercio internacional y un valor equivalente a la del comercio mundial en petróleo crudo. (Jaffee, 1992)

ha declinado y ha aumentado la relacionada con las actividades de servicios, para explicar la emergencia de lo que denomina una estructura "dual" de consumo. Esta estructura dual se conforma de un estrato de profesionales relativamente privilegiado, que posee altos ingresos y nivel educativo, crecientemente preocupado por la calidad de los alimentos, su inocuidad y variedad, y por otra categoría, que reúne a los estratos no privilegiados, donde estas cuestiones necesariamente adquieren una importancia marginal.

Además del tipo de estratificación social, el progresivo envejecimiento de la población en las sociedades desarrolladas y su mayor acceso a información se vinculan con una preferencia por alimentos asociados con la salud, como las frutas y los vegetales.<sup>3</sup>

Dentro de los aspectos tecnológicos que favorecieron el surgimiento de cadenas globales de abastecimiento de productos frescos cabe destacar el desarrollo de las cadenas de frío, que permiten mantenerlos a las temperaturas requeridas desde el momento en que son cosechados hasta el momento en que son consumidos, y el desarrollo de variedades de semillas adaptadas a las diferentes condiciones de producción. (Friedland, 1994) Asimismo, diversas tecnologías han posibilitado a productores y exportadores el logro de mayor flexibilidad en la colocación de sus productos y un distinto acceso a los mercados globales: Las variedades precoces o tardías permiten anticipar o retardar la producción; nuevas técnicas para el manejo del cultivo, como la interrupción del período de receso y la inducción floral, permiten programar la producción y la cosecha en función de las demandas del mercado; asimismo, modernas técnicas de poscosecha posibilitan regular el proceso de maduración. (Gama da Silva, 2001)

Hubo también condiciones políticas que refieren al tipo de inserción de los países en desarrollo y a la debilidad estructural de sus economías a partir de mediados de los ochenta y más definidamente en los noventa, que hicieron posible la

---

<sup>3</sup>Sin embargo, estas tendencias de consumo deben ser cuidadosamente evaluadas: Los mismos grupos que adoptan una dieta de características "posmodernas", frecuentemente recurren a comidas preparadas industrialmente por el tipo de vida que tienen, principalmente aquellos que habitan en las grandes ciudades. (Lara, 1998)

expansión de producciones de alto valor orientadas a la exportación. Teubal (2000) destaca que durante la década de 1990 crecieron significativamente las exportaciones de hortalizas de América Latina a los Estados Unidos, e indica que este proceso apuntó a la generación de las divisas necesarias para poder seguir pagando los servicios de las respectivas deudas externas. Las agencias internacionales, en particular el Banco Mundial, promovieron estas exportaciones no tradicionales en el marco de las políticas de liberalización. Asimismo, los apoyos que tradicionalmente realizaban los gobiernos de muchos países latinoamericanos en favor de la producción de alimentos básicos cayeron estrepitosamente y fueron sustituidos por nuevos apoyos a productos de exportación. Las medidas de ajuste estructural adoptadas por los países endeudados quebraron las barreras que limitaban las inversiones extranjeras, facilitando el surgimiento de nuevas áreas productivas.

El conjunto de trabajos revisados nos permite entonces visualizar la importancia de la producción de alimentos de alto valor en la actual fase de desarrollo del capitalismo agrario a nivel mundial, a la vez que identificar aquellas condiciones generales que dieron lugar al surgimiento de estas producciones. Tanto la existencia de una demanda creciente por parte de los estratos de altos ingresos en los países desarrollados, como los avances tecnológicos que compensan su carácter de productos perecederos y viabilizan el acceso a mercados externos constituyen rasgos explicativos relevantes. Un tercer elemento, referido a las medidas de política que inciden en el desarrollo de estas producciones será abordado para el caso argentino en el capítulo III, relacionado con la evolución del sector agropecuario durante los noventa.

### ***1.1.2 Las nuevas formas de coordinación agroindustrial***

Otro de los aspectos resaltados por la bibliografía de la reestructuración agraria se refiere a las crecientes exigencias de calidad vigentes a nivel agro-alimentario, en

particular en las producciones orientadas a mercados segmentados. Ello se ve influenciado por un cambio en el comportamiento de los consumidores, que demandan mayores conocimientos y garantías acerca de la seguridad, origen y calidad de los alimentos que consumen, así como sobre las condiciones en que fueron producidos y elaborados. (Lara, 1998)

De la revisión efectuada nos interesa destacar por una parte la complejidad de la noción de calidad, y el hecho de que implica una creciente coordinación de los agentes sociales agrarios con otros eslabones del sistema agro-alimentario.

En efecto, las diferentes formas de certificación alimentaria actualmente existentes - ISO 9000, sistema HACCP, certificación orgánica, denominaciones de origen, etc. - ponen de manifiesto la multiplicidad de dimensiones involucradas en la cuestión de la calidad - tales como la capacidad nutritiva, el gusto y el aspecto, la practicidad, el precio, la inocuidad y autenticidad de los alimentos -, y su carácter relativo a los diversos contextos culturales. (Fonte, 2002) En efecto, se trata de una noción construida socialmente a través de múltiples "arbitrajes", que se dan a nivel de cada individuo o actor económico, pero también entre el conjunto de actores participantes en una cadena alimentaria. (Duhart, 2003)

La preocupación por garantizar el abastecimiento de materia prima que cumpla con los estándares de calidad requeridos estaría dando lugar a un mayor nivel de coordinación entre etapas y agentes. (Gutman, 2000) Existe una creciente preocupación por las formas de *gobernanza* que están tomando forma en las cadenas globales, en la medida en que el reducido número de compradores estaría consolidando modalidades de tipo jerárquico (integración vertical total) o cuasi-jerárquico (subcontratación). (Humphrey y Schmitz, 2000)

A nivel del proceso productivo agrario, algunas de estas formas de vinculación pueden implicar una creciente supervisión externa de las actividades desarrolladas en las explotaciones, lo que afecta decisivamente la organización del trabajo y el proceso de trabajo mismo, en términos del tipo y la calidad de las tareas realizadas, los insumos utilizados, los rendimientos alcanzados. (Neiman, 2004)

En el caso particular de los alimentos de alto valor, un patrón común ha sido la preeminencia de la agricultura de contrato y/o la integración vertical. En muchos

casos las firmas líderes han desarrollado sus propios programas de asistencia técnica, entrega de insumos y crédito. Asimismo, tanto el procesamiento como la comercialización con vistas a la exportación han estado concentrados en pocos actores, que cumplen un rol estratégico. (Jaffee, 1992)

La distribución en gran escala desempeña un papel particularmente relevante a nivel global, al verificarse una concentración cada vez mayor en las ventas minoristas. Este agente está en condiciones de articular los deseos de los consumidores con las exigencias planteadas a los productores y coordinar la circulación de la información y la producción entre los diferentes eslabones. En ese marco debe entenderse la progresiva emergencia de formas de regulación de la noción de calidad originadas en los agentes comercializadores, por contraposición a aquellas donde el Estado juega un papel decisivo.<sup>4</sup>

Esta noción es importante entonces para visualizar la inserción de los agentes sociales agrarios en circuitos más amplios que los condicionan y que pueden regular su participación en el producto final en función de la magnitud de los recursos que controlan. En el caso particular de los alimentos frescos, grandes cadenas de supermercados europeos han desarrollado parámetros privados de calidad, cuyo cumplimiento puede dar lugar a procesos de diferenciación entre los agentes, y en el mediano plazo, constituirse en una condición de acceso a dichos mercados, como se desarrolla en el Capítulo III.

Por otra parte, nos interesa rescatar la cuestión de la calidad por sus implicancias en términos de las *competencias* y *saberes* requeridos a los agentes sociales agrarios. Como señala Jaffee (1992), muchas de las actividades productivas, de poscosecha y distribución en los alimentos de alto valor requieren de conocimientos técnicos y de mercado, habilidades o recursos altamente especializados. Esto se relaciona con algunas de las características de los

---

<sup>4</sup> "The deregulating stance adopted by government (...) came at a time of increasing corporate retail dominance. Both factors, rather than one or the other, came together to stimulate the conditions for private-interest regulation of food. (...) The state has maintained its baseline standards and supervision, but over that quality standards are principally regulated and enforced by corporate retailers. It is they who set standards for procedures and exercise control of their supply chains. (Marsden et. al., 2000, citado por Gama da Silva, 2001: 61)

“nuevos agentes” que constituyen el foco de nuestra investigación, que serán analizadas en el capítulo V.

### **1.1.3 Formas de organización del trabajo asociadas a los procesos de reestructuración agraria**

La reestructuración agraria involucra bastante más que cambios en el comercio agroalimentario y en las formas de coordinación entre agentes: Implica también cambios fundamentales en las modalidades de organización de trabajo y en las condiciones de vida de las personas. Existe sin embargo, cierto nivel de controversia en la literatura en relación al tipo de estructura agraria a la que darían lugar los procesos actualmente en curso. Algunos enfoques basados en la idea de *especialización flexible* de Piore y Sabel enfatizan la revitalización de la pequeña producción moderna y artesanal orientada a mercados segmentados. (Lyson y Geisler, 1992) En este modelo, las unidades están organizadas en base a una lógica diferente a la que caracteriza a la producción en masa; los productores dependen entre sí para compartir habilidades, conocimiento técnico, información sobre oportunidades y la definición de standards. (Saraceno, 2001) Se trata de una visión de la persistencia de la pequeña producción, sustancialmente diferente a la vigente en la década del setenta, basada en su articulación subordinada a la economía capitalista.

Este enfoque ha sido cuestionado por su carácter rupturista, en tanto tiende a pasar por alto la capacidad de las industrias procesadoras de alimentos para adaptarse a la provisión de mercados segmentados, sea a través de técnicas de mercado o de la aplicación de tecnologías de última generación a los procesos productivos que permiten la diferenciación de los bienes producidos. (Goodman y Watts, 1994). Por otro lado, si bien se verifican situaciones relativamente exitosas de pequeños productores insertos en rubros modernos de agroexportación (Schejtman, 1998), se trata de procesos que presentan características acotadas,



tanto desde el punto de vista social como espacial. De todas maneras, nos interesa rescatar para nuestro trabajo la idea de una producción en pequeña escala que presenta modalidades de articulación vertical y horizontal bastante novedosas.

En relación a la cuestión de índole más general, referida a la forma de organización del trabajo a la que daría lugar la actual fase de desarrollo del capitalismo agrario a nivel mundial, pareciera más bien que las nociones de heterogeneidad y flexibilidad productiva resultan particularmente iluminadoras, en tanto permiten superar visiones polares y visualizar la complejidad de los procesos en curso, que no necesariamente derivan en una forma dominante de organizar el trabajo. Estudios realizados indican que aún en las empresas agroexportadoras más modernas se verifica la integración de elementos que pueden ser parte de lógicas propiamente “campesinas”. (Lara, 1999) Es precisamente la combinación de distintas formas de producción la que les permite hacer frente a las distintas especificaciones de calidad que les plantean los mercados a los que acceden. Asimismo, el desarrollo de formas de organización del trabajo “modernas”, que suponen flexibilidad cualitativa, no necesariamente suprime las formas de flexibilidad cuantitativa en ciertas fases del proceso de trabajo.<sup>5</sup>

En Argentina también se han detectado tendencias hacia la adopción de modelos flexibles en la producción agraria, que justifican ser tenidas en cuenta para el caso bajo estudio. Respecto al trabajo permanente, se verifica una tendencia hacia el mantenimiento de grupos reducidos de trabajadores de carácter polivalente, comprometidos con los resultados del proceso productivo y con capacidad para evaluar y de resolver por iniciativa propia los problemas que surgen en el proceso de trabajo. (Neiman y Quaranta, 2000)

En el caso del trabajo transitorio, se verifican distinto tipo de fenómenos: Por un lado la mecanización de las cosechas parece dar lugar al empleo de un volumen relativamente alto de trabajadores transitorios por períodos de tiempo cada vez

---

<sup>5</sup> La flexibilidad cualitativa ha sido descrita como la capacidad de imponer diferentes y cambiantes tareas a la mano de obra empleada (“polivalencia”); la segunda en cambio alude a la capacidad de

más reducidos (Aparicio y Benencia, 1999). Se generan requerimientos acotados, muchas veces subsanados no con mano de obra rural sino urbana, lo que da lugar a una creciente integración entre los mercados de trabajo. Por otro lado, se verifica la des-estacionalización de ciertas tareas especializadas, prolongándose los períodos de contratación de grupos de trabajadores transitorios calificados. (Bendini y Tsakoumagkos, 2000) Una consecuencia de los procesos delineados es la creciente heterogeneidad – y aún segmentación- que caracteriza a ambos tipos de mano de obra, permanente y transitoria, en función de sus diferentes niveles de calificación, que puede dar lugar a diferentes modalidades de contratación y remuneración.

#### ***1.1.4 La expansión de la producción de alto valor en los países en desarrollo***

Una línea de análisis relevante dentro de la bibliografía referida a la producción de alimentos de alto valor se relaciona con los posibles impactos que trae aparejado su surgimiento en los países en desarrollo. Se parte de la base que éstos se integran al circuito global en una condición subordinada, en función de su relativamente bajo nivel de participación en el mercado mundial de estos productos, lo que no les permite controlar las reglas de juego de estos mercados<sup>6</sup>.

---

contratar y despedir a los trabajadores, de adaptar sus horarios a las necesidades de las empresas y de instaurar formas salariales menos "rígidas", como el pago a destajo.

<sup>6</sup> Tomando como ejemplo a las frutas frescas, Gama da Silva (2001) señala que de los 32,7 millones de toneladas de frutas frescas comercializadas mundialmente, el 49% gira en torno de los mercados de proximidad formados por el intercambio entre los países vecinos del hemisferio Norte, abarcando frutas de clima templado y subtropical. En el período de entreafras de esos países surge la demanda para las exportaciones de frutas templadas y subtropicales provenientes del hemisferio Sur, dando origen al mercado de contra-estación. Este segmento del mercado representa actualmente alrededor del 10% del volumen del comercio mundial de frutas frescas, y en él sobresalen Chile, Sudáfrica, Nueva Zelanda y Brasil. El segmento restante del mercado está representado por las frutas tropicales –bananas principalmente- donde se destaca la participación de los países de América Central.

En este sentido, se destaca que la expansión de estas producciones frecuentemente ha venido acompañada de un intenso proceso de diferenciación a nivel agrario, en función de las transformaciones producidas en la estructura de tenencia de la tierra, los cambios en la base tecnológica de la producción y las transformaciones en la organización del trabajo. Específicamente se alude al desplazamiento de los pequeños productores, carentes de los recursos necesarios para realizar las inversiones que estas nuevas producciones requieren. (Teubal, 2000)

Asimismo se resaltan las asimetrías que se producen en las nuevas regiones productivas insertas en los mercados globales en las dimensiones género, etnicidad, y medio ambiente. (Cavalcanti et al., 2002) Los procesos y mercados de trabajo adquieren rasgos propios vinculados con la importancia del trabajo manual y con la estacionalidad en la demanda de la mano de obra; en general, se trata de mercados dominados por la eventualidad. Los empresarios buscan acceder a trabajadores con menor capacidad de negociación que, dada la situación de sus hogares y sus estrategias de vida, están dispuestos a ocuparse en condiciones que no serían aceptables por otros trabajadores. En este marco se destaca un proceso de feminización de la mano de obra así como la externalización de su contratación a través de cuadrillas, apuntando a resolver problemas organizativos y/o evitar la legislación laboral. (Benencia y Quaranta, 2003) La “feminización” se produce fundamentalmente a través del crecimiento de la participación de las mujeres en las fases de poscosecha y en aquellas que garantizan la calidad de los productos de nicho<sup>7</sup>.

Las características peculiares que adquieren estos mercados de trabajo dan pie para que se cuestione su consideración como alternativas de desarrollo para las regiones atrasadas. Lara (1998: 283) sostiene en este sentido:

---

<sup>7</sup> Esto se sustenta en el mayor cuidado y destreza manual atribuidos a las mujeres, rasgos que Lara (1998) se esfuerza por demostrar que son producto de su socialización y no habilidades “naturales”.

*“Hasta ahora, parece que se han creado polos de desarrollo muy dinámicos en términos de empleo y generación de divisas. (...) No obstante, es forzoso constatar que la mayoría de estos polos se construyen sobre la miseria de los pueblos circunvecinos o lejanos, que no tienen otras alternativas y expulsan a sus miembros para vivir en campamentos o colonias, como “avecindados”, sin los servicios públicos más elementales y con ejércitos de niños que nunca han asistido a la escuela. (...) Un modelo de desarrollo económico que ha favorecido la producción de cultivos de exportación no tradicionales, creando un mercado de trabajo que se sustenta en la minorización de ciertos sectores, no puede ser la base para un desarrollo regional equilibrado.”*

En relación a las consecuencias ambientales asociadas a estas producciones, se señala que los nuevos cultivos requieren la utilización masiva de nuevos pesticidas en cantidades mucho mayores a las demandadas por los cultivos tradicionales. Sea por el mal manejo en el uso de estos pesticidas o por sus características intrínsecas, estos factores han incidido en la aparición de nuevas pestes, la difusión de nuevos virus y el deterioro creciente del medio ambiente. (Teubal, 2000)

La expansión de estas producciones se encuentra asimismo asociada a transformaciones espaciales de primer orden, a través de las cuales algunas regiones de los países subdesarrollados se integran a los circuitos globales de intercambio, en desmedro de otras zonas que permanecen marginadas.

Una de las regiones más estudiadas en función de su posicionamiento como plataforma exportadora de productos en fresco ha sido la región de Petrolina-Juazeiro en el nordeste brasileño, impulsada a partir de la fuerte inversión estatal en proyectos de irrigación. La posibilidad de acceder a diferentes aproximaciones sobre el proceso de desarrollo verificado en el área justifica una breve incursión en el tema, que permite poner de relieve la multiplicidad de aristas involucradas.

En lo referido a la estructura agraria generada, Cavalcanti (1999) señala que a pesar de la introducción en el área de colonos venidos del propio *sertão* a partir de la concesión de lotes, muchos de ellos no consiguieron mantenerse como productores, pasando algunos a desempeñarse como trabajadores para otros

productores de la región. Un dato revelador es el ingreso de otros migrantes con mayores recursos que se hicieron cargo de los lotes dejados por los primeros colonos.

El mercado de trabajo también se reestructura a partir de la constitución de un núcleo central de trabajadores que están registrados en las diferentes unidades productivas, y de otro periférico, formado por trabajadores temporarios que transitan entre las unidades de producción en diferentes épocas. Se destaca la presencia de profesionales altamente calificados y trabajadores polivalentes, que se insertan en los procesos de producción para cumplir con requisitos formulados desde fuera de la región. (Cavalcanti, 2003)

Asumiendo una perspectiva diferente sobre el mismo proceso, Damiani (2003) sostiene en cambio que si se dan ciertas condiciones, la expansión de cultivos no tradicionales orientados a la exportación produce algunos impactos locales positivos, como el mejoramiento de los salarios y las condiciones de trabajo. En su visión, las preocupaciones de los consumidores de los países desarrollados pueden ser una herramienta útil para promover cambios en las condiciones de trabajo de los asalariados. Por otro lado, en estas actividades el logro de la calidad depende de que ciertas tareas se realicen en momentos determinados, lo que incrementa el poder de negociación de los sindicatos. Además, la concentración física de trabajadores en grandes establecimientos facilita su organización con fines reivindicativos.

Este trabajo vincula el cambio en la estructura agraria asociada a la expansión de estos cultivos con un nuevo tipo de relación establecida entre el sector productor y el trabajador. Sostiene que la Corporación de Fomento del Valle del Río San Francisco (CODEVASF) implementó una estrategia de atraer *entrepreneurs* de otras regiones de Brasil a sus proyectos de irrigación, muchos de los cuales tenían inversiones en el sector industrial. A pesar de que éstos con frecuencia no querían a los sindicatos y trataban de reducir los costos laborales a través de diversas vías, eran menos resistentes a negociar con ellos porque frecuentemente habían tenido tratativas con estas organizaciones en otras regiones y sectores.

La estructura agraria conformada se caracterizaría entonces por “*el rol clave de entrepreneurs con visiones del mundo progresistas en comparación con aquellas de las élites tradicionales del Nordeste. Estos también desempeñaron un papel clave en el éxito de los proyectos de irrigación al traer nuevos cultivos y tecnologías así como conexiones con los mercados internos y externos.*” (Damiani, 2003:25) En este trabajo se alude entonces a la inclusión de un perfil particular de agentes externos al sector, que puede llevar a un relacionamiento diferencial con otros sectores sociales agrarios (asalariados), aunque ello requiere de un mercado de trabajo fuertemente estructurado e instancias regulatorias en pleno funcionamiento -tanto en términos de organizaciones como de derechos laborales -aspectos que tendremos en cuenta en nuestro análisis posterior.<sup>8</sup>

*En síntesis*, desde el punto de vista teórico la revisión de este conjunto de aportes nos permite: 1) Visualizar la importancia de una mirada por fuera de los agentes productivos agrarios, para analizar algunas consecuencias de estas producciones en el nivel del territorio en el que se desenvuelven, en términos de algunas dimensiones que resultan centrales, como la configuración de los mercados de trabajo y la generación de redes entre diferentes actores. 2) Enfatizar la importancia de los aspectos y actores locales como catalizadores y redefinidores de tendencias globales. Ambas dimensiones serán recuperadas en el Capítulo VI, en el que se analizan los procesos sociales desencadenados a partir del desarrollo de una producción no tradicional en un contexto geográfico específico.

## **1.2. “Nueva ruralidad” e interrelación rural-urbana**

Los trabajos referidos a la región del Nordeste brasileño hacen referencia a los procesos de diferenciación social y exclusión de agentes preexistentes a que dio lugar el desarrollo de plataformas de cultivos de exportación, al tiempo que

---

<sup>8</sup>Cabe aclarar que no compartimos la visión de este autor, respecto a que el proceso de reemplazo constituyó una suerte de “selección natural”, que expulsó a los malos productores. (Damiani, 2001: 29)

identifican la llegada de nuevos actores de origen externo al sector. Por su parte, la bibliografía sobre reestructuración agraria alude a las condiciones técnicas y políticas que facilitaron la expansión de estas producciones en los países en desarrollo.

Nos interesa profundizar ahora en otro tipo de procesos sociales que posibilitan estos "ingresos", que no son recuperados por los trabajos previamente mencionados, y que sí están presentes en el enfoque sobre la "nueva ruralidad". Este enfoque surge en los años noventa en América latina, presentando puntos de contacto con desarrollos teóricos originados en las sociedades capitalistas avanzadas, centrados en la "agricultura a tiempo parcial", la "pluriactividad" y la "multifuncionalidad" de la empresa agropecuaria familiar. (Kay, 2005).

Una de las primeras aproximaciones al tema es efectuada por Luis Llambí (1994), para quien la nueva ruralidad incluye tres aspectos: Un acelerado proceso de "contraurbanización", a partir de una mayor demanda por el consumo de espacios rurales; la transformación de la estructura tradicional de los poblados hacia actividades secundarias y terciarias, y la transformación de los estilos de vida propiamente rurales en función de los "valores" de la modernidad.

Es interesante la aseveración de Kay (2005), en el sentido de que no es casual que este enfoque haya logrado su apogeo a mediados de los noventa, cuando el neoliberalismo y la globalización estaban dominando los procesos de transformación de América latina. Desde este punto de vista, se puede plantear que el enfoque de la nueva ruralidad resultaría complementario al de la reestructuración. En el primero, el foco del análisis son las transformaciones de los espacios rurales en el marco de la globalización; en el segundo, el interés está puesto en los cambios en las formas de producción y regulación de la actividad agraria asociados a ésta.<sup>9</sup>

Este enfoque pone énfasis entonces en el surgimiento de nuevas tendencias de consumo que se expresan no ya en la producción de alimentos diferenciados sino

---

<sup>9</sup> Existe cierto nivel de debate sobre si el enfoque de la nueva ruralidad identifica procesos novedosos o bien se trata de una mirada distinta sobre la realidad rural, que resalta aspectos

en la revalorización de los espacios rurales, que pasan a ser “consumidos” por los habitantes urbanos a partir de ciertas características diferenciales que les son atribuidas –la tranquilidad, el contacto con la naturaleza, un ambiente menos contaminado-. También pone el acento en la diversificación del empleo en las áreas rurales, y en la creciente interrelación rural- urbana puesta de manifiesto en la pluriactividad de los productores agropecuarios y sus familias y en la presencia de nuevos residentes y/o agentes productivos de orígenes urbanos.

La base empírica que sustenta esta visión es clara: se trata de la progresiva disminución de la población rural latinoamericana ocupada en la agricultura, según surge de los datos censales (Klein, 1993) y la importancia que adquiere el ingreso proveniente de las actividades no agropecuarias en los hogares rurales, puesta de manifiesto por las encuestas realizadas en distintos países de la región. (Berdegué, Reardon y Escobar, 2000; Craviotti y Gerardi, 2001)

A partir de estos elementos comunes, interesa sin embargo visualizar algunos matices dentro del enfoque de la “nueva ruralidad”, ya que el propio término podríamos decir que invita a un tratamiento difuso. Linck (2000) por ejemplo rescata la dimensión cultural del fenómeno: En este sentido refiere a la construcción de conocimientos y su socialización, donde la conjunción de elementos tradicionales y modernos permite la adecuación de la “oferta” rural a las expectativas de los consumidores.

Los trabajos de la segunda mitad de los noventa provenientes de organismos internacionales, aluden en cambio a la dimensión “política” de la nueva ruralidad. Se hace referencia al papel que le corresponde al Estado, a través de los procesos de descentralización y autonomía municipal, y a los procesos de democratización que inciden en una mayor participación de los ciudadanos en los nuevos enfoques y en la gestión del desarrollo, particularmente en lo que concierne al desarrollo local. (IICA, 1999)

---

subestimados en análisis previos. El tema es abordado por Riella y Romero (2003) y Kay (2005). Por nuestra parte, creemos que ambos elementos están presentes.



Estos trabajos enfatizan las implicancias de esta nueva ruralidad en términos de las estrategias de desarrollo rural, señalando la necesidad de una “visión territorial” y no sectorial del desarrollo:

*(...) en Europa y América Latina están surgiendo nuevas formas coincidentes de concebir el espacio y el desarrollo rural - la llamada nueva ruralidad -, que comienzan a influir en el diseño y la aplicación de las políticas y los programas. Se trata de conferir mayor importancia a: i) la dimensión territorial en oposición a la sectorial, así como a las funciones y servicios prestados por la agricultura más allá del aspecto productivo; ii) los vínculos entre las pequeñas ciudades y el campo circundante, y la relación entre desarrollo urbano y rural; iii) la complementariedad entre la agricultura y otras ocupaciones; iv) la función residencial de las áreas rurales; v) la integración de las áreas rurales a los mercados y los procesos de globalización, lo que destaca la importancia de la competitividad territorial frente a la puramente empresarial o sectorial; vi) el potencial económico que ofrecen los activos ligados al territorio, de tipo geográfico, histórico, cultural, etc.; y vii) la participación en las políticas y programas de desarrollo rural de los diversos agentes involucrados y la concertación entre ellos” (FAO, 2003: 4).*

De los diversas perspectivas con que ha sido abordada la llamada “nueva ruralidad”, nos interesa particularmente rescatar la de del Grossi y J. Graziano da Silva (2002), que integra tres dimensiones clave: la diversificación de actividades ligada a nuevas demandas sociales, la interrelación rural - urbana, y la existencia de *nuevos actores*. Es decir, a diferencia de otros aportes, da cuenta de cambios en la estructura social como elemento distintivo de los procesos de transformación de la ruralidad.

Estos autores señalan que a partir de mediados de los ochenta surge un “novo rural” en Brasil, que se compone de tres grupos de actividades: 1) una agropecuaria moderna, basada en *commodities* e íntimamente ligada a las agroindustrias; 2) un conjunto de actividades no agrícolas, ligadas a la residencia, al esparcimiento y a varias actividades industriales y de prestación de servicios, y 3) un conjunto de “nuevas” actividades agropecuarias, dirigidas a nichos

especiales de mercado (piscicultura, horticultura, floricultura, crianza de pequeños animales).

*Se trata de un espacio rural penetrado por el mundo urbano, con viejos y nuevos personajes, como los denominados neo-rurales (profesionales liberales y otros ex habitantes de la ciudad que pasan a residir en el campo), los asentados (ex "sin tierra") y los "sin-sin" (sin tierra, sin empleo y casi siempre también sin casa, salud, educación, y principalmente, sin organización).*

Este enfoque ha sido sin embargo cuestionado por abarcar dentro de un mismo concepto actividades diversas, y por extrapolar un tipo de situación propia de las áreas más próximas e integradas a los grandes centros metropolitanos al Brasil en su conjunto. (Siqueira y Osorio, 2000) Coincidimos con sus críticos en que la función de consumo de los espacios rurales y el ingreso de nuevos agentes, tienen expresión en determinadas áreas rurales y no en todas.

En este sentido consideramos que aquellos espacios rurales relativamente cercanos a las grandes ciudades se destacan por la coexistencia temporal de diferentes "lógicas". Algunos autores los definen como espacios "rur-urbanos" o en transición, por su combinación de aspectos rurales y urbanos que se expresan en la pluriactividad de la población y en la plurifuncionalidad en el uso del suelo. (Schneider, S., 1999) Estos diferentes usos del suelo pueden verificarse tanto al interior de las explotaciones agropecuarias como a nivel territorial.

La expansión de los usos residenciales puede tener importantes consecuencias sobre la estructura agraria, en la medida en que el incremento del valor de la tierra - particularmente en las zonas cercanas a las vías de comunicación rápida- cambia las condiciones en que se desenvuelven los agentes sociales agrarios, dando lugar a procesos de desplazamiento territorial de productores o bien de intensificación productiva. (Chiozza y otros, 2001)

Es por ello que estas áreas, donde la existencia de usos residenciales alternativos estimula el fraccionamiento de las tierras, resultan en nuestra opinión permeables al surgimiento de producciones innovadoras de carácter intensivo, que brindan una expectativa de renta mayor por unidad de superficie, como es el caso de las producciones no tradicionales de alto valor.

La consideración de estos matices en la aplicación del enfoque de la “nueva ruralidad” no implica sin embargo desconocer que tiene el valor de poner en relieve la diversidad de la estructura social rural en la actual fase de desarrollo del capitalismo, que puede incluir agentes sociales de instalación reciente. Desde este punto de vista, resulta de particular interés para el trabajo que nos ocupa.

### ***1.3. Dimensiones teóricas relevantes para un análisis sociológico de los “nuevos agentes” en la producción agraria***

Teniendo en cuenta las consideraciones precedentes, coincidimos con Murmis (1993) en que caracterizar a los agentes sociales agrarios es en la actualidad una tarea compleja, en la medida en que no existe una estructura agraria estabilizada, un “punto de llegada” al que se encaminan las distintas situaciones nacionales. La tarea también se dificulta por los contornos difusos de los agentes, muchas veces insertos en múltiples ámbitos de actividad, agrarios y no agrarios.

El acceso y control de los medios de producción y las formas de organización social del trabajo tradicionalmente han sido consideradas dimensiones centrales tanto para la caracterización de unidades como para la construcción de tipologías que permitan su diferenciación interna. Elementos como el arrendamiento, la vinculación con las industrias procesadoras, el trabajo extrapredial y el endeudamiento, que hacen referencia a la relación con otros actores, aparecen sin duda presentes en los autores clásicos pero en tanto afectan los dos rasgos fundamentales, el control sobre medios de producción y las organización del trabajo al interior de las unidades.

Sin embargo, las tendencias de cambio experimentadas en las últimas décadas por los agentes sociales agrarios y el medio rural llevan a considerar no sólo estas variables estructurales, sino también a revalorizar la dimensión extrapredial entendida en sentido amplio. El asociacionismo y la pluriactividad condicionan la medida en que los agentes pueden ser definidos en cuanto tales a partir de su

inserción en la actividad agraria. (Murmis, 1998) El tipo de articulación establecida con los mercados es otro factor que puede operar como criterio de diferenciación de productores. Se trata de ver cómo las condiciones generales definidas por las posiciones en el sistema social se ven complementadas y sobredeterminadas por el conjunto de las relaciones que los sujetos establecen. (Murmis, 2003)

En este sentido, coincidimos con Aparicio y Gras (1998) cuando sostienen que en la actualidad las tipologías deben reflejar sistemas cada vez más complejos de inserciones. Es decir, ya no se trata de tener en cuenta las diferentes dotaciones de recursos en la delimitación de los tipos de unidades que están a cargo de la producción agraria, sino que es necesario incorporar en el análisis –y en tal sentido, en las construcciones metodológicas- las inserciones en múltiples cadenas y espacios productivos y ocupacionales.

En esta incorporación del trabajo extrapredial como variable relevante para el análisis nos interesa rescatar su visualización en los trabajos más actuales a partir del objetivo que cumple en relación a la familia y la unidad productiva. De ser considerado como indicador de semiproletarización en los estudios agrarios clásicos de inspiración marxista<sup>10</sup>; es recuperado como estrategia de persistencia, de capitalización o inclusive de ingreso a la actividad agraria. También como factor posibilitador de ciertos consumos familiares o de desarrollo de intereses personales.

En este sentido, existe un consenso creciente entre los investigadores respecto a que la pluriactividad de los productores no necesariamente supone que sus explotaciones sean pequeñas o ineficientes (Fuller, 1990), pero que se trata de un factor que impacta sobre múltiples dimensiones del hogar y la explotación, en mayor o menor medida según quienes sean los miembros que desempeñan la ocupación externa y la índole de dicha actividad. Más precisamente, el impacto será mayor si quien ejerce otra actividad es el propio productor, y menor si está a

---

<sup>10</sup> Así por ejemplo Kautsky (1980) en "La cuestión agraria" señalaba que cuanto más chica es la propiedad, mayor es su dependencia de trabajos complementarios. Donde la agricultura no genera un ingreso suficiente, también tienden a recrearse las industrias domésticas propias del campesinado de la época feudal. En su período de boom, estas industrias domésticas intensifican

cargo de otros miembros del hogar; a su vez esto variará en función del género y la edad de los miembros.

Los impactos pueden darse en diferentes dimensiones, a explorar en cada caso: Por una parte en la *asignación del trabajo familiar y extrafamiliar*, producto de la necesidad de compatibilizar las diferentes actividades; en la *estrategia productiva y comercial*, en función de los requerimientos de trabajo y de las transferencias de los ingresos entre una y otra actividad. Impactos en las *relaciones intergeneracionales y de género* son también posibles, en la medida en que el ingreso externo puede conllevar cambios en los roles y en la distribución de poder al interior de la familia, aunque la evidencia empírica en este sentido resulta algo contradictoria. (Gasson y Winter, 1992) Por último, está el tema de las *orientaciones valorativas e identidades*, que es particularmente complejo: nos referimos a cómo estos productores pluriactivos se consideran a sí mismos, cuáles son sus intereses.

Desde la óptica del presente trabajo, resulta particularmente interesante que el desempeño de ocupaciones externas puede facilitar el acceso a diferentes "capitales", en el sentido empleado por Bourdieu (1980): capital económico que puede facilitar la permanencia y aún modernización de la explotación o el acceso a ciertos consumos, pero también a otros recursos relevantes para el desarrollo de la actividad agraria, tales como "saberes" y contextos relacionales más amplios y diversificados, que a su vez extienden el espacio de reproducción social de estos productores.

---

el carácter irracional de la producción en pequeña escala, porque absorben todos los recursos productivos de la familia y aceleran la decadencia de sus métodos de cultivo.

**Cuadro 1: Posibles impactos de la pluriactividad en la explotación y en el hogar**

Dimensión	Impactos posibles
Asignación del trabajo familiar y extrafamiliar	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reasignación del tiempo de trabajo del productor</li> <li>- Incorporación de miembros antes no activos a las tareas productivas</li> <li>- Contratación de personal en momentos pico</li> <li>- Contratación indirecta (servicios de maquinaria)</li> </ul>
Estrategia productiva	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Preferencia por producciones que requieren menos mano de obra o con requerimientos concentrados de trabajo</li> <li>- Posibilidad de incorporar producciones con ciclos productivos más largos (por ej. ganadería) o que tienen períodos largos de maduración (por ej. forestación)</li> <li>- Preferencia por la incorporación de capital que sustituya mano de obra</li> </ul>
Estrategia comercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menor dependencia de intermediarios (en la provisión de insumos y venta de la producción), por mayor acceso al capital circulante</li> </ul>
Relaciones intrafamiliares	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cambios en relaciones inter-generacionales y de género</li> </ul>

Este tema se conecta por lo tanto con los enfoques que ponen la mirada sobre la dimensión relacional, destacándose los centrados en el capital social y aquellos focalizados en las redes sociales.

Los primeros tienen una fuerte connotación “instrumental”, de recurso positivo a ser usado, si bien el mismo Bourdieu (1980) hacía referencia a las posibles implicaciones negativas del capital social, en términos de reforzar las jerarquías sociales y *excluidos* del acceso a recursos. La profusa utilización del término en la sociología del desarrollo tiende sin embargo a minimizar situaciones conflictivas o donde el capital social cumple un papel claramente disfuncional.<sup>11</sup>

<sup>11</sup> Por ejemplo, se pasan por alto la existencia de reclamos excesivos hacia los integrantes de un grupo, o de normas grupales niveladoras hacia abajo que pueden operar como modelo de la conducta individual. (Portes, 1999)

Frente a esta idea del capital social que tiene esta connotación de recurso positivo a ser usado, la noción de *redes sociales* se presenta en nuestra opinión como más neutra, siendo empleada desde diversas perspectivas. En los estudios regionales se rescata su influencia en el desempeño de las empresas y en las condiciones de inserción de las áreas locales en la economía global.<sup>12</sup> Las redes sociales permiten complementar recursos materiales y de información; contribuyen a generar *sinergias*, es decir efectos que no son alcanzables por los agentes productivos en forma individual; favorecen los procesos de aprendizaje basados en la experiencia y actúan como plataforma de apoyo moral y de legitimación social. (Brunori y Rossi, 2000; Kantis, 1999) Una vez que se han establecido, pueden dar lugar sin embargo a orientaciones que procuran evitar los conflictos y favorecen el cambio incremental. (Messner y Meyer-Stamer, 2000)

La adopción de este enfoque lleva a prestar particular atención al tipo de interacción existente entre los agentes sociales y económicos. Se analiza la densidad de la red (las relaciones reales frente a las posibles), su composición (dada por el tipo de agentes), su grado de homogeneidad e integración, o dicho de otro modo, la selectividad que presenta la red (Kantis, 1999).

Por su parte los trabajos de antropólogos como González de la Rocha (1999) toman la temática de las redes sociales desde otra perspectiva, como parte fundamental de las estrategias de supervivencia de los sectores populares, pero señalan que la participación en redes tiene ciertos *prerrequisitos*: disponer de tiempo para mantener el involucramiento en dichas relaciones y un acceso mínimo a recursos susceptibles de ser intercambiados – no necesariamente monetarios -. También hacen hincapié en que las redes sociales son siempre *selectivas*, discriminando a quienes se encuentran absorbidos por problemas críticos.

En nuestro caso nos interesa introducir la temática de las redes desde dos ángulos: Por un lado, el de la estratificación social agraria, que implica que la

---

<sup>12</sup> Esta perspectiva se apoya en una diversidad de experiencias internacionales -como la industrialización difusa del norte de Italia- que ilustran procesos de desarrollo innovador basados en empresas pequeñas y medianas. En ellas la estructura institucional juega un papel relevante, en el sentido de promover y estimular las actividades (Boscherini y Yoguel, 2000), y en tanto mediadora en posibles conflictos entre los actores.

participación en marcos relacionales puede conducir a una mejora en la situación de los individuos, pero también excluir a otros del acceso a recursos.

El otro aspecto en el que el tema de las redes cobra relevancia se vincula con las condiciones que posibilitarían el surgimiento de las producciones de alto valor que constituyen la temática de la presente tesis. La asociatividad se sumaría así a la inserción en múltiples espacios ocupacionales como rasgos que podrían favorecer el desarrollo de actividades innovadoras como las mencionadas.

Por último, otro de los aspectos que a nuestro juicio requiere ser introducido en la caracterización de los agentes sociales agrarios se vincula con las orientaciones valorativas de los agentes, aspectos a veces menospreciados por su carácter "subjetivo". En este sentido, creemos que en la tradición weberiana de análisis de la acción social existen aportes valiosos a ser recuperados e introducidos junto con el análisis propiamente estructural.

Particularmente pertinente es la distinción que efectúa Max Weber (1944) entre la acción social con arreglo a fines y la acción social con arreglo a valores. En el primer caso el sujeto orienta su acción sopesando racionalmente los medios con los fines, los fines con las consecuencias implicadas y los diferentes fines posibles entre sí. En el segundo, el sujeto actúa por la creencia consciente en el valor de determinada conducta, sin relación alguna con el resultado, o sea, actúa puramente en mérito de ese valor.

Vinculando este enfoque con la revalorización de lo rural en las sociedades contemporáneas desde la perspectiva de la nueva ruralidad previamente mencionada, exploraremos posteriormente la existencia de diferentes "proyectos" u orientaciones valorativas en los nuevos agentes que encaran la actividad agropecuaria a partir de otra actividad, por ejemplo, lo agrario/rural como inversión o como estilo de vida distintivo, entre distintas variantes posibles.



#### **1. 4 Antecedentes empíricos referidos a los “nuevos agentes”**

Existen escasos antecedentes de análisis centrados en quienes ingresan a la actividad agropecuaria a partir de trayectorias ocupacionales no agropecuarias, a pesar de que trabajos como el de Ruth Gasson (1986) consideran que la tendencia dominante en las estructuras agrarias de algunos países avanzados es que los agricultores de tiempo completo que carecen de sucesores, sean reemplazados por recién llegados sin antecedentes previos en la agricultura, que continúan con sus ocupaciones previas.

Un trabajo de Arrowsmith (2001) sobre productores de vinos finos destinados a nichos de mercado, señala casi al pasar la existencia de una cohorte de productores nuevos, sin antecedentes en la actividad agropecuaria, que resulta claramente preponderante en relación a los productores preexistentes que se reconvierten hacia esta producción diferenciada. Se trata de personas de mediana edad que iniciaron la actividad agrícola en una etapa de sus vidas en que disponen de suficiente capital como para adquirir una propiedad, tienen experiencias y conexiones fuera de la actividad agropecuaria, y un nivel educativo más elevado que los otros productores. Arrowsmith los caracteriza como *entrepreneurs* capital intensivos que buscan capturar nuevas oportunidades comerciales, aunque también menciona factores culturales que influyen en su decisión de ingreso al sector.

Karam (2002) en un trabajo sobre la agricultura orgánica en la región metropolitana de Curitiba, Brasil, define como agricultor neo-rural a aquel cuya trayectoria de vida fue desarrollada en el mundo urbano y que por libre elección decide mudarse al campo y trabajar en la agricultura o en la cría de animales.

Con respecto a los productores tradicionales se destacan por su mayor antigüedad en la producción orgánica, su menor edad relativa, su mayor nivel de escolaridad, la percepción de otras fuentes de ingreso (normalmente uno de los cónyuges

permanece con una actividad en el medio urbano), un nivel de ingresos más elevado, y un tipo de sociabilidad restringida a la asociación de productores a la que pertenecen. Poseen la expectativa de transferir la tierra a sus hijos como patrimonio, pero manifiestan incertidumbre respecto a que trabajen o vivan en el medio rural.

En el caso argentino, los trabajos que aluden a agentes que ingresan al sector agropecuario han hecho referencia a distinto tipo de situaciones: Por un lado, a las formas más concentradas de capital no agropecuario, que apuntan a diversificar su cartera de inversiones. (Murmis, 1998). Es el caso de los "pools" de siembra, detectados a mediados de los noventa en la agricultura pampeana, y que cobraron impulso, bajo formas renovadas, a partir de la devaluación del peso argentino en enero de 2002. Se trata de capitales de envergadura, cuyos intereses son claramente cortoplacistas (Posada y Martínez de Ibarreta, 1998). Su planteo desde el punto de vista operativo pasa por el arrendamiento de tierras, su puesta en producción mediante personal contratado y/o el recurso a contratistas de maquinaria, la supervisión técnica externa y el énfasis en la maximización de la rentabilidad a partir de la reducción de costos posibilitada por el manejo conjunto de grandes superficies y la obtención de mayores precios gracias al uso de mecanismos novedosos de comercialización.

Estudios recientes han hecho referencia por el contrario, a situaciones bien distintas de ingreso al sector, encaradas por sujetos que se ubican en el extremo más bajo de la estructura social: Se trata de familias urbanas empobrecidas - algunas desempleadas -, que ocupan pequeñas parcelas de tierra en áreas marginales, con vistas a lograr producción destinada a la autosubsistencia. (Radonich y Steimbregger, 1997) En este caso, lo agrario es visto como un refugio frente a los factores de expulsión originados en el mercado de trabajo y en los magros ingresos provenientes de ocupaciones poco calificadas.

Otra situación es ilustrada en cambio por lo que Román y González (1999) denominan empresarios "con pluralidad de ingresos" del partido de Azul de la provincia de Buenos Aires. Estos agentes se dedican casi con exclusividad a la actividad ganadera, distinguiéndose no tanto por su nivel de capital, sino por el

empleo de mano de obra asalariada y por un origen mayoritariamente extra-agrario. La hipótesis de las autoras es que la existencia de otra actividad como fuente principal de ingresos y la importancia del acceso a la propiedad vía compra, abonarían la idea de que la opción agropecuaria es la elegida para mantener y reproducir excedentes generados en otra actividad. Esta situación impone límites a las expectativas de tecnificación e intensificación de estos productores.

El trabajo de Silvetti, Cáceres y otros (2002), referido al noroeste de la provincia de Córdoba, se centra en lo que denominan “nuevos capricultores”. Si bien se trata de un grupo heterogéneo, mirados en conjunto se trata de productores que se destacan de los tradicionales por una mayor asignación de capital, el uso de mano de obra asalariada y la utilización de tecnología moderna. En algunos casos también incursionan en actividades para-agropecuarias innovadoras, como la producción artesanal de alimentos y el agroturismo. Dentro de aquellos que presentan características pluriactivas se destaca además un mayor nivel educativo, el acceso a redes sociales e informativas y un mayor nivel organizacional. Sin embargo, su origen fundamentalmente urbano se traduce para los autores en un menor “capital experiencial” en relación a la actividad agropecuaria, que los lleva a efectuar inversiones no suficientemente evaluadas.

En el caso mencionado, las razones de ingreso al sector fueron la rentabilidad del rubro caprino, las posibilidades de explorar nuevos nichos comerciales, y la intención de generar un nuevo estilo de vida en contacto con la naturaleza. Se trata probablemente de un tipo de adhesión al sector agropecuario diferente a la de los productores de ganado vacuno mencionados por Román y González, en los que una antigüedad como productores que promedia los veinte años, da cuenta de una estrategia más “tradicional” de ingreso al sector<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> En este sentido, en trabajos sobre productores pluriactivos en la provincia de Buenos Aires (Craviotti, 1999, 2002), habíamos identificado que la actividad ganadera se prestaba particularmente para el inicio de la actividad agropecuaria en sujetos de orígenes extra-agrarios, por cuanto es un capital que se puede liquidar rápidamente en caso de necesidad, posibilita la ampliación a partir de la reproducción del propio plantel, no requiere inversiones en maquinaria e inclusive en tierra (a través de sistemas de capitalización de hacienda o su ubicación en campos ajenos pagando por cabeza) y posibilita una mayor flexibilidad en la asignación del tiempo del productor entre actividades agropecuarias y extra-agropecuarias.

Algunos de estos trabajos nos permiten extraer rasgos de los “nuevos agentes” a ser tenidos en cuenta en capítulos posteriores de esta tesis: El acceso a capitales “intangibles” –educación, conexiones -; la visualización de lo agrario como alternativa de inversión o captación de excedentes pero también su valorización en función de aspectos vinculados con el estilo de vida; el ingreso en actividades agropecuarias tradicionales pero también la inclinación por actividades productivas o de servicios de cuño innovador o tradicionales “redefinidas”. Cabe sin embargo señalar que en la gran mayoría de los estudios consultados, las posibles consecuencias sobre el medio local derivadas del ingreso de estos sujetos resultan prácticamente inexploradas.<sup>14</sup>

En este sentido el trabajo de Arrowsmith ya citado introduce, si bien tangencialmente, algunas cuestiones interesantes para el análisis. Alude a dos tipos de conflictos, entre productores y residentes en áreas rurales, y entre productores de alimentos diferenciados y los restantes, cuyas actividades tradicionalmente contribuyeron a delinear la “identidad” de la región considerada.

En ambos casos destaca el rol mediador del gobierno local, regulando las actividades de los nuevos productores (por ejemplo, las relacionadas con el uso de agroquímicos) y planteando actividades más inclusivas de la comunidad local o del conjunto del sector productor.

Por último, un elemento que surge de la revisión de antecedentes efectuada es que son múltiples las variables a tener en cuenta en este tipo de problemática, ya que en ellas hay que incluir elementos externos al propio sector agropecuario. Como se verá posteriormente, las trayectorias de estos agentes y las condiciones en que deciden encarar la actividad agropecuaria pueden estar expresando desde otro ángulo, el proceso de concentración del ingreso verificado en la década de los noventa en Argentina, y sus consecuencias a nivel de la estructura social.

---

<sup>14</sup> En el Reino Unido existe un conjunto de trabajos que han analizado las consecuencias en el espacio rural vinculadas a la radicación de sujetos de orígenes urbanos, donde se contraponen los intereses preservacionistas con los de tipo productivo (cfr. Newby, 1980; Marsden, 1998; Bryden, 2000). El foco no está puesto en el ingreso de nuevos agentes productivos.

## CAPITULO II

### METODOLOGÍA EMPLEADA

La presente tesis se centra en las implicancias desde el punto de vista de la estructura agraria y el desarrollo local generadas a partir de la expansión de actividades no tradicionales de alto valor en el medio rural argentino. Su carácter innovador, así como el hecho de desarrollarse en pequeña escala y a contrapelo de la tendencia dominante hacia producciones indiferenciadas, ponen en un plano menos visible a estas producciones y a los agentes que las encaran. Es decir, por lo general no son recuperados en los censos agropecuarios y en gran parte de las estadísticas, habiendo sido objeto hasta el presente, de escasos estudios empíricos.

Ello determinó un esfuerzo especial para seleccionar los casos a entrevistar así como la adopción de un diseño metodológico flexible. La investigación fue llevada a cabo en diferentes etapas, en las que variaron las unidades de análisis y con ello, los instrumentos de recolección de datos empleados.

Desde el punto de vista metodológico el trabajo realizado implicó una preferencia por las técnicas cualitativas de investigación, como herramienta que permite el desarrollo de teoría fundamentada (Glaser y Strauss, 1967). De todas maneras se combinaron diversas fuentes y técnicas de análisis de la información, apuntando a aprovechar sus respectivas potencialidades y a la vez garantizar la confiabilidad de los resultados obtenidos, a través de lo que se conoce como *triangulación*. (Taylor y Bogdan, 1986). Asimismo este enfoque permite detectar resultados no esperados o factores contextuales ignorados.

A lo largo de todo el proceso de investigación, la recolección y el análisis de los datos fueron de la mano. Más específicamente, las categorías derivadas del análisis preliminar de las entrevistas a productores en actividades de alto valor influyeron en el diseño del cuestionario para profundizar en los aspectos asociativos de los productores de arándano y en el del cuestionario a productores

que se desempeñaban en la fruticultura tradicional del partido, como se indica a continuación.

### **2.1 Alcance geográfico y temporal del Estudio**

Se consideró apropiado focalizar el trabajo de investigación en un espacio geográfico acotado, partiendo del supuesto de que ello permitía analizar las condiciones particulares de inserción de los productores que encaraban diferentes actividades innovadoras y en una segunda instancia, profundizar en la existencia de redes o espacios de interconexión entre ellos, así como explorar la incidencia de estas nuevas actividades y agentes a nivel local.

Se seleccionó como eje de la investigación un área "rururbana", condición ésta que a nuestro juicio favorecía el ingreso de nuevos agentes a la producción. Se trata del partido de Mercedes, ubicado a 100 km. de la ciudad de Buenos Aires, de perfil productivo mixto aunque con preeminencia de la ganadería de cría.<sup>15</sup>

Desde el punto de vista temporal, el estudio se ubica fundamentalmente en el período pos-Convertibilidad, teniendo en cuenta el cambio de las reglas de juego a nivel macro-económico y de las condiciones de inserción del agro argentino, si bien se incluyeron preguntas referidas al período previo en lo relacionado con la trayectoria de estos productores y sus explotaciones. El trabajo de campo fue efectuado entre fines del 2002 y fines del 2004.

---

<sup>15</sup> A pesar de esta clara delimitación del Estudio desde el punto de vista geográfico, se incluyó dentro de los productores entrevistados a un único caso cuyo predio estaba ubicado en otro partido y que comercializaba su producción a través de la cooperativa ubicada en Mercedes, asumiendo que los límites administrativos del partido se veían de alguna manera "desdibujados" en áreas clave como el acopio de la producción y la participación en redes.

## **2.2 Fuentes utilizadas**

### **Primarias**

#### **Entrevistas a informantes clave**

Las entrevistas en profundidad a informantes clave abarcaron un amplio espectro, incluyendo a funcionarios del sector público local, docentes pertenecientes a instituciones educativas agrarias –Centro Educativo de la Producción Total y Escuela Agrotécnica Hugo Miatello –, técnicos de las instituciones de extensión - Agencia de Extensión del INTA y Estación Experimental del Ministerio de Asuntos Agrarios de la provincia de Buenos Aires –, técnicos pertenecientes a una entidad mixta público-privada de apoyo a la producción –Instituto de Desarrollo Empresarial Bonaerense - miembros del consejo directivo de organizaciones del sector agropecuario (Sociedad Rural Regional), asesores privados, proveedores de insumos para el agro, inmobiliarias, etc.<sup>16</sup> En total fueron 13 los informantes clave entrevistados, siendo algunos de ellos contactados en más de una oportunidad.

Dichas entrevistas, en algunos casos efectuadas al inicio y en otros en el transcurso de la investigación, coadyuvaron a la caracterización del área seleccionada desde el punto de vista social y productivo, la identificación de actividades innovadoras y los agentes que las encaraban, así como a conocer la percepción local de los mismos y su incidencia en diferentes dimensiones de interés.

En el Anexo se desarrollan las principales dimensiones de la guía de entrevista empleada, si bien su formato definitivo se adecuó al rol desempeñado por los interlocutores. La mayoría de estas entrevistas fueron grabadas y posteriormente transcritas.

---

<sup>16</sup> Asimismo se intentó entrevistar al representante local de la Unión Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores (UATRE), pero éste circunscribió su rol a la gestión de aspectos vinculados a la obra social de los trabajadores.

## *Entrevistas a productores*

El eje del trabajo de campo fue la realización de entrevistas a casos de productores seleccionados. Para su identificación se recurrió a información proveniente de la Agencia de Extensión del INTA, la Escuela Agrotécnica, el Centro Educativo para la Producción Total y la Dirección de Planeamiento y Producción del municipio así como a los propios entrevistados, mediante lo que se conoce como técnica de "bola de nieve".

En una primera etapa de la investigación se siguió una estrategia de muestreo teórico para la selección de los casos de productores (Glaser y Strauss, 1969). A través de esta técnica se diversifican los casos con la idea de maximizar las oportunidades de descubrir las variaciones de los fenómenos bajo análisis. Se introducen nuevos casos hasta que se concluye que observaciones adicionales probablemente no conducirán a nuevas propiedades o dimensiones de los datos ("saturación"). Dada la temática de la tesis, la diversificación supuso incluir diferentes casos de productores que se desempeñaban en actividades innovadoras de tipo vegetal y animal, totalizándose 25 casos.

El carácter marcadamente dinámico e innovador de la producción de arándano – no sólo a nivel del espacio seleccionado sino del país en su conjunto- nos llevó a incluir una mayor proporción de casos que incursionaron en esta actividad (13 en total), un 68% del universo bajo estudio en el período de referencia.

La distribución de casos entrevistados por actividad es la siguiente (téngase en cuenta que algunos productores incursionan en más de un rubro "no tradicional"):



<b>ACTIVIDAD NO TRADICIONAL</b>	<b>CANTIDAD DE CASOS</b>
<b>Frutales</b>	
Arándano (blueberry)	13
Nuez pecán	3
Kiwi	2
<b>Hortalizas</b>	
Hierbas aromáticas	2
Espárrago orgánico	1
Rúcula	1
<b>Producciones animales</b>	
Caracol	4
Conejo para carne	3
Faisán	1
Huevo orgánico	1
<b>Otras</b>	
Lombricultura	4
Champignons	1
Acuicultura	1

n=25

La realización de estas entrevistas apuntó a la caracterización de los agentes sociales, sus prácticas y estrategias. Las principales variables y dimensiones de análisis contempladas fueron las siguientes:

- Variables socio-demográficas
- Lugar de residencia
- Trayectoria ocupacional del productor
- Antecedentes en la actividad agraria
- Superficie total y superficie trabajada
- Modalidades de acceso a la tierra
- Forma jurídica del emprendimiento
- Producciones encaradas
- Nivel tecnológico (maquinaria y principales insumos, prácticas productivas en los principales rubros de producción)
- Implicancias de las exigencias existentes en materia de calidad

- Organización del trabajo en la explotación. Asignación del trabajo familiar en actividades prediales y extraprediales. Contratación de mano de obra y de servicios externos a la explotación
- Prácticas vinculadas a la gestión
- Modalidades de comercialización adoptadas
- Asociativismo y pertenencia a redes
- Vinculaciones con el gobierno local
- Acceso a asesoramiento
- Acceso a financiamiento
- Fuentes de ingresos
- Motivaciones para permanecer/ingresar en la actividad agropecuaria
- Razones de la elección de Mercedes como lugar de emplazamiento
- Dificultades encontradas para el desarrollo de la actividad
- Trayectoria del emprendimiento en relación a las actividades productivas encaradas, el acceso a la tierra, la incorporación de tecnología.
- Evolución de la pluriactividad

El cuestionario elaborado contenía más de 150 preguntas, en su mayoría abiertas (mayores precisiones se encuentran en el Anexo correspondiente). Asimismo, se incluyeron preguntas adicionales en función de las respuestas que iban surgiendo. La adopción de un diseño relativamente flexible del instrumento de recolección de datos implicó un rol activo de la investigadora en la producción y construcción de los mismos, permitiéndole al mismo tiempo aproximarse a la “comprensión” de la perspectiva de los actores.

Cuatro de los productores de arándano fueron objeto de prolongadas reentrevistas, en función de su pertenencia al Consejo Directivo de la Cooperativa de comercialización de arándanos o de la entidad de segundo grado que los agrupa – Cámara Argentina de Productores de Arándanos y otros Berries -. Estas entrevistas tuvieron como objetivo profundizar en los aspectos asociativos. Las dimensiones relevadas también se incluyen en el Anexo.

Finalmente, en una última etapa, se decidió contrastar las características de los "nuevos" productores con las de quienes se desempeñaban en una actividad tradicional para la zona estudiada, el durazno. Los casos entrevistados fueron nueve en total. Se siguió el esquema básico de la entrevista a productores, al que se le agregaron preguntas referidas a las peculiaridades de la producción de durazno.

Las entrevistas fueron grabadas y transcritas en su totalidad.

### ***Fuentes secundarias***

#### ***Documentales***

Dada la temática de la investigación, se analizó bibliografía pertinente tanto a nivel nacional como internacional. Asimismo se relevó material periodístico y documentación disponible en Internet referida a las producciones no tradicionales, con énfasis en el arándano, tomando un período más amplio que el alcance del estudio –1994-2004- con el objeto de conocer sus condiciones de surgimiento y evolución. También se relevaron materiales vinculados al ingreso de nuevos agentes en la producción agropecuaria.

#### ***Estadísticas***

El reprocesamiento de los datos provenientes del Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 1991 y 2001 y del Censo Nacional Agropecuario 1988 y 2002 permitió precisar la dinámica del área seleccionada para el estudio desde el punto de vista poblacional y agrario. Por su parte, las estadísticas de comercio exterior generadas por el INDEC y el SENASA permitieron lograr una aproximación a la importancia desde el punto de vista económico de las actividades no tradicionales seleccionadas y evaluar su dinamismo relativo.

### **2.3 Técnicas de análisis de la información empleadas**

Para la información proveniente de fuentes primarias, se emplearon medidas de estadística descriptiva y se construyeron cuadros para algunas variables clave referidas a los productores en actividades no tradicionales tomados en forma conjunta. Si bien la cantidad de casos no autorizaba un tratamiento de este tipo, se consideró que con ciertos recaudos, éste permitía una aproximación general a los casos estudiados, empleándose para ello el software SPSS - Statistic Program for Social Sciences -.

Una segunda fase, de índole cualitativa, supuso el análisis exhaustivo de la información proveniente de las entrevistas y la obtenida mediante las notas de campo, para lo cual se recurrió a la codificación de las dimensiones y propiedades emergentes, recuperando el discurso de los entrevistados. Este análisis interpretativo permitió identificar temas, pautas, significados, contenidos, así como explorar sus conexiones, regularidad o singularidad.

En relación a la información proveniente de fuentes de datos secundarias, se elaboraron cuadros con los datos censales y las estadísticas de comercio exterior. Por su parte el material periodístico y extraído de Internet referido a las producciones innovadoras, fue clasificado por año y tipo de fuente, y organizado en base a categorías de análisis relevantes.

### **2.4 Potencialidades y limitaciones de la estrategia metodológica adoptada**

Como se señaló previamente, el estudio no posee representatividad en el sentido estadístico, por lo que no se pueden extrapolar sus conclusiones. Su mayor potencialidad radica en traer bajo la luz situaciones que pueden ser indicativas de procesos más amplios que estarían afectando a la agricultura y los espacios rurales, y en aportar elementos sobre una temática escasamente analizada para el agro argentino. El trabajo realizado permite asimismo formular hipótesis sobre la

relación entre tipos de estructuras agrarias y procesos de desarrollo local, cuestión con frecuencia abordada en forma inconexa en la literatura.

### ***2.5 La devolución de los datos a los entrevistados***

En el Anexo se describe parte del proceso seguido para la devolución de los datos a los entrevistados, que permite mostrar, desde otro ángulo, la índole diferencial de los “nuevos agentes” estudiados, que es abordada en mayor profundidad en otras secciones de la tesis.

### CAPITULO III

#### LOS ALIMENTOS DE ALTO VALOR EN ARGENTINA

En este capítulo se hace referencia a las condiciones de desenvolvimiento del sector agropecuario durante la década del noventa en la Argentina, prestando particular atención a aquellos factores que posibilitaron el desarrollo de la producción de alimentos de alto valor.

Existe poca controversia en el sentido de que las políticas implementadas durante este período implicaron en su conjunto un notorio cambio de las reglas de juego. La línea argumental expuesta en los párrafos que siguen es que por una parte éstas indujeron fuertemente al aumento de escala en las operaciones, generando el endeudamiento y en muchos casos la expulsión de aquellos productores que no podían responder a este imperativo o bien neutralizarlo mediante estrategias compensadoras. Al mismo tiempo, la adopción durante el período analizado de un conjunto de medidas menos visibles creó un espacio para el desarrollo de algunas producciones de alto valor, encaradas como alternativas de reconversión en algunos casos, y en la mayoría, como oportunidades de inversión por parte de agentes externos al sector. Desde este punto de vista, el ingreso de “nuevos agentes” puede ser visto como el reverso del proceso de expulsión experimentado por vastas capas del agro, poniendo de manifiesto el carácter paradójico de los cambios producidos.

Teniendo en cuenta este marco más general, se presentan luego datos que dan cuenta de la evolución reciente de las producciones de alto valor en Argentina. Se identifican algunas variables relevantes para su análisis, que permiten discriminar las producciones encontradas en el contexto bajo estudio, y se profundiza en las características principales de la producción de arándano.

### **3.1. Principales reformas encaradas en el sector agropecuario y su impacto a nivel de los agentes sociales agrarios**

Las medidas implementadas a partir del segundo trimestre de 1991 por el gobierno de Carlos Menem, conocidas como "Plan de Convertibilidad", modificaron radicalmente la base sobre la cual había funcionado hasta entonces la economía argentina y las condiciones de inserción del país en los mercados internacionales. El programa se basaba en dos medidas centrales: Por un lado anclaba el tipo de cambio a una paridad establecida: un peso -un dólar, sostenida a través de una serie de medidas monetarias establecidas en la Ley 23.928 de marzo de 1991. Por el otro, en función del declarado objetivo de conferir mayor competitividad a la economía y dar sostenibilidad a la paridad fija establecida, el gobierno promulgó una serie de normas destinadas a desregular los mercados, eliminar o reducir algunas cargas impositivas, privatizar los servicios y empresas públicas y eliminó algunos organismos estatales de regulación. (Reca y Parrellada, 2001)

Muchas de las medidas adoptadas tuvieron un efecto directo sobre el sector agropecuario. Se eliminaron los derechos de exportación a la mayoría de los productos y los impuestos a la importación de insumos considerados clave para el desarrollo del sector, como bienes de capital y agroquímicos. Se disolvieron la mayoría de los entes dirigidos a la regulación de los mercados agropecuarios, como las Juntas de Granos y Carnes, el Fondo de Promoción de la Actividad Láctea, el Instituto Forestal Nacional, la Comisión Reguladora de la Producción y Comercialización de la Yerba Mate, la Dirección Nacional del Azúcar, entre otros. Las excepciones a este desmantelamiento fueron el Fondo Especial del Tabaco y el Instituto Nacional de Vitivinicultura, aunque sus funciones fueron acotadas. Por otro lado, se privatizaron y desregularon la totalidad de servicios públicos: energía eléctrica, teléfonos, gas, agua, puertos y ferrocarriles.

Según Reca y Parrellada (2001), el plan fue exitoso en cuanto a la reducción de la inflación y al logro de un crecimiento global de la economía en la primera mitad de

la década del noventa. Sin embargo, si bien el comercio exterior creció fuertemente, el saldo del balance comercial fue negativo durante casi toda la década. El dinero proveniente del endeudamiento externo así como el producido por las privatizaciones constituyeron las fuentes de financiamiento centrales del déficit comercial. Así, la deuda externa total y la deuda pública aumentaron un 40% entre 1994-1995 y 1999, planteando severas restricciones al modelo adoptado y a la larga, la imposibilidad de sostenerlo, dando lugar a una profunda crisis político-económica y la salida de la paridad cambiaria a principios del 2002, que se plasmó en una devaluación del 200% de la moneda argentina.

En relación al desarrollo del sector agropecuario durante el período analizado, algunos autores destacan su comportamiento como uno de los más dinámicos de la economía (Chudnovsky et al., 1999), mientras que otros señalan que si bien el PBI agropecuario creció en los noventa a un ritmo superior que el verificado en décadas pasadas, su crecimiento fue inferior al del PBI total, reduciéndose su participación en el producto bruto al 6,8%. Durante el período analizado los principales cultivos anuales generaron alrededor del 35% del Valor Agregado sectorial, siendo la soja el principal componente. (Reca y Parrellada, 2001)

Dentro de un marco general donde las exportaciones agropecuarias constituyen el componente mayor de las exportaciones argentinas (alrededor de un 60% del total entre 1995 y 1999) las de productos primarios crecieron fuertemente en el lapso analizado, en particular las de las frutas frescas, como se observa en el siguiente cuadro:



**Cuadro 2: Evolución de las exportaciones agro-alimentarias  
(en millones de U\$S corrientes)**

	1990	1995	1999
<b>Exportaciones agropecuarias- Primarias</b>	3.339	4.816	5.249
<b>Frutas frescas</b>	204	417	460
<b>Exportaciones agropecuarias- manufacturas de origen agropecuario MOA</b>	4.664	7.474	8.174
<b>Totales</b>	8.003	12.290	13.423

**Fuente: Reca y Parrellada (2001)**

La producción agrícola creció no sólo en la región pampeana sino también en la extrapampeana, al menos en la primera mitad de los noventa, acentuándose el perfil exportador de esta última - tradicionalmente orientada al mercado interno -, en función del dinamismo que alcanzaron ciertos productos, como las peras, los limones, los vinos finos, entre otros.

Reca y Parrellada sostienen que la existencia en el curso de los noventa de un marco macroeconómico de estabilidad y apertura de los mercados indujo a la adopción de diversas tecnologías biológicas y químicas y a la modernización de los sistemas productivos. Destacan la incorporación de la siembra directa y en particular, de la soja transgénica, y los aumentos significativos en la compra de maquinaria e insumos clave como los fertilizantes (Cuadro 3). Todo ello se expresó en un incremento de la productividad, del 1,2% anual para el período 1990-97<sup>17</sup>.

<sup>17</sup> Productividad total de los factores, aproximación al componente del crecimiento del producto atribuible al cambio tecnológico.

**Cuadro 3: Evolución de la aplicación de tecnología en el agro. Indicadores seleccionados**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tractores (Unidades vendidas)	3790	4871	4550	6393	4329	7380	7440	4740	2650	2300
Cosechadoras	760	415	490	1011	775	1550	1511	1067	600	550
Cosechadoras de algodón	-	-	27	52	173	340	91	86	2	-
Sembradoras de siembra directa	-	1440	1860	2280	2290	2500	2800	2700	2400	2400
Fertilizantes (miles de tn)	325	516	594	922	1220	1600	1400	1400	1650	1785
Agroquímicos (millones de U\$S)	286	336	406	521	626	791	924	776	623	634

**Fuente: La Nación, 11/5/02, en base a datos suministrados por la Asociación de Cámaras de Tecnología Agropecuaria (ACTA).**

Si bien el sector agropecuario a nivel agregado habría tenido un desempeño superior al logrado en décadas anteriores, las medidas adoptadas tuvieron un impacto desigual a nivel de las regiones y los agentes económicos considerados. Como producto de esta política se produjo una acentuación de las condiciones de deterioro económico y social en las áreas relativamente menos desarrolladas del país, en relación con los espacios con mayor nivel de desarrollo económico comparativo. (Rofman, 2000)

A nivel del rol del sector en relación a otros eslabones, durante el período analizado se verificó una mayor subordinación de la producción primaria respecto a los agentes industriales, comerciales y financieros, generándose su pérdida de autonomía sobre gran parte del proceso productivo y la apropiación de una menor proporción del valor final de los bienes producidos. (Lattuada, 2000)

Por otra parte, las medidas adoptadas introdujeron serias limitantes para el desarrollo de las empresas agropecuarias, en particular las familiares, al modificar

profundamente el escenario dentro del cual operaban. El hecho de que se eliminaran algunos gravámenes y se privatizaran los puertos tuvo impacto positivo sobre algunos costos pero al mismo tiempo se verificó el encarecimiento de algunas relaciones insumo/producto fundamentales. La paridad cambiaria unida a una inflación interna generaron un progresivo deterioro de la paridad real y dieron lugar a un drástico realineamiento entre los precios de los bienes transables (en primer lugar los productos agropecuarios y en segundo término los industriales) y los precios de los bienes no transables (costo de la mano de obra y de los servicios), agravada en el caso del sector agropecuario por la baja de los precios de los principales *commodities* durante gran parte del período.

Ya a mediados de la década algunos trabajos (Murmis, 1993; Lattuada, 1996) habían advertido sobre el hecho de que las condiciones macroeconómicas y políticas en que se desarrollaba este proceso de apertura y desregulación generarían resultados no neutrales respecto a las posibilidades de inclusión y distribución de la riqueza. La naturaleza de apertura y desregulación del modelo, tal como fue implementado en muchos países de la región, tendía necesariamente a la concentración del poder económico y al aumento de escala de las empresas. (Lattuada, 2000)

El análisis efectuado por Peretti (1999) sobre la competitividad de la empresa agropecuaria de la zona núcleo de la región pampeana en 1982/88 y 1992/98 muestra a las claras que la rentabilidad empresarial fue menor en el segundo período y que la pérdida de rentabilidad fue significativamente mayor si se la evaluaba en términos de la capacidad de compra de una canasta de consumo familiar. Según estos cálculos, el poder de compra del productor se redujo en promedio a la mitad del que tenía en la década del '80.

La caída de los precios agropecuarios, el fuerte endeudamiento - alimentado por tasas de interés positivas -, y la distribución regresiva del ingreso que el plan de estabilización generó son algunas de las razones que explican el cierre de las operaciones de numerosos establecimientos pequeños y medianos durante la década del noventa y la disminución de la superficie controlada por éstos, tal como se expresa en los datos censales (Cuadro 4).

**Cuadro 4: Evolución de las explotaciones agropecuarias con límites definidos por escala de extensión**

	EAPs			Hectáreas		
	1988	2002	Variación	1988	2002	Variación
Hasta 5	57.057	40.957	-28%	148.000	105.895	-28%
5,1 - 10	31.680	22.664	-28%	247.140	177.974	-28%
10,1 - 25	52.938	39.833	-25%	942.054	714.397	-24%
25,1 - 50	45.265	33.787	-25%	1.724.033	1.290.129	-25%
50,1 - 100	48.006	34.881	-27%	3.646.960	2.660.006	-27%
100,1 - 200	47.083	34.614	-26%	6.929.412	5.150.069	-26%
200,1 - 500	47.772	40.211	-16%	15.290.155	13.113.229	-14%
500,1 - 1.000	21.101	21.441	2%	14.870.541	15.261.567	3%
1.000,1 - 2.500	15.296	16.621	9%	24.230.239	26.489.560	9%
2.500,1 - 5.000	5.958	6.256	5%	21.461.108	22.525.345	5%
5.000,1 - 10.000	3.339	3.373	1%	24.513.555	24.509.127	0%
10.000,1 - 20.000	1.938	1.851	-4%	28.756.625	27.296.370	-5%
Más de 20.000	924	936	1%	34.677.575	35.514.388	2%
<b>Total</b>	<b>378.357</b>	<b>297.425</b>	<b>-21%</b>	<b>177.437.398</b>	<b>174.808.056</b>	<b>-1%</b>

**Fuente: Barsky, O. y L. Fernández (2005), según datos del INDEC**

Otros indicios de la tendencia a la concentración económica son la disminución de los agentes presentes en el sistema de intermediación y transformación y las características que asumieron los mercados de tierras y maquinaria, mostrando un peso creciente de las unidades de mayor tamaño. (Lattuada, 1996).

En el aumento del endeudamiento y morosidad del sector influyeron la mayor disponibilidad financiera requerida por el modelo tecnológico vigente, y la elevación del precio de los alquileres en la región pampeana, imposibles de solventar sin rendimientos y precios excepcionales. Más allá del lanzamiento de planes de refinanciamiento, el elevado nivel de endeudamiento comercial, bancario y no formal, acrecentaron el deterioro y crisis final de muchas Pymes agropecuarias. (Lattuada, 2000, Reza y Parrellada, 2001)

Los diversos análisis destacan sin embargo que el corte entre quienes consiguieron mantenerse y quienes no, no sólo obedecía a cuestiones estructurales, sino también a las conductas adoptadas por los agentes. El proceso

de concentración económica tuvo impactos diferenciales en función de la disponibilidad de ingresos extraprediales, el establecimiento de modalidades de articulación agroindustrial y las estrategias microeconómicas implementadas - en términos de reducción de costos operativos, diversificación e incorporación de rubros intensivos, etc.- (Lattuada, 1996).

Desde el punto de vista de la temática de la presente tesis, un punto a destacar es que la fuerte caída de rentabilidad en algunas producciones tradicionales durante la década analizada, dio pie a la promoción de producciones "alternativas" desde algunas instancias estatales.

En relación a esto último decía el entonces Secretario de Agricultura, Felipe Solá:

*"Argentina es un país que, tradicionalmente, tuvo muy buenos resultados en la producción y comercialización de bienes primarios, en especial cereales, oleaginosas y carne vacuna. Pero comenzó a tener problemas cuando esos productos, de bajo valor unitario, llamados generalmente commodities, comenzaron a sufrir una sobreoferta mundial y un descenso de su valor como consecuencia de exportaciones subsidiadas. Esos inconvenientes se tradujeron en reducciones de mercados y escasa rentabilidad que afectaron en general, a todos los productores agropecuarios (...). Estamos convencidos que ahora comienza una nueva etapa con mayor producción de commodities, pero también con productos de alto valor agregado, productos diferenciados, de alta calidad y para diversos segmentos específicos de los mercados."* (SAGPyA, 1996)

Sin embargo, las propias condiciones de desenvolvimiento del sector agropecuario y del sistema financiero argentino durante la década, constreñían fuertemente las posibilidades de "reconversión" de los agentes o bien su incorporación de producciones no tradicionales bajo un esquema diversificado. Ello explica su adopción por parte de agentes externos al sector, que contaban con ingresos provenientes de otros ámbitos de actividad.

### **3.2. Los alimentos de alto valor. Evolución reciente en la Argentina**

Un primer comentario se refiere al término “alimentos de alto valor” empleado en la presente tesis. Puede constatarse en la bibliografía reciente el uso de diferentes denominaciones – “especialidades”, “producciones de nicho”, entre otras – para referirse a las producciones orientadas a mercados segmentados.

Las *especialidades* son habitualmente contrapuestas a las *commodities* por constituir productos diferenciados por sus características intrínsecas o añadidas que implican agregados crecientes de valor. Poseen identidad propia frente a los clientes y un ciclo de vida corto. A diferencia de las *commodities*, donde el precio está dado por el comportamiento de mercados altamente globalizados que no son controlados por los productores, los precios responden a estrategias de posicionamiento de cada empresa frente al mercado, por lo que las técnicas de marketing cumplen en este caso un papel central.

Este tipo de productos compiten en mercados más segmentados, menos transparentes y también menos afectados por las distorsiones comerciales. La estrategia para competir no se basa en el empleo de economías de escala y el aumento de la productividad que permitan obtener menores costos. Más bien se basa en la creciente especialización y la innovación ligada al *qué hacer* y a una mejora continua de la calidad. Los instrumentos que se utilizan para comunicar al cliente la calidad son la propiedad intelectual (a través de marcas registradas o de denominaciones de origen) y los certificados de calidad (como los certificados de producción orgánica o de cumplimiento de normas de gestión de calidad). (SAGPyA, 1996; Obschatko, 2003)

El término “alimentos de alto valor”, empleado en la bibliografía sobre la reestructuración de la agricultura a la que se hizo referencia en el capítulo teórico, es menos exigente que el de especialidades, ya que el valor elevado puede obedecer tanto a características especiales que los consumidores estén dispuestos a recompensar como a carencias coyunturales verificadas en alimentos de consumo tradicional o extendido. Es el caso de varios productos de contra-

estación, que no necesariamente están orientados a mercados “exclusivos”. Su condición de alto valor entonces debe ser adjudicada en términos relativos, comparándolos con otros productos respecto de los cuales presentan valores unitarios considerablemente mayores y una elasticidad ingreso más elevada. (Jaffee, 1992) Su situación puede variar con el transcurso del tiempo en función del cambio de las condiciones de demanda.

El análisis realizado por Obschatko (2004) permite visualizar para el caso argentino, el fuerte crecimiento y dinamismo evidenciado por este tipo de alimentos en los últimos años. En efecto, si se los define operacionalmente como aquellos que obtuvieron un precio mínimo de exportación de U\$S 500/tn, y que no fueron exportados en valores significativos por la Argentina quince años atrás, se encuentra un crecimiento de sus exportaciones tanto en valores absolutos como relativos durante el período 1992/93 - 2002/2003, ya que las mismas pasaron de U\$S 533 millones a U\$S 1107 millones y su participación en el total agroalimentario creció del 7,4% al 8,6%.

Por otra parte, el dinamismo de este grupo de productos está dado no solamente por los valores exportados, sino también por las características del mercado al que se dirigen, que muestra un aumento de los precios y/o de las cantidades comerciadas.

El estudio realizado por Jaffee (1992) sobre casos exitosos basados en este tipo de producciones, resalta que si bien el sector privado desempeñó un rol preponderante o exclusivo en la producción, el procesamiento y la comercialización de estos productos, *el Estado desempeñó un papel relevante en todos los casos*. Ello se tradujo en la provisión de servicios de infraestructura, programas de investigación y asistencia técnica, inspección y certificación de calidad e información de mercados. En algunos casos, los gobiernos han negociado condiciones favorables de acceso al mercado internacional y ofrecido algún tipo de asistencia comercial, subsidios o créditos para inversión.

**Cuadro 5: Exportación de Productos Agroalimentarios de Alto Valor**

	Valor de exportaciones			Variación 1992- 93/2002-03
	1992/93	2002/03	Máximo alcanzado	
Total productos de Alto Valor (en millones de U\$S)	533	1107	1275	
Productos de Alto Valor Frescos	173	319	353	84
	Valor de exportaciones			Variación 1992- 93/2002-03
	1992/93	2002/03	Máximo alcanzado	
Productos de Alto Valor Elaborados	359	788	923	119
Total de Exportaciones Agroalimentarias	7202	12868		79
Total Exportaciones Productos Primarios y Frescos	3109	5178		67
Total Exportaciones Alimentos Elaborados	4094	7690		88
Participación de Productos de Alto Valor en primarios y frescos	2	2		
Participación de Productos de Alto Valor en Alimentos Elaborados	5	6		
Total Participación de productos de Alto Valor	7	9		

Fuente: Obschatko, 2004

En el caso argentino la paridad cambiaria 1 peso – 1 dólar vigente durante la década del noventa, posibilitó la importación de equipamiento e insumos tecnológicamente actualizados. Más decisivo resultó sin embargo el abandono del régimen de convertibilidad a principios del 2002: la rentabilidad de estos productos mejoró notablemente, dando lugar a un fuerte incremento de las cantidades exportadas. Para productos que ya venían con un desempeño muy dinámico, el incremento del tipo de cambio potenció procesos iniciados con anterioridad. (Obschatko, 2004).



Otras políticas menos “visibles” encaradas durante los noventa parecen haber sido importantes para la expansión de estos productos. En este sentido se destaca la reforma y creación, sobre la base de organismos anteriores, del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), siendo una de las acciones más importantes encaradas, el desarrollo de las regulaciones necesarias para posibilitar el acceso de los productos argentinos a los mercados importadores. En el caso de los productos frescos, el SENASA interviene en lo referido a inspecciones pre-embarque, y se estima que su rol se incrementará en el futuro.

Asimismo, un marco regulatorio no específico para el sector agroalimentario pero de incidencia directa, fue la creación a través del decreto 1494/94, del Sistema Nacional de Normas, Calidad y Certificación.

Algunos de los programas puestos en marcha durante el período estuvieron orientados a promover la calidad de los alimentos y el desarrollo de producciones no tradicionales.<sup>18</sup> El sistema público de investigación agropecuaria también modificó su estrategia para lograr un mayor desarrollo tecnológico y productivo de los productos de alto valor: El INTA puso en marcha en 1992 el Programa de Diversificación Productiva y en 1998 creó su Instituto de Desarrollo de Alimentos.

Otro tipo de medidas o políticas complementarias en relación al desarrollo de las producciones de alto valor que pueden mencionarse, son los regímenes de promoción impositiva que beneficiaron a algunas provincias, al amparo de los cuales se desarrollaron proyectos agropecuarios no tradicionales (como el olivo, la frambuesa). Por otro lado, algunas de ellas adoptaron políticas promotoras de diversos emprendimientos de este tipo. (Obschatko. 2004)

Sin embargo, en relación a las regulaciones establecidas en materia de calidad es posible plantear que tuvieron un doble carácter: Por una parte posibilitaron el acceso de los productos argentinos a los mercados internacionales, pero al mismo tiempo establecieron una serie de requerimientos a los agentes que pretendían

---

<sup>18</sup> El Programa Calidad 2000 iniciado en 1998 apuntó a la implementación de sistemas de control y programas de calidad adecuados en las industrias agroalimentarias. El Proyecto de Promoción de las Exportaciones de productos de base agrícola no tradicional (PROMEX), iniciado en 1992, efectuó estudios de mercado y eventos de capacitación, apoyó la participación en ferias

incursionar en este tipo de producciones. En este sentido, uno de los temas que se desarrollan en el siguiente capítulo tiene que ver con las características peculiares de quienes las encaran, que a nuestro juicio los ubica en posición diferencial para cumplir con dichos requerimientos.

### **3.3. Las producciones de alto valor: Criterios diferenciadores**

Nos interesa señalar aquí que los alimentos de alto valor, si bien tienen en común su carácter de producciones intensivas en mano de obra y capital, constituyen un segmento particularmente heterogéneo. Es necesario pasar revista a algunos elementos constitutivos de esta heterogeneidad, antes de pasar a centrarnos en una de las producciones más destacadas del grupo, el arándano.

En este sentido, las entrevistas realizadas nos permitieron identificar una serie de variables que incidían en sus diferentes condiciones de inserción.

En primer lugar, resulta fundamental la índole del mercado a que apuntan, si es la exportación, algún segmento del mercado interno, o ambos a la vez. Se destaca en este sentido que la mera existencia del canal exportador –aunque no sea el finalmente elegido por el productor –, amplía el margen de maniobra en lo que respecta a la comercialización en el mercado interno. Sin embargo, éste último puede desempeñar un papel importante para la canalización de aquella producción que no cumple con los estándares requeridos y constituir un resguardo ante el surgimiento de barreras a la comercialización.

El hecho de que la producción esté orientada parcial o totalmente a la exportación tiene consecuencias no sólo a nivel del proceso productivo y la incorporación de criterios de calidad, sino también en términos de la búsqueda de asociatividad o integración horizontal con otros productores para lograr escala, disminuyendo la incidencia de algunos costos relacionados con la exportación.

---

internacionales, y otorgó ayuda financiera a proyectos de exportaciones de Pymes. (SAGPyA, 1997)

Sin embargo, la posibilidad de canalizar la producción hacia el mercado externo viene condicionada no sólo por el tamaño del mercado para el producto en cuestión y la facilidad de entrada al mismo, sino también por el mayor o menor carácter perecedero del producto y el costo del flete, en función de la relación peso/densidad.

Otro de los criterios de diferenciación está dado por los gastos que demanda cada ciclo productivo, especialmente en función de la incidencia y carácter de los insumos externos empleados. Si el precio de los mismos responde a parámetros internacionales, la rentabilidad puede verse sumamente reducida.

Estos dos criterios –tipo de mercado al que se dirigen estas producciones e incidencia de los insumos “dolarizados” - son considerados clave por uno de los productores entrevistados:

*“Para mí hay dos razones fundamentales, el producto que vos hagas, tratá de que no dependa del alimento balanceado, en el caso del conejo son un 70% del costo, el alimento balanceado está formado por cereales que pueden variar de acuerdo al mercado y el precio lo marca Chicago. Es una dependencia muy peligrosa, que yo ya la viví. La otra razón es que hay que tratar que lo que uno produzca se exporte, por más que uno no exporte nunca, porque la exportación te lleva a aumentar la escala y otra razón es que la exportación te quita presión sobre la oferta, entonces en el mercado interno se negocia desde una posición distinta.” (Entrevista, 2003, caso No. 18)*

Otro de los criterios a tener en cuenta es la facilidad de inicio de estas producciones, dada fundamentalmente por la importancia de las inversiones en instalaciones e insumos necesarios para iniciar la actividad – en menor medida la maquinaria, en tanto sea posible recurrir a contratistas de servicios -. La inversión en instalaciones suele ser importante en muchas de estas producciones - tanto en las ganaderas de tipo intensivo como en las producciones agrícolas que se realizan bajo cubierta -, mientras que los insumos iniciales cobran peso en algunos cultivos, como el caso del arándano.

En relación a este aspecto, un punto importante es la flexibilidad que presenta la producción en sí para optar por distintos planteos productivos de diferente grado de inversión fija:

*"Todo lo intensivo requiere de cierto capital (...) El conejo es intermedio, además tenés una alternativa, el sistema original, con jaulas de cemento a la intemperie, que las hacés vos mismo, la rentabilidad es menor, pero la inversión también es menor." (Entrevista, 2003, Caso No. 18)*

Un cuarto criterio, a nuestro juicio importante, es la facilidad de ampliar la producción a partir de la propia actividad. Esta es una posibilidad que por lo general brindan gran parte de las producciones ganaderas, siendo menos frecuente en las agrícolas.

Un quinto criterio es el tiempo de entrada en régimen, que a grandes rasgos diferencia a la ganadería y los cultivos anuales de los cultivos permanentes, donde el caso extremo dentro de los productos relevados es la nuez pecán, una planta que si bien puede producir durante 150 años, entra en producción cerca de los cinco, y en producción comercial a los diez. Esta desventaja puede verse parcialmente compensada por el hecho de que posibilita la realización de cultivos intercalados.

Sin embargo, un aspecto que suele presentarse en las actividades de alto valor es precisamente, el tiempo que demanda su entrada en régimen, en función de dos cuestiones que van más allá de aspectos puramente ligados al ciclo productivo: En muchos casos se carece de un patrón tecnológico adaptado a las condiciones locales y de canales de comercialización apropiados. Ambos factores se vinculan con su condición de producciones innovadoras, volviéndolas particularmente azarosas y desde el punto de vista de los agentes sociales involucrados, poco aptas para quienes no accedan a ingresos complementarios que les permitan "sostener" estos procesos.

Por último, existe otro criterio relevante para el análisis de estas producciones: La estacionalidad en el ingreso, dependiente de la duración del ciclo productivo y de

la duración de la comercialización. Ello se vincula con la existencia de alternativas tecnológicas para la actividad que liberen de la venta de la producción en momentos precisos (por ejemplo, el enfriamiento o congelado), permitiendo esperar que los precios mejoren o acompañar los requerimientos de la demanda.

En el Cuadro 6 se presentan algunas de las producciones innovadoras de alto valor encontradas en el área estudiada, analizadas de acuerdo a los criterios previamente presentados.

A primera vista surge la heterogeneidad de situaciones y posibilidades de inserción. La cantidad de productores involucrados y su mayor dinamismo en relación a otras producciones, nos llevó a profundizar en el caso del arándano, cuyas características como cultivo se analizan en el siguiente apartado.

**Cuadro 6: Diferenciación de producciones no tradicionales de alto valor del área estudiada en base a criterios relevantes**

	Arándano	Nuez pecán	Aromáticas frescas	Espárrago orgánico	Huevo orgánico	Caracol	Faisán	Conejo
Mercado al que apuntan	Externo- Contra-estación	Interno, eventual- mente externo	Interno	Interno y externo	Interno	Externo- Contra- estación	Interno, eventual- mente externo	Interno- externo
Requerimientos en gastos de producción	Altos (mano de obra, fertilizantes, fumigaciones)	Bajos	Altos (mano de obra, fertilizantes, fumigaciones)	Altos (mano de obra)	Altos (alimentos balanceados, mano de obra)	Relativa- mente altos (mano de obra, electricidad, calefacción, alimento balanceado)	Altos (alimentos balanceados, electricidad, sanidad)	Intermedios (alimentos balanceados, sanidad)
Requerimientos de inversión inicial	Altos (plantines, riego por goteo y sistema antiheladas, cámara de frío)	Relativamente bajos (plantas)	Altos (invernadero, plantas, riego)	Altos (plantas, galpón de empaque con cámara de frío)	Altos (galpones, ponedoras, alambrado perimetral)	Hay marcadas diferencias en las fuentes consultadas	Altos (galpón, incubadoras, reproductores)	Relativa- mente altos (galpón, jaulas, reproductores)
Puede ampliarse la producción a partir de recursos propios	Se pueden reproducir plantines por estaca	No	Sí	No	No	Sí	Sí	Sí
Entrada en producción e influencia en rotación del capital	2 años; entrada en régimen al quinto año	5 años, entrada en régimen a los 10	Menos de un año	4 años	Menos de un año	Un año	Menos de un año	Menos de un año
Carácter del ingreso agropecuario	Estacional	Puede ser continuo; producto no perecedero	Continuo	Estacional	Continuo	Levemente estacional	Estacional Posibilidad de congelar	Levemente estacional

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas realizadas

### **3.4. El caso del arándano**

El arándano constituye probablemente, uno de los productos más sobresalientes dentro del universo de alimentos de alto valor en Argentina. El mercado mundial creció entre los años 1990-2001 un 136%, pasando de un valor de casi 57 millones de dólares a 142 millones. La variación en volumen fue del orden del 86%. (Von Bernard y Obschatko, 2003)

Los países que tuvieron mayor participación en el valor de las importaciones en el período fueron los Estados Unidos, con el 45% y Canadá con el 18%. Le siguen Japón, Alemania y Reino Unido, que suman el 20% del mercado. Los principales países exportadores son los Estados Unidos y Canadá, con el 38% y el 29% respectivamente. Este producto presenta una oportunidad para los países del Hemisferio Sur con posibilidades de producir esta fruta, llegando a los mayores mercados cuando éstos se encuentran desabastecidos. Aparentemente por esta característica, el arándano está exento de aranceles de importación en Estados Unidos, siendo muy bajos en la Unión Europea.

La producción de arándano es relativamente novedosa en la Argentina. En su surgimiento se destaca la iniciativa de un ingeniero industrial proveniente del sector automotriz, que probó el fruto por primera vez en un restaurante de Milán: *“Lo asocié con la crisis de mi campo, donde los números no daban y –más que nada- me atrajo el aura mística que rodeaba al producto. Empecé a interesarme, y pude ver que los estadounidenses sabían mucho del tema. Los ingenieros agrónomos de mi campo me llamaron delirante, pero yo lo vi como un desafío”*. (SuperCampo No. 4, Enero de 1995) Así fue como el Ing. Caffarena viajó a Estados Unidos, se contactó con viveristas, hizo un joint-venture con uno de ellos y compró las plantas y el asesoramiento para implementar el cultivo en Argentina. A través de su empresa Vergel efectuó la primera exportación del producto en 1993, con destino al supermercado Marks & Spencer de Londres.

Además de Vergel - proveedor de plantas importadas, productor y exportador de fruta propia y de terceros- , otras empresas incursionaron en la venta de

plantines, produciéndolos a través de enraizamiento por estacas o mediante sofisticadas técnicas de micropropagación. Varias de estas empresas facilitaban la incursión en el cultivo financiando su compra.

En esta producción entonces, las políticas mencionadas en el apartado previo brindaron un marco general favorable, pero el rol del sector privado fue decisivo en su surgimiento y expansión. En octubre de 1994, cuando Estados Unidos habilita el ingreso del arándano argentino a sus mercados, con la aplicación previa de medidas fitosanitarias preventivas - fumigación en destino o en origen con bromuro de metilo -, se dieron las condiciones que permitirían su desarrollo.

A partir de todos estos elementos, el crecimiento de las exportaciones argentinas ha sido sostenido, pasando de 3 toneladas exportadas en 1995, a 1.583 exportadas en el año 2004, generando en dicho año un valor FOB total de más de 16 millones de dólares, superando al resto de las frutas finas y ocupando el séptimo lugar dentro de las exportaciones de frutas frescas (Cuadro 7). En la campaña 2004/2005, estando gravada la exportación con retenciones del orden del 10%, aportó ingresos fiscales por 1,6 millones de dólares. (Infoberry No.7)

**Cuadro 7: Argentina. Exportaciones de arándano fresco**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Volumen (tn)	3	3	25	58	93	183	289	514	845	1583
Valor (miles de U\$S)	57	53	482	1007	1512	2034	3795	5807	7350	16267

**Fuente: Elaboración propia en base a INDEC, Estadísticas de Comercio Exterior**

Actualmente el país ocupa el segundo lugar dentro de los exportadores del hemisferio sur, después de Chile. Estados Unidos es el destinatario principal de las exportaciones (66% del total en el año 2003), seguido por el Reino Unido, con el 13%. El mercado estadounidense muestra una tendencia creciente. Para el



mismo año, la producción argentina no llegaba a representar el 4% en dólares, del total de arándano importado.<sup>19</sup>

Si bien la producción argentina se orienta mayormente a Estados Unidos por el menor costo del flete aéreo, el explosivo crecimiento de la producción y su fuerte estacionalidad han pasado a generar preocupación en función de la posible existencia de problemas logísticos – falta de disponibilidad de bodegas aéreas- (La Nación, 3/9/05). Para superar este escollo, se están implantando variedades que soportan el viaje marítimo en un sistema de atmósfera controlada. (Infoberry, No. 6)

El precio promedio al cual se comercializa el arándano a nivel mundial ronda los U\$S 1,6 por kg.; observándose una importante disparidad entre los precios pagados por los diferentes países. (Von Bernard y Obschatko, 2003). El precio promedio obtenido por la producción argentina ha sido bastante más elevado, si bien muestra una tendencia decreciente a lo largo del período analizado. (Cuadro 8) Por otra parte, el precio al productor es sensiblemente inferior, ya que lo retenido por las empresas comercializadoras en función de distintos conceptos alcanzaría al 25%. (Entrevista a productor 2003, Caso No. 5)

**Cuadro 8: Argentina. Precio promedio mensual FOB Buenos Aires de las exportaciones de arándano fresco, en U\$S/kg, período 1996- 2004**

Mes	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Enero	22,1	-	-	8,5	11,4	4,8	7,4	4,5	6,3
Febrero	-	-	-	-	-	5,5	9,4	-	4,0
Marzo	-	-	-	-	-	18,6	-	-	-
Agosto	-	-	-	-	-	0,0	4,5	-	-
Setiembre	-	-	-	-	-	10,2	7,5	15,7	12,1
Octubre	-	-	17,5	19,0	17,3	16,8	15,1	11,5	13,3
Noviembre	18,2	17,0	12,9	13,3	13,3	13,0	11,6	9,4	11,1
Diciembre	17,7	18,0	14,7	10,2	7,8	11,8	7,0	7,5	6,8
Promedio ponderado	18,5	17,5	13,7	12,2	11,1	13,1	10,8	9,0	9,4

**Fuente: Pérez y Mazzone (2006), en base a datos de Comercio Exterior y del INDEC**

<sup>19</sup> Estados Unidos aumentó su consumo en el último lustro un 20%, al pasar de 174 a 213 gramos per cápita. (Infoberry No.6; La Nación, 3/7/04).

Como surge del cuadro anterior, los precios del arándano son marcadamente fluctuantes a lo largo del año, llegando en ciertos períodos a niveles inusualmente altos. Existen dos picos en este sentido: octubre- noviembre y marzo-abril. La “ventana de oportunidad” a la que ha estado apuntando gran parte de la producción argentina es sumamente restringida: se trata del mes de noviembre, y en particular, el Día de Acción de Gracias en Estados Unidos. El arándano representa en ese mes casi el 50% del total de las ventas al exterior de frutas frescas. (Infoberry No. 8)

Si bien no existen estadísticas oficiales de la producción de arándano a nivel mundial – lo que obedece a que la mayor parte es de origen silvestre - y a pesar de ser vendida a consignación –es decir al precio obtenido en el momento de la venta - las condiciones de mercado son en la actualidad favorables al sector productor, en función de la brecha existente entre la oferta y la demanda en el período de contra-estación.

Vale la pena explorar algunas de las características de este cultivo desde el punto de vista agronómico, para entender los elevados requerimientos que plantea a los agentes productivos agrarios.

El arándano pertenece al género *Vaccinium Sp*, de la familia de las Ericáceas. En Europa y América se cultiva el arándano alto (Highbush) y en menor medida el ojo de conejo (Rabbiteye). El período de desarrollo del fruto desde la floración es de 90 días para el primero y de 120 días para el segundo. El arándano alto es un arbusto perenne, de hojas caducas, que puede alcanzar alturas de hasta 2,5 metros, en tanto el ojo de conejo puede alcanzar los 4 metros, aunque se los mantiene por medio de podas en 1,5 a 2,5 m. Se trata de una especie que necesita acumular un período de frío para poder florecer y fructificar en forma pareja y abundante, pero éste varía según el tipo de variedad elegida.

Desde el punto de vista productivo se trata de un cultivo sumamente exigente. El suelo debe estar bien provisto de materia orgánica y ser suelto, libre de sales, ácido, lo cual puede requerir un constante agregado de azufre. La preparación previa demanda alrededor de nueve meses, primero se hace el estudio del suelo y del agua, de ser necesario se hacen movimientos para alivianar la tierra y se le

agrega materia orgánica y azufre<sup>20</sup>. Para facilitar el drenaje la plantación se efectúa sobre camellones, que se cubren con un plástico especial o aserrín de pino para mantener un buen nivel de humedad y el PH constante.

Siendo una planta propensa a deshidratarse por lo superficial de su sistema radicular, el riego debe ser de alta frecuencia y bajo caudal, lo cual se realiza a través de sistemas por goteo. Si bien tiene sus requerimientos de fertilización, no es exigente en nutrientes, e incluso es sensible a los excesos. El riego por aspersion es empleado en caso de ocurrencia de heladas, lo que es frecuente en las variedades tempranas. Asimismo se aconseja plantar casuarinas como cultivo rompevientos, e instalar un sistema de protección eléctrica para combatir las liebres y los zorros. Las cortinas mejoran el trabajo de las abejas que se consideran muy importantes en el arándano ya que favorecen la polinización cruzada. También puede ser necesaria la colocación de una malla de tela para impedir el ingreso de los pájaros. Algunas plantaciones con alto nivel de inversión incorporan asimismo malla antigranizo.<sup>21</sup>

El arándano requiere de una cuidadosa fertilización con nitrógeno y el combate químico y manual de las malezas. Ambas tareas se intensifican luego del período invernal, en el que la planta entra en receso. Se efectúan entre ocho y diez fumigaciones, aunque deben respetarse los tiempos de carencia para los diferentes productos que establece el eslabón comercial. Por otra parte, realizar podas dos veces al año es esencial para mantener la producción constante. Se trata de una actividad muy importante para la futura producción de la planta y requiere de mucha supervisión. En líneas generales, el tipo de cuidado requerido por el cultivo supone que las personas a su cargo tengan “el ojo entrenado”, es decir, sepan reconocer pequeños síntomas, y estén habituados al trabajo en explotaciones intensivas.

---

<sup>20</sup> Tanto las dificultades para el drenaje o la alcalinidad son limitaciones permanentes que pueden aconsejar descartar suelos para este cultivo.

<sup>21</sup> Estos criterios generales no implican que no existan controversias en relación al manejo, lo que es atribuido entre otros factores, a la escasez de investigaciones independientes y a la circunstancia de que el cultivo se encuentra en una etapa de fuerte expansión, lo que determina que los proveedores de insumos sean “jugadores de mucho interés económico”. (Daniel Moriconi,

Dados todos estos factores, la inversión requerida resulta sumamente elevada: Estimaciones efectuadas por asesores privados al momento del relevamiento la ubicaban en U\$S 10.000 la hectárea. Según los datos suministrados por la EEA Concordia del INTA para fines del 2002 y referidos a Entre Ríos, la implantación requería de U\$S 8.600 por hectárea durante el primer año (excluyendo el valor de la tierra). Los costos directos de producción, excluidos los gastos de comercialización, rondaban los U\$S 2.500 por hectárea por año en plena producción. (Cuadro 9)<sup>22</sup>

**Cuadro 9**  
**Costos de Implantación y producción de Arándanos en Entre Ríos**

**Costos de Implantación**

Dólar: \$ 3.6
Gas-oil: \$ 1.4
Superficie : 1 ha

	1	2	3	Totales
	U\$S/ha	U\$S/ha	U\$S/ha	U\$S
<b>1.- Costos efectivos</b>	<b>7,051.38</b>	<b>2,333.86</b>	<b>1,848.20</b>	<b>11,233.44</b>
Maquinaria	157.56	167.61	197.25	522.42
Mano de Obra	131.92	164.27	183.86	480.05
Enmiendas	588.00	196.00	0.00	784.00
Herbicidas	31.04	31.04	31.04	93.12
Fertilizantes	43.50	97.50	150.00	291.00
P. Terapéuticos	13.84	29.02	27.57	70.42
Valor de plantas	5,000.00	499.50	0.00	5,499.50
Estructura	948.91	948.91	948.91	2,846.74
Cosecha	0.00	164.33	273.89	438.22
Comercialización	0.00	0.00	0.00	0.00
Practicas culturales	136.61	35.67	35.67	207.96
<b>2.- Costos imputados</b>	<b>1,547.80</b>	<b>1,595.69</b>	<b>1,547.10</b>	<b>4,690.60</b>

Infoberry, No.8). Entre estos aspectos controversiales se destacan aquellos relativos a las variedades a emplear.

<sup>22</sup> Estimaciones más recientes hablan de cifras marcadamente superiores (entre U\$S 15.000 y 20.000 la implantación por hectárea).

Amortizaciones	566.64	566.64	566.64	1,699.91
Int. al capital fund. y Explot.	596.55	575.51	548.30	1,720.35
Int. de plantación	208.33	398.63	391.67	998.63
Intereses al cap. circ.	176.28	54.92	40.50	271.71
<b>3.- Costo Total (1+2)</b>	<b>8,599.18</b>	<b>3,929.55</b>	<b>3,395.30</b>	<b>15,924.03</b>
<b>4.-Ingresos Esperados</b>	0.00	3,132.52	4,780.77	7,913.30
<b>5.- Costo total Neto (3-4)</b>	8,599.18	797.03	-1,385.47	<b>8,010.74</b>

### Costos de Producción

Dólar: \$ 3.6

Gas-oil: \$ 1.4

Superficie : 1 ha

Edad de las plantas : 8 años

Variedad : O'Neil

Rendimiento 8.000 Kg/ha

1. COSTOS DIRECTOS	U\$/ha	%
<b>1.1 FIJOS</b>		
<b>1.1.1 Productos insumidos</b>	<b>329.52</b>	<b>6.71%</b>
Fertilizantes	186.50	
Herbicidas	31.04	
Productos sanitarios	111.98	
<b>1.1.2 Maquinaria</b>	<b>247.38</b>	<b>5.04%</b>
Riego	41.71	
Fertilización	0.00	
Herbicidas	65.87	
Pulverizaciones	107.39	
Prácticas culturales	32.40	
<b>1.1.3 Mano de obra</b>	<b>470.55</b>	<b>9.58%</b>
Riego	112.03	
Fertilización	0.00	
Herbicidas	7.33	
Pulverizaciones	8.25	
Control de Hormigas y roedores	6.67	

	Prácticas culturales	3.27	
	Podas	333.00	
	Raleos	0.00	
	<b>SUBTOTAL FIJOS</b>	<b>1047.45</b>	
<b>1.2</b>	<b>VARIABLES</b>		
<b>1.2.1</b>	<b>Cosecha</b>	<b>1511.11</b>	<b>30.76%</b>
<b>2.</b>	<b>COSTOS INDIRECTOS</b>		
<b>2.1</b>	Amortizaciones	567.00	
<b>2.2</b>	Interés Cap. Fundiario y de Explotación	805.00	
<b>2.3</b>	Interés Capital Circulante	32.48	
<b>2.4</b>	Gastos de estructura	949.00	
	<b>SUBTOTAL INDIRECTOS</b>	<b>2353.48</b>	<b>47.91%</b>
	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>4912.05</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: EEA Concordia del INTA, octubre de 2002

El elemento que más incide en la inversión son los plantines: La densidad recomendada es de 3.330 plantas por hectárea y cada plantín costaba al momento del relevamiento, entre 1.50 y 2.50 U\$S (el precio variaba según el proveedor y si incluía el pago de un royalty). El fuerte interés en el cultivo determinaba sin embargo que se requiriera su reserva con varios meses de antelación. Se trata además de un insumo de vanguardia: Algunas empresas realizan la propagación in-vitro del arándano. La certificación varietal que permite esta técnica resulta de vital importancia, dado que de las 100 variedades existentes de arándano a nivel mundial, no todas tienen la misma productividad y requerimientos.

Sin embargo, esta multiplicidad de variedades y su diferente carácter - temprano, medio o tardío - implica una cuidadosa decisión por parte del productor, en la que entran en juego no sólo aspectos agronómicos sino también comerciales,

pudiendo llevar a introducir cambios a pesar de que las plantas estén en plena producción.<sup>23</sup>

Una producción muy escasa se obtiene ya al primer año, aunque algunos técnicos aconsejan desflorar para que la producción sea más elevada en los años siguientes. Se obtiene la primera cosecha de carácter comercial al tercer año, pero el pico de producción se logra recién al sexto o séptimo año. Los rendimientos se ubican entre 8 y 10 toneladas por hectárea. La cosecha se realiza en periodos espaciados, en función de la progresiva maduración de la fruta. Cada planta se cosecha varias veces – en la zona objeto de nuestra investigación se reportan hasta 15 pasadas –.<sup>24</sup> Se trata de una actividad altamente demandante en mano de obra y en nivel de calificación de los trabajadores, por el cuidado con que debe ser seleccionada la fruta y manipulada en la cosecha, evitando quitarle su cerosidad característica. La higiene es fundamental, y se asegura con la vestimenta adecuada y el lavado de manos y uñas. Suelen ser preferidas las mujeres para las tareas de cosecha, acondicionamiento y empaque, tal como ocurre en otras producciones frutícolas en la Argentina.

La alta perecibilidad de los berries en general, supone un cuidado especial en las etapas de poscosecha y transporte (fundamentalmente, la necesidad de mantener las cadenas de frío y evitar los daños por golpes). Sin embargo, la cerosidad del arándano hace que su duración sea comparativamente mayor a la de los otros berries – se la estima en quince días, siempre que esté refrigerada –.

---

<sup>23</sup>Un productor nos decía que él se había inclinado por las variedades tempranas, a fin de aprovechar la ventana de oportunidad representada por los precios de noviembre, pero que a futuro el aumento de la competencia en el mercado de contra-estación podía implicar una ventaja de las variedades tardías, de menor precio pero también de menores costos de flete, ya que pueden ser transportadas por barco. (Entrevista, 2003, Caso No.19)

<sup>24</sup> Juan José Lanzelotti, Elio Lunazzi, Beatriz González de las Heras y Orlando Borlagno, *Evaluación de cultivares de arándano en la Pampa húmeda bonaerense*, 2005. La cosecha comienza alrededor del 25 de octubre y se prolonga hasta el 10 de enero.



En la etapa de empaque, los frutos pasan por diferentes niveles de frío, siendo descartados aquellos que no cumplen los requisitos exigidos para su exportación, ya sea en forma manual o con la ayuda de máquinas clasificadoras con cordones



plásticos. Son colocados en cubetas de entre 125 y 170 gramos según el mercado al que apuntan y luego en cajas precintadas (*pallets*). Son fumigados con bromuro de metilo en el caso de ser exportados a los Estados Unidos. En el aeropuerto Internacional de Ezeiza reciben inspección del SENASA; también están presentes técnicos del APHIS/USDA. El transporte por vía aérea a los mercados de destino permite aprovechar las mejores coyunturas de precio y ganar tiempo frente a la perecibilidad de la fruta, que se ve agudizada en función de la aplicación del bromuro de metilo; sin embargo, ello le agrega un costo importante a la comercialización (de aprox. 1,80 U\$S por kg.).

El incentivo está representado por la retribución a ser obtenida por los agentes que estén en las condiciones materiales y con la disposición a asumir el riesgo de esta producción: Para el 2002 se calculaba que una hectárea de arándanos podía llegar a un valor de exportación de U\$S 100.000 (tomando un rendimiento de 10 ton/ha, la del momento de máxima producción, y un precio de venta de U\$S 10 el kg.), mientras que una de trigo, alrededor de U\$S 300 y una hectárea de soja en grano, alrededor de U\$S 500. (Von Bernard y Obschatko, 2003)

Son relativamente pocos los agentes que intervienen en esta actividad en la Argentina, ya sea que se considere a productores, comercializadores o proveedores de plantines. La concentración es más marcada a nivel de la comercialización: En el año 2003 existían ocho comercializadoras, cuatro de las cuales manejaban volúmenes importantes, algunas de ellas se encuentran vinculadas a la distribución minorista en los mercados de destino.

**Cuadro 10: Principales empresas exportadoras de arándano. Año 2003**

Empresa	Total exportado	% de participación
NorthBay	116.250	32.0
Berries del Plata	86.268	23.8
Vergel	55.391	15.3
Tecnovital	51.131	14.1
SRI	29.293	8.0
Sunny Valley	13.994	3.8
Frutaazul	5.673	1.6
Blueberries	5.016	1.4
Total	362.976	100.0

**Fuente: Elaboración propia en base a Informe Frutihortícola No. 2003, Noviembre de 2004.**

Dentro de este conjunto de actores se destaca la empresa Biosidus. A través de su división en biotecnología vegetal, Tecnoplant, realiza la propagación in vitro del arándano y brinda asesoramiento en producción y comercialización. Está asociada con Vitalberry, uno de los principales exportadores de arándanos de Chile, y Etampo, una estancia productora de Monte, que posee planta de empaque. Esta sociedad, Tecnovital, establece convenios de exportación con varios productores, y se ocupa de toda la operatoria poscosecha. En la temporada 2004/2005 se convirtió en la principal exportadora de Argentina (con el 28% del total), articulándose con 50 proveedores a lo largo del país, lo que le permitía abastecer a sus clientes externos prácticamente en el 100% de lo que dura la temporada argentina. (Infoberry No.7)

En cuanto al sector productor, la reducida experiencia local en el cultivo llevó en los primeros tiempos al abandono de plantaciones.<sup>25</sup> Según la Cámara Argentina de Productores de Arándanos y otros Berries, a fines del 2001 existían 452 hectáreas implantadas en el país, de las cuales el 72% correspondían a la

<sup>25</sup> En este sentido la revista Acaecer indicaba: "Mucha gente se animó a incursionar en esta nueva alternativa, pero lamentablemente sin los soportes técnico-comerciales básicos como para alentar su desarrollo, circunstancia que determinó que la gran mayoría de las plantaciones se encuentren hoy muy deterioradas y en algunos casos ya abandonadas". (No. 247, febrero de 1997)

provincia de Buenos Aires y el 17% a Entre Ríos. La mayor parte de las plantaciones bonaerenses se concentraban en la zona norte y oeste.

En el año 2005, con 1.852 hectáreas implantadas, la participación de Buenos Aires se redujo al 45%, incrementándose la de Entre Ríos con el 39%. El establecimiento de explotaciones en esta provincia, varias de las cuales son de tamaños importantes (se ubican en torno a las 40- 50 hectáreas implantadas) se vio fuertemente estimulado por la modificación de la paridad cambiaria a partir de enero de 2002. Las explotaciones se ubican en la sub-región del río Uruguay (preferentemente en el departamento de Concordia), favorecidas por las condiciones físicas del área: la disponibilidad de suelos profundos y sueltos, con un PH ácido y baja conductividad eléctrica, y de un clima que asegura la cantidad de horas de frío necesarias para la floración. Por otra parte, la época del año en la que se cosecha la fruta, coincide con la de mayor demanda en Estados Unidos. (Infoberry, No. 4)

Sin embargo, cabe señalar que las estimaciones referidas a superficie implantada provienen de fuentes privadas (las cifras censales, correspondientes al año 2002 resultan insuficientes, dado que la mayor expansión ocurrió con posterioridad a la fecha del relevamiento). Particularmente difícil es conocer el número real de productores, debido a la conformación de sociedades y la participación de algunos agentes en más de una sociedad.

Un aspecto a destacar es que la presencia de fuertes inversiones en Entre Ríos cambiará profundamente las reglas de juego imperantes en la etapa comercial, afectando al conjunto del sector productor y tornando todavía más necesarias las estrategias para aumentar la escala, de manera de poder negociar mejor con las empresas comercializadoras.

Otro factor que incidirá en la determinación de las condiciones en que se desenvuelve la actividad en el mediano plazo, es el grado de integración vertical de los agentes. Se destaca por un lado la conformación de sociedades entre viveristas (productores de plantines) y productores. También se verifican situaciones en las que éstos se asocian para comercializar su producto y

eventualmente, el de terceros, así como la integración “hacia atrás” de algunas empresas comercializadoras, a través de la compra de unidades productivas y el establecimiento de contratos de venta con los productores, de manera de garantizarse un volumen mínimo de fruta. Algunas de estas empresas también venden los plantines y prestan asesoramiento técnico, y han comenzado a “atar” la venta de este insumo crítico a la firma de un contrato de comercialización a varios años, generando productores “cautivos”. De esta manera inciden en la configuración de varios mercados: el de los insumos y el de compraventa de la fruta.

Este aspecto, como veremos más adelante, tiene implicaciones sobre los contornos del proyecto asociativo de los productores estudiados, en tanto éste no puede ser definido sin tener en cuenta la asimetría - actual y futura - con estos actores. Por otro lado, las modalidades de cuasi-integración vertical previamente mencionadas de alguna manera “entremezclan” los intereses de los agentes, pudiendo dificultar la conformación de organizaciones de interés con demandas diferenciadas según la posición ocupada en la cadena.

Por otro lado, un actor relevante y a la vez difuso es el mercado externo. En él existen “convenciones” ligadas a la inocuidad - el cumplimiento de los tiempos de carencias en materia de fumigaciones, el bromurado para garantizar la ausencia de la mosca de los frutos en el caso de la producción exportada a los Estados Unidos -.<sup>26</sup>

Otras convenciones están ligadas a la “calidad” específica del producto. En Estados Unidos, los estándares de calidad del arándano fresco fueron revisados el 1/1/95 por el Código Federal de Regulaciones de ese país, mientras que los procedimientos de inspección de calidad, empaque, rotulado, temperatura, tamaños y defectos fueron renormalizados por la Fresh Products Branch,

---

<sup>26</sup> En este terreno, la Cámara de Productores de Arándanos y otros Berries suscribió en febrero del 2004 un acuerdo con el SENASA, la Estación Experimental Obispo Colombes de Tucumán, la EEA del INTA Concordia y la Universidad de Luján para demostrar científicamente que el arándano no es huésped de este insecto, lo que se presenta como estratégico a mediano plazo cuando el bromurado esté prohibido. Existe asimismo una propuesta del Aphis-USDA (organismo de Estados Unidos equivalente al SENASA) de eliminar el requisito de la fumigación en el caso de la producción argentina.

dependiente del USDA en junio de 1996. En general estas normas regulan la categoría de calidad, según una serie de condiciones preestablecidas para alcanzar las tipificaciones U.S No. 1, 2 y 3 y Unclassified.

Para ser exportados a Estados Unidos, los frutos deben tener un tamaño mínimo de 11 mm., color, madurez y ausencia de daños. Deben asimismo cumplir los requerimientos establecidos en materia de fumigaciones. Es de señalar que hoy existe cierto nivel de trazabilidad en esta producción, pero se prevé que habrá que incrementarlo en el futuro.

Otras convenciones, más novedosas, están ligadas a las buenas prácticas agrícolas. En este sentido, algunos supermercados europeos líderes que integran la asociación Eurep (Euro Retailer Group) demandan la certificación de cumplimiento de la norma GAP (Good Agricultural Practices), lo que supone poder afrontar el costo de la certificación, tanto lo que refiere propiamente al pago del servicio como las inversiones en mejoras y capacitación del personal que supone. La cadena de supermercados Tesco, de Inglaterra, posee su propio estándar (Nature Choice), que presenta exigencias mayores. La adopción de estas normas presentaría como ventaja una reducción en los costos de transacción con la gran distribución, ya que su cumplimiento en teoría aseguraría la colocación del producto.

El Eurepgap se basa en los principios de trazabilidad, de prevención y análisis de riesgos (a través de HACCP) y de agricultura sustentable, mediante el manejo integrado de plagas y el manejo integrado de cultivos.<sup>27</sup> Implica llevar un sistema de registros, para poder demostrar que todas las actividades en torno a la producción cumplen la norma de referencia.

Un análisis comparativo sobre diferentes estándares (Compés López, 2002) revela sin embargo que el conjunto de ellos es exigente en la protección de suelos agrícolas y en la inocuidad de los alimentos, pero que el nivel de exigencia

---

<sup>27</sup> Los aspectos fundamentales que contemplan las normas Eurepgap son: *Higiénicos*, para evitar la contaminación y asegurar la inocuidad de los alimentos; *Trazabilidad*, *Técnicas de producción* (uso controlado de agroquímicos para minimizar los impactos de los residuos en los alimentos, el hombre y su entorno), *Sociales*, enfocados a un ambiente de trabajo adecuado a las necesidades laborales y sanitarias de los trabajadores y *Protección del medio ambiente*.

es menor en lo relacionado con la protección de la biosfera, atmósfera y aguas subterráneas, las prácticas para la conservación de recursos naturales y la salud laboral. En relación al Eurepgap el mismo trabajo señala que éste es muy completo pero menos preciso que otros, ya que deja más flexibilidad en su aplicación a los técnicos que realizan las auditorías.

A mediano plazo, con la disponibilidad de mayor volumen de fruta en contra-estación, se prevé asimismo la diferenciación de la fruta por variedades y tamaño. En este sentido, fuentes del SENASA consultadas consideran que el crecimiento de las exportaciones de arándano debería impulsar el desarrollo de una reglamentación específica para esta fruta.

En conclusión, si bien la unidad económica del cultivo de arándano fue estimada al momento del relevamiento en cinco hectáreas implantadas, de las consideraciones anteriores surge que el grado de inversión requerida para ponerlas en producción, así como el "piso" establecido para la comercialización del producto constituyen en los hechos, una importante *barrera a la entrada* en la actividad, lo que incide fuertemente en el perfil de los agentes sociales agrarios en condiciones de encararla, tema que desarrollaremos en el Capítulo V.

## CAPITULO IV

### EL ÁREA SELECCIONADA PARA EL ESTUDIO

En este apartado presentaremos algunos rasgos contextuales del área donde se focalizó el trabajo de investigación que sirvió de base a la presente tesis, el partido de Mercedes de la provincia de Buenos Aires. Emplearemos para ello datos secundarios (provenientes del Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 1991 y 2001 y del Censo Nacional Agropecuario 1988 y 2002), así como información que surge de las fuentes documentales consultadas y las entrevistas a informantes clave realizadas.

El partido de Mercedes forma parte de la denominada "zona perimetropolitana", línea de contacto entre el núcleo dinámico fuertemente industrializado del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) y el interior bonaerense, con un crecimiento de la población tendencialmente decreciente, con períodos intercensales de estancamiento.

Su buena comunicación y cercanía a Buenos Aires, la concentración de la población en su ciudad cabecera, de tamaño intermedio, y un perfil productivo signado por la preeminencia de las actividades terciarias, muestran un partido de características *rur-urbanas*. Sin embargo, si bien la actividad agropecuaria muestra un reducido papel en la generación de empleo, incide en el dinamismo económico del partido en función de sus eslabonamientos con actividades conexas.

A nivel sectorial el perfil productivo es mixto; predomina la actividad ganadera de cría y tambo, desarrollándose el cultivo de granos en las zonas aptas del partido y la fruticultura en lo que se conoce como "zona de quintas". Como gran parte de los partidos de la región pampeana, ha experimentado una marcada subdivisión de sus predios. Aquellos cercanos a las localidades y a las vías de comunicación rápida poseen un potencial inmobiliario y recreacional, dando lugar a quintas de fin de semana y emprendimientos de turismo rural fundamentalmente destinados a residentes de la ciudad de Buenos Aires. Inclusive una pequeña localidad rural

del partido – Estación Jorge Born, más conocida como Tomás Jofré - presenta un fuerte dinamismo, a partir de varios restaurantes de campo que reciben una marcada afluencia de público durante los fines de semana, la que se estima entre 800 y 1000 personas.

En las páginas que siguen, el análisis apunta a identificar el conjunto de condiciones – físicas, de localización, institucionales - que facilitaron el surgimiento de actividades productivas no tradicionales en el área analizada.

#### ***4. 1 La conformación del partido de Mercedes y los intentos de construir una región***

El origen del actual partido de Mercedes data de 1752, momento en que se organizaron las compañías de blandengues con vistas a contener las invasiones indígenas. Una de ellas fue destinada al paraje conocido como “Laguna Brava”, más allá del pago de Luján. En 1779 se ordena el traslado de la misma a un sitio cercano, donde hoy se levanta la ciudad de Mercedes.

Al año siguiente comenzó a formarse un núcleo de población en su entorno. El crecimiento adquirido determinó que fuera declarada parroquia, independiente de la de Luján, constituyéndose éste en el primer hito hacia su autonomía política, la que se produce en 1812, con el nombre de partido de la guardia de Luján. Otra circunstancia que coadyuvó a la importancia del área fue el hecho de ser declarada asiento de la comandancia de la frontera con los indios en el territorio bonaerense.

En 1854, debido a la lugareña Virgen de la Merced, la “Guardia de Luján” cambió su nombre por el de “Villa de Mercedes”. En lo que autoridades se refiere cabe señalar que hasta 1821 actuaron los cabildos y alcaldes de hermandad, siendo en dicho año suplantados por la justicia ordinaria letrada y la de paz. La primera comuna se instaló en 1857. La existencia primitiva del partido fue reducida en



1845 y 1864, para dar lugar a la formación de Chivilcoy y Suipacha. Tiene actualmente una superficie de 104.158 hectáreas, limitando con este último partido y los de Luján, Navarro y San Andrés de Giles.

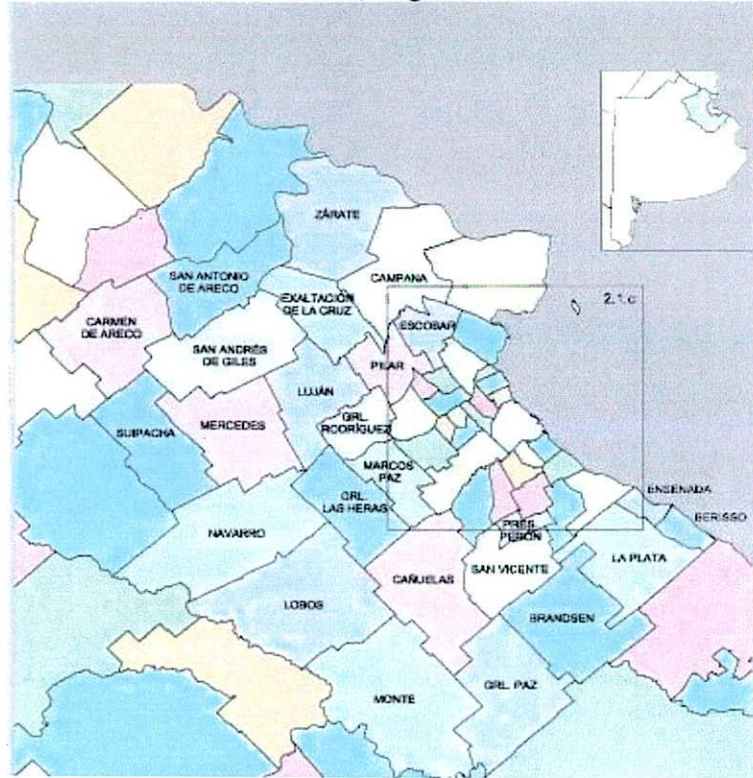
El partido se ha ido afianzando como un punto estratégico dentro de la provincia de Buenos Aires, a partir de la presencia de organismos públicos de alcance regional, provincial y/o nacional (Tribunales, Penitenciaría, Policía Federal y provincial, Gendarmería, IDEB, etc.), y de instituciones del sector privado que también presentan alcance regional (bancos, por ejemplo).

Algunas instituciones locales se esfuerzan por lograr una proyección que supera los estrictos límites administrativos del partido. Ello se verifica en el siguiente texto producido por la Cámara Económica Mercedina (1997):

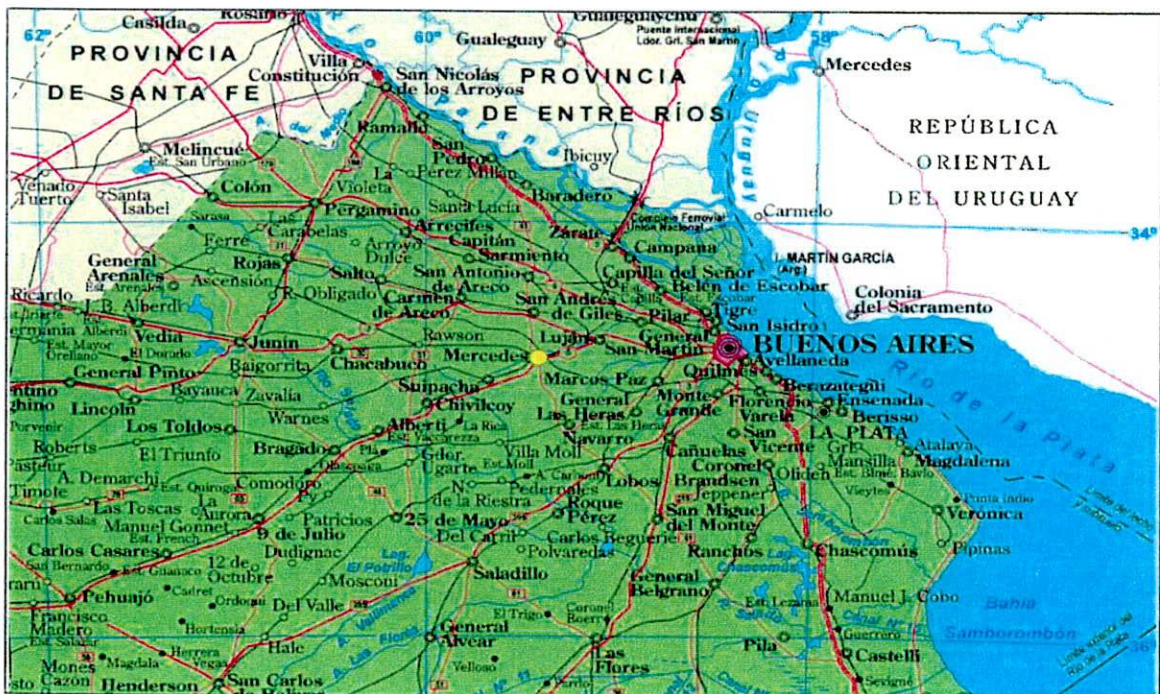
*"Nos encontramos entonces ante una región con grandes ventajas comparativas que sobresale por sus potencialidades, recursos, calidad de vida y ubicación geográfica. Una región con identidad propia, desde la que se ofrece un cálido hábitat, una sólida economía para la producción y los servicios y una concreta experiencia institucional para llevar a cabo diversos y promisorios proyectos de inversión."*

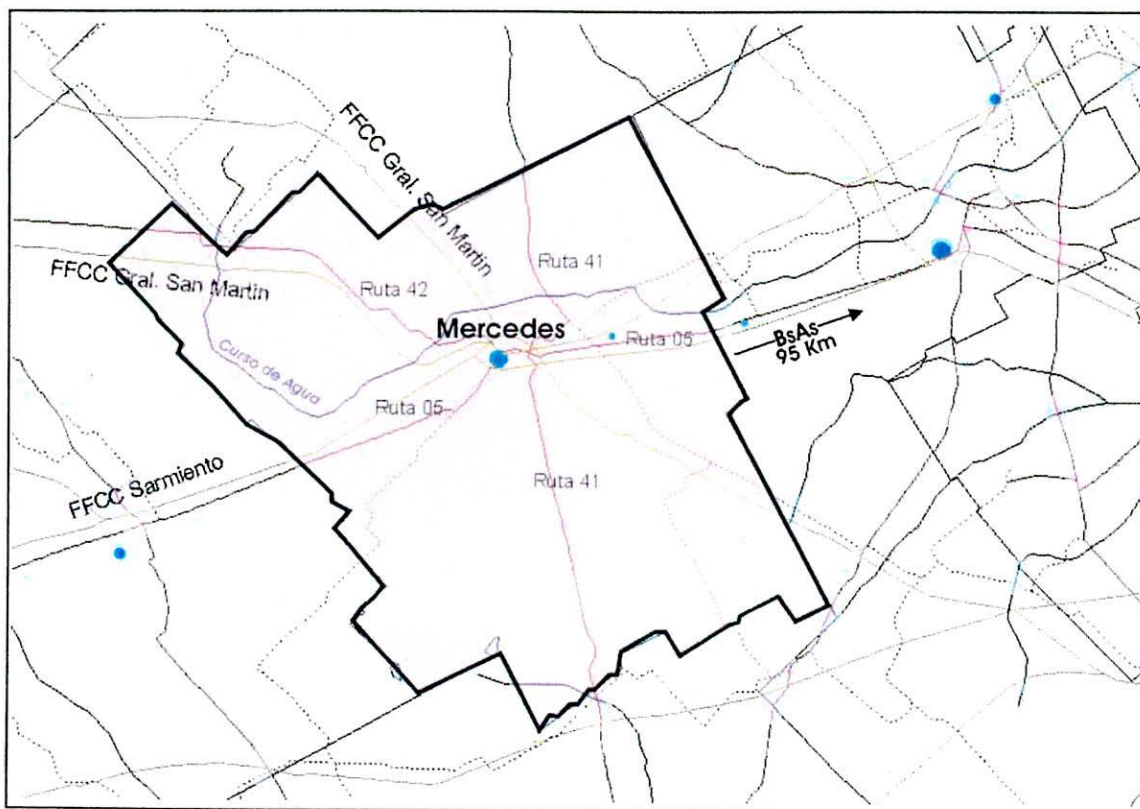
Referentes locales procuran posicionar el lugar como núcleo estratégico. Destacan en este sentido, su ubicación (a 100 km. de la ciudad de Buenos Aires y cercano al aeropuerto internacional de Ezeiza y al complejo Zárate-Brazo Largo que la conecta con el Mercosur), su infraestructura (– la ruta nacional 5 que es autopista en el tramo Buenos Aires-Luján y la ruta provincial 41 –, tres líneas ferroviarias, varios centros sanitarios y educacionales) y la existencia de una política local de apoyo al sector productivo.

Mapa No. 1 y 2. Ubicación del partido de Mercedes en la provincia de Buenos Aires, Argentina



Fuente: INDEC, 2001





**Mapa N° 3. Cursos de agua, red vial y ferroviaria del partido de Mercedes**

#### ***4.2 El perfil institucional del partido***

Mercedes muestra un perfil institucional relativamente rico, por la presencia de distintas organizaciones de apoyo a la producción y otras organizaciones no gubernamentales. Sin embargo, en la mayoría de los casos existe escasa participación al interior de las organizaciones, o aportes para el sostenimiento de las mismas. Esta temática será profundizada en el Capítulo VI, ya que la cuestión asociativa constituye un elemento diferenciador de los productores estudiados.

En relación al sector agropecuario, la Sociedad Rural Regional de Mercedes, fundada en 1946, agrupa a unos 140 productores "activos", es decir que mantienen a la entidad con su aporte. Sin embargo, en opinión de su presidente,

En ese marco debe leerse la integración del partido al corredor productivo denominado "Municipios al Mercosur", junto con los partidos de Suipacha, Navarro, Luján y San Andrés de Giles y los partidos de Cañuelas, Las Heras, Marcos Paz y General Rodríguez. La creación de estos corredores productivos por parte del gobierno provincial apuntó a fortalecer el desarrollo socio-económico de las regiones provinciales a través de la asistencia para la implementación de proyectos, el diseño de un sistema informativo actualizado y la organización de jornadas regionales para la definición de políticas productivas. Los corredores están integrados por municipios, cámaras industriales, agropecuarias, comerciales y otras entidades de la sociedad civil de cada región. A pesar de que a partir de estos elementos podría visualizarse a los corredores como cimientos de procesos de desarrollo local, su creación fue producto de una decisión política, careciendo, en la mayor parte de los casos, de una "identidad" regional que los respalde y les de fuerza en los hechos.<sup>28</sup>

De allí que sea difícil pensar en un proceso de *institucionalización de la región* considerada (Soja, 1991) teniendo en cuenta que coexisten diferentes planos: uno, el de los partidos que integran el corredor, a los que corresponden determinados límites jurisdiccionales y autoridades (intendentes, consejos deliberantes), y otro, el del corredor propiamente dicho, en el que se verifica la presencia de instituciones de incumbencia regional, gran parte de las cuales se encuentran ubicadas en el partido de Mercedes.

---

<sup>28</sup> Nos señalaba el Secretario de Producción y Planeamiento de Mercedes: "De los ocho corredores que se habían creado en la provincia se desactivaron seis. Hay dos que están funcionando y uno de ellos es el nuestro. (...)Tenemos proyectos productivos, turísticos y de medio ambiente que van a ser regionales". (Entrevista, 2004, Inf. Clave No.7)

560 serían los registrados como productores ganaderos y que se verían beneficiados con su acción. Los temas que más le preocupan como entidad son la inseguridad y la "presión" impositiva. (Entrevista, 2004, Inf. Clave No. 8) Según el conjunto de informantes consultados, la Sociedad Rural representa a los ganaderos y propietarios de campos.

En su sede funciona la delegación local del SENASA y de la Unión Argentina de Trabajadores y Estibadores (UATRE), la Agencia de Extensión del INTA y la policía rural. La convergencia de todas estas instituciones, que tiene como objetivo facilitar diversas gestiones de los productores, fue una iniciativa de la Sociedad Rural y considerada un logro por su presidente, que también propició que la oficina de guías de la municipalidad se trasladara a la entidad, aunque sin éxito. La S.R. lleva registros del pedigree de los bovinos de raza y realiza una Exposición Rural una vez al año.

Con respecto a las cooperativas de productores, en el 2004 estaban funcionando dos cooperativas apícolas y la cooperativa frutihortícola Grupo Arándanos Mercedes, conformada en el 2001.

Por su parte, la Cámara Económica Mercedina, fundada en 1953, representa a las actividades de comercio, industria, servicios y turismo. En ella funcionan un servicio de mediación y cobranzas, la Fundación Exportar, y el Instituto de Desarrollo Bonaerense (IDEB), a través del cual se presentan proyectos ante las líneas de crédito provinciales. Este Instituto también desarrolla actividades de capacitación en asociativismo y brinda espacio físico para la realización de reuniones. En opinión de varios de los productores que se desempeñan en actividades no tradicionales, la Cámara tiene un carácter dinámico que la diferencia de otras instituciones locales, y como veremos posteriormente, tuvo incidencia en el desarrollo del arándano en el área analizada.

El gobierno local, por su parte, ha mostrado la continuidad desde el advenimiento de la democracia en 1983 del mismo partido político – el Justicialista –, y en particular, del mismo intendente, siendo a fines del 2003 reemplazado por una figura más joven, perteneciente al mismo partido. Desde el punto de vista del organigrama institucional, por razones presupuestarias las originalmente

secretarías de Producción y Planeamiento fueron fusionadas en una misma dependencia, con competencias tan vastas como la habilitación de establecimientos comerciales e industriales, la gestión de programas que funcionan en la órbita del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, y el desarrollo de acciones locales de fomento productivo.

En relación a otras instituciones estatales, cabe mencionar a las educativas. En zona cercana a la ciudad de Mercedes funciona la Escuela Agrotécnica Hugo Miatello, que encara diversas acciones de desarrollo local. Su alumnado posee un perfil urbano o sub-urbano, a diferencia del Centro Educativo para la Producción Total (CEPT) No. 4, que atiende a hijos de asalariados rurales vinculados a las actividades agrarias “tradicionales” de la zona –tameras o ganaderas -.

En el CEPT existe un programa de desarrollo local basado en el autoconsumo y el mejoramiento de la producción en general. En la visión del gobierno local, *“el CEPT cumple una función social muy importante, ya que trae muchos reclamos de la familia rural.”* (Entrevista a Inf. Clave No.7, 2004).

#### **4.3 Características demográficas del partido**

Mercedes experimentó un crecimiento poblacional del 8% en el período 1991-2001, pasando la población de 55.613 a 59.870 habitantes. El 86,8% de esta población es urbana y vive en la ciudad de Mercedes. Existen asimismo dos localidades rurales, una de las cuales creció fuertemente en el período intercensal; la otra recibe un número importante de visitantes durante los fines de semana, en lo que se ha dado en llamar “turismo gastronómico”. Sin embargo, la población rural en su conjunto ha disminuido, tal como ocurre en otras áreas, en función de la reducción verificada en la población dispersa.

**Cuadro 11: Evolución de la población en localidades del partido de Mercedes**

Localidad	1991	2001
Mercedes	47.797	51.967
Gowland (incluye Agote)	519	1.288
Tomás Jofré	147	153

**Fuente: Censos Nacionales de Población, Hogares y Vivienda 1991 y 2001**

La densidad del partido es baja en relación al vecino partido de Luján (57 habitantes por km<sup>2</sup>) pero bastante más elevada que el lindante San Andrés de Giles. La población rural del partido se ocupa principalmente en actividades terciarias, en un porcentaje más significativo que en los restantes partidos de la provincia de Buenos Aires (Cuadro 12). Si bien el 68,4% de los ocupados en la actividad agraria en el 2001 tenían residencia rural, la población rural que declara como ocupación principal a la actividad agraria mostró un llamativo descenso en la última década, tanto en términos absolutos como relativos: Pasó de 1522 a 822 personas, y de representar el 46% de la población rural ocupada, a sólo el 31%.

**Cuadro 12: Ocupación de la población rural por ramas de actividad**

	Total de ocupados	% en Rama Primaria	% en Rama Secundaria	% en Rama Terciaria	% Otras
Mercedes	2633	31	19	48	2
Resto de Bs. As.	169.231	49	11	37	3

**Fuente: Elaboración propia en base a reprocesamientos especiales del Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001, DDA-SAGPyA.**

La agricultura muestra mayor capacidad para retener a los jefes de hogar en relación a los restantes miembros y a los masculinos por sobre los femeninos. En efecto, de los 822 ocupados en esta actividad en el medio rural, el 71,35 son

Censo Nacional Agropecuario 1988 y 2002, Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

### **Otras Fuentes**

Informes de la Cámara Argentina de Productores de Arándanos y otros Berries, años 2004 y 2005.

Revista Infoberry, Números 1 al 8, años 2004 y 2005.

Material aparecido en Internet referido a producciones no tradicionales y al arándano (período 1994-2004).

Artículos periodísticos aparecidos en diarios "Clarín", "La Nación", "La Razón".



jefes de hogar y el 86% son varones. Esto se vincula con las actividades predominantes en el partido, fundamentalmente de tipo extensivo. (ver punto 4.4) En el caso de la población urbana, un escasísimo porcentaje de los ocupados – 2%- se desempeña en actividades agropecuarias. En este caso se mantuvo la participación alcanzada en 1991, a pesar de que en términos absolutos disminuyó también el número de ocupados, pasando de 507 a 379 personas. Aquí se repite el fenómeno de ocupación en esta actividad por parte de los jefes de hogar (constituyen el 69% de la población urbana ocupada en agricultura), acentuándose el carácter fundamentalmente masculino de la ocupación agropecuaria: sólo el 4,5 % de los ocupados son mujeres.

Con respecto a la categoría ocupacional de la población ocupada en agricultura, encontramos que en aquellos residentes en áreas rurales, la categoría predominante es la asalariada, seguida muy a lo lejos por la de trabajadores por cuenta propia y la de empresario, un esquema semejante al encontrado en el resto de la provincia de Buenos Aires. (Cuadro 13)

**Cuadro 13: Categoría ocupacional de la población rural ocupada en agricultura**

	Total de ocupados	% Patrón	% Trab. por Cuenta propia	%Asalariado	% Trab. Familiares
Mercedes	822	9,2	17,2	69,1	4,5
Resto de Bs. As.	82517	12,7	16,6	64,3	6,4

**Fuente: Elaboración propia en base a reprocesamientos especiales del Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001, DDA-SAGPyA.**

En cambio, en la población residente en áreas urbanas ocupada en agricultura, si bien siguen predominando los asalariados, se incrementan los patrones y en forma notable, los trabajadores por cuenta propia, lo que diferencia la situación del partido de la vigente en el resto de la provincia.

**Cuadro 14: Categoría ocupacional de la población urbana ocupada en agricultura**

	Total de ocupados	% Patrón	% Trab. por Cuenta propia	%Asalariado	% Trab. familiares
Mercedes	379	15,6	33,2	48,3	2,9
Resto de Bs. As.	68.776	14,4	5,5	57,0	3,4

**Fuente: Elaboración propia en base a reprocesamientos especiales del Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001, DDA-SAGPyA.**

En síntesis, en las áreas rurales encontramos que los ocupados en agricultura son mayormente jefes de hogar en la condición asalariada; mientras que en las áreas urbanas, si bien también predominan los jefes, éstos se distribuyen de manera más homogénea entre las categorías de asalariado y de trabajador por cuenta propia. La disminución de la población rural del partido estaría mostrando la necesidad de generar actividades demandantes de mano de obra, que contribuyan a su retención en el medio.

#### **4.4 El perfil en materia productiva**

La fuerte presencia de organismos públicos en la ciudad de Mercedes, y especialmente, el peso del sector terciario en su economía (por citar algunos datos, el 24% de las personas que trabajan son empleados públicos, y el 59,1% del PBI proviene del sector terciario<sup>29</sup>), han condicionado un fuerte perfil *administrativo* del partido.

*“Mercedes es una ciudad de empleados, hay muy poca producción. En industria estaba Dupont, la fábrica San Martín, que era muy importante, se ha reducido en un porcentaje muy alto. A nivel docente están todos los ciclos secundarios, tanto de gestión privada*

*como pública, al ser sede de unidad penitenciaria hay muchísima gente trabajando, al ser asiento de tribunal zonal de la provincia la cantidad de gente que trabaja es mucha, y todo lo que gira alrededor, llámense estudios jurídicos y escribanías, a eso súmele los bancos, terminamos en una ciudad de empleados, no hay producción, no hay ingresos genuinos". (Entrevista, 2004, Inf. Clave No. 11)*

Por otro lado, el sector secundario genera un 33% del PBI, y el sector primario, un 8%, aunque son varias las actividades de servicios vinculadas a éste. El crecimiento de la actividad industrial en el partido se verificó al compás del desarrollo del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones, con una lenta expansión entre 1908-1914 y 1947, y una aceleración posterior que se verifica en las cifras de 1954. El Censo de 1963 muestra el momento en que las actividades industriales logran su mayor crecimiento, para iniciarse luego una brusca caída del número de establecimientos entre 1974 y 1985. El Censo Económico efectuado en 1994, indica estabilidad en el número de establecimientos industriales, que totalizan 160. Se consigna en esa fecha, la existencia de 2.210 puestos de trabajo en el sector.

Sin embargo, los datos provenientes de los informantes clave consultados hacen hincapié en que la actividad industrial ha sido fuertemente expulsora de mano de obra durante los noventa<sup>30</sup>, buscándose, desde el gobierno local, canalizarla hacia microemprendimientos productivos rentables, entre los cuales se encuentran los de base agraria.

El sector agropecuario también ha disminuido su capacidad de retener trabajadores, reflejando la situación existente a nivel del país: En efecto, en el partido los ocupados en este sector pasaron de constituir el 9.8% de los trabajadores en 1991 a sólo el 6,2% en el 2001.

---

<sup>29</sup> El dato del PBI corresponde a 1986, último año en que fue calculado a nivel del partido; el dato referido a empleados públicos corresponde al Censo de Población, Hogares y Vivienda 2001.

<sup>30</sup> Las empresas de mayor importancia en la década del '90 eran Dupont (textil), Effem (alimentos para mascotas y confites), Internacional Dina (camiones), San Martín (metalúrgica) y La

A nivel sectorial se destaca la preeminencia de la ganadería – en 1988 representaba el 68.8% del Valor Bruto de Producción-. Mercedes ha sido incluida dentro de la zona ganadero-agrícola del centro-norte bonaerense, que constituye la sección norte de la clásicamente denominada zona de abasto. (Barsky, A., 1997) Dicha zona constituye la transición entre la zona agrícola-ganadera del norte bonaerense y sur santafesino y la zona ganadera del noreste bonaerense, donde la ganadería de cría y el tambo del abasto bonaerense aparecen mucho más puros.

Por las características de sus suelos se ubica dentro de la pampa ondulada baja, transicional entre la pampa ondulada alta y la pampa deprimida. (Moscatelli, 1991) El clima es templado-húmedo. El partido es atravesado por el Río Luján, con desembocadura en el delta del Paraná. Las características del suelo y clima varían según zonas (SAGYP- INTA, 1986): Al noreste del partido, lindando con Luján y San Andrés de Giles, la aptitud es predominantemente agrícola. Se trata de suelos profundos, provistos de materia orgánica, neutros, bien drenados, con buena disponibilidad de nutrientes minerales, desarrollados en terrenos relativamente altos, de pendientes suaves y con adecuadas precipitaciones.

La zona central (faja vinculada al río Luján) es de aptitud ganadera semi-intensiva y/o extensiva. Estas áreas permiten una receptividad mayor a 0.20 U.G/ha, siendo la producción bovina de cría, recria y/o ovina, la más importante. Comprende tierras con muy severas limitaciones del suelo y/o clima que las hacen no aptas para cultivos de cosecha y que restringen la implantación de pasturas cultivadas.<sup>31</sup>

Al sur y suroeste, limitando con Navarro y Suipacha, la aptitud es ganadero-agrícola, tiene condiciones que permiten una producción principalmente bovina - invernada, tambo, recria -, básicamente sobre pasturas cultivadas plurianuales y

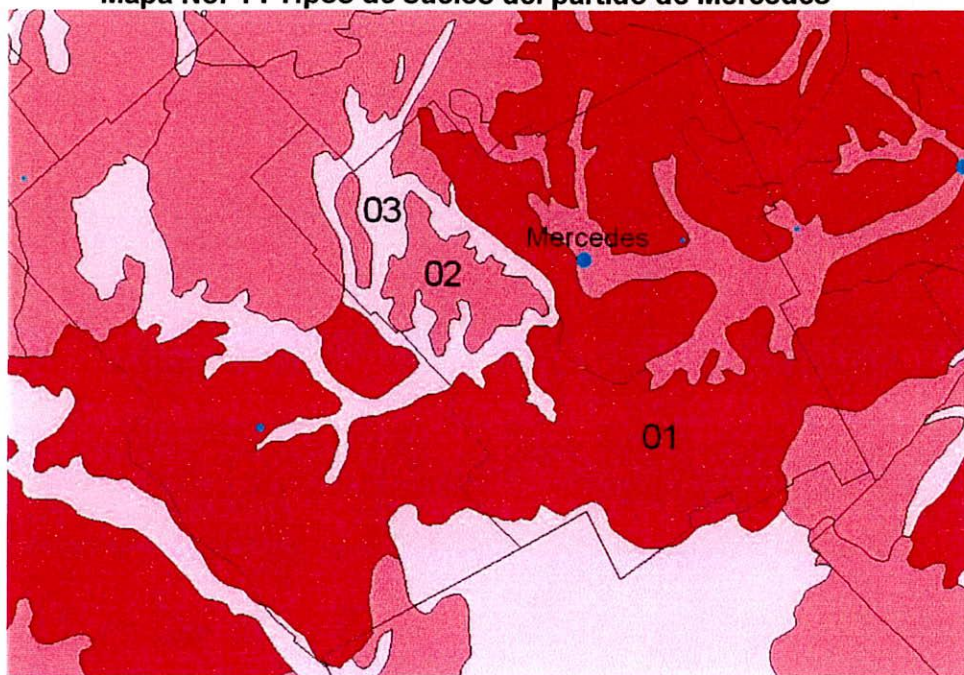
---

Serenísima (lácteos). En el 2002 cerró una de las plantas de Dupont, y en el 2003, otra, generando un fuerte impacto a nivel local.

<sup>31</sup> Condiciones de drenaje imperfecto, escasa profundidad efectiva, peligro de anegamiento frecuente, relieve fuertemente ondulado, erosión hídrica y/o eólica severa, alcalinidad sódica y/o salinidad moderada, son algunas de las características que pueden afectar a estas tierras.

verdeos, en rotación con ciclos cortos de cultivos de cosecha adaptados al clima y al suelo.<sup>32</sup>

**Mapa No. 4 : Tipos de suelos del partido de Mercedes**



Referencia	Suelo	Características
01	Orden: Molisol; Suborden: Udol Textura Franco limosa	Loma; Bien drenado
02	Orden: Molisol; Suborden: Albol Textura Franco limosa	Planicie; Imperfectamente drenado
03	Orden: Alfisol; Suborden: Acualt Textura Franco limosa a franca	Plano aluvial; pobremente drenado

**Fuente: Atlas del INTA**

Los suelos sin limitaciones para la agricultura ocupan el 15,4% de la superficie agropecuaria total (16.200 hectáreas). Aquellos caracterizados como de aptitud agrícola-ganadera, que permiten cultivos de cosecha alternando con pasturas implantadas, ocupan 19.000 hectáreas, es decir el 18,1% del total. Los suelos

<sup>32</sup> Las limitaciones de estas tierras están dadas por la severa erosión, peligro de anegamiento, baja disponibilidad de nutrientes, alta probabilidad de sequías que disminuyen acentuadamente los rendimientos de los cultivos, escasa profundidad, drenaje deficiente, salinidad y/o alcalinidad.

con aptitud ganadera de cría ocupan 27.000 hectáreas, representando el 26%. El resto de la superficie agropecuaria (40,7%) tiene aptitud ganadero-agrícola, permite ciclos cortos de cultivos de cosecha, pero la calidad de los suelos restringe la selección de los cultivos y/o requiere de la aplicación de prácticas de conservación y manejo del suelo y de agua para mantener su nivel productivo.

A pesar de la importancia que adquiere la ganadería en el partido, presente en el 80% de las explotaciones, los datos revelan un marcado incremento de los cultivos anuales. Pasaron de ocupar 13.263 hectáreas en 1988 a 17.496 en 2002, representando el 54,3% de la superficie implantada (Cuadro 15). Se destaca el incremento de la superficie con cereales y oleaginosos, que pasó de 12.797 a 17.447 hectáreas. Esta expansión ocurrió básicamente a costa de las forrajeras perennes, que disminuyeron en 6.308 hectáreas.

**Cuadro 15: Superficie en explotaciones agropecuarias por tipos de uso del suelo**

	Sup. Total	Sup. Implantada	Sup. Cultivos anuales	Sup Cultivos perennes	Sup. Forrajeras anuales	Sup. Forrajeras perennes	Sup. con bosques y/montes	Otros cultivos	Otros usos
1988	91.578	35.325	13.263	517	4.767	15.826	268	685	56.253
2002	82.472	32.168	17.496	135	3.739	9.518	746	534	50.304

**Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Nacional Agropecuario 1988 y 2002**

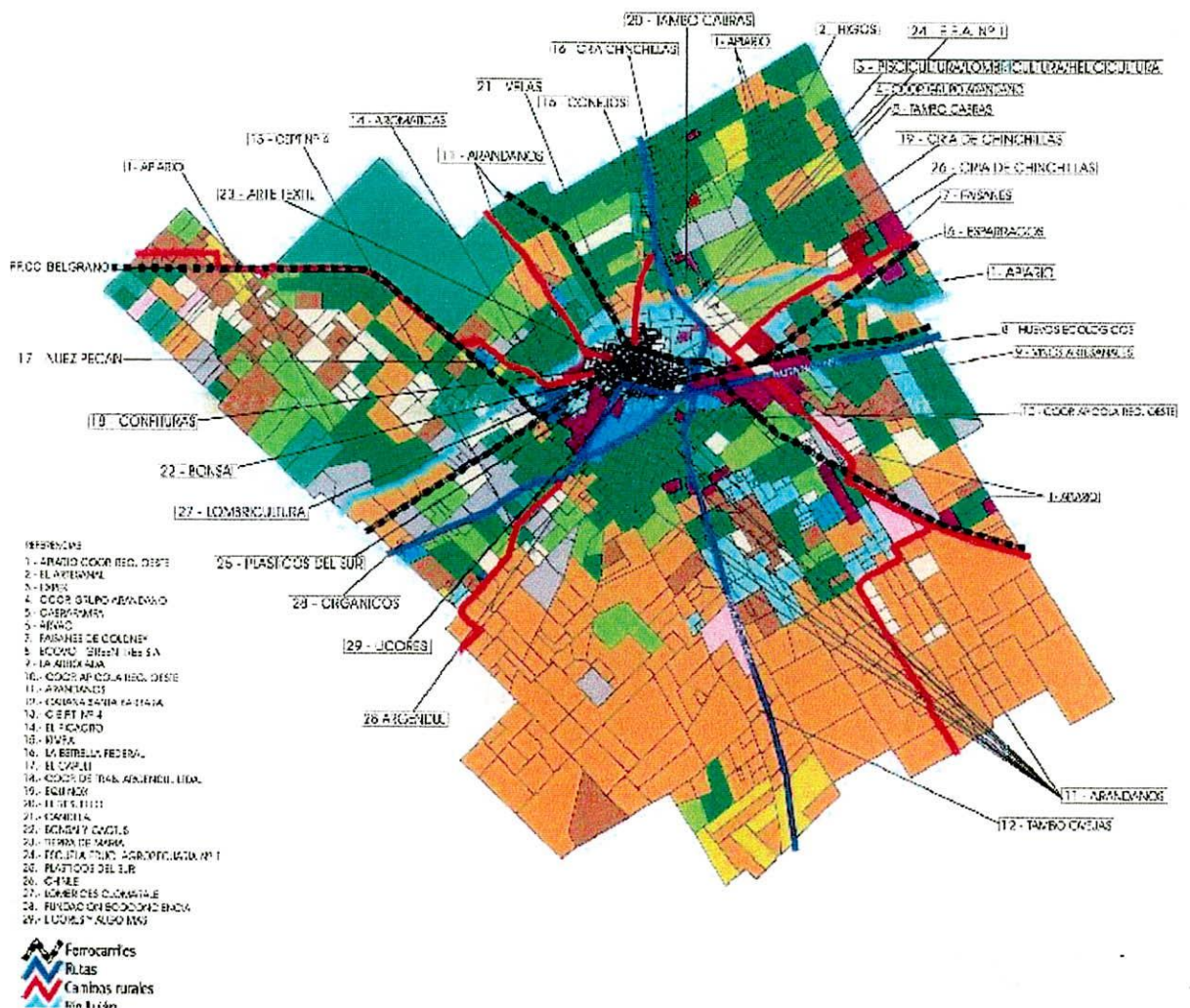
En ganadería, el cambio principal producido en el período analizado fue la marcada reducción de la actividad tambera, acompañando la tendencia verificada en otros partidos de la provincia de Buenos Aires. Los datos censales indican 38 explotaciones con instalaciones para ordeño en 2002 (36 de ellas con rodeos de tambo), bastante menos que las 120 censadas en 1988. Este sería el sector que habría provocado una mayor expulsión de mano de obra rural en los últimos años. Los tambos que cerraron se reorientaron a la ganadería.

En cuanto a las existencias ganaderas, el CNA de 1960 contabilizaba 82.730 cabezas bovinas. El número de cabezas se ubicó en 63.701 en el año 1988 y en 63.429 en el 2002. Estos datos darían cuenta de que a lo largo de los años, el stock vacuno habría experimentado una tendencia a la disminución en el partido de Mercedes, aunque el dato podría estar influenciado por la subdeclaración de las existencias.

La superficie con frutales, que alcanzaba 513 hectáreas en 1988, bajó abruptamente, reuniendo sólo 133 hectáreas en el 2002, principalmente dedicadas al durazno y la ciruela. Sin embargo, existiría un subregistro de las explotaciones con frutales y en general de las dedicadas a distintas actividades intensivas, debido a su mayor presencia en las pequeñas explotaciones, algunas de las cuales no habrían podido ser relevadas durante el operativo censal. (Entrevista a Informante clave No. 3, 2004)

De hecho, un aspecto que algunos informantes destacan es la presencia en el partido de una multiplicidad de actividades no tradicionales, que lo diferencia de otros partidos cercanos. Esta circunstancia fue corroborada por el trabajo de investigación, en el marco del cual se entrevistaron productores de arándano, kiwi, nuez pecán, aromáticas, espárrago orgánico, huevo orgánico, caracoles, faisanes, entre otras producciones.

**Mapa No.5: Producciones alternativas del partido de Mercedes**



**Fuente: Municipalidad de Mercedes**

En cuanto a la distribución de la superficie por sistema de tenencia, en el partido estudiado predomina la propiedad, que cubre el 66% de la superficie y se



encuentra, como forma pura, en el 55% de las explotaciones (Cuadros 16 y 17). Sin embargo, en el período intercensal ha aumentado significativamente la superficie cedida a terceros, bajo regímenes relativamente estables como el arrendamiento. Este hecho, junto con la presencia en el partido de un importante número de explotaciones que constituyen sociedades anónimas o de responsabilidad limitada (28), podría estar dando cuenta de la presencia de un importante sector de propietarios de residencia extra-local.<sup>33</sup>

**Cuadro 16: Distribución de la superficie por sistema de tenencia**

AÑO	SUP TOTAL	PROPIEDAD (1)		ARRENDAMIENTO		OTRO (2)	
		CANT.	%	CANT.	%	CANT.	%
1988	91.578	72.234	78.9	9.243	10.1	10.101	11.0
2002	82.472	54.503	66.1	19.240	23.3	8.729	10,6
DIFER. 1988- 2002	-9.0%	-24.6%		+52%		-13.6	

(1) Propiedad: Incluye sucesión indivisa

(2) Otro: Incluye aparcería, contrato accidental, ocupación y otros

**Fuente: Elaboración propia en base a los Censos Nacionales Agropecuarios 1988 y 2002**

**Cuadro 17: Explotaciones por sistema de tenencia, en porcentajes**

EAPS en propiedad pura o sucesión indivisa	EAPS en arrendamiento u otras formas puras	EAPS que combinan propiedad con arrendamiento u otras
55,3	15,7	29,1

**Fuente: Elaboración propia en base al Censo Nacional Agropecuario 2002**

<sup>33</sup> También podría obedecer a la adopción de una forma de organización de la producción mixta, donde se trabaja en forma directa la parte de la superficie dedicada a la ganadería y se cede a terceros la dedicada a agricultura. Esto se vería confirmado por la preeminencia de la propiedad combinada con otras formas por sobre el arrendamiento como forma pura.

Un proceso sin duda más significativo que las modificaciones en el sistema de tenencia es la reducción del número de explotaciones producido en el período 1988-2002 - continuando una tendencia ya verificada en censos anteriores, y también presente en otros partidos de la provincia de Buenos Aires -, y el cambio verificado en la escala de las mismas. Si bien siguen siendo notoriamente predominantes las explotaciones de hasta 200 hectáreas (representaban el 65% del total en 2002), se constata la consolidación de la categoría intermedia - de 200 a 1000 hectáreas (Cuadro 18). La superficie promedio pasó de 135 a 267 hectáreas en el período intercensal.

**Cuadro 18: Mercedes- Distribución de las explotaciones agropecuarias por escala de extensión**

Año	Total expl.	Hasta 200 ha		De 200 a 1000 ha		Más de 1000 ha	
		Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%
1988	678	559	82.4	112	16.5	7	1.0
2002	309	202	65.3	97	31.4	10	3.2
Difer. 1988-2002	- 369	- 357		-15		+ 3	
% de aumento o dism.	- 54.4	- 63.9		-13.4		+ 42.9	
Superficie promedio en 2002	266.9	37.5		432.8		2455,4	

**Fuente: Elaboración propia en base a Censos Nacionales Agropecuarios 1988 y 2002**

Esta distribución, donde predominan los productores de medianos a chicos, se ve interrumpida por la presencia de unas pocas grandes explotaciones, entre las que se destaca la estancia San Jacinto, de 7.000 hectáreas distribuidas entre Mercedes y San Andrés de Giles, antes propiedad de los duques de Unzué.

En relación al perfil tecnológico de las explotaciones agropecuarias, el Censo de 1988 da una imagen bastante clara del tipo de manejo presente en las explotaciones ganaderas del partido: En los tambos, sólo el 51.6% tenía ordeño

mecánico. En las explotaciones con cría exclusivamente, casi las dos terceras partes no habían realizado ninguna de las prácticas relevadas por el Censo: estacionar servicios, diagnosticar preñez o inseminar artificialmente -.

En las explotaciones con invernada, el 80% no había suplementado la alimentación. En las explotaciones mixtas, el 56% no había realizado ninguna de las prácticas consideradas. Esta situación se explica por la importancia que adquieren los rodeos chicos en el partido; en efecto, la mayoría de las explotaciones con bovinos no superaban las 200 cabezas.

Sin embargo, informantes consultados hacen referencia a la creciente adopción de ciertas prácticas tecnológicas en los últimos años, tales como fertilización y siembra directa para hacer pasturas, verdeos en base a avena, maíz para silos, fundamentalmente a través de la intervención de contratistas. También se siembran nuevas variedades en forrajeras - alfalfa, cebadilla, festuca y trébol -. Estas prácticas se asocian con cambios generacionales (productores más jóvenes), con la situación de mercado, que requiere carnes más tiernas, y con la mayor inserción de los supermercados en la zona. (Entrevista, 2002, Inf. Clave No.3)

#### ***4.5 El perfil de los productores***

Los datos anteriores nos brindan una aproximación a las características de las explotaciones del partido, donde predominan las de pequeña escala y la orientación ganadera de cría, con un manejo tecnológico relativamente poco sofisticado, aunque con tendencia a incorporar nuevas prácticas productivas. También dan cuenta de la disminución de unidades productivas y el aumento de las de mayor tamaño.

Sin embargo, los datos censales también nos permiten construir una imagen sobre el perfil de los productores que las manejan, al tiempo que son indicativos

de la creciente interrelación rural-urbana que mencionáramos en el capítulo teórico.

Por una parte se observa que de las 309 explotaciones actualmente existentes en el partido, sólo el 37% tiene al productor o socio residiendo en la explotación en forma permanente. (Cuadro 19)

**Cuadro 19: Residentes en la explotación agropecuaria (EAP). EAP con límites definidos y personas por tipo jurídico y relación con el productor**

	Personas físicas y sociedades de hecho					Otros tipos jurídicos				
	Total	Prod.	Fami- liares	No Fami- liares	Otros	Total	Prod.	Fami- liares	No Fami- liares	Otros
EAP	224	109	93	103	101	26	4	2	23	22
Personas	906	140	248	185	333	309	10	5	123	171

**Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Nacional Agropecuario 2002**

En el 83% de las explotaciones del partido, existe un productor o socio que declara trabajar para la explotación de manera permanente. Sin embargo, una tercera parte de estos productores combina su actividad predial con otra externa. La pluriactividad resulta en este partido más acentuada que en el resto de la provincia de Buenos Aires, donde alcanza al 26% de los productores.

En Mercedes, la gran mayoría de los productores pluriactivos trabaja fuera del sector agropecuario (Cuadro 20), lo que nuevamente marca una diferencia respecto a la situación provincial, donde el trabajo dentro y fuera del sector prácticamente se reparte en partes iguales. Por otra parte se destaca el trabajo por cuenta propia como modalidad de inserción, aunque el trabajo asalariado permanente también es significativo:

**Cuadro 20: Productores o socios que trabajan para la EAP, y adicionalmente trabajan fuera de la misma**

Total de productores	% de productores o socios que trabajan fuera de la EAP	% que trabaja en el sector agropecuario	% que trabaja fuera del sector agropecuario
321	33	28	72

Total de pluriactivos	Categoría ocupacional (en porcentajes)			
	Asalariado todo el año	Asalariado parte del año	Trab. por cuenta propia	Patrón
107	37	7	43	12

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del Censo Nacional Agropecuario 2002

De esta manera los datos censales ponen de manifiesto la importancia de la pluriactividad y particularmente del trabajo fuera del sector agropecuario, rasgos que todavía son más marcados en los productores que constituyeron el eje de nuestro trabajo de investigación. Lo mismo ocurre con la residencia en la explotación, que resulta levemente mayor en éstos que lo encontrado a nivel del partido, lo que puede vincularse con la valorización de aspectos ligados al estilo de vida, tema a tratar en el Capítulo V.

#### **4.6 Los cambios en el uso del suelo**

Las modificaciones en la legislación municipal de uso del suelo poseen fuertes implicaciones a nivel rural, particularmente cuando habilitan determinados tipos de actividad productiva o facilitan cambios en la estructura de las explotaciones. En el partido que nos ocupa, los cambios introducidos permitieron el

fraccionamiento de tierras en áreas cercanas al principal núcleo urbano, así como el desarrollo de cultivos intensivos en estas áreas. Ambas condiciones están indudablemente ligadas al ingreso de nuevos agentes en actividades no tradicionales.

Por otra parte los usos productivos “compiten” con los usos recreacionales en partidos que se encuentran relativamente cercanos a la ciudad de Buenos Aires. En 1988, de una superficie total de 104.158 hectáreas que poseía Mercedes, el 88% correspondía a explotaciones agropecuarias; en 2002, esta superficie se redujo en un 9%, pasando de 91.578 a 82.472 hectáreas. En ello incide el aumento de la superficie destinada a usos no productivos, según señalan algunos de los informantes clave consultados:

*“Hace quince años hubo un fenómeno de sobrevaluación de la tierra, de todo lo que es el cordón suburbano de quintas. Todas las quintas productoras de durazno, de ciruela han sido transformadas en casa-quintas, fin de semana. Yo tomé un poco de conciencia a partir del Censo. Te puedo decir un fenómeno impresionante de parcelamiento de quintas, que se fueron vendiendo y cambiando de dueños. Es un fenómeno que de 15 años a esta parte no para...Ha habido un reemplazo. Donde había una quinta con 8 hectáreas de durazno, ahora hay una terrible casa-quinta con una pileta de 30 metros y nada más, y después 6 hectáreas donde no se produce nada”. (Entrevista a Inf. Clave No. 9, 2004)*

Para una inmobiliaria consultada, la venta de campos se da principalmente en la zona más cercana a Luján y empezó desde que se “rumoreó” la extensión de la autopista desde Luján a Mercedes. Son campos que ya están fraccionados (50 hectáreas es la extensión máxima), en muchos casos dedicados a la producción de durazno.

En el fenómeno de parcelamiento de tierras, el gobierno local ha jugado un rol promotor, o de acompañamiento de los procesos que se daban en la realidad,

según la visión de que se trate. La ordenanza de zonificación aprobada por el Consejo Deliberante en diciembre del 2001 modificó la vigente desde 1995, autorizando la subdivisión de predios en ciertas zonas rurales y facilitando su tramitación, al hacerse en el nivel local y no el provincial. El cambio más notorio es que la zona cercana a la ruta 5 y la circunscripción II o zona “de chacras y quintas”, pasó de ser considerada zona rural intensiva a zona “complementaria” urbana. Este cambio posibilita parcelar la tierra en fracciones de una hectárea. Se permiten viviendas de fin de semana y actividades agrarias intensivas (fruticultura, floricultura, horticultura, apicultura, criaderos de conejos, engordaderos de cerdos familiares, ranarios, haras y cabañas), comercios diarios, clínicas y moteles. Esta área no cuenta con servicios municipales.

Por otro lado, en la ordenanza previa, la zona rural extensiva comprendía las circunscripciones 3 a 7, 10 ,11 y parcialmente la 9. El uso admitido era producción agropecuaria extensiva o intensiva forestal, en forma complementaria viviendas auxiliares de la actividad principal y clubes de campo, para los cuales debía solicitarse la factibilidad ante el Municipio. En la nueva zonificación, todo lo que no es zona de chacras pasa a ser “zona rural”. Se permiten en ella cultivos extensivos e intensivos (los mencionados previamente más criaderos de cerdos, aves y especies silvestres) así como clubes de campo en zonas permitidas.<sup>34</sup> En esta zona sigue vigente el concepto de unidad económica – que permite la subdivisión en parcelas de 40 hectáreas como mínimo - y la intervención del Ministerio de Asuntos Agrarios en la materia, pero claramente se permite la instalación de explotaciones intensivas, que no estaban mencionadas en la zonificación previa.

Según el Secretario de Producción y Planeamiento, *“La factibilidad económica de estas producciones alternativas facilitan que una persona con menor cantidad de campo pueda vivir. Esa información es captada por la municipalidad y es enviada*

---

<sup>34</sup> Las instalaciones de criaderos de cerdos, de aves, conejos, ranarios y codornices, deben cumplimentar las ordenanzas vigentes para esos usos. Los establecimientos industriales que se radiquen deben involucrar materias primas de origen agropecuario o minero y los emprendimientos para el tratamiento de residuos sobre el suelo y disposición final en el subsuelo, requieren de un estudio previo de impacto ambiental.

*en las ordenanzas de zonificación al criterio de la provincia” (Entrevista a Inf. Clave No.7, 2004).*

El gobierno local también ha dado autorización para la instalación de clubes de campo. En la zona de Tomás Jofré y el corredor de la ruta 5 se pueden encarar este tipo de emprendimientos. A los clubes se les permite cercar el predio y dividirlo en lotes de 2000 metros cuadrados. Tienen que destinar al menos el 30% del predio a actividades de recreación.

Vemos entonces como estos cambios en materia regulatoria allanaron el camino para nuevos usos del suelo rural, no necesariamente productivos, y también para actividades agrarias de tipo intensivo. La localización del partido, su buena conectividad, pero al mismo tiempo la vigencia de ciertas características “rurales” – los usos residenciales han crecido en los últimos años, pero aún no se verifica el auge inmobiliario presente en otros partidos cercanos como Pilar o Luján, donde el suelo se cotiza por hectárea y no por metro -, son todos factores que facilitan el ingreso de nuevos agentes a la producción agropecuaria. Adicionalmente, la cercanía de Mercedes al aeropuerto internacional de Ezeiza facilita la comercialización de una producción como el arándano, totalmente orientada al mercado externo.

Sin embargo, las características físicas del área no son las más aptas para este tipo de producción. En efecto, los productores de arándano se asientan predominantemente en suelos franco-cimo-arcillosos, se trata de suelos pesados, que requieren de enmiendas, lo que encarece sus costos de implantación. Adicionalmente, la calidad del agua, importante en un cultivo que requiere de riego permanente, es considerada regular en la zona.<sup>35</sup> Sin embargo, es la facilidad que el área presenta para que los productores desempeñen actividades externas la que explica el surgimiento de estos nuevos actores, a lo

---

<sup>35</sup> En realidad, algunas de estas características se extienden al resto de la provincia de Buenos Aires. Como señala un artículo reciente, “En las plantaciones de arándano, especialmente en la provincia de Buenos Aires, la mejora de suelos con enmienda de cama de pollo, la utilización de mulching plástico, la baja calidad del agua de napa para riego, la fertirrigación necesaria para el desarrollo de las plantas y el agregado de ácido sulfúrico para mantener la acidez del suelo, conforman un peligroso cóctel que atenta contra la máxima producción potencial de los berries.” (Infoberry No. 9, Julio-agosto 2005)



que se agregan ciertas condiciones socialmente “construidas” – los cambios en la regulación de uso del suelo, la conformación de un núcleo en torno al arándano. Estos aspectos serán desarrollados con mayor profundidad en las páginas que siguen.

## CAPITULO V

### LOS AGENTES SOCIALES AGRARIOS EN LOS ALIMENTOS DE ALTO VALOR

En este capítulo se realiza el análisis de los productores de alimentos de alto valor por aproximaciones sucesivas: Por un lado, se parte de las entrevistas realizadas, que permiten identificar como rasgo común su carácter de “nuevos agentes”, marcado por el desempeño previo de actividades extraprediales no agropecuarias, y se visualiza cómo esta condición influye en su desempeño como productores. A partir de la consideración de su heterogeneidad se elabora una tipología que al tiempo que permite ilustrar su diferenciación interna, sirve para contextualizar y ubicar el caso paradigmático bajo estudio, el de los productores de arándano.

Seguidamente se efectúa el análisis en profundidad de estos productores, teniendo en cuenta un conjunto de dimensiones que fueron identificadas en el capítulo teórico como centrales para la caracterización de los agentes sociales agrarios. La dimensión extrapredial cobra particular relevancia, en tanto incide en las formas de organización del trabajo en las explotaciones, donde se depende del personal contratado para la realización de las tareas, y permite entender el tipo de estrategia productiva adoptada, y en particular, que hayan podido encarar una producción con un período relativamente largo de maduración.

Pero también dicha dimensión es significativa desde dos puntos de vista: Por el énfasis que estos productores otorgan a la resolución de los aspectos relativos a la comercialización, lo que se traduce en el diseño de estrategias asociativas, y porque la inserción en actividades extraprediales les facilita el acceso a recursos económicos, saberes y contextos relacionales que desempeñan un rol sustantivo dentro de la estrategia de reproducción y ampliación del capital predial.

El análisis realizado permite evitar el riesgo de caer en interpretaciones simplistas sobre las implicancias positivas de la “dimensión extrapredial”. Esta tiene

también su costado negativo, particularmente cuando se procura replicar en la actividad agropecuaria, las formas organizativas propias de otros tipos de actividades, sujetas a diferentes tiempos y procesos.

La consideración de la fruticultura de corte más tradicional encontrada en el área bajo estudio, la producción de durazno, permite reforzar algunos de los postulados esenciales planteados, fundamentalmente, el carácter diferencial de los “nuevos” agentes, lo que supone novedosas formas de interrelación rural-urbanas y una peculiar dinámica asociativa.

Esta última temática será profundizada en el último capítulo, centrado en la conformación de medios innovadores de base agraria, en los que la densidad de los vínculos establecidos a nivel local y su grado de inclusión social juegan un papel relevante.

### ***5.1. Los productores de alimentos de alto valor en el área bajo estudio***

Las entrevistas realizadas a una amplia gama de productores de alimentos de alto valor en el partido de Mercedes nos muestran el fuerte predominio de sujetos que iniciaron su actividad productiva en los últimos diez años (22 casos sobre 25 analizados), en los que la idea de producir este tipo de alimentos en muchos casos aparece inserta en el propio proyecto de iniciarse como productores.

Se destaca la importancia de las credenciales educativas en estos sujetos - ya que la gran mayoría posee estudios universitarios - y una edad por debajo de los 50 años, que se verifica en dos terceras partes de los casos entrevistados.

El carácter “ingresante” al sector agropecuario se expresa asimismo en el predominio de la propiedad como sistema de tenencia y de la compra como forma de acceso.<sup>36</sup> El promedio de superficie trabajada en forma directa es de 6,7

---

<sup>36</sup> Tres casos son la excepción a la propiedad “pura” como sistema de tenencia (uno combina la propiedad con el arrendamiento; otro combina propiedad, arrendamiento a un miembro de la familia y comodato, y el tercero accede a la tierra a través de un comodato familiar). Por otra parte, de los 25 casos analizados, sólo dos heredaron el campo de los padres.

hectáreas, sin embargo, esta circunstancia debe ser sopesada con la consideración de que se trata en su mayoría de producciones intensivas, donde cobra relevancia el capital invertido en maquinaria y/o instalaciones.

Combinando las variables tierra y capital fijo, se verifican algunas diferencias entre los casos relevados: La mayor superficie e inversiones se dan en el productor de espárrago orgánico, que cuenta con 40 hectáreas en propiedad y 40 en comodato, galpón de empaque con cámara de frío, máquinas de corte y lavado, además de varios tractores y un camión. En el otro extremo, resalta la vulnerabilidad relativa de los productores que producen caracol como única actividad, donde en un caso se recurre al alquiler de un galpón, y en otro –en realidad se trata de un grupo que conforma una sociedad de hecho–, a un predio cedido por la cooperadora de una escuela, donde construyó las instalaciones necesarias para la producción. El resto de los productores relevados se encuentran en un gradiente respecto a estas situaciones polares por la magnitud de tierra y capital invertido.

Se trata en su mayoría de *pequeños empresarios*, que contratan al menos una persona en forma permanente que cumple el rol de encargado, complementándolo con la recurrencia a trabajo transitorio para determinadas tareas. Ocho de los 25 casos analizados se acercan más al tipo familiar de productor, por la participación directa de la familia en la construcción y armado de las instalaciones y por llevar a cabo tareas productivas directas.

En relación al involucramiento *cotidiano* en las tareas de la explotación, se destaca la fuerte dedicación de los productores que encaran producciones ganaderas intensivas (conejos, huevos orgánicos) u horticultura bajo cubierta, a pesar de que por lo general contratan más de un trabajador permanente. En el primer caso, visitan el establecimiento diariamente, en el segundo, la concurrencia es día por medio, y está vinculada con los momentos de entrega de la producción al mercado.

El análisis de los casos nos permite establecer algunas de las razones subyacentes a la asociación encontrada entre el origen extra-agropecuario de

estos sujetos y el carácter fuertemente innovador de las actividades productivas elegidas.

Por una parte, la trayectoria previa no agropecuaria posibilita el acceso a un capital mediante el cual llevar a cabo las inversiones necesarias para la puesta en marcha de la actividad y sostenerla hasta su entrada en régimen, de fundamental importancia en este tipo de producciones, que requieren un tiempo más prolongado de maduración que las actividades “tradicionales”. Esto se ve corroborado por el análisis de los casos, donde al momento de ser entrevistados, la gran mayoría no había alcanzado la escala que les asegurara una producción sustentable; es más, ocho casos aún no habían comercializado su producción. Por lo tanto, el capital invertido para el funcionamiento de la explotación agropecuaria necesariamente provenía de otras actividades.

En este sentido nos señalaba un productor de faisanes y conejos, frente a pregunta de si su actividad era replicable por otros productores:

*“(…) la condición es no necesitar vivir de eso durante mucho tiempo. En 25 casos de producciones alternativas es lo mismo, porque no está armado el ciclo de la exportación que podría ser la salida, porque no está armado el ciclo del mercado interno que sería la mala salida inmediata. Y entonces vos no podés confiar que en el tiempo razonable de un año, la inversión que hacés empiece a dar”. (Entrevista, 2002, Caso No. 13)*

La trayectoria previa también aporta otros “recursos” relevantes a nivel de los saberes, tanto conocimientos técnico- productivos como de tipo comercial. En algunos casos, los conocimientos referidos a la actividad agropecuaria son derivados de una formación profesional específica, mientras que en otros, son obtenidos a partir de las vinculaciones establecidas en la actividad laboral desempeñada, en la que se verifica el contacto frecuente con ingenieros agrónomos o médicos veterinarios.

*“-¿Por qué decidió encarar la actividad agropecuaria?*

*“- Porque me gustó. Como trabajaba en transgénicas, tenía contacto con los productores esporádicamente.” (Entrevista, 2002, Caso No. 8)*

*“-Yo trabajaba en una empresa de productos de agroquímicos, o sea que de alguna forma conocía el negocio agrícola por los agroquímicos. La vinculación con los ingenieros agrónomos era muy frecuente”. (Entrevista, 2002, Caso No. 11)*

Los conocimientos de tipo comercial a los que accedieron algunos de estos sujetos tienen importancia en producciones que están destinadas a mercados segmentados, ya que les facilitan el desarrollo de aspectos vinculados a la diferenciación del producto - como el embandejado de la producción, el desarrollo de una marca, la certificación de calidad- y fundamentalmente, el establecimiento de canales de comercialización:

*“En la familia no hay tradición agropecuaria, si de emprender. Se me ocurrió hacer la comercialización de otros productos. La idea era aprovechar los canales de comercialización armados para colocar este producto e ir a comisión”. (Entrevista, 2002, Caso No.15)*

Hay, sin embargo todo un “aprendizaje”, a veces autodidacta, de la condición de productor. Gran parte de los casos entrevistados realizó cursos en temas productivos, encaró la lectura de libros sobre la producción elegida y la búsqueda de información en Internet. En algunos casos, el aprendizaje constituye en los hechos, un proceso de experimentación adaptativa:

*“Mi plantación es una especie de sucesión de ensayos.” (Entrevista, 2003, Caso No.25)*

*“A mí me atrajo mucho el desafío, era una cosa que acá no había, contraté expertos para que hicieran un proyecto sistemático de criadero de faisanes, un tipo que publica en diarios sobre la cría de esto y de aquello, el tipo estuvo tres meses y no llegó a armar el*

*proyecto que tuviera lo que yo quería, desde la infraestructura hasta la expectativa de curva de crecimiento, de mercado, punto de equilibrio. Decidimos empezar a hacerlo por nuestra cuenta, eso significó Internet fundamentalmente, que mi socio viajara una vez a Estados Unidos y una vez viajara yo, enterrar centenares de faisanes que se morían y al principio no sabíamos porqué.... Hasta que nos dimos cuenta que los libros se equivocan bastante, generalizan mucho, conseguimos una buena veterinaria que aprendió con nosotros". (Entrevista, 2002, Caso No. 13)*

*"...Esas mesas que estamos haciendo, son una innovación, las repetimos cuatro o cinco o veces, pérdidas hubo montones, pero investigamos y llegamos a un resultado." (Entrevista, 202, Caso No. 7)*

En el caso específico del arándano, los productores más antiguos destacan la ausencia de recomendaciones técnicas lo suficientemente probadas, lo que les significó cometer muchos errores en materia productiva. La carencia de referentes técnicos sin intereses directos en alguno de los eslabones de la cadena es otra de las circunstancias resaltadas en las entrevistas.

*"Una cosa es en Estados Unidos, con determinado tipo de suelos, y otra cosa es acá, con suelos más pesados. Muchos productores de arándano desaparecieron. Estaba todo enfocado para poder vender plantas, dado que era un negocio muy rentable, pocos hicieron el trabajo de suelo, alivianarlo, poner mucha materia orgánica, y el tema de la acidez. Las enmiendas son muy caras, se decía preparen el hoyo y mezclen todo, creció poco, las plantas quedaron enmacetadas". (Entrevista, 2003, Caso No. 25)*

A pesar de la relevancia que revisten las ocupaciones previas en los aspectos ya comentados, el análisis de las trayectorias de estos productores revela que no siempre éstas son mantenidas. En cuatro casos inicialmente se mantuvo un esquema de pluriactividad transitoria, que luego fue dejado de lado para dedicarse plenamente a la producción. Esto se vincula con el carácter intensivo e innovador de estas producciones, que requieren una alta dedicación, especialmente al tema comercial. La decisión de concentrarse en la actividad

predial no necesariamente se ve compensada por la obtención un ingreso que posibilite el sostenimiento familiar. En estas situaciones, existen otros ingresos derivados de la ocupación de otros miembros familiares, o por el contrario, provenientes de rentas.

En cinco casos, el abandono de la actividad previa se verificó por la pérdida del empleo asalariado o la caída experimentada por el rubro comercial desempeñado, siendo la causante del inicio de la actividad productiva. Estas trayectorias ocupacionales, caracterizadas por un punto de ruptura, ponen de manifiesto los procesos de reestructuración experimentados por la economía argentina en los noventa y cómo éstos afectaron a amplios segmentos de la clase media, inclusive a quienes disponían de calificaciones – formales o adquiridas– que facilitaban su empleabilidad:

*“...ya habíamos pensado en algún momento de nuestra vida salir de la industria, porque es estresante, dedicaciones distintas, lo que lo precipitó es que la empresa me obligó a salir.” (Entrevista, 2002, Caso No. 11)*

*“Lo que hace [la empresa], aparte de decirnos que nos echan, es hacer un plan de cómo podía llegar a reinsertar laboralmente a la gente. Contratan una empresa que iba a generar los currículums de cada uno, iba a ver si se podían hacer microemprendimientos, iba a hacer apoyo psicológico porque había gente que tenía toda su vida ligada a la fábrica y le faltaba poco para jubilarse, la empresa les hizo los aportes que faltaban...Nuestra idea no era hacer caracoles, sino entre todos tratar de conseguir algo, lo que nos ayudó la consultora era darnos un lugar para encontrarnos, dos ingenieros y dos o tres psicólogos que hacían apoyo un poco por afuera, porque la empresa, a cada proyecto que apoyaba le iba a dar 2500 dólares.(...)”*

*Nuestra idea era poder tener entre todos algo para sobrevivir, nuestra idea en un principio era brindar cursos, como cada uno tenía una especialidad, pero había muchos a los que no les gustaba hablar. Después hubo una idea de hacer una empresa de mantenimiento general. Eso se descartó. Después salió por uno de los chicos el tema de los caracoles.” (Entrevista, 2002, Caso No. 16).*



Parte de estos sujetos retoman el ejercicio de actividades extraprediales luego de iniciar la actividad como productores, pero ya sobre nuevas bases, bajo la forma de trabajo independiente o asalariado con alta flexibilidad. Comparando la actividad principal desarrollada con anterioridad al inicio de la actividad productiva con la actualmente desempeñada, se observa la disminución verificada en la categoría de trabajador asalariado, y el aumento de la categoría de trabajador por cuenta propia (Cuadro 21).

**Cuadro 21: Actividad extrapredial principal del productor previo al inicio de su actividad predial y en la actualidad**

Actividad extrapredial actual del productor	Actividad extrapredial inicial del productor			
	Asalariado	Trab. Por cuenta propia	Empresario	No tiene
Asalariado	11			
Trab. Por cuenta propia	2	5	1	1
Empresario				
No tiene	5			

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas realizadas

Si se considera a los hogares y no sólo a los productores, se encuentra que una gran mayoría son actualmente pluriactivos. Si bien existen diferencias respecto al tipo de tareas y el nivel de compromiso familiar con la explotación, esta circunstancia estaría mostrando que la pluriactividad constituye una condición facilitadora del desarrollo de producciones no tradicionales (Cuadro 22).

**Cuadro 22: La pluriactividad en los casos analizados**

Productores con actividad extrapredial	Otro/s miembro/s del hogar con actividad extrapredial	Productores y otros miembros del hogar con actividad extrapredial	Ningún miembro del hogar tiene actividad extrapredial
10	2	10	3

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas realizadas

## *Tipología de productores de alimentos de alto valor*

Teniendo en cuenta la heterogeneidad de situaciones encontradas en los productores entrevistados, se decidió la construcción de una tipología que permitiera diferenciarlos internamente en categorías relevantes para el análisis. Ello supone la *“selección, abstracción, combinación y (a veces) acentuación planeada e intencional de un conjunto de criterios con referentes empíricos que sirve de base para la comparación de casos empíricos”*. (Mc. Kinney, 1968).

Se trata de una tipología de productores que encaran actividades no tradicionales de alto valor en áreas *rur-urbanas*; sin embargo, dado el carácter predominantemente ingresante de los sujetos analizados, ésta funciona a la vez como tipología de los “nuevos agentes” presentes en dichas áreas.

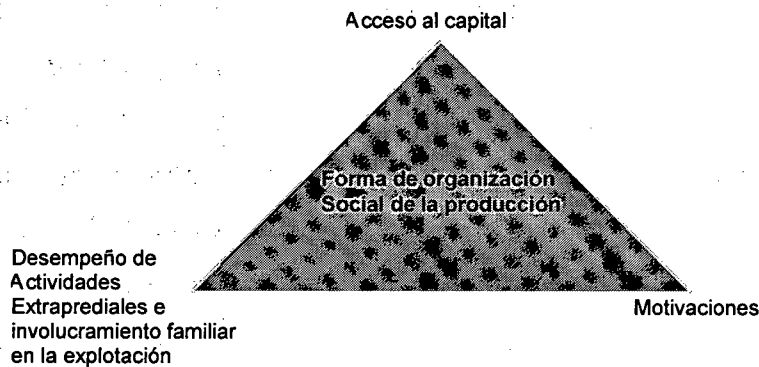
Las variables tenidas en cuenta para su elaboración fueron: 1) el grado de involucramiento familiar en las actividades prediales, 2) el grado de acceso al capital económico, y 3) el tipo de proyecto que sustenta el ingreso en la actividad agropecuaria.

Se considera que el involucramiento familiar en la explotación depende en gran medida del carácter de las ocupaciones extraprediales desempeñadas por el productor, incidiendo fuertemente en el modelo de organización de la producción adoptado.

A su vez, el grado de acceso al capital repercute en el tipo de producción encarada y su modelo tecnológico, con mayor o menor grado de inversión fija, y en el nivel de restricciones que enfrentan estos agentes para la contratación de personal asalariado. Según lo señalado previamente, es posible diferenciar dos niveles de acceso al capital: el proveniente de una acumulación previa, que es puesto en juego para iniciar la actividad; y el que supone el acceso a una fuente relativamente constante de ingresos extraprediales, que permite que la explotación se desvincule del sostenimiento familiar.

Finalmente, el tipo de motivaciones u orientaciones valorativas del productor supone diferentes elecciones productivas y niveles de inversión. Inclusive la

contratación o no de trabajo asalariado depende de cómo es visualizado el trabajo agropecuario y la vida rural en general. Vemos entonces, cómo la forma de organización social de la producción es altamente dependiente de las tres variables consideradas:



De esta manera se obtuvieron los siguientes tipos sociales:

- a) Los *refugiados*: Entran a la actividad agropecuaria como producto de la expulsión que experimentaron de sus actividades anteriores. La visualizan como posible fuente de ocupación que genere los ingresos necesarios para el sostenimiento familiar ante la pérdida de otras ocupaciones. El dinero proveniente de indemnizaciones o ahorros previos es canalizado a la nueva actividad, enfrentando grandes restricciones en relación al capital circulante necesario para su funcionamiento. Su situación se diferencia marcadamente de los otros tipos por las dificultades que encuentran para acceder a la tierra, y por la alta participación familiar en las tareas productivas con el objeto de minimizar gastos.
- b) Los *inversionistas*: Ingresan en el sector agropecuario canalizando excedentes provenientes de otra actividad. El objetivo es obtener ingresos complementarios o una renta en el futuro (seguro de retiro), que se vincule

con el nivel de capital invertido. El acceso a la tierra es vía compra, y la rentabilidad de la inversión es el aspecto que más claramente determina las decisiones productivas. El mantenimiento de otras actividades generadoras de ingresos posibilita el acceso a capital circulante con el cual financiar la actividad hasta su entrada en régimen, pero genera restricciones en la asignación de tiempo del productor y su familia para la realización y/o supervisión de las actividades y para su involucramiento en redes sociales locales.

- c) Los *emprendedores*: El grado de acceso al capital y la situación previa al ingreso es similar al anterior, pero se diferencian en que detentan un "gusto por el oficio" que no se percibe tan claramente en los inversionistas. Ello se traduce en una mayor dedicación del productor y la posible participación de la familia en el proceso productivo, que puede llevar a abandonar actividades previas y a residir en la explotación, situación no frecuente en el tipo anterior. La adopción de tecnologías alternativas y la generación de actividades conexas a lo agropecuario - turismo rural, procesamiento de la producción en la explotación - se manifiesta en mayor medida en este grupo en relación a los otros considerados.
- d) Los *neorurales*: Valoran ciertas características diferenciales del medio rural (tranquilidad, contacto con la naturaleza, etc.) como lugar de residencia o de recreación. Pueden encarar actividades productivas con el objeto de licuar el peso de los gastos de mantenimiento de sus propiedades, aunque su grado de inversión productiva suele ser acotado. Por lo general no abandonan las actividades previas y su compromiso laboral con la explotación es reducido; lo que puede dar lugar a la recurrencia a terceros (contratistas) para su puesta en producción.

Esta diferenciación nos permite sugerir que en la Argentina, el fenómeno de ingreso de nuevos agentes en la producción de alimentos de alto valor se conecta con procesos sociales más generales, como el tipo de políticas macroeconómicas implementadas durante los noventa y sus consecuencias en

términos de reestructuración productiva y fragmentación social. Grupos en ascenso social canalizan excedentes hacia alternativas productivas y residenciales vinculadas a lo agrario, mientras que grupos en descenso – en los que la expulsión del mercado laboral tiene una causalidad relevante- intentan nuevas formas de autoempleo a través de la producción agropecuaria.

Los capitales puestos en juego - no sólo en el sentido económico- son marcadamente diferentes en uno y otro caso. En el segundo se trataría de una especie de *entrepreneurismo forzado* en sectores previamente asalariados, motorizado por la declinación del empleo formal. (Portes y Hoffman, 2003)

Por lo tanto, si bien estos nuevos agentes productivos frecuentemente son visualizados como un colectivo indiferenciado, presentan una importante heterogeneidad interna, que debe ser tomada en cuenta en el análisis y en la formulación de las políticas de desarrollo rural o aún en las propiamente sectoriales.

## **5.2. Los productores de arándano: Su caracterización como sujetos sociales**

Desde sus inicios el cultivo de arándano mostró un perfil de agentes “externos” al sector agropecuario, lo que probablemente se vincule con la estrategia comercial de algunas empresas productoras de plantines, que presentaban datos sumamente atractivos de retorno a la inversión realizada.

Aunque han incursionado en el cultivo productores que ya venían desarrollando actividades “tradicionales”, en lo que respecta al área estudiada predominan los agentes externos al sector, según nos señalaba un docente rural y un viverista especializado en el cultivo:

*“No es el productor local que se reconvirtió. Desde lo social cambió el actor”. (Entrevista a Inf. Clave No. 9, 2004)*

*“El caso del arándano es especial, es una inversión fuerte, los productores están en la lona en este momento, sí están invirtiendo productores que tienen campos grandes, sobre todo en el sur de Santa Fe y Córdoba, tienen 500 hectáreas de campo, hacen soja y hacen cinco de arándanos. Los que están acá son todos inversionistas, profesionales que han ahorrado, saben que no van a tener jubilación y lo hacen como una jubilación el día de mañana. Después hay otro perfil que son inversionistas fuertes, que hacen proyectos grandes, de diez hectáreas para arriba. (...) Los de acá son de cinco hectáreas, que es lo que se considera una unidad económica de exportación”. (Entrevista a Informante clave No.2, 2002)*

Los productores de arándano del área que constituye el objeto de nuestra investigación ponen particularmente de manifiesto el fenómeno de ingreso de nuevos agentes a la producción agropecuaria: Prácticamente la totalidad de los casos entrevistados no eran productores diez años atrás y tienen un promedio de cinco años en la actividad. Sin embargo, a excepción de dos casos que son de inicio reciente, el resto comenzó sus actividades con anterioridad a la crisis de fines del 2001 que dio lugar a una abrupta devaluación de la moneda argentina e inclinó la balanza a favor del sector agropecuario exportador.

Esta circunstancia puede ser interpretada como un indicador de su disposición a tomar riesgos en favor de un cultivo con altos requerimientos de inversión, en una coyuntura donde las condiciones de rentabilidad no estaban claramente definidas. El momento de inicio los diferencia fuertemente de quienes iniciaron esta producción en otras regiones del país.

Sólo cuatro casos poseen antecedentes familiares en la actividad agropecuaria, fundamentalmente desde el lugar de propietarios de campos, que no han ejercido la actividad en forma directa. Con excepción de un caso, se trata de sujetos ubicados en las edades intermedias – entre los 35 y los 55 años -. Se destacan dentro del conjunto de productores de alimentos de alto valor por su mayor

residencia fuera del partido, en la Ciudad de Buenos Aires y/o partidos del conurbano; si bien en cuatro casos parte de la familia se trasladó al campo a partir del inicio de la actividad productiva siendo, en la mayoría de los casos, sujetos que abandonaron sus actividades anteriores.

El origen, el lugar de residencia, y fundamentalmente, la trayectoria ocupacional externa al sector agropecuario nos hablan del carácter *ingresante* de estos sujetos. Con excepción de cinco casos, en el resto el arándano constituyó su actividad productiva inicial.

Su carácter de “nuevos” agentes es percibido por ellos mismos, varios de los cuales se comparan con los productores preexistentes, a los que atribuyen cierta incapacidad de adaptación, que como veremos, no necesariamente es tal:

*“Como yo soy técnico en administración agropecuaria, me gusta evaluar los costos y saber, yo no soy como más de uno del campo que se refundieron, eran productores de durazno acá en la zona, vieron que el durazno se caía abajo y no buscaron una alternativa, yo soy una persona, si un negocio no va, a borrar y a uno nuevo...”*  
(Entrevista, 2002, Caso No. 1)

*[El arándano] “es un producto nuevo, intensivo, daba todas las condiciones para una persona que viene de afuera y que va a empezar y aprender, que es lo que el chacarero no hace.”* (Entrevista, 2002, Caso No.3)

### *Estrategias y motivaciones de ingreso al sector*

Si bien predomina la canalización de excedentes derivados de otra actividad, encontramos que la tercera parte de los productores de arándano accede a la tierra y/o al capital necesario para la implantación a través de la conformación de sociedades con conocidos y en menor medida con miembros de la familia. Si bien el motivo predominante para la constitución de sociedades es el acceso a un

mayor capital, también se las puede visualizar como una forma de amortiguar el riesgo inherente a una producción como la estudiada, donde la carencia de antecedentes para la Argentina se combinaba con altos requerimientos de inversión.

Además de conformar sociedades, algunos productores han recurrido al crédito; en tres casos el viverista les financió parte de los plantines, el insumo más crítico y a la vez más costoso. En dos se verificó la recurrencia a préstamos bancarios y en otros dos, ayudas familiares.

En cuanto al tipo de proyecto que sustenta el ingreso a la actividad agropecuaria - considerado como una de las variables centrales en la elaboración de la tipología de productores -, se pueden diferenciar tres tipos de orientaciones valorativas:

- a) En el *Proyecto Empresarial*, se visualiza la actividad como alternativa de inversión que genere ingresos a corto o mediano plazo, complementarios a otra actividad, o bien ingresos a largo plazo (seguro de retiro).
- b) En el *Proyecto Estilo de vida*, existen consideraciones vinculadas al gusto por la actividad agropecuaria, la tranquilidad y la sociabilidad de un ámbito "rur-urbano" que a la vez posee una adecuada oferta de servicios.
- c) En cambio, en el *Proyecto Laboral*, se visualiza a la actividad agropecuaria como fuente de ocupación que genere en forma relativamente inmediata, los ingresos necesarios para el sostenimiento de la familia, ante la pérdida o abandono de otras ocupaciones.

En este sentido, el análisis de las entrevistas en profundidad nos permite concluir que en la mayoría de los productores de arándano aparece un discurso cercano al proyecto empresarial, como se ilustra a continuación:

*"El primer contacto que tuvimos con los arándanos fue hace ocho años, en un artículo de Clarín, en Estados Unidos un buen sistema de seguro de retiro era tener una cierta cantidad de arándanos". (Entrevista, 2003, Caso No.11)*



*“Analiqué distintos proyectos que tenían que ver con lo agropecuario, distintos tipos de cría de animales, no sólo la rentabilidad del negocio sino la disponibilidad de efectivo de uno. Me pareció que por la rentabilidad que estaba mostrando el arándano... Aparte por la complejidad de la producción, no me pareció algo que haya que ser un especialista para ser exitoso. Es un cultivo exigente y de alto riesgo, pero tenía retornos muy superiores a los del sorgo, la soja, el trigo. Siempre hablando de una superficie chica de campo”. (Entrevista, 2003, Caso No. 22)*

La existencia de un mercado de contra-estación, donde los precios son elevados, es el aspecto que más fuertemente incide en la rentabilidad adjudicada al producto.<sup>37</sup> Es así que la orientación comercial dominante en estos productores es la exportación. Sólo dos de los productores entrevistados incorporaron asimismo la variante del mercado interno, uno vendiendo el descarte industrial a una empresa elaboradora de dulces, y el otro, empleando el descarte en campo para la elaboración de dulces y licores que vende en exposiciones locales.

Continuando con las razones de ingreso a la actividad agropecuaria, también aparecen motivaciones encuadradas dentro del proyecto laboral o de estilo de vida, lo que remite a la revalorización del medio rural enfatizada por la corriente centrada en la “nueva ruralidad” a la que se hizo alusión en el capítulo teórico.

*“- ¿Por qué decidió encarar la actividad agropecuaria?*

*- Yo hasta los quince años viví en un pueblo chico en Entre Ríos, mi abuelo, mi viejo, todos tenían campo, mucho campo. Se dedicaban. Yo después seguí estudiando, terminé el industrial (...) y trabajé seis años en la Ford, tuve negocio, un autoservicio, en el último año me asaltaron tres veces, eso fue lo que me bajó moralmente. Ahí empecé a maquinar otra actividad que sea más tranquila.*

*- ¿Por qué eligió Mercedes como lugar?*

---

<sup>37</sup> *“...la contra-estación es muy poca, es un 5% de lo que se produce en EEUU, y después otra cosa que me dio la pauta de que el mercado es muy interesante, es que han venido comercializadoras americanas muy grandes, que se han tomado el trabajo de buscar para venir a pedirte que te quieren comprar. Es una clara señal, si no, uno tiene que salir a moverse para vender”. (Entrevista, 2002, Caso No. 4)*

- *Primero fui a la zona de Pilar, después vine a Luján. Un día viene a Mercedes y me gustó, es una ciudad grande, tiene vida propia, estamos a 100 km. de Buenos Aires, aparte yo sabía que iban a hacer la autopista. Aparte el trato con la gente. Como me muevo acá no lo puedo hacer en Buenos Aires, yo en mi casa tengo rejas, alarma, acá me siento tranqui.” (Entrevista, 2003, Caso No. 1)*

Sin embargo, dichas motivaciones vinculadas al estilo de vida se entrelazan con las relacionadas con la búsqueda de rentabilidad, como lo ilustra claramente el siguiente caso:

*“- ¿Por qué decidió encarar la actividad agropecuaria?*

*- Más lo que me interesaba era la conexión con el verde, construir desde algo natural, viene más por ese lado.... Yo ya venía con esta idea de antes, de ver algo que aparte me permitiera a largo plazo, no tener que trabajar en relación de dependencia, tener un trabajo más independiente que me permitiera tener a los chicos tranquila, manejar mis horarios más cómoda.... Me gustaba producir, como yo trabajo en un área que es servicios, a los productos que hay les encuentro la manera de venderlos, no construyo, me gustaba la idea de que sea algo que produzco, no servicios añadidos a la cosa, contribuir a la sociedad, algo más genuino. Entre todas las producciones, si tenía que elegir, no hubiera podido trabajar con animales porque implica matarlos, esto me parecía como **una cosa muy agradable, económicamente cerraba más viable, y también pintaba como un estilo de vida un poco más distendido**”. (Entrevista, 2002, Caso No. 4)*

Esta mezcla de consideraciones nos revela la fuerte penetración del discurso de la *ruralidad idílica* en ciertos sectores sociales pertenecientes a la denominada “clase de los servicios” (Svampa, 2001), así como la valoración del trabajo agropecuario por su autonomía y su carácter productivo, que lo diferencia de las ocupaciones terciarias. A pesar de ello, sostenemos que existe una predominancia del denominado proyecto empresarial, lo que tiene implicaciones a nivel de la estrategia productiva adoptada. Entre otras cuestiones, explica la

inclinación de estos productores por variedades tempranas de arándano (O'Neal, Blue Cuinex), de mayores precios en el mercado estadounidense pero de mayores riesgos de pérdida por heladas.

La valorización de ciertas características diferenciales de la actividad agraria explica que en la mitad de los casos haya existido o en menor medida aún exista, la intención de abandonar las actividades no agropecuarias desempeñadas para dedicarse al campo:

*-“¿En algún momento de su historia como productor se propuso vivir únicamente del campo?”*

*- Sí. Era un sueño de cuando empiezo a poner la primera planta de kiwi. Cuando pierdo el trabajo y quedé un año sin trabajar, era prematuro, la plantación no estaba como para sostenerme. Al día de hoy uno espera el momento que esto se acomode. En mí se afirma cada vez más”. (Entrevista, 2003, Caso No. 6b)*

*“...Yo nací en Corrientes y Azcuénaga, cuando me subo al tractor...aparte lo disfruto, lo vivo, mis vacaciones son en Mercedes. Es un proyecto de vida.*

*- ¿Proyecto de vida por qué?*

*- Es una manera de decir vamos a vivir al campo, rajar de acá, rajar de Aduana. Mi idea es no jubilarme en la Aduana, sino vivir del campo. En cuanto pueda me voy.” (Entrevista, 2002, Caso No.3)*

Sin embargo, cuando la conversión en productor full-time se produce involuntariamente, a partir de la pérdida de otras ocupaciones, las expectativas se ven confrontadas con la realidad, y en varios casos cambia la visualización de la actividad agropecuaria en relación a otras posibles - comparación que resulta particularmente pertinente en función de la procedencia de estos sujetos -:

*-¿Por qué se ocupa de las actividades en el campo?”*

*- Hay una mezcla de todo. Yo no puedo estar con las manos cruzadas, y aparte por una cuestión de necesidad. Yo estoy implantando ahora porque en marzo de este año llegué tarde, entre gente que no me cumplió, yo que calculé mal los tiempos, nunca se*

*me ocurrió pensar en la lluvia. Además yo estoy acostumbrado que si yo pido un informe para las tres de la tarde, a lo sumo me llega a las cuatro, pero no dentro de cuatro o cinco días. Fue una cosa de ir adelantando tiempo, de no gastar en erogaciones innecesarias que podía hacer yo. ¿Qué conocimiento hay que tener para pasar un arado o manejar un tractor? Nada, después te das cuenta que no es tan así, porque el peso que tiene el disco, y la potencia que tiene el tractor, si vos vas a determinada velocidad el disco vuela y no hace el trabajo. La conclusión fue siempre la misma: hay que pagarle bien a la gente para que haga lo que sabe hacer, y yo dedicarme a otra cosa.*

*- O sea que inicialmente la idea era ser productor full-time, ahora no.*

*- Ya no. Ahora es ser inversor. ...Hay un montón de razones. El físico no me da, la otra es que la reserva económica no me da, otra es que vi que todo el mundo la maneja, no te digo a control remoto, pero más o menos. La otra es la reconsideración de mi experiencia anterior, la tiro o la usamos. Hay un cambio de standard de vida en la familia que se está sintiendo y la familia se resiente. Yo puedo ocuparme de los temas del campo después de las cinco de la tarde y los fines de semana.” (Entrevista, 2003, Caso No. 10)*

En este sentido, uno de los aspectos mencionados en varias entrevistas es la existencia de tiempos “muertos” en la actividad agropecuaria, difíciles de asimilar para quienes están acostumbrados a otro tipo de actividades.

*“- ¿Cuáles fueron las principales dificultades que enfrentó con estos cultivos?*

*“- Todas y ninguna. Todas, porque empecé con esto, porque no conocía nada. Por ahí lo más significativo, yo soy súper activo, cuando vos vas al campo no es así. Yo vengo con la pila que tengo yo, y agarro el teléfono, y el tractor se quedó durante quince días. Yo me pasaba meses desesperado, recién ahora estoy empezando a entrar en eso, pero me cuesta. No me anda el riego y me desespero.” (Entrevista, 2002, Caso No. 3)*

## *Saberes y vinculaciones sociales*

Es conocida la importancia adjudicada por Bourdieu al volumen y estructura del capital poseído por los agentes, para evaluar su posición en el espacio social.

En nuestro caso el acceso al capital cultural y social no fue tomado como elemento diferenciador para la construcción de la tipología de productores de alimentos de alto valor. El análisis de los casos nos reveló que en términos generales, ambos reforzaban el relativo acceso al capital económico, existiendo una correlación significativa entre el acceso a éste y el acceso a los otros tipos de capitales.

En lo que refiere a los productores de arándano, las vinculaciones previas de algunos de ellos posibilitaron el acceso a financiamiento para la cooperativa que conformaron y también facilitaron su involucramiento en la fase de comercialización del producto.<sup>38</sup>

La mayoría de estos productores tiene estudios universitarios completos, tres casos también han efectuado estudios de postgrado. Una pequeña proporción posee estudios universitarios incompletos o de nivel terciario. Un aspecto que destaca es el acceso a conocimientos comerciales, a partir de la formación universitaria o del desarrollo de actividades de esta índole, ya sea en forma independiente o en áreas comerciales de empresas u organismos estatales, a lo que se agrega en algunos casos, la existencia de antecedentes familiares en el mismo sentido.

La importancia de estos saberes comerciales es mencionada por varios entrevistados, informantes clave y los propios productores:

---

<sup>38</sup> “[Les] fueron útiles vinculaciones previas de algún miembro de la cooperativa?

- Por supuesto. Había gente que había trabajado en aduanas, tenía conocimientos y contactos en el tema de despacho, para poder seguir más de cerca a las comercializadoras. Este hombre que se murió, XX, trabajó mucho tiempo en el Banco Central, nos sirvió para conocer parte del negocio, conocía todos los políticos. En el mundo de los negocios se arman nudos entre los políticos, el gobierno. Hay gente que está muy conectada con esos sectores”. (Entrevista, 2003, Caso No.5)

*"(...) el diálogo de ellos era muy diferente al del resto de los productores. Porque el productor rural, hay ciertas cosas de las tranqueras para afuera, que no las maneja, este grupo sí, porque está en otros ámbitos.*

*-¿Qué sería?*

*- El tema financiaciones, tramitaciones, normas ISO, HACCP, el tema packaging, envíos al exterior, porque eran empresarios de empresas muy importantes algunos, que trabajan con el exterior". (Entrevista a Informante Clave No.1, 2002)*

*"Cuando empecé a averiguar el tema, había averiguado por frambuesas.... La frambuesa, como era una fruta cara, de mucho consumo en el exterior, parecía potencial desde mi experiencia comercial. Yo me dedicaba a productos alimenticios y después a medicamentos de venta libre, como teníamos bastantes contactos con el exterior, porque las empresas siempre eran multinacionales, en general sabías las líneas de postres que tenían en otros países, también podés saber los hábitos de consumo." (Entrevista, 2002, Caso No. 4)*

Los saberes a los que acceden estos productores les permiten elaborar estrategias que apuntan a lograr mejores precios y condiciones comerciales. Sin embargo, no se trata de estrategias "individuales" en sentido estricto, ya que como se verá en el próximo capítulo, la venta y negociación con los compradores es efectuada en forma grupal, a través de la cooperativa que conformaron.

Dentro de estos conocimientos de tipo comercial, se incluye el manejo de normas de calidad que posibilitan la inserción en los mercados internacionales. Ello se traduce en un conjunto de prácticas que muchos de ellos aplican cotidianamente en su actividad extra-agropecuaria, y que intentan llevar al ámbito de sus explotaciones, por ejemplo, a través del registro de las tareas realizadas<sup>39</sup>.

Estos productores se caracterizarían entonces por aplicar técnicas de mercado, logística y gestión de la calidad aprendidas en empresas de servicios, conocimientos todos que juegan un rol relevante en la fruticultura de exportación.

---

<sup>39</sup> *"Trabajo en el tema de calidad, no sé cosas del agro, pero tengo conceptos. Llevar un cuaderno es importante." (Entrevista, 2003, Caso No. 21)*

La pregunta que se podría formular es si estas condiciones compensan su carencia de antecedentes en lo productivo.

Como es frecuente en los productores que encaran actividades no tradicionales, los de arándano emprendieron un intenso proceso de aprendizaje de las características del cultivo en lo productivo y comercial. Sin embargo a diferencia de otras producciones, la demora en la obtención de la fruta, si bien conlleva la necesidad de financiamiento proveniente de otras actividades, tiene en contrapartida la ventaja de facilitar un aprendizaje más gradual de los aspectos técnicos del cultivo.

*"...Es interesante que es un producto que te da tiempo de aprender. Hubo gente en nuestro grupo que se quiso financiar haciendo verduras, y se plantan y a los seis meses las tenés que tener vendidas y si no la vendés se te pudren. Tenés un ciclo muy corto para hacer el aprendizaje de productor, de comercializador. En cambio en esto, con dos años tenés tiempo para hablar con un montón de gente". (Entrevista, 2002, Caso No. 4)*

El momento en que fue iniciada la producción también incide en el proceso de aprendizaje, fundamentalmente, por la existencia o no de otros productores que puedan actuar como referentes de la actividad. En el caso de los productores analizados, existe un "núcleo fundador" que inició los trabajos de acondicionamiento de sus explotaciones en el año 1997 y ha comercializado su producción en varias campañas, y una camada más reciente, que tiene aún muy poca producción o directamente carece de ella (cuatro casos). Esta camada contó con el beneficio del "banco de prueba" representado por los otros productores, externalidad que influyó en la compra del predio en el partido analizado.

Sin embargo, si bien las redes informales entre productores juegan un papel en la adquisición de conocimientos, el tema de democratizar más el acceso a la información es una de las tensiones que enfrentan como grupo, como se verá en el siguiente capítulo.

La mayoría de los entrevistados cuenta o contó con el asesoramiento del ingeniero agrónomo que produce los plantines de arándano y que tiene sede en el mismo partido; dos casos recurrieron también a otros asesores privados. Otras fuentes de información relevantes fueron la búsqueda de datos a través de Internet y las jornadas o visitas a una o varias empresas comercializadoras, que fueron mencionadas por quienes presentan un enfoque más comercial de la actividad. También son varios los casos que concurren a cursos en la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires. Otras fuentes oficiales, señaladas en mucha menor proporción, son el INTA Castelar y la Estación Experimental de la provincia de Buenos Aires con sede en el partido. La visita a explotaciones en el país y en el exterior es mencionada por unos pocos casos, siendo sin embargo considerado un aspecto de fundamental importancia<sup>40</sup>.

Sin embargo, todos estos aportes no bastan para que estos agentes logren estar familiarizados con los aspectos puramente productivos. Los más antiguos confiesan: *"Trato de comprender. Me cuesta distinguir las variedades"*. (Entrevista, 2002, Caso No. 2) Este tema no es menor, por la multiplicidad de variedades existentes en este cultivo: *"Lo más grave nuestro fue poner plantas que no correspondían por el clima o para tener el precio de venta adecuado... Dentro de las tempranas hay muchas, y los viveristas hablan de que cada vez traen la figurita difícil nueva y maravillosa.... Yo he puesto variedades que se morían a los dos años."* (Entrevista, 2003, Caso No. 6b)

Habría que agregar que en cultivos perennes como los frutales, las condiciones de arranque resultan fundamentales para el posterior desarrollo del cultivo. De allí que es posible que estos productores deban balancear su falta de conocimientos productivos con mayores inversiones, en este caso, en la renovación de variedades de sus plantaciones.

La consideración de las redes en que se ven involucrados los casos analizados permite entrever que existen tres niveles: las de los productores considerados en

---

<sup>40</sup> "A diferencia de otros productores de punta no he podido hacer un viaje y ver plantaciones in situ. Hay gente que viaja, que son los que juegan en primera". (Entrevista, 2003, Caso No. 25)



forma individual, las de sus encargados de producción y las de la cooperativa a la que pertenecen. Estas últimas merecen un análisis pormenorizado por su influencia en la construcción de un entramado local vinculado a la producción de arándano, y serán abordadas en el Capítulo VI.

A nivel de los productores individuales, existen en algunos casos asociaciones informales donde se comparten recursos productivos. En una de ellas se comparte maquinaria, el uso de ciertas instalaciones y el encargado de la producción. En otras dos existen préstamos de maquinaria. Sin ser un aspecto determinante, la cercanía con otros productores de arándano y la posibilidad de compartir recursos influye en la elección del predio a comprar, según nos señalara un informante, que trabaja en una inmobiliaria de la zona.

Además está la pertenencia a la Cooperativa, que agrupa a la totalidad de los productores de arándano del partido, salvo un par de casos que recientemente iniciaron la producción. Algunos también están asociados a la organización de representación de intereses del sector, la Cámara Argentina de Productores de Arándanos y otros Berries, que el grupo contribuyó a fundar y que tiene sede en la misma ciudad de Mercedes.<sup>41</sup> Es más, uno de los productores entrevistados es actualmente su presidente, y desde ese lugar se contacta activamente con los sectores públicos y privados que intervienen en esta cadena productiva.

Asimismo, dos de los productores analizados participan políticamente a nivel local, siendo uno de ellos electo consejero escolar. Ello se ve facilitado por su residencia en el partido; los otros casos presentan en cambio una red de vinculaciones locales establecida casi exclusivamente en función del arándano, en la que el asesor y proveedor de plantines desempeña un lugar central. Otro tipo de vinculaciones, que no sean las generadas con comerciantes de la zona, son relativamente escasas, lo que refuerza su condición de *forasteros*:

---

<sup>41</sup> La Cámara persigue entre otros fines defender los intereses del sector, difundir el cultivo y posicionar en el exterior la producción argentina. Posee las siguientes comisiones técnicas: fumigación, mano de obra, producciones perjudiciales en campos linderos, certificación de calidad, certificación de plantas, comercio exterior, asamblea anual de productores. (Newsletter CAPAB, Año 1. No. 1, Junio de 2004).

*"La gente grande de acá nos mira como bichos raros". (Entrevista, 2002, Caso No. 1)*

*"Uno va con el tiempo contado, y no tenés tiempo para esa inversión de relaciones. Vamos los fines de semana, es casi un trabajo, hacés lo que tenés que hacer y te vas". (Entrevista, 2003, Caso No. 2)*

### **5.3 Caracterización como productores**

En este apartado se completa la caracterización de estos sujetos sociales profundizando en la estrategia productiva y la forma de organización social de la producción adoptada. En principio es interesante remarcar que si bien acceden a ciertos recursos productivos básicos, como tierra, capital y plantines - un insumo crítico dada la rápida expansión experimentada por el cultivo de arándano en Argentina-, su grado de control individual sobre estos recursos no alcanza para posicionarlos diferencialmente desde el punto de vista estructural, si se los compara con productores de otras provincias, como es el caso de Entre Ríos.<sup>42</sup>

En estos productores predomina la propiedad como forma de tenencia de la tierra; el hecho de que se trate de una producción a largo plazo vuelve poco conveniente la adopción de regímenes de tenencia más inestables (véase la matriz A1). En dos casos se verifican situaciones novedosas como el comodato.

La compra es casi excluyente como forma de acceso. La herencia, elemento tan característico de las explotaciones familiares, se da en uno solo de los casos entrevistados. La mayoría se ubica por debajo de las 15 hectáreas de superficie total (el promedio es 8, el de superficie con arándano se ubica en las 4 hectáreas).

---

<sup>42</sup> En el Capítulo III se mencionó el importante tamaño de los emprendimientos en esta provincia, algunos de los cuales cuentan con 50 o 100 hectáreas implantadas, así como la presencia de capitales extranjeros (de origen chileno y norteamericano). El control de mayores superficies les permite incorporar otras etapas además de la productiva (como el empaque) y exportar en forma directa.

Contrastando la superficie actual con arándano que poseen los productores analizados con la unidad económica estimada en ese momento para la actividad (5 hectáreas), encontramos que sólo la tercera parte se encuentra cercana a la unidad. Al momento de efectuarse el relevamiento, sólo uno de los casos había alcanzado el nivel de producción que volvía a la explotación sustentable.

Por otra parte, considerando la superficie total operada se manifiestan algunas diferencias al interior de los productores analizados (matriz A2): Dos casos se destacan por su acceso a mayores superficies, lo que les permite encarar producciones extensivas, aunque no lo hacen en forma directa, sino a través de contratistas. Otro caso posee dos explotaciones de arándano en sociedad y combina distintas formas de acceso a la tierra - arrendamiento familiar, propiedad combinada con comodato -. Estos tres serían los casos mejor posicionados dentro del conjunto analizado, dos de los cuales se destacan asimismo por su fuerte involucramiento en redes locales y extra-locales.

Un elemento que coadyuva a la caracterización de estos productores, proviene del hecho de que la mayoría *ha fraccionado las inversiones* productivas, incrementando progresivamente la superficie implantada con arándano. El ingreso al sector agropecuario se dio por etapas, a partir del acceso a ingresos extraprediales relativamente constantes:

*“El grupo nuestro es toda gente de clase media, profesionales, que tenían ese ahorro, era lo que vos tenías para comprar una propiedad...Todos fuimos cultivando de a poquitito, nadie se largó con todo el dinero junto.” (Entrevista, 2003, Caso No. 3)*

*“Todas las inversiones fueron importantes, la característica de esto es que no teníamos capital acumulado, salía de los sueldos y los ingresos que tuviéramos, con lo cual no aparece nunca una inversión muy grande, son todas chicas y continuas. Desde el '91 hasta ahora fuimos invirtiendo todo lo que lográbamos obtener en la plantación, eso también la hizo más desprolija. No es lo mismo algunas plantaciones que en un año estuvieron todas completas y les luce, porque están más prolijas, además surgen cuando el know-how ya estaba”. (Entrevista, 2003, Caso No. 6)*

## *El patrón tecnológico y la cuestión de la calidad*

Existe homogeneidad entre los productores analizados en el modelo tecnológico empleado, en cuanto a la disponibilidad de riego por goteo, mulch plástico para evitar la competencia con otras plantas y boyero eléctrico para combatir la presencia de liebres. La mayoría incluyó variedades tempranas en su planteo productivo inicial, pero existe un grupo que tiene más del 75% de la superficie - 100% en algunos casos - con este tipo de variedades. Generalmente son los productores más nuevos, sin embargo los más antiguos - que por lo general cuentan con mayor número de variedades implantadas- también se están inclinando por este tipo de variedades en las fracciones más recientemente implantadas.<sup>43</sup>

A pesar de ser un requerimiento en el caso de las variedades tempranas, el riego por aspersión como sistema antiheladas sólo se verifica en cinco casos de los entrevistados. El resto apunta a realizar la inversión cuando las plantas tengan mayor antigüedad, lo que estaría mostrando ciertas restricciones en el acceso al capital. Un solo caso posee además una hectárea con malla antigranizo, y tres poseen cámara de frío en el campo, que les permite guardar la producción hasta que es transportada al galpón de empaque.

Excepto un caso que recurre al préstamo de maquinaria, todos poseen un tractor pequeño, de menos de 60 HP, no necesariamente moderno, ya que para las tareas más pesadas (preparación de la tierra), recurren al contratista de maquinaria. También disponen de un galpón para guardar la maquinaria y una vivienda, donde en la mayoría de los casos reside el encargado.

---

<sup>43</sup> La excepción está dada por un caso que optó en un 100% por variedades de maduración intermedia. Nos indicaba este productor: *"Todos apuntan a la variedad temprana, menos yo. Yo tengo todo medias, tengo tres variedades. La temprana es la que tiene problemas con el granizo, a C. le agarró una granizada hace dos meses y le bajo el 30% de la fruta. Y nosotros esto lo tomamos como una jubilación, tiene que ser lo más relajado. Quiero fruta media, de mucho volumen. Yo voy a tener menos precio de fruta, porque va a ser para fines de noviembre, lo tengo que compensar con más kilos."* (Entrevista, 2002, Caso No.3)

A pesar de esta relativa homogeneidad tecnológica, influenciada por su vínculo común con el viverista-asesor, existen diferentes visiones al interior del grupo de productores acerca de la importancia que reviste la temática de la calidad dentro del planteo productivo.

*"- ¿En qué inciden los requisitos de calidad en esta producción?*

*- En todo. La calidad de los fertilizantes, la calidad del suelo, de las plantas, la comodidad de las instalaciones, la estética del lugar. No podés entrar a un campo que esté desordenado, sucio, aunque las plantas estén bien. Influye mucho en lo que es la remuneración del personal, tenés que darle los elementos más adecuados, protecciones para fumigar, guantes, barbijos, elementos de seguridad, botas. En mi trabajo yo lo vivo a diario. " (Entrevista, 2003, Caso No. 23)*

Sin embargo, el productor más antiguo del grupo nos manifestaba que la temática en sí no había tenido hasta el momento una gran influencia ni en su caso ni a nivel del grupo de productores. En su opinión *"Ahora sí hay una preocupación, vamos a aplicar buenas prácticas"* (Entrevista, 2003, Caso No. 6)

¿Cómo se explican estas diferentes visiones? Consideramos que en esta producción, como en tantas otras, la calidad no se define en abstracto. Está socialmente construida, y depende de la situación del mercado. Las condiciones de la demanda externa durante el período analizado resultaban favorables al sector productor, determinando que la calidad de la fruta incidiera relativamente poco en el precio obtenido, aunque indudablemente existiera un "piso" mínimo para la venta, representado por su tamaño, maduración, y ausencia de golpes.

Es decir que todavía no se verificaban los mecanismos estrechos de coordinación que fueran resaltados por los trabajos sobre los procesos de reestructuración de la agricultura mencionados en el capítulo teórico. Algunas de las estrategias delineadas por las empresas comercializadoras más bien apuntaban a garantizarse volumen de fruta. Esto confirmaría lo señalado por Schejtman (1998), en el sentido de que si la diferenciación de precios en función de la

calidad es escasa, disminuyen las razones para entrar en una relación de coordinación y las empresas tienden más bien a comprar en el mercado.

De todas maneras, se percibe que esta situación va a cambiar con el aumento de la oferta, que hará necesario que el grupo de productores establezca criterios comunes de manejo del cultivo, a ser respetados y monitoreados externamente.

*“...Sabemos que se vienen mayores exigencias de variedades, de calidad, de empaque. Ya el año pasado hubo un poco de diferenciación por variedades y este año se viene más.”*

*- ¿Y con respecto al Eurepgap?*

*- Son normas que no son obligatorias, pero 22 grandes supermercados europeos se juntaron hace un tiempo atrás y estandarizaron ciertas cosas, se crearon su certificadora, que es la que nos vende a nosotros la certificación, para lo cual tenés que cumplimentar un montón de cosas. Conformamos un grupo de calidad interna, para poder ir cumplimentando todo esto, para poder sacar el certificado. Te lo exige la propia comercializadora.” (Entrevista, 2003, Caso No.5)*

Consideramos que en este momento se expresará en plenitud el tema de los “saberes” antes mencionados, el hecho de que algunos de ellos ya estén familiarizados con la implementación de normas de gestión de la calidad.

### *Modalidades de organización de la producción*

Un elemento que consideramos central para la caracterización de los agentes productivos es la forma de organización social de la producción adoptada. En relación al involucramiento *cotidiano* en las tareas, exceptuando los cuatro casos que residen en la explotación – y que por ende están en condiciones de efectuar un seguimiento más preciso –, encontramos que la mayoría visita su explotación una vez por semana y dos en época de cosecha. Este tipo de comportamiento es

resaltado por varios de los informantes clave entrevistados, que los caracterizan (a veces risueñamente) como “productores de fin de semana”. En algunos casos, este tipo de concurrencia al predio se ve complementado con la estrategia de hacer coincidir el período de vacaciones de la actividad extrapredial en relación de dependencia con el período de cosecha.

La organización del trabajo en la explotación se basa en la contratación de un trabajador permanente, que funciona como encargado de la producción, y la contratación de personal transitorio fundamentalmente para el desmalezado y la cosecha. Dicha contratación es sumamente alta, si se tiene en cuenta que se trata de superficies reducidas, y que la mayoría de los productores analizados aún no alcanzaron su pico de producción –es decir que la contratación en el mediano plazo será mayor-. El cálculo de los jornales contratados durante el ciclo productivo nos permite concluir que en la mayoría de los casos representa el equivalente de un trabajador permanente, es más, en muchos casos se trata de la misma persona, cuya contratación se prolonga en el tiempo para distintas tareas.

Las actividades a cargo de los productores en forma directa son principalmente las de supervisión y compra de insumos. En las dos terceras partes de los casos analizados, ningún miembro familiar realiza tareas físicas en la explotación. En los restantes casos se da la participación en actividades de fumigación, deshierbe y cosecha. Sin embargo, la realización de tareas productivas por parte de la familia viene marcada por el “hobby” o gusto por la actividad, la necesidad de cubrir faltantes circunstanciales de mano de obra o de conocer las tareas con mayor profundidad, de modo de poder controlar mejor el ritmo de trabajo del personal contratado:

*“Dejo que lo que sea rutinario lo hagan los chicos. Corto árboles o corto pasto, cosas propias del fin de semana; alivio el trabajo con lo que más me gusta. O compro cosas, hago mantenimiento del tractor. Mis hijas cosechan un poco, pero no es lo que hace que el sistema funcione”. (Entrevista, 2003, Caso No. 6)*

*“Hago todo el ciclo, a mí me gusta saber yo y después explicarle al otro que venga. Me desenchufa, como me gusta, si no me quedaría mirando. (...) El año pasado he cosechado yo porque se te iba uno, y la fruta hay que sacarla.” (Entrevista, 2003, Caso No. 20)*

*“Yo hago todo. Desde ir a transplantar, si tengo que ir a podar, a cosechar, hasta sé alambrear. Vos no podés delegar a un tipo que haga algo, si vos no lo sabés hacer. El año pasado yo tomaba el tiempo cuánto tardaba el tipo en podar cada planta. Cada camellón son 120 plantas, yo anotaba, y sabía al fin del día si estuvo trabajando o estuvo haciendo huevo.” (Entrevista, 2002, Caso. No. 1)*

En función de las consideraciones anteriores, surge el carácter de *pequeños empresarios* de estos productores, teniendo en cuenta que muchos alcanzan el piso de inversiones para encarar la actividad elegida y recurren al empleo de personal permanente y eventual. El involucramiento en tareas productivas que se verifica en algunos casos no anula esta condición. En este sentido, vale recordar que el trabajo de Archetti y Stolen (1975) señalaba que el rasgo que caracterizaba a los productores familiares capitalizados frente a los empresarios era el carácter esencial del trabajo doméstico para el desarrollo del proceso productivo, independientemente de que en términos de horas trabajadas, el personal asalariado pudiera superar al familiar. En los casos analizados, el carácter secundario del trabajo familiar se ve reforzado por la relativa facilidad para contratar personal. En las explotaciones familiares, es típico maximizar el uso del trabajo familiar y restringir al mínimo las erogaciones monetarias, entre ellas las de mano de obra.

Por otra parte la forma de organizar el proceso de trabajo de estos productores tiene como explicación la importancia del trabajo extrapredial, que constituye el ingreso principal en las dos terceras partes de los casos analizados y que por lo general, no piensa abandonarse. La existencia de una estructura de servicios



desarrollada casi en paralelo a la expansión del cultivo facilita la terciarización de ciertas actividades a través del recurso a contratistas.<sup>44</sup>

El análisis de las actividades extraprediales realizadas nos permiten elaborar dos lógicas o modelos diferentes de pluriactividad, uno que podríamos denominar “centrado en la explotación” - donde ésta sirve de punto de partida para otras actividades conexas, que constituyen una prolongación de las actividades prediales y amplían el espacio de reproducción social de estos productores -, y otro basado en esferas separadas de actividad y de ingresos, lo que demanda un cierto esfuerzo para compatibilizar sus diferentes requerimientos.

El modelo de pluriactividad centrado en la explotación se asocia fuertemente con la realización de actividades para-agropecuarias, permitiendo por lo general integrar mayor cantidad de miembros familiares al devenir de la explotación. En estos casos, ésta se convierte más claramente en organizadora de las actividades familiares. Quienes han logrado desarrollar más estos componentes, se convierten de alguna manera en “referentes locales” para otros agentes interesados en incursionar en estas producciones innovadoras. Estos agentes presentan asimismo mayor potencialidad para integrarse en el medio local, al ampliarse los ámbitos – institucionales y comerciales - con los cuales interactúan.

No es, sin embargo, el esquema más frecuente en los casos analizados. Se da en uno solo de ellos, que además de su condición de productor prepara y vende insumos asociados a esta producción (fertilizantes y casuarinas), asesora a otros productores y percibe comisiones por diferentes servicios (intermediación en la venta de campos y equipos de riego). Otro en cambio presta servicios como contratista a otros productores de arándano, y el tercero, elabora con la ayuda de su socio dulces y licores con el descarte y ofrece su explotación para actividades de agroturismo (del tipo “coseche su propia fruta”), vigente en otros países.

---

<sup>44</sup> (...) ahí está la estructura armada como para ofrecerte todos los servicios. Como todavía es un negocio muy rentable, da para que puedas tener todos los rubros cubiertos por otros”. (Entrevista, 2002, Caso No. 4)

La adopción del modelo de pluriactividad basado en esferas separadas de actividad se encuentra por el contrario en dos terceras partes de los casos analizados, en los que prevalece el trabajo asalariado externo del productor, de alta dedicación semanal. Sea bajo esta modalidad o bajo la forma independiente, en todos los casos se trata de trabajos calificados. Cabe señalar que este esquema de asignación de actividades se refuerza cuando el cónyuge también trabaja, y se traduce en una fuerte dependencia del trabajador permanente que funciona como encargado:

*“La remuneración de mi encargado es variable, sobre resultados bonífico, es el dueño del negocio, en definitiva. El tiene que tener la capacidad de transferir su conocimiento”.* (Entrevista, 2002, Caso No.2)

*“Es un dilema esto, porque los arándanos están tomando cada vez más tiempo, y tarde o temprano va a haber que tomar decisiones. Porque en estos momentos genera un stress terrible, le doy bolilla a lo de allá y se me cae lo de acá. Estoy esperando que termine la cosecha de una vez por todas, por todos los problemas de logística de no haber podido formar bien al encargado. Es importante eso. Si usted se fija, en los campos buenos, el encargado está muy bien elegido, porque tienen posibilidades de pagarle mejor, y yo en este momento no puedo”.* (Entrevista, 2003, Caso No. 25)

La relevancia del encargado también queda de manifiesto en los aspectos relativos al manejo de la mano de obra. La circunstancia de que los productores posean ocupaciones extraprediales, y también cierta “distancia social” reforzada por el origen externo al sector, dan lugar a que la relación con el personal transitorio en sus diferentes aspectos (reclutamiento, asignación de tareas, supervisión de su ejecución, capacitación, pago) esté absolutamente mediatizada. Así nos lo indicaba este mismo productor:

*“Es más fácil para contratar y arreglar que uno. La comunicación es muchas veces mejor.”* (Entrevista, 2003, Caso No. 25)

La experiencia de estos productores en otros ámbitos de actividad se refleja en el método adoptado para el seguimiento del personal, que se basa en el registro de las tareas realizadas, y en algunos casos, también de lo obtenido por cada cosechero y cada "camellón".

En relación a las formas de remuneración, todos los productores ponen énfasis en la polivalencia, autonomía y creatividad del encargado; es por eso que tratan de asegurar su compromiso con los resultados complementando el pago de un salario con un incentivo a cosecha. Esta situación se verifica en la mitad de los casos entrevistados; en las plantaciones que aún no generan producción comercial se lo plantea como un elemento a tener en cuenta en el futuro.<sup>45</sup>

Respecto del personal transitorio, la situación es diferente. Se paga por jornal, excepto en la cosecha, donde no existe un criterio uniforme de retribución. El pago por jornal disminuye el riesgo de que se recolecte fruta de calidad regular; sin embargo, puede dar lugar a que la recolección se prolongue más de la cuenta:

*"Yo trato de ir probando. El año pasado hice un acuerdo, este año otro. Les pago bien, quizá un poco más que el resto, pero no es fácil manejar a la gente. Apenas encuentran una ventana un poco abierta... Este año empecé a pagar por bandeja, y la productividad aumentó al doble. El encargado no tuvo la performance que yo esperaba, no frenó a la tropa, y me llamaron de la cooperativa, fruta verde. Ahora premios y castigos, aún así no funcionó del todo bien. Ahora pasé a por hora, bajó otra vez la productividad, puse más cosecheros, productividad más baja pero mejor calidad de fruta. Es difícil.*

- *O sea que si pagás por día recogen poco y mejor. Si pagás por bandeja...*
- *Aumenta la productividad, pero necesitás que haya alguien que esté ahí y defienda los porotos. Yo inclusive les empecé a poner un castigo. Si la fruta tiene mayor porcentaje*

---

<sup>45</sup> *Segundo es mi socio, yo espero que tenga mucho. La idea es que tenga su sueldo y un punto o varios puntos, sobre la producción." (Entrevista, 2002, Caso N.3)*

*"Nosotros tenemos ideas al respecto, hasta ahora no las he implementado porque no he cosechado. Considero que el incentivo tiene que existir, a la cosecha y durante el año que hay que cuidar las plantas. Es en beneficio propio. El incentivo es de muchas maneras, comodidades,*

*de descarte se les descuentan, a menor porcentaje se les bonifica.” (Entrevista, 2003, Caso No. 25).*

Es de señalar que al momento de efectuarse el estudio no existían parámetros que regularan el trabajo en este cultivo, tanto a nivel local como nacional. La CAPAB y la UATRE firmaron un convenio específico, homologado por el Ministerio de Trabajo de la Nación, recién a fines del 2005. Esta última entidad tenía una reducida presencia a nivel local; tampoco existían sindicatos de la fruta como en el partido de San Pedro. Las negociaciones entre productores y trabajadores se establecían en forma individual, si bien éstos estaban estudiando la posibilidad y conveniencia de contratar el personal transitorio de las explotaciones a través de la cooperativa.

Parece derivarse que en los casos en que podía ejercerse un mayor control de la mano de obra - y consiguientemente, sobre la calidad e intensidad del proceso de trabajo, ya sea en forma directa o a través de la figura del encargado -, se prefería el pago a destajo. Sin embargo, dados las oscilaciones producidas en la maduración de la fruta, esta forma de remuneración lleva implícito el desaliento del personal y el abandono de tareas, cuando la fruta recolectada era escasa. De ahí que algunos productores terminaran optando por formas mixtas, es decir que si la cantidad de fruta en condiciones de ser cosechada era reducida, pagaban la cosecha por bandeja y medio jornal para realizar tareas generales de la plantación.<sup>46</sup>

Por otro lado, la plena vigencia de formas de flexibilidad cuantitativa típicas, como el pago a destajo, encuentra limitantes derivadas de la necesidad de cumplimentar normas de calidad mínimas en esta producción.

Una conclusión derivada de este análisis es que si bien estos productores presentan ciertas “ventajas” en términos de saberes comerciales, encuentran sin

---

*atenciones, no olvidarse que hay que comprar la ropa de trabajo dos veces al año, cumplir estrictamente con el pago.” (Entrevista, 2003, Caso No. 23)*

<sup>46</sup> Es de señalar que al tenerse como única fuente de información a los productores en los aspectos referidos a las relaciones de trabajo, necesariamente se trata de una aproximación parcial a la temática.

embargo restricciones para emplear métodos de organización del trabajo propios de empresas industriales o de servicios. Necesariamente deben redefinir ciertos supuestos de los que parten y llegar a un compromiso en función de la especificidad de la actividad agropecuaria y la diferencia existente entre el ciclo laboral y el ciclo de producción. (Baxter y Mann, 1992) Asimismo, el proceso de trabajo no se presta a la estandarización propia de ciertas actividades industriales. Al respecto cabe señalar que los productores, al ser preguntados sobre los aspectos que incidían en la calidad del producto, mencionaron tanto elementos “tangibles” - los plantines o agroquímicos empleados (cinco casos) -, como también elementos “intangibles” - la realización de las tareas adecuadas en el momento preciso (seis casos)- y otros de categorización difusa - la calificación e higiene del personal (ocho casos)- . (respuestas no excluyentes).

Por otra parte, la complejidad que reviste en el cultivo de arándano tanto el reclutamiento como la gestión de la mano de obra en época de cosecha, hace que ambos aspectos sean considerados por parte de algunos entrevistados como *la principal dificultad* que enfrentaron en su nueva actividad como productores. Consideramos que la importancia de la temática se incrementará en el futuro, dados los fuertes requerimientos de este cultivo en la etapa de cosecha, y el crecimiento exponencial de la fruta a ser obtenida. A ello hay que agregar la fuerte estacionalidad de la demanda de trabajadores, que será mayor si existe una opción generalizada por las variedades que apuntan exclusivamente al “nicho” comercial del mes de noviembre.<sup>47</sup> Es posible entonces que se redefina la actual contratación directa del personal eventual y su supervisión por parte del encargado, y se incremente la recurrencia a contratistas de mano de obra.

En lo relativo al reclutamiento del personal, especialmente el transitorio, claramente se detecta la influencia de las redes sociales a la que se aludió antes: Por una parte es central el rol del asesor, que emplea personal para su vivero de plantines que luego deriva a otras explotaciones; pero a partir de los casos

---

<sup>47</sup> Es de señalar que la disponibilidad de mano de obra fue una temática que apareció en forma recurrente en las diferentes presentaciones efectuadas en el marco del III Simposio Internacional del Arándano y otros Berries (FAUBA, setiembre de 2005).

inicialmente contratados entran a funcionar redes de parentesco, por las que encargados y cosecheros traen a parientes consigo. Posiblemente dichas redes cumplan asimismo otras funciones, en términos de la temática que se venía analizando, es decir, den lugar a un mayor control e involucramiento de los trabajadores en el proceso de trabajo:

*“Aprender a controlar el arándano no es fácil pero no es complicado, pero el tema pasa por otro lado, por la clase de mentalidad de la gente para el trabajo. La gente de Mercedes nos han dicho, y después lo hemos comprobado, es gente muy inestable. Van a trabajar cinco o seis días, te faltan, entonces en la cosecha, ¿qué se está acostumbrando? Muchos de los cuidadores son de provincias del interior; entonces ¿qué hacen? Traen a sus amigos o conocidos para la cosecha. Entonces es gente que quiere cumplir, no tiene adónde ir, vive en tu chacra, no se te va. No te van a faltar una vez que están ahí. Entonces ésta es la modalidad que existe ahora, mechada con gente de la zona.*

*-¿Es porque la gente está de alguna manera cautiva, o porque son parientes y eso opera como un control?*

*- Se dan ambas cosas. Si sos amigo de una persona que estoy llamando para trabajar, vos le vas a cumplir. Si a eso le sumás que estás en un lugar lejos de tu casa y no te podés mover...” (Entrevista, 2003, Caso No.23)*

Como señala Cavalcanti (2003), las redes terminan siendo eficientes en el control de la fuerza de trabajo, en función de los compromisos de reciprocidad asumidos entre quien recomienda y quien es recomendado.

Otro tipo de redes entre el personal permanente posibilitan el intercambio de información sobre aspectos técnicos del cultivo. El reconocimiento de esta faceta por parte de los productores nos remite a cierta capacidad para visualizar el rol que les cabe a los lazos sociales:

*“Nos prestamos a veces algún equipo, además se ha ido logrando que se conozcan los encargados de un campo con el otro, entonces la conexión se va dando. Hemos dicho*

*de promover una conexión entre los encargados de todos los campos, para que incluso se cuenten sus experiencias.” (Entrevista, 2003, Caso No. 6)*

Finalmente, en esta caracterización de los productores y sus explotaciones, otro aspecto de importancia es la estrategia productiva adoptada. En relación a si diversifican o no con otras producciones, las dos terceras partes han “apostado” fuertemente al arándano. No quieren que el encargado se les “distraiga” en otras producciones. Quienes sí diversifican, optan por lo general por otras producciones dirigidas a nichos de mercado. La incorporación de producciones extensivas está asociada a la posesión de superficies mayores. En los tres casos que encaran la producción de granos, la actividad no es ejecutada en forma directa, sino a través de la cesión de parte del predio a un contratista de producción.

En algunos casos la diversificación apunta a un objetivo económico claro, que es el de generar ingresos complementarios. Es el caso de un productor que combina arándanos y kiwi. El primer producto se cosecha de octubre a diciembre, mientras que el segundo, de abril a noviembre; por lo cual, si no median problemas productivos, se logra una relativa continuidad en el ingreso. La idea de *economías de alcance* (Ventura y Milone, 2000; Saraceno, 2001), está de alguna manera subyacente en esta estrategia. Se aumenta la competitividad al emplearse capitales físicos no divisibles en más de una producción, o al usarse la misma mano de obra para diferentes actividades.

En otros casos la segunda producción, también de características innovadoras, es iniciada con un objetivo “educativo” - favorecer el desarrollo de una mentalidad emprendedora por parte de hijos ya adolescentes – o como una forma de involucrarlos en el campo, por lo que estas actividades son manejadas principalmente por éstos.

*En resumen*, las características de estos agentes como productores y sujetos sociales nos hablan de *pequeños inversores* en términos de la tipología previamente presentada. Cabe aclarar sin embargo, que no asimilamos su

situación a la conformación de un “portfolio” de inversiones, en el que la composición de los activos va variando según las rentabilidades esperadas. Una flexibilidad de esta índole se ve sumamente restringida dadas las características del cultivo (perenne) y el alto nivel de inversión inicial que supone. Es decir, se trata de una inversión a mediano plazo, de ahí que en algunos casos se lo asimile a un seguro de retiro.

La inserción en actividades externas juega un papel relevante, en términos del acceso a recursos económicos con los cuales iniciar la actividad agropecuaria y sostenerla hasta su entrada en régimen, del acceso a conocimientos comerciales y de gestión de la calidad y en algunos casos, a vinculaciones relevantes para el desarrollo de la actividad como productores.

El costado negativo de esta inserción externa es la dependencia de la figura del encargado para la supervisión de gran parte de los aspectos relacionados con la evolución del cultivo, en la medida en que estos productores se caracterizan por la adopción de un modelo de pluriactividad basado en esferas separadas de actividad. Asimismo los saberes y la experiencia previa claramente influyen en la manera de enfocar el manejo del personal, lo que genera dudas en relación a la conveniencia de su implementación en la actividad agraria.

El análisis realizado nos ha permitido entonces precisar la incidencia del origen extra-sectorial y el desarrollo de actividades extraprediales en la gestión de las explotaciones y en las modalidades que asume la “nueva” actividad productiva.

#### ***5.4 La fruticultura tradicional en el partido: Los “quinteros” del durazno***

A medida que avanzaba el trabajo de campo con informantes clave y productores de alimentos no tradicionales de alto valor, empezaron a aparecer distintas referencias a la fruticultura tradicional de la zona, representada por el durazno. Este producto aparecía como constitutivo de la identidad local, en efecto, todos



los años tiene lugar en el partido la fiesta nacional del durazno y la del salame quintero. La asociación del durazno con “lo local” se correspondía con una caracterización de estos productores por parte de los informantes clave como descendientes de inmigrantes italianos, que se apoyaban en el trabajo familiar en la explotación y estaban desde hace tiempo asentados en la zona, a la que contribuían con la compra de insumos y el empleo de población para la cosecha. Sin embargo esta producción y los agentes a ella asociados, eran considerados por los diferentes tipos de entrevistados como en franca decadencia y sus montes, envejecidos:

*“Todos saben que el durazno murió”. (Entrevista, 2002, Inf. Clave No.5)*

*“Están todos de capa caída y en franca desaparición”. (Entrevista, 2003, Caso No. 25)*

Surgió entonces el interés por ver cuánto de esta imagen se correspondía con la realidad. Desde nuestra perspectiva, dicho análisis permitía reforzar o redefinir la caracterización de los “nuevos” productores efectuada y contribuía a precisar la influencia del arándano a nivel local al introducir la dimensión comparativa. Por otro lado, se daba la circunstancia de que varios de los “nuevos” productores se ubicaban en su mayoría en el Cuartel VIII del partido –zona de quintas- y en algunos casos, habían comprado predios pertenecientes a ex productores de durazno, como nos señalaba el viverista y asesor:

*“El que es productor- productor está económicamente muerto, casualmente ellos compraron quintas de productores muertos. Quintas frutícolas y hortícolas, por lo general son de tipos grandes que con esa plata terminan su vida. Cinco hectáreas con una casita con el 1 a 1 valían 70.000 dólares, 70.000 dólares, un par de viejos llegan al final de su vida sin problemas. Aparte se adelanta el final de la vida porque no ven más la gallina a la mañana, los hijos viven en el pueblo, al año se mueren de tristeza. Los tipos se fueron porque no se adaptaron al nuevo sistema de trabajo, para hacer algo intensivo ya eran viejos, los hijos no siguen en el campo porque prefieren tener un quiosco o ser obreros de Ducilo”. (Entrevista a informante clave No 2, 2003)*

Esto nos permitía plantear la hipótesis de un proceso de reconversión en marcha asociado a un recambio de agentes, e incorporar en el análisis aspectos no estructurales, en particular, cómo productores – nuevos y viejos - y actores institucionales se “posicionaban” en relación a este proceso, tema del capítulo VI.

La pérdida de importancia de la producción de durazno puede ser fácilmente visualizada a través de las cifras: En 1960 existían en el partido 1800 hectáreas implantadas, actualmente la Estación Experimental de la provincia de Buenos Aires con sede en Mercedes estima tan sólo 100 hectáreas dedicadas a este cultivo. Un panorama de lo que significaba localmente es brindado por uno de los productores que aún permanece en la actividad:

*“Acá estaba M. que tenía más de 50.000 plantas y compraba a terceros. En el año 55, me iba a la ruta 5 y a las 9,10 de la noche seguían saliendo camiones que iban para Buenos Aires. Había 25, 30 campamentos, cerca de 1000 hectáreas, infinidad de productores”. (Entrevista, 2004, Caso No. 28)*

Esta situación es atribuida por algunos informantes al perfil de los agentes productivos y al entorno vinculado. Nos decía un proveedor de insumos consultado: *“En San Pedro está el INTA, hubo asesoramiento, el comercio que apoyaba determinada actividad. En Mercedes empezaron a vender la plantación en pie a los de San Pedro, a vivir de rentas, a no poner valor agregado a la producción.” (Entrevista, 2002, Inf. clave No. 2)* No existen a nivel local empresas que elaboren dulces o jugos a partir del descarte, éste no es tampoco comercializado a empresas fuera de la localidad.

Sin embargo, es posible pensar que varios factores confluyeron para que las innovaciones a implementar no fueran meramente incrementales, lo que requiere de un conjunto de políticas facilitadoras que habrían estado ausentes en el caso analizado. En este sentido se mencionan el cambio de clima y la creciente competencia de otras zonas productoras: En los últimos años empezó a ingresar

al Mercado Central producción de Salta y Jujuy como primicia, desplazando a la producción mercedina.<sup>48</sup>

A diferencia del arándano, este cultivo está fundamentalmente orientado en fresco al mercado interno, y por lo tanto su demanda está atada a la capacidad adquisitiva de los consumidores locales. El precio promedio por kg. logró un pico de U\$S 1,20 en el Mercado Central en la campaña 1994/95 y desde ese momento evidenció una tendencia decreciente, agudizada a partir de la devaluación de principios del 2002, alcanzando los U\$S 0,33 el kg. en la campaña 2002/2003. (Glaría, 2003)

La inversión requerida en plantines y en insumos a lo largo del ciclo productivo es sustancialmente menor que en el caso del arándano. La densidad de plantas es de 400 plantas por hectárea, en el caso del arándano es de 3.300. Como elemento comparativo basta tener en cuenta que los costos directos de producción de durazno, excluidos los gastos de comercialización, ascendían en marzo de 2004, a \$ 4.351 por hectárea. (Cuadro 23) En el caso del arándano, los costos directos de producción, rondaban para fines de 2002 los \$9.211 por hectárea para la provincia de Entre Ríos, donde los costos son menores que en la provincia de Buenos Aires (véase el Capítulo III).

---

<sup>48</sup> *"Hace como diez años que empezó a cambiar el clima; variaciones térmicas muy bruscas, se producen granizadas más frecuentes que en otras épocas. Hay implantadas muchas variedades tempranas y éstas corren más riesgos".* (Entrevista, 2002, Inf. Clave No. 5) La recomendación de los técnicos locales es reemplazar las variedades tempranas por variedades medias, que enfrentan menores riesgos de pérdidas por factores climáticos.

### Cuadro 23: Costos de producción de durazno

Variedad: Varias. Fecha: Marzo de 2004

Edad del monte : 8 a 12 años

Densidad: 417 plantas/ha. Rendimiento: 12833 kg/ha

Dólar: \$2,95 \$/U\$S. Gas-oil: 1,30 \$/l

	<u>\$/ha</u>
<u>Hasta antes de cosecha</u>	
Poda	394.40
Raleo	375.00
Fertilización	258.38
Control de malezas	
Interfilar	76.50
en la Fila	281.14
Ctrol Sanitario (enf, plag)	1193.46
Control Heladas	454.61
Subtotal	<b>3033.48</b>
<u>Cosecha, Emp, Flet, Desc</u>	
Cosecha hasta galpón	1317.98

**Fuente: Ing. Agr. Juan Jose Glaría, UEEA INTA San Pedro**

Como señala uno de los productores de durazno más importantes de la zona:

*“El arándano es una inversión terrible. El durazno es menos trabajo, es más fácil, después de la poda, ahora se mantiene con mucho herbicida. No es lo tradicional que hacíamos antes, las carpidas. Ahora el durazno se planta y el primer año se aloma, después se trabaja todo con herbicida. ¿Cuál es la ventaja? Ud. no rompe ni una raíz, con el disco o el arado la rompe, entonces el durazno queda limpito, los montes son una belleza”. (Entrevista, 2004, Caso No. 28)*

El escaso capital circulante disponible y la baja rentabilidad esperada inciden para que la mayoría de los productores de durazno ajusten al extremo las

erogaciones a efectuar en cada ciclo productivo. Suelen reproducir la planta por injertos a partir del carozo, proceso que demanda dos años; luego deben esperar otros tres para que entre en producción. Asimismo, varios años sucesivos de pérdidas por heladas o granizo han llevado a que reduzcan al mínimo las fumigaciones, a pesar de que la cantidad de curas y el momento de su realización inciden fuertemente en la calidad lograda.

*“El año pasado fue un año medianamente bueno, por el hecho de que vino fruta a pesar de que no la habíamos curado, no la habíamos podado. Le habíamos dicho al monte, **arreglate como podés porque te arrancamos**”. (Entrevista, 2004, Caso No. 26)*

*“La fumigadora es casera, hecha con dos tambores y con una bomba. La maquinaria es cara, los remedios son muy caros, y eso es lo que desalienta también a la gente. A veces no hay buena calidad del producto porque muchos no curan, cuestan demasiado los insecticidas”. (Entrevista, 2004, Caso No. 34)*

Por otro lado, estos productores no han incorporado elementos que permitan la diferenciación del producto, a pesar de que la baja aplicación de insecticidas permitiría posicionarlo como producto “natural”, o de que el tipo de suelos de Mercedes daría lugar, según los informantes locales, a un durazno más sabroso que el proveniente de San Pedro.

Excepto la implantación en lomos, y en espaldera (este sistema de conducción ha sido probado en la zona, pero no parece haber logrado grandes resultados), no han habido grandes innovaciones en el cultivo.

El hecho de que “no hay mucho para cambiar en el durazno”, hace que los productores relativicen la importancia del asesoramiento. Se manejan con consultas esporádicas a la Estación Experimental de la provincia ubicada en la localidad o, en mayor medida, con los proveedores de insumos.

*“Nosotros nunca fuimos a una reunión de la Red Fam, porque la Red nos proveía de alguien que nos iba a enseñar supuestamente a plantar y a producir, entonces de dónde sacamos una persona que supiera mucho en Mercedes, de nosotros mismos. Nosotros sabemos lo que tenemos que hacer”. (Entrevista, 2004, Caso No.26)*

Este cultivo, al ser perenne demanda una dedicación estacional: full-time durante los meses de cosecha y para la poda de invierno, fuera de estos picos requiere de una baja dedicación para fumigar y erradicar malezas. En muchos casos la fruta cosechada no es clasificada, por lo que en la zona no existen empaques donde los productores lleven su fruta.

Si bien la cosecha del durazno es menos exigida que la del arándano, también requiere cuidado en el manipuleo poscosecha; una vez maduro su perecibilidad es elevada. Se calcula que dura diez días siempre que se disponga de cámara de frío. Esta circunstancia, junto con el predominio de variedades no adecuadas para la exportación y la fuerte variabilidad de la oferta en función del clima, son todos factores que conspiran contra la exportación de esta fruta. En 2003 el volumen de durazno exportado por el país fue 7,7 veces mayor al de arándanos; sin embargo, el precio promedio obtenido por tonelada fue casi 14 veces inferior:

**Cuadro 24: Exportaciones argentinas de durazno y arándano. Año 2003**

Fruta	Volumen (Ton)	Valor (FOB miles de U\$\$)
Durazno	6547	4146
Arándano	789	7094

**Fuente: Elaboración propia en base a datos provenientes del INDEC**

Sin embargo, algunos indicadores permiten suponer que la “decadencia” atribuida a la producción de durazno en el partido forma parte de la problemática más

general de esta producción en la provincia de Buenos Aires en su conjunto: En San Pedro, la principal zona productora, también se verificó la disminución de la superficie implantada con durazno, siendo en los últimos años desplazada por la producción de soja.

Esta fruticultura es efectivamente encarada en la zona de Mercedes, por descendientes de inmigrantes desde hace largo tiempo asentados en la zona, muchos de ellos emparentados entre sí. Tienen un fuerte apego al cultivo, en muchos casos lo siguen por tradición, más allá de que puedan existir opciones mejores desde el punto de vista de la rentabilidad esperada y de que los últimos años les hayan sido adversos. En los más jóvenes parece haber un mandato familiar por mantenerlo; en algunos casos sus padres o abuelos han desarrollado variedades que llevan su apellido o el nombre de sus quintas:

*“Yo este último año la mantenía por la tradición y por el viejo, que toda la vida hizo esto y no lo iba a dejar. Lo tenía al mínimo indispensable.” (Entrevista, 2004, Caso No. 30)*

*“En el tema de la producción de durazno, te vas a encontrar que todos te dicen más o menos lo mismo. Es una cuestión de tradición de tu familia. Vengo a ser la cuarta generación. No sabés cuando empezás, vos sos hija de”. (Entrevista, 2004, Caso No. 26)*

A pesar de un desarrollo reciente poco alentador, el hecho de que el año 2003 resultara favorable en producción y la existencia de un incipiente apoyo a nivel local hicieron que varios productores se decidieran a implantar pequeñas superficies en la campaña siguiente. Inclusive algunos avizoran una mejora comercial a partir del hecho de que en los años previos se erradicaron varios montes en la zona. Dos de ellos, en cambio, están desmontando para dedicar la tierra a otras producciones. Los productores más chicos están desalentados y no pretenden que sus hijos continúen con la actividad agropecuaria:

*“No es una salida, no le veo. Si quieren vivir acá esta bien, pero con la quinta no van a llegar a mucho”. (Entrevista, 2004, Caso No. 30)*

Justamente por su carácter estacional estos productores no se dedican al durazno en forma exclusiva, rasgo que los diferencia de los de arándano, que tienden a estar concentrados en este producto o a combinarlo con otras producciones innovadoras. Por el contrario, combinan con otros frutales, horticultura (los más chicos), o con producciones tradicionales para la zona: soja, maíz, trigo, o en algún caso, ganadería (los más grandes) -véase la matriz B2 -. No se les ocurre encarar producciones no tradicionales, a pesar de tener vecinos que las desarrollan en predios cercanos. A su juicio el arándano requiere mucha inversión y personal, y es riesgoso por estar orientado fundamentalmente al mercado externo:

*“El tema del arándano es para el rico. Se llega a caer la exportación y te lo comés todo”. (Entrevista, 2004, Caso No. 26)*

Además de la diversificación con otras producciones, estas familias realizan otras actividades fuera de la explotación. En ningún caso se sustentan exclusivamente a partir de ella y más de la mitad tiene a las actividades no agropecuarias como principal ingreso. Sin embargo, no es la pluriactividad en sí el rasgo que los diferencia de los productores de arándano, sino el carácter de la misma: Se trata de actividades de bajo o medio nivel de calificación (chofer, electricista- albañil, confección de prendas), o bien conectadas a la actividad agropecuaria, es decir, responden al “modelo” de pluriactividad centrada en la explotación que antes mencionáramos: Es la situación de quienes realizan la venta de verduras y frutas o prestan servicios como contratista. Esto está relacionado con los créditos educativos de que disponen: prevalecen los casos con estudios primarios o a lo sumo, secundarios (matriz B1).



Por lo general las actividades que desarrollan son por cuenta propia. Los casos cuyos cónyuges tienen una actividad en relación de dependencia destacan su importancia para el ingreso familiar<sup>49</sup>.

A diferencia del arándano, encontramos que en los productores de durazno la herencia juega un papel fundamental como forma de acceso a la tierra. En algunos casos los padres conviven con hijos ya adultos o con hijos y nietos; o bien residen en viviendas separadas en la misma explotación. Es frecuente la producción de autoconsumo, facilitada por la residencia en el lugar.

Se diferencian además por el hecho de que el trabajo familiar juega un papel relevante: su ausencia no permitiría llevar adelante la actividad productiva, excepto en unos pocos casos que comentaremos más adelante que no residen en el predio. En tres situaciones todas las tareas están a cargo de miembros familiares y existe más de un miembro dedicado a ellas, algunos de ellos ancianos. En los restantes casos se contrata personal fundamentalmente para la cosecha.

Hasta aquí los rasgos esbozados permitirían corroborar en muchos puntos la imagen obtenida de los informantes clave. Las entrevistas a productores sin embargo, permitieron identificar rasgos de diferenciación interna. Este factor, junto con la fuerte competencia existente entre ellos, debilita fuertemente la conformación de instancias asociativas. La competencia se produce por el hecho de que la mayoría disminuye el riesgo implantando variedades que les permitan cosechar en forma escalonada; por esta vía los volúmenes obtenidos son escasos y no les permiten vender en el Mercado Central o en otros mercados mayoristas, viéndose obligados a canalizar su producción localmente.

Entonces, y a pesar de que orientaciones recientes tienden a considerar el fortalecimiento de los mercados locales como una forma de favorecer alianzas entre productores y consumidores y consolidar por esta vía a la pequeña producción, lo observado en el caso estudiado plantea interrogantes sobre la sustentabilidad en el tiempo de este tipo de estrategias, si no se ven

---

<sup>49</sup> *"Mi señora es maestra, durante estos últimos cinco años me estuvo salvando ella."* (Entrevista, 2004, Caso No.30).

acompañadas de una fuerte organización y de otras opciones que amplíen los espacios de reproducción y captación de excedentes por parte de los productores.

La heterogeneidad interna que señalábamos se manifiesta desde diversos ángulos. Existen dentro del grupo tres productores de origen extra-local, residentes en Capital Federal y Gran Buenos Aires, que cultivan durazno para contribuir a cubrir los gastos de mantenimiento del campo, que cumple funciones recreativas de fin de semana. Estos productores realizan pocas tareas en forma directa y en algunos casos alquilan el monte o parte de su predio para otras producciones. Suelen contratar un trabajador permanente como cuidador o encargado, y carecen de antecedentes familiares en la actividad agropecuaria. En las entrevistas a informantes clave, este subgrupo no había aparecido, sin embargo, algunas de sus características los acercan a los productores de arándano, diferenciándose sustancialmente en su grado de inversión y expectativas en relación al campo.

Otro elemento de diferenciación interna está dado por el grado de acceso a recursos, que posibilita otros canales de comercialización: Si bien la mayoría de los productores tiene implantadas entre 1 y 5 hectáreas con durazno, dos de ellos poseen entre 25 y 30 hectáreas. Al disponer de mayor producción venden gran parte de la misma fuera de la localidad y en forma mayorista, mientras que los primeros por lo general lo hacen en forma local y de manera muy precaria: Cargan su producción y la venden en las verdulerías al precio que le ofrezcan en el momento, o bien en puestos sobre la ruta, modalidad que tiende a perder vigencia por falta de demanda.

No sólo en este aspecto se diferencian en la estrategia comercial: Al poseer cámara de frío los productores de mayor tamaño pueden retener parte de su producción. Asimismo, en los últimos años estos productores han ampliado sus actividades, trayendo mercadería de los mercados mayoristas que revenden en las verdulerías de Mercedes. Esta actividad de intermediación juega un papel importante en su sostenimiento, en uno de los casos, incluyó en otras épocas la compra de mercadería en otras provincias para revender localmente y de montes

de durazno "en pie" a productores del lugar.<sup>50</sup> En otro de los casos, la actividad de intermediación lo ayudó a revertir la situación de crisis originada en el contexto de las políticas implementadas en los noventa.<sup>51</sup>

El desarrollo de actividades comerciales les permite a estos productores estar más al tanto de la evolución de los mercados, lo que los ubica en posición diferencial. Desde otro punto de vista, esta circunstancia amplía sus redes de vinculación social. En cambio, los espacios de reproducción de la mayoría de los productores de durazno se circunscriben al lugar de residencia y los partidos vecinos; no concurren a la Ciudad de Buenos Aires desde hace años, sólo lo hacen por circunstancias excepcionales, como un entierro.

El mayor acceso a recursos productivos en estos pocos casos identificados se corresponde con la contratación de personal permanente y/o un contingente más numeroso de personal eventual. Sin embargo, su mayor experiencia en la actividad agropecuaria en relación a los productores de arándano hace que manejen de otro modo la cuestión de las modalidades de remuneración al personal:

*"- ¿La cosecha la paga por jornal o por kilo cosechado?"*

- Por jornal, porque el durazno es muy delicado, hay que cosecharlo a punto, si se paga por cantidad se hace rápido y mal. En la poda, preferimos tener gente estable, si paga 50 centavos por planta, el primer día hizo 20 plantas, ganó 10\$, las hizo bien, el segundo día le va a hacer 40, porque dice, gano 20, el tercer día hace 100 y*

---

<sup>50</sup> *"Teníamos un campo grande, eran 58 el campo más 10 acá, ya habíamos empezado a trabajar las 40 de Altamira, comprábamos muchos montes acá, a otros productores. Un año había muchas naranjas y en el mercado no valían, y mi esposo dijo, yo ésas las reparto, y así empezó el reparto por las casas. Cuando vio que el reparto se le ponía más grande, dijo, ahora mejor tener un lugar fijo, empezamos a pensar, tenemos un galpón en la calle 5 que era el galpón donde mi papá ponía el cereal, lo arreglamos como lugar de venta al por mayor y menor. Después se fue haciendo más grande, después era la necesidad, si vos ibas al mercado no hacías diferencia, entonces viajábamos a las provincias, a Corrientes, Mendoza, a buscar mercadería en origen". (Entrevista, 2004, Caso No. 26)*

<sup>51</sup> *"Hubo la crisis provocada por el dólar 1 a 1 y por los factores climáticos, que uno de los hijos tuvo que dedicarse para tener un medio de entrada. Compra en el Central y revende". (Entrevista, 2004, Caso No.3)*

*hace un desastre. La poda es delicada, es la plataforma para que el durazno salga bueno". (Entrevista, 2004, Caso No. 28)*

Los casos mejor posicionados dentro del grupo en función de su acceso a recursos son los que tienen mayor participación en las actividades de defensa de sus intereses: Uno de ellos preside la Asociación de Fruticultores de Mercedes; el otro, estimuló la creación del "Grupo Resurgir", que apunta a la revitalización de la fruticultura tradicional del partido.

Se diferencian además por su acceso al crédito, aspecto que los condujo a una situación comprometida de la que se están recuperando. En líneas generales, el resto del grupo posee una actitud más conservadora. Las dificultades que enfrentaron con la producción de durazno en los últimos años hicieron que los gastos de los ciclos productivos los financiaran con los ingresos obtenidos de sus actividades extraprediales:

*"Los últimos años tuve que salir a trabajar de electricista para poder sostener la quinta. Eso fue en el tiempo de Menem (...) Si tengo, gasto. Nuestra producción es muy chica, no te vas a meter con un crédito en el banco y correr el riesgo de que se queden con el campito." (Entrevista, 2004, Caso No. 30)*

En síntesis, se trata de un sector donde existe cierta heterogeneidad interna en función del acceso a recursos, la estrategia comercial, y el origen, lo que influye en el tipo de proyecto sustentado en relación a la actividad agropecuaria, de allí que cualquier propuesta orientada a su mejora debiera tener en cuenta estos elementos de diferenciación, aún en lo que se refiere a fomentar instancias asociativas.

Pasando a un segundo nivel de análisis, queda clara la identidad diferencial de estos "quinteros" como grupo respecto a los productores de arándano. En efecto, en gran parte de estos fruticultores encontramos rasgos que permiten caracterizarlos como unidades familiares de producción: la forma de acceso a la tierra, la ejecución del proceso productivo basado en la familia - sea en forma

exclusiva, o combinándola con el recurso a asalariados, lo que no desvirtúa la centralidad del trabajo familiar -y el rol de ésta en la asignación de los ingresos derivados de la explotación.

Otros de sus rasgos característicos los acercan a las unidades campesinas. En las familias extensas, frecuentes en este tipo de productores, encontramos el aprovechamiento de la fuerza de trabajo que no está en condiciones de valorizarse, como es el caso de los miembros ancianos que participan del proceso productivo. Por otra parte, la producción parece orientada por el criterio de maximizar el componente de fuerza de trabajo familiar por unidad de producto y/o minimizar el de insumos comprados.

Si bien puede parecer paradójico adjudicar rasgos campesinos a productores asentados en una región plenamente inserta en los circuitos de intercambio y ubicados a sólo 100 km. de la ciudad de Buenos Aires, consideramos que esta última condición es casi circunstancial, ya que la mayoría se maneja en ámbitos reducidos: el medio local o los partidos vecinos.

De particular relevancia es su actitud frente al riesgo (Schejtman, 1980), teniendo en cuenta que las unidades campesinas se caracterizan por evadirlos, a diferencia de las unidades de tipo empresarial que los incorporan al proceso de toma de decisiones como una función probabilística, en la que existe cierta proporcionalidad entre la ganancia a obtener y el riesgo a incurrir.

En el caso de los productores de durazno, la diversificación con otros cultivos tradicionales y la existencia de una multiplicidad de variedades aún en superficies extremadamente reducidas, nos hablan de una conducta orientada a reducir riesgos, más allá del papel que pueda tener la tradición familiar en el mantenimiento de esta actividad productiva en años adversos.

En nuestra opinión, más allá de la diferencia de costos de producción que existe entre el durazno y el arándano, muchos de estos "quinteros" difícilmente adoptarían un cultivo caracterizado por fuertes oscilaciones de precios, y donde se apunta a una ventana comercial sumamente acotada. Esto no quiere decir que se los visualice como agentes pasivos y opuestos al cambio, ya que en algunos

casos han desarrollado estrategias adaptativas, como es el caso de la incorporación de actividades extraprediales.

Integrando los aspectos previamente esbozados, una de las argumentaciones sostenidas en esta tesis es que:

*Los requerimientos de las actividades innovadoras, en términos de disposición a asumir riesgos, y conocimientos que posibiliten la inserción en mercados segmentados, así como el tiempo requerido para su entrada en régimen, inciden para que sean encaradas en mayor medida por sujetos que provienen de ámbitos de actividad extra-agropecuarios.*

Otros factores analizados – el origen, el lugar de residencia y el tipo de pluriactividad - remiten a modalidades de interrelación rural –urbanas diferentes de las propias de los “nuevos” productores. La actividad externa, de baja calificación, está en varios de los productores de durazno orientada al mantenimiento de la familia y de la explotación, no a la ampliación de los espacios de reproducción social.

Otro importante elemento de diferenciación está dado por la importancia de la dimensión extrapredial considerada en sentido amplio. Los productores de durazno, que en muchos casos han hecho un laborioso proceso de desarrollo de variedades, no han puesto similar énfasis en generar estrategias comerciales que les permitan una mejor colocación de su producto: la mayoría vende en mercados locales, sin certificación de calidad, en condiciones algo precarias y sin organizarse para obtener mejores precios. Este es precisamente, otro de los argumentos desarrollados en la presente tesis:

*Los nuevos agentes productivos se destacan por su acceso a saberes comerciales, y por la implementación de "lógicas de puesta en valor" en lugar de "lógicas productivas" en sentido estricto. Las primeras integran la dimensión extrapredial como parte esencial de la estrategia de mantenimiento y ampliación del capital predial.*

La existencia de unos pocos casos de productores de durazno mejor posicionados, que en alguna medida logran integrar esta dimensión "extrapredial" avanzando en otras etapas más allá de la propiamente productiva, no hace sino confirmar esta afirmación.

*Por otro lado, la importancia de la dimensión extrapredial incide en el énfasis otorgado por los nuevos agentes al establecimiento de formas de articulación horizontal y vertical con diferentes agentes públicos y privados, en función de objetivos claramente instrumentales.*

Precisamente este aspecto es el eje del próximo capítulo.

ANEXO

Matriz A1. Características de los productores de arándano como sujetos sociales

Variable	Número de caso																								
	1	2	3	4	5	6	19	20	21	22	23	24	25												
Antecedentes Familiares en actividad agropecuaria	Si, padre prop de campos	No	No	No	No	Si, padre prop de campo	No	No	No	No	No	Si, padre prop. de campo	Si, padre prop. Tio productor												
Forma de acceso a la tierra	Compra	Arrendam. filiar, Comodato y compra	Compra	Compra	Compra	Compra	Compra	Compra	Compra	Compra	Compra	Herencia	Comodato con los padres												
Edad	37	40	48	34	50	63	54	43	45	44	53	44	37												
Estudios	Terciario agropec	Lic. En Adm. Posgrado en marketing	Arquitecto	Lic en Adm. Posgrado en marketing	Lic en Psicología	Ing. Mec.	Ing en mecaniz. Agraria	Lic en sistemas	Contadora	Lic en adm de RRHH y posgrado	Univ. Inc.	Tercario	Univ.												
Sexo	Masc.	Masc.	Masc.	Fem.	Masc.	Masc.	Masc.	Masc.	Fem.	Masc.	Masc.	Fem.	Masc.												
Año de inicio como productor	1997	1999	2000	1999	1998	1991	1997	1999	2003	2003	2001	1998	1996												
Actividades para-agropecuarias	Prep y venta de insumos					Agroturismo elaboración de derivados			Cón-yuge: Presta serv a prod. arándano				Agroturismo												



Variable	Número de caso														
	1	2	3	4	5	6	19	20	21	22	23	24	25		
Actividades no agropecuarias	Intermed. Inmobiliaria Asesor	Sí, consultor en temas comerciales. Cón-yuge: arq.	Empl. en Aduana y antes comerciante	Consultora. Cón-yuge: Disc-jockey	Psicol. Idem cón-yuge	Empl. (gte. De planta) Socio: empl. Cón-yuge: Rotisería	Empl. (Docente univ.)	Empl.	Empl. (Gte. De Banco)	No, por abandono de empleo	Empl.	Empleada (Docente) Hmna: Empleada	Empleado de empresa familiar docente y asesor Sra: empleada		
El productor ejerce actividades extraprediales	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sin ingresos busca Trabajo	Sí	Sí	Sí		
Principal ingreso	Agrop. (70%)	Extra agrop	Extra agrop	Extra agrop (90%)	Extra agrop	Extra agrop	50% Agrop 50% Extrag.	50% Agrop 50% Extra agrop	Extra agrop	-	Extra agrop	Extra agrop	Extra agrop		
Lugar de residencia	Explot. seis días a la semana	Bs. As.	Bs. As.	Bs. As.	Bs As	Bs. As. Socio: Mercedes	Conurbano	Bs As	Ei: Explot. Resto fila: GBA	Ei: Explot. Resto fila: GBA	Bs.As.	Hna: Campo Ella: en campo y en Bs. As.	Conurbano		
Constitución de sociedades	Sí, con hermano	2 sociedades, 1 filiar	No	No	No	Sí	Sí	No	No	Sí	Sí	Sí, con hermano	Sí		

Variable	Número de caso												
Actividades asociativas- Pertenencia a redes	1	2	3	4	5	6	19	20	21	22	23	24	25
	Coop CAPAB y Cámara de Mercedes.	Coop CAPAB Contacto con comercia- lizadoras	Coop Parti- cip. en org. Inter- me- dias.	Coop CAPAB	Coop. Com- parte encar- gado, Infra- estruc- tura y maq con dos socio de coop	Coop. Presta- mo de maq Asoc. De kiwi El	Coop. Com- parte encar- gado, maq e instala ciones	Coop.	Coop. CAPAB	Coop.	Coop.	Coop. Pés- tamo de maq	Coop.

**Matriz A2: Características de los productores de arándano como productores agropecuarios**

Variable	Número de caso																								
	1	2	3	4	5	6	19	20	21	22	23	24	25												
Sup total en propiedad (ha)	100	5	6	4,5	14,5	6,5	7	5	10	12	6	10	26												
Sup trabajada directamente (ha)	6	9	5	4	5	4,5	3	1,5	3	3	4	6	8												
Con arándano (ha)	6	9	5	4	5	1,5	3	1,5	3	3	4	6	3												
Diversifica con otras producciones	Sí, granos a través de terceros	No	Cara-col (hijos)	No	Sí, nuez pecán. Granos a través de terceros	Sí, kiwi	No, presta 2,5 ha. para hort.	No	No	Gallinas de raza (hijo)	No	No	Sí, en forma directa (forest.) y a través de terceros (granos)												
Producción de autoconsumo	No	No	No	No	No	Del enc.	No	No	No	No	No	No	No												
Riego con aspersión	Sí	No (este año)	No	Sí	No	Sí	Sí	No	No	No	No	No	Sí, parcial												
Tractor	1 de 65 HP	2 de 25 HP	1 de 55 HP	1 de 45 HP	Recurre a préstamo de maq.	1 de 2 cilindros	1 de 55 HP	1 de 30 HP	1 media-no	1, de 25 HP	1, de 30 HP	1, de 60 HP	1 chico												
Malla antigranizo	No	No	No	No	No	Sí, parcial	No	No	No	No	No	No	No, este año												
Cámara de frío	Sí	S/d	No	No	No	Antes sí (ahora de la coop)	No	No	No	No	No	Sí	Sí												

Variable	Número de caso																								
	1	2	3	4	5	6	19	20	21	22	23	24	25												
Elección de variedades	Al menos 30% de tempranas	40% T, 40% M, 20% T Opción por tempranas	100% medias	40% T, 30M, 20 T	60% T 40% M	Al principio medias	Al principio un poco de todo, las últimas tempranas.	30% T 60% M 10% T	100% T	100% T	75% T 25% M	Al principio, 25% T, ahora mayor proporción	90% T 10% M												
Renovación de variedades	S/d	S/d	No corr.	En 1 ha reemplazó variedades por tempranas.	En cuanto pueda pondrá más tempranas	Reemplazo de medias y tardías por tempranas	No	No	No Corr.	No Corr.	No	No	Sí												
Evolución sup. trabajada	Redujo para concentrarse en arándano	Amplió	=	Amplió	Amplió	Amplió	Amplió	=	No corr.	No corr.	Amplió	Amplió	Amplió												
Trabajo familiar en act. Físicas	No	No	No	No	No	Del socio	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	No												
Asal. Permanentes	1	1	2	1	1 (comp artido)	2	1 (comp)	1	1	1	1	1	1												
Asal. Transitorios	Podar y cosechar	Desma lezar y cosechar	Implantar	Desma lezar, podar, cosechar	Implantar, Desm. cosec.	Implantar, Raleo, cosec.	Implantar, cosechar	Cosechar	Impl.	-	Impl. Desm. Desfil.	Desma lezar, cosechar	Desma lezar, cosechar												

Variable	Número de caso																								
	1	2	3	4	5	6	19	20	21	22	23	24	25												
Remuneración del personal	Perm.: Mensual Cosecha: a destajo	Perm.: Mens. y bonific Cos.: a destajo	Perm.: Mens. No cosechó	Perm.: Mens. Cos.: a destajo y ½ jornal	Perm.: Mens. y plus en cos. Cos.: mix a destajo y jornal	Perm.: Mens. Cos.: jornal	Perm.: Mens. y plus en cos. Cos.: jornal	Perm.: Mens. y plus en cos. Cos.: jornal	Perm.: Mens. No cosechó	Perm.: Mens. No cosechó	Perm.: Mens. y premio	Perm.: Mens. y plus a cos.	Perm.: Mono Tributista, le paga por horas Cos.: jornal. Este año a destajo luego por hora												
Acceso a asesoramiento	Sí (Viverista)	Sí (Viver)	Sí (Viver)	Sí (Viver)	Sí antes (Viver.; asesor de Campaña)	Sí, antes (Viver.; Berríos del Plata, INTA)	No (socio es Ing agrónomo)	No	Sí (Viver)	No (de miembros de la coop)	Sí (Viver; INTA Castelar)	Sí, antes (Viver)	No (ing. Agrónomo)												
Acceso a financiamiento	No	No	Sí, del viverista	Sí, del BNA	Sí, del viverista	Sí, antes (hipoteca)	Sí, del viverista	Sí (familiares y bancarios)	No	No	No	No	Sí, familiares												
Canal de venta	Coop	Coop	Coop	Coop	Coop	Coop	Coop	Coop	Coop	Coop	Coop.	Coop.	Coop.												

Matriz B1. Características de los productores de durazno como sujetos sociales

Variable	Número de caso													
	26	27	28	29	30	31	32	33	34					
Antecedentes familiares en actividad Agropecuaria	SI	SI	SI	SI	SI	Padre: mayoría de fruta, con quinta	No	SI	No					
Forma de acceso a la tierra	Herencia	Herencia	Herencia y compra	Herencia	Herencia	Herencia	Compra	Compra	Compra					
Edad	43	47	58	46	41	57	43	85	64					
Estudios	Secundarios	Sec. Inc.	Primarios	Primarios	Secund.	Univ. Inc.	Sec. Inc.	Prim. Inc.	Sec.					
Sexo	Fem.	Masc.	Masc.	Masc.	Masc.	Masc.	Masc.	Masc.	Masc.					
Año de inicio como productor	1998	2000	1969	1998	1984	1989	1998	1945	1974					
Actividades para-agropecuarias			Hijo: Contratista	Elaboración de dulces				Hijo: Contratista						
Actividades no agropecuarias	Reparto de verduras	SI, chofer Cónyuge: maestra	Hijo: Reparto de verduras	Changarín Hijo: técnico	Venta en puesto; electricista; albañil. Cónyuge: maestra	Comerciante (verdulería)	Taller de confección de prendas a facon		Refacciones					
Productor con act. Extrapred.	SI	SI	No	SI	SI	SI	SI	No	SI					
Principal ingreso	Agropec.	Extra-agrop	Agrop	Extra-agrop.	En partes iguales	Extra-agrop.	Extra-agrop..	Agrop	Extra-agrop.					
Lugar de residencia	Explot.	Explot.	Explot.	Explot.	Explot.	Capital	Conurbano	Explot.	Conurbano					
Constitución de sociedades	SI, con filiar	No	SI, con filiar	SI, con filiar	SI, con filiar	No	No	SI, con el hijo	No					
Actividades asociativas	SI, Grupo Resurgir	SI, Grupo Resurgir	SI, Asoc. Fruticultres	No	SI, Grupo Resurgir	No	No	No	No					

**Matriz B2: Características de los productores de durazno como productores agropecuarios**

Variable	Número de caso													
	26	27	28	29	30	31	32	33	34					
Sup total en propiedad (ha)	50	23	300	3	6	19	15	19	40					
Sup trabajada directamente (ha)	25	4	380	3	6	10	3	19	29					
Con durazno (ha)	24	4	30	1,5	5	No aclara	3	4	1,5					
Diversifica con otras producciones	Ciruela (1 ha) Huerta y granos a través de terceros	Ciruela	Ciruela Granos	Granos	Huerta (1 ha)	Si, ciruela y manzana	Granos a través de terceros	Granos y alfalfa	Ciruelas, ganadería. Granos a través de terceros					
Producción de autoconsumo	s/d	SI	s/d	SI	SI	SI	No	SI	No					No
Riego con aspersión	No	No	No	No	No	No	No	No	No					No
Tractor	2 tractores, de 45 y 60 HP	1 tractor, de 40 HP	5 tractores, de 40, 75, 80, 140, 145 y 200 HP	4 tractores, dos de 40 HP y dos de 90 HP Cosechadora	1 tractor de 60 HP	1 tractor de 70 HP	No	3 tractores, 1 de 45, otro de 55 y otro de 100 HP	2 tractores, 1 de 65 HP y otro de 14 HP					
Malla antigranizo	No	No	No	No	No	No	No	No	No					No
Cámara de frío	SI	No	SI	No	No	SI	No	No	No					No

Variable	Número de caso													
	26	27	28	29	30	31	32	33	34					
Trabajo familiar en actividades físicas	Si, Embalaje	Podar, fumigación, cosecha	Fumigación Prep. suelo	Si, todas	Si, todas	Si, algunas (hobby)	No	Si, todas	Si (hobby)					
Asal. Perm.	No	No	4	No	No	1	No	No	1					1
Asal. Trans.	Podar, fumigar, cosechar, embalar	Cosecha	Cosecha	No	No	Podar. Cosechar	Podar Fumigar	No	Cosechar					Cosechar
Remuneración del personal	Por planta (poda) Por jornal (cosechar y fumigar)	Cos: Jornal	Perm: Mensual Cosecha: Jornal	-	-	Perm: Mensual Trans.: Jornal	Podar: Por planta Fumigar: Jornal	-	Perm: Mensual y porcentaje de la producción Cos.: Jornales					
Acceso a asesoramiento	Eventual (proveedores de insumos)	Eventual (INTA)	Eventual (INTA, Experimental)	No	Eventual (Experimental, proveedores, otros prod.)	Si (Exper. Y privado)	Eventual (Exper. Y otros prod.)	No	Exper. Y otros prod.					
Acceso a financiamiento	Si	No	Si	No	No	No	No	No	No					No
Canal de venta	Mayoristas, minoristas y venta directa	Minorista	Supermercado, mayoristas y minoristas	Venta directa	Venta directa y minorista	Venta directa, mayor, algo a industria y minor.	Venta en pie	Minorista	Minorista					Minorista



## CAPITULO VI

### LOS NUEVOS AGENTES PRODUCTIVOS Y EL DESARROLLO LOCAL

*“Trabajar en forma asociativa es muy buen negocio, el capitalismo más salvaje es trabajar en forma asociativa, porque lográs hacer más cosas, creando mejores negocios y reduciendo costos en toda la cadena para atrás”. (Entrevista, 2002, Caso No. 2)*

En este capítulo se profundiza en la caracterización de los agentes sociales agrarios que encaran producciones no tradicionales de alto valor, pero desde otro ángulo de análisis: su comportamiento en tanto agentes colectivos. Es decir que pasamos del plano del agente al plano del actor.

Nos apoyamos en perspectivas recientes sobre la conformación de medios innovadores y sistemas locales de empresas, que enfatizan el carácter colectivo de la innovación. Es decir, más que centrarse en la figura del *entrepreneur* como persona que inicia el proceso innovativo, estos enfoques hacen hincapié en la existencia de un clima social e institucional favorable, considerando como rasgos fundamentales la dinámica de aprendizaje y el grado de interacción existente entre los agentes de un territorio. Si los agentes operan de forma aislada, difícilmente pueda hablarse de un “medio innovador”.<sup>52</sup>

En nuestra opinión este abordaje cobra interés no sólo desde el punto de vista de las condiciones que facilitan el desarrollo de una actividad no tradicional como la analizada, sino también para aproximarnos al alcance actual y potencial de las acciones emprendidas por los agentes. Si el análisis realizado en el capítulo previo había enfatizado la disposición a tomar riesgos por parte de estos nuevos

productores, el de la dimensión asociativa efectuado en las páginas que siguen nos revela que la constitución del grupo y su funcionamiento como tal resultó un aspecto central para posibilitar su desarrollo y consolidación *en tanto agentes productivos*. En el mismo sentido actúa el entramado social generado a partir de la producción de arándano, que los conecta con diferentes instituciones locales y extralocales. Nuevamente el contraste con los productores de durazno se vuelve extremadamente pertinente y refuerza el carácter distintivo de los nuevos productores.

Esta visión nos permite asimismo aproximarnos a la repercusión a nivel local de una actividad productiva innovadora, como es la producción de arándano. En este sentido es central el análisis de la trayectoria del grupo de productores y el de los objetivos que se plantean como grupo - lo que denominamos el “proyecto” asociativo -, una construcción social en constante redefinición en función de las cambiantes necesidades del conjunto y de las condiciones del contexto, y de cómo son internamente procesadas.

Una aproximación más completa a la incidencia de la actividad a nivel local requiere sin embargo complementar la visión de los sujetos que son el eje de este desarrollo productivo con la consideración de las opiniones de los informantes clave y la elaboración de indicadores que permitan dimensionar su actividad. En este capítulo se realizan esfuerzos en esta dirección, tanto construyendo indicadores “objetivos” - como el valor de producción generado o los requerimientos laborales del cultivo de arándano - como otros más cualitativos, tal el caso de los posibles impactos ambientales o a nivel del mercado de tierras. En relación a la visión de los informantes clave, se presta particular atención a la posición del gobierno municipal y de otras instituciones intermedias respecto al (posible) perfil productivo de la zona a nivel agrario.

El conjunto de elementos introducidos, aunados a la reflexión teórica en torno a ellos, apuntan a responder, aunque más no sea en forma tentativa, uno de los

---

<sup>52</sup>Existe abundante bibliografía sobre la temática a nivel internacional. Una síntesis de las diferentes posturas se encuentra en los trabajos de Méndez (1998) y Schejtman y Berdegú (2004), éste último referenciado a las áreas rurales.

interrogantes planteados al principio de la tesis: En qué medida puede generarse un proceso de desarrollo local incluyente a partir de las actividades productivas no tradicionales encaradas por agentes de origen extra-sectorial. Teniendo en cuenta que el interés por la temática trasciende lo meramente teórico, el capítulo concluye con un abordaje de las cuestiones derivadas de las peculiaridades del caso analizado, pasibles de ser consideradas por las políticas de desarrollo rural.

### **6.1 La constitución de un actor social: La cooperativa de productores**

En el caso estudiado, los agentes que estaban interesados en desarrollar la producción de arándano desde un principio establecieron vinculaciones con otros interesados en el tema, primero de una manera informal, a través de la asistencia a cursos, y luego de una manera "inducida", a través del viverista. Considerado uno de los referentes de la producción en Argentina, éste se posicionó tempranamente como asesor orientado a cultivos de exportación:

*"El arándano surge como consecuencia del espárrago, porque para el espárrago hacemos un muy buen galpón de empaque con cámara frigorífica, con sistema de hidrocóling, con un buen encargado, buenas comunicaciones, se arma una explotación bien organizada con miras a la exportación, pero toda esa infraestructura se utiliza a full tres meses al año, la idea era con qué podíamos seguir utilizando toda esa gente, maquinaria e infraestructura, y ahí llegamos al arándano". (Entrevista, 2002, Inf. Clave No.2)*

Este asesor decide importar plantines de arándano en 1990, detectando enfermedades en las plantas importadas, por lo que dos años después instala en Mercedes, lugar donde reside, un laboratorio orientado a su producción a través de modernas técnicas de micropropagación. Su localización influyó en la decisión de algunos agentes de comprar su campo en dicho partido con el objetivo de

producir arándano, independientemente de que el lugar también ofrecía otras ventajas de localización. Posteriormente, la propia existencia de una cooperativa de productores agregaría otra "externalidad" positiva al lugar, como lo indican los productores más nuevos:

*"Una de las razones por las cuales compré en Mercedes es porque había una cooperativa. Estuvimos buscando en varios lugares cerca de la zona sur. Me decidí porque estaban las dos cosas, el vivero y el grupo, y que la gente, por lo que se comentaba en Mercedes, se nucleaba, con las diferencias que cada uno podía llegar a tener. Mercedes tiene esta ilusión de que la cooperativa es una empresa bien armada". (Entrevista, 2003, Caso No. 21)*

La actividad del viverista-asesor fue importante para la conformación de la cooperativa, ya que vinculó entre sí a los potenciales interesados en el cultivo. El hecho de estar orientado a la exportación hacía necesario reunir volumen y licuar costos fijos. En este punto cabe tener presente que Obschatko (2004), en su análisis sobre el desarrollo de producciones no tradicionales en Argentina, considera que el logro de una escala adecuada resulta particularmente decisivo, en tanto posibilita la realización de algunas inversiones significativas - por ejemplo, en tecnología de riego o de empaque -. A su juicio, el hecho de que algunos casos exitosos hayan sido desarrollados por empresas medianas sugiere que las empresas chicas deben necesariamente asociarse para poder acceder a la exportación en este tipo de rubros. El caso estudiado tiende a confirmar esta aseveración; sin embargo no constituye una razón suficiente para explicar porqué y cómo estos productores lograron conformar y posteriormente sostener una entidad cooperativa.

Del análisis realizado se desprende que el grado de homogeneidad en cuanto a superficie implantada con arándano (que sólo en un caso supera las 10 hectáreas), y perfil sociodemográfico de los integrantes del grupo posibilitó este resultado, a lo que se agregó el carácter novedoso del cultivo, que volvía necesario compartir información a los fines de reducir la incertidumbre.

Las entrevistas realizadas nos permitieron asimismo reconstruir cómo fue el proceso de surgimiento de la entidad. A través del proveedor de plantines tuvieron lugar las primeras reuniones en la zona para el intercambio de información. A lo largo de las mismas se fue delineando el fuerte liderazgo de un productor que luego se convertiría en el primer presidente de la cooperativa. El yerno de este fundador, hoy presidente de la Cámara Nacional de Productores, poseía experiencia como consultor de empresas en el terreno comercial, que aportó al grupo inicialmente conformado.<sup>53</sup> Se tiende a confirmar así la importancia del dinamizador inicial en todo proceso de innovación –que en este caso se da en un doble sentido, en tanto desarrollo de un cultivo nuevo, y en tanto desarrollo de “nuevos” productores -. Pero también que a partir de este impulso inicial es necesario un *proceso de ampliación* donde se establecen nuevas conexiones con el entorno, no sólo con otros actores, sino también con ideas, recursos, fuentes de información. (LEADER, 1997)

Este proceso llevó aproximadamente cuatro años, si se consideran las reuniones iniciales para el intercambio de información y la fecha en que finalmente se crea la cooperativa de productores. Ese tiempo fue dedicado por los agentes estudiados a obtener los conocimientos y los recursos necesarios y a preparar las tierras e implantar el cultivo. Desde el punto de vista grupal, en ese tiempo se decantó el número de miembros y se incorporaron otros nuevos, se discutió cuál era la forma asociativa más adecuada al perfil y los intereses del grupo, y se establecieron los “contornos” del proyecto asociativo, así como vinculaciones con otros actores:

*“Pasó mucha gente por ahí, el negocio del arándano no es como ahora, definido, clarito, éramos poco conocedores de todo, a través de múltiples reuniones, gente que*

---

<sup>53</sup> *“Yo había hecho un desarrollo comercial para un grupo asociativo, lo había hecho para un sector comercial, la gestión da lo mismo para un sector agropecuario o comercial, hay que buscar denominadores comunes, discusiones vamos a tener siempre, las tenemos el día de hoy. Les dije, señores, si esto fuera una sola empresa, estaríamos frente a la empresa más grande del país de producción de arándanos. Podríamos compartir herramientas, know-how, experiencia, fundamentalmente podíamos desarrollar una marca propia”. (Entrevista, 2002, Caso No.2)*

*invitábamos, los asesores nuestros, el manejo de ciertos números, nos empezamos a hacer más dueños de la situación". (...)*

*"Indirectamente íbamos viendo para este grupo participativo cuál era la mejor forma legal y jurídica que nos podíamos dar, me parece que fue decantando la forma cooperativa, justamente porque la cooperativa permitía la participación que se venía dando.... Como se fueron yendo los grandes, y como la forma que fue adquiriendo en la práctica fue la de un grupo participativo, nos asesoramos con un contador de qué forma nos convenía, pesó muy fuerte que las cooperativas no pagan ciertos impuestos." (Entrevista, 2003, Caso No. 5)*

*"Hubo tanta discusión, fue muy prolongado, porque se hacía un análisis en cuanto a lo impositivo, la parte legal, pero había una idea general de simpatía hacia las acciones cooperativas, yo creo que eso estaba en la mayor parte del grupo." (Entrevista, 2003, Caso No. 6)*

A pesar de esta inclinación por la forma cooperativa, varios de los relatos aludieron a que *"en la cooperativa había quien planteaba en la época de la creación, que había que hacer una sociedad anónima."* (Entrevista, 2002, Caso No. 3). Esta es la base de las tensiones identificadas en el proyecto asociativo, de las que se dará cuenta en la próxima sección.

Los entrevistados coincidieron en que para la constitución de la cooperativa, fue decisivo el hecho de que algunas plantaciones ya hubieran alcanzado cierta madurez y que varios de los agentes estuvieran cercanos a obtener la primera cosecha.<sup>54</sup> La cooperativa se constituye formalmente en julio de 2001, y en la campaña de noviembre- diciembre de dicho año comercializa en forma conjunta la producción de los asociados. El siguiente hito en la evolución de la cooperativa

---

<sup>54</sup> *"Hubo una etapa en la que el único que tenía algunos arándanos era yo, y esa etapa fue una discusión infinita. Cuando se entrega fruta por primera vez y realmente existíamos como productores cambió toda la tónica de la cooperativa.... Cuando comienza la primera entrega se decide hacer el galpón, además al tener una construcción propia, existíamos físicamente, eso ayudó muchísimo. Los veo como signos externos que ayudaron a la cohesión del grupo". (Entrevista, 2003, Caso No. 6)*

estuvo dado por el acopio de la producción en galpón propio, que se produce en la cosecha del 2002, lo que supuso construir instalaciones, comprar una balanza y contratar una persona –la cámara de frío fue aportada por uno de los socios -. En el 2003, la cooperativa amplía sus instalaciones y compra el equipamiento que le permite automatizar la selección y el empaque de la fruta, contratando asimismo el personal necesario para la tarea (15 personas). Al año siguiente incorpora una segunda línea clasificadora. Esta actividad, previamente tercerizada en la empresa comercializadora, le permite lograr menores descuentos en la etapa comercial y por ende, un mejor precio para el productor, logrando una diferencia de seis centavos por kilo para el año 2003.

#### **Cuadro 25: Capacidad operativa de la cooperativa**

Superficie del galpón: 600 m <sup>2</sup> .
Superficie de la cámara de frío: 120 m <sup>2</sup> .
Máquinas clasificadoras: Dos unidades de 2 y 3 bocas c/u.
Mesas de selección variable
Balanzas electrónicas en el ingreso y egreso de fruta
Clasificación automática en cubetas de 125 gramos (variable)
Capacidad teórica: 375 kg. de fruta/hora
Planta de bromurado

**Fuente:** Elaboración propia en base a las entrevistas realizadas y la presentación de Hernán Moreno en III Simposio Internacional del Arándano y otros Berries, FAUBA (2005).

Esta rápida progresión de actividades realizadas en forma conjunta fue posibilitada por el consenso existente entre los miembros, en el sentido de que el objetivo a largo plazo era exportar la fruta sin intermediarios, y también por el acceso a recursos propios y de terceros.

Los recursos propios fueron constituidos por el aporte de capital que cada socio integró a la cooperativa, ya sea al contado o en cuotas. Este aporte fue dimensionado en el 2001 en función de lo que costaba armar una planta de empaque en U\$D 7.000 por miembro, siendo un aporte caracterizado como significativo por los asociados, pero a pesar de ello valorizado en función de criterios no necesariamente económicos:

*"- ¿Qué ventajas derivan los socios de su participación en la cooperativa?"*

*- Me voy dando cuenta ahora. Antes, en lo personal, fue intuición masculina, no supe explicarle a ninguno de mis amigos porqué estaba poniendo 8.000 dólares en la cooperativa. ¿Ponés esto, qué te dan? Y, me prestan el alomador, el rotovalor, tengo la cámara de frío. Si sumo todo eso no tengo 8.000 dólares. Yo creo que el mayor agregado de valor que tiene la cooperativa es el compartir experiencias con otros socios, es éste espíritu de apertura que hay, todos tienen la tranquera abierta para el otro socio. Esta ventaja de poder hablar a calzón quitado con el que tiene producción hace cinco años, y la gente de buena onda que te dice, acordate de esto". (Entrevista, 2003, Caso No.22)*

*"- El hecho de estar acompañado en la actividad es una, y que la fruta tenga un destino, que vamos a tratar que sea el mejor, también. Uno sabe que la fruta la tiene colocada, es la razón por la que pensábamos que nos teníamos que asociar". (Entrevista 2003, Caso No. 24)*

Asimismo la pertenencia al grupo les permite a sus integrantes compartir saberes derivados de su actividad extra-agropecuaria, que resultan importantes para el establecimiento de los contratos con las empresas comercializadoras, y en el mediano plazo pueden ser útiles para que el grupo pueda exportar su producción en forma directa.

En conclusión, a través de la instancia asociativa se incrementó el capital social de cada uno de los integrantes del grupo, porque *el volumen del capital social que posee un agente particular depende tanto de la extensión de la red de relaciones que él puede efectivamente movilizar como del volumen del capital (económico,*



*cultural o simbólico) poseído en propiedad por cada uno de aquellos con los que se vincula.* (Bourdieu, 1980) Si tenemos en cuenta otras consideraciones introducidas por este autor, sobre las implicaciones del capital social en términos de reforzar jerarquías sociales, podemos visualizar que éste puede ayudar a consolidar la situación estructural relativamente ventajosa de estos productores frente a otros pequeños y medianos productores del área.

## **6.2 La red en torno al arándano**

La actividad de la cooperativa analizada no fue como señalamos posibilitada únicamente por los recursos aportados por los asociados, sino también por los provenientes de terceros, a partir de las vinculaciones previas de algunos miembros de la cooperativa y de las relaciones “construidas” en función de los objetivos propuestos por el grupo. Ello pone de manifiesto el carácter fuertemente *instrumental* de dichas vinculaciones y también la importancia que estos productores otorgan a la dimensión extrapredial, rasgo que como señaláramos, constituye uno de sus rasgos distintivos en tanto “nuevos agentes”.

La diversidad y densidad de las vinculaciones establecidas conforman una *red* que incluye nodos locales y extra-locales. Los nodos extra-locales abarcan los grupos cooperativos de otras provincias, con los cuales se apunta a establecer alianzas estratégicas –por ejemplo, comercializar en conjunto- y la Cámara Nacional de Productores de Arándanos y otros Berries, que el grupo contribuyó a fundar.<sup>55</sup> La relación con esta entidad no está exenta de conflictos, debido a que algunos de los integrantes de la cooperativa le adjudican un manejo menos horizontal y participativo que el que permite una entidad asociativa, en función de que los aportés a la entidad varían en función de la superficie controlada.

---

<sup>55</sup> A pesar de tener sede en el partido de Mercedes, la caracterizamos como un nodo extralocal en función de su alcance nacional y porque la mayoría de los integrantes de la comisión directiva reside fuera del partido.

Dentro de los nodos extra-locales de la cooperativa también figura la empresa comercializadora, en una relación que podemos calificar de contingente, teniendo en cuenta que el grupo vendió consecutivamente a través de empresas distintas. Desde la perspectiva adoptada en este trabajo cobran particular interés los nodos locales, en tanto a partir de ellos podría pensarse en una incipiente redefinición de la inserción del área estudiada en el espacio productivo regional. Los más relevantes son los vínculos con la Cámara Económica Mercedina y con la escuela agropecuaria, que presentan características relativamente estables -éste último se encuentra formalizado en un convenio- .

La relación con la Cámara Económica Mercedina fue una de las primeras establecidas por los productores. A través de ella, el grupo accedió a un espacio donde poder reunirse y a instancias de capacitación en la temática asociativa canalizadas por el IDEB (Instituto de Desarrollo Empresarial Bonaerense). Asimismo por su intermedio se contactó con el gobierno local - logrando que la producción de arándano fuera declarada de interés municipal por el Consejo Deliberante - y con el gobierno provincial.<sup>56</sup>

La Cámara también vehiculizó el contacto con la escuela agropecuaria a través de uno de sus técnicos, que también integraba el consejo directivo de la asociación cooperadora de la escuela. El vínculo con la escuela le permitió al grupo acceder a un predio ubicado sobre la ruta 41 en comodato por 25 años, donde pudo construir el galpón de empaque de la producción, permitiéndole avanzar en otras etapas más allá de la propiamente productiva. A cambio, el grupo se comprometió a donar a la escuela las plantas para un huerto experimental de arándano, a aportarle el 5% de los excedentes obtenidos de la evolución comercial<sup>57</sup>, a colaborar en la capacitación de los alumnos en la temática del arándano y a otorgar pasantías en los campos de los asociados, entre otros puntos.<sup>58</sup>

---

<sup>56</sup> Como refiere un productor: "Ellos nos ofrecieron los servicios, los salones, una oficina con un empleado y los contactos municipales, que a través de ellos pudimos hablar con los concejales para que lo declararan de interés municipal". (Entrevista 2002, Caso No. 1)

<sup>57</sup> La Ley de Sociedades Cooperativas 20.337 establece que el 5% del excedente debe ser destinado a un fondo de educación y capacitación cooperativa.

<sup>58</sup> Uno de los socios enfatizaba: "*Las posibilidades de enriquecimiento para la escuela en lo profesional por trabajar con la cooperativa es fundamental. Quince días atrás la escuela presentó*

**Cuadro 26: La red en torno al arándano**

TIPO DE VÍNCULO	LOCALES	EXTRA-LOCALES
ESTABLES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proveedor de plantines (integra la cooperativa)</li> <li>- Escuela agropecuaria (cede predio en comodato)</li> <li>- Cámara Económica Mercedina (brindó asistencia técnica en asociativismo y otros temas, es sede de la Cámara Nacional de Productores)</li> <li>- Estación técnica experimental de la provincia de Buenos Aires, Sociedad Rural (el grupo participa en jornadas u otros eventos organizados por estas entidades)</li> <li>- Universidad de Luján (la cooperativa contrata un pasante de este origen)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cámara Nacional de Productores de Arándano (realiza jornadas de intercambio, canaliza solicitudes a organismos del Estado Nacional)</li> </ul>
CONTINGENTES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cooperativa eléctrica Levin (brindó espacio para reuniones)</li> <li>- Gobierno municipal (aportó maquinaria para movimientos de tierra y mantenimiento de caminos. El Concejo Deliberante ha declarado de interés municipal la producción de arándano; a nivel local se ha creado una comisión para el control de plagas que pueden afectar este cultivo)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresa comercializadora (vende la producción del grupo)</li> <li>- Gobierno provincial (brindó crédito blando)</li> <li>- Otros grupos de productores (con los cuales la cooperativa intercambia información, eventualmente aspira a acordar estrategias)</li> </ul>

**Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas realizadas.**

*un proyecto en una jornada de articulación escuela-empresa-comunidad en la que se presentaban 70 escuelas de la provincia de Buenos Aires, ganó el primer premio y son \$20.000. El proyecto se llamaba "Berries: de Mercedes al mundo". Contaba la experiencia de la cooperativa y esta relación cooperativa-escuela-alumnos. Por otro lado, al tener la planta de procesamiento adentro, va a ser una fuente de trabajo para 15, 20 personas". (Entrevista, 2003, Caso No. 22)*

Este acuerdo, además del acceso a recursos, posibilita la participación de la comunidad educativa del lugar en la producción del arándano, la difusión de las técnicas vinculadas a las diferentes etapas del cultivo y una mayor proyección de las actividades del grupo, contribuyendo, por esta vía, a la legitimación del mismo a nivel local. Ello resulta especialmente relevante si se tiene en cuenta que la mayoría de los agentes son de origen extra-local y conservan su lugar de residencia fuera del partido. Por otro lado muestra que una vinculación nacida con un objetivo claramente instrumental –conseguir un predio donde construir la planta- , con el tiempo se redefine por lo que el ejercicio de esta vinculación supone en términos de deberes y derechos compartidos:

*“...Trabajar con una escuela, la responsabilidad que lleva, haberlo podido conseguir en un lugar estratégico, sobre la ruta, y lo social que lleva todo eso. De golpe te están mirando todos, no podés ser chanta, no podés quedarte. Es un compromiso”. (Entrevista a productor 2003, Caso No. 25)*

*“...Esto tiene un fin social también, porque este asunto de estar en el colegio es darle conocimiento a los chicos. Inicialmente los que lo hicieron tenían esa idea, no sólo ganar plata sino colaborar con la zona”. (Entrevista, 2003, Caso No. 23)*

Como señala Granovetter (1985), a través de su noción de *embeddedness*, las acciones económicas están socialmente impregnadas, dependen de las relaciones interpersonales que los individuos entretejen. La persecución de objetivos económicos va siempre acompañada de la persecución de otros objetivos de naturaleza no económica. En el caso analizado, la aprobación o legitimación social forma parte de los objetivos perseguidos por el grupo.

Sin embargo, no todos sus integrantes valoraban positivamente las características del convenio suscripto con la escuela. Uno de los miembros más recientemente incorporados, poseedor de una visión fuertemente comercial, enfatizaba que el hecho de que la cooperativa careciera de un predio de su propiedad le generaba fuertes limitaciones desde el punto de vista operativo:

*“Hoy la cooperativa tiene un balance que no puede demostrar que tiene algo propio. ...No es nada posible de ser prendado si tenés algún problema. No tiene validez hacia afuera.” (Entrevista, 2003, Caso No.21).*

Sin embargo, el análisis revela que la constitución de agentes productivos en una actividad innovadora como el arándano se vio facilitada por la conformación del actor colectivo – la cooperativa- y por el establecimiento de estas vinculaciones con instancias intermedias – la escuela, la Cámara Económica, los gobiernos local y el provincial -, conformando una red con fuerte presencia de elementos locales y vinculaciones de tipo horizontal.

En este entramado algunos miembros de la cooperativa desempeñan un rol clave: Uno de los integrantes del grupo - de los pocos cuyo origen es local – fue director de la escuela agropecuaria con la cual se estableció el acuerdo; además incursionó en la actividad política local. Otro de los miembros derivaba de su actividad como consultor vinculaciones con diversas instancias del gobierno provincial, a través de las cuales se aceptó la obtención de un crédito blando para ampliar la planta de empaque.

Este entramado es importante no sólo porque viabiliza el acceso a recursos, sino porque podría constituir un elemento clave para la consolidación del espacio productivo estudiado. En efecto, los casos donde esto se ha producido muestran articulaciones sociales entre organismos estatales y actores sociales con las capacidades requeridas, configurando una *dinámica territorial* acorde a los requerimientos de los mercados internacionales de consumo. (Benencia y Quaranta, 2003) De hecho la concertación de intereses públicos y privados en la fruticultura de exportación del Valle del Río San Francisco en Brasil permitió solucionar algunos problemas clave del sector, operando a la vez como freno a la desnacionalización del complejo.<sup>59</sup>

---

<sup>59</sup> Sin embargo, toda la estrategia de organización de intereses y de gobernanza sectorial fue predominantemente dirigida a la exportación, involucrando a un número reducido de grandes productores y empresarios. La ausencia de una estrategia bien definida para potencializar el mercado interno, incorporar otras categorías de productores y ampliar el ámbito de concertación de intereses impidió un reconocimiento público más sólido de Valexport, como entidad de representación de intereses de los fruticultores de la región. (Gama da Silva, 2001)

Un rasgo que resalta en esta cooperativa de productores, asociado quizás a su tamaño y relativa "juventud" como institución, es la fuerte participación de los asociados en su funcionamiento. El grupo elabora propuestas en temas específicos a partir del trabajo en comisiones internas - infraestructura, comercialización, finanzas y tesorería, campo, convenio con la escuela, cooperativismo y reglamento interno, compras conjuntas, factibilidad de exportación -, siendo las tres primeras las que revisten mayor peso. Cada tres semanas se reúne el consejo directivo en reuniones ampliadas en las que participa todo el grupo, se analizan las propuestas elaboradas por las comisiones y se deciden cursos de acción por consenso.

Esta frecuencia de reuniones no es baja, si se tiene en cuenta que la mayoría de sus integrantes combina la actividad de productor con otras ocupaciones extraprediales. Paralelamente al aprendizaje del cultivo, existió todo un aprendizaje en el trabajo conjunto por parte de agentes que en su mayoría carecían de experiencia en la temática asociativa.

*"Así como nuestro grupo se definió como cooperativa, ninguno de nosotros es cooperativista per se, hay experiencia en mutuales de algunas personas, a lo mejor en algún sindicato profesional, es todo un aprendizaje que estamos haciendo muchos de nosotros". (Entrevista, 2003, Caso No. 5)*

Mirándolo desde una perspectiva más general, se visualiza en el caso analizado una opción por la forma cooperativa, en un contexto no proclive para el sostenimiento de este tipo de organizaciones. Entre 1984 y 1994 las cooperativas dedicadas a la comercialización disminuyeron en un 36,6%; las de industrialización de alimentos y tabaco, en un 20%. (Lattuada, 2000) Sin embargo, quienes integran la cooperativa analizada no son los pequeños y medianos productores que constituían la principal masa crítica de dichas organizaciones. Su disposición a asociarse asimismo los distingue fuertemente de los productores que se desempeñan en actividades tradicionales de la zona, aspecto resaltado por los técnicos locales:

*“Se diferencian por completo de los productores de acá, en pensar para el conjunto. Acá el chacarero quería tener la mejor cosechadora, el primo quería tener mejor que él. Era la competencia entre ellos, mientras que el negocio, que era el secado y guardar el grano para cuando valía, lo hacía otro”. (Entrevista, 2002, Caso No. 6)*

*“Tienen otra apertura de juntarse, de vincularse, de compartir experiencias. El productor tradicional es más reticente a este tipo de cosas. La relación con el gobierno local también es distinta. Los vas a escuchar p. contra XX que aumentó la tasa vial, contra la municipalidad que los recategorizó, pero que vayan a hacer un reclamo formal, agrupados, no. Por ahí vas a encontrar a uno que explota y pone una bomba como última alternativa. No son de reclamar y ocupar un espacio. Por lo poco que vi en el tema de arándano es algo distinto. Primero el grupo, no sé si antes de empezar a producir no estaba formado el grupo. Yo sé que hay experiencias de Cambio Rural que se han juntado, pero no es la común. Grupos se han armado miles, ¿pero cuántos subsistieron?” (Entrevista a Inf. Clave No. 9, 2004)*

El análisis que efectuamos de la dimensión asociativa de los productores de durazno muestra efectivamente el contraste con los nuevos productores en términos de disposición a agruparse, existencia de un proyecto común, relación con otros agentes públicos y privados *en función del proyecto que los aglutina*. A partir de las entrevistas realizadas pudimos rastrear la conformación de una Asociación de Fruticultores en 1998, cuando se produjo una fuerte granizada que los llevó a demandar la canalización de apoyo nacional a través de la Ley de Emergencia Agropecuaria. La falta de respuesta condujo a la pérdida de vigencia de la entidad conformada, situación que en parte se revirtió a partir de la asunción de un nuevo intendente en el 2003, cobrando cierto impulso la cuestión asociativa:

*“Yo hablando con el secretario de la Producción, le dije, va a haber que hacer algo porque se pierde del todo, vos sabés que la fiesta del durazno tiene trascendencia política, para hacer una fiesta nacional y sostenerla tiene que haber producción de duraznos, si no para qué hacés la fiesta, cualquier ciudad que tenga dos duraznos más que vos te la pide.*

*Al principio costó reunirlos.... Conformamos este grupo que se llama Resurgir. En la Asociación estaban todos, era una asociación que se había armado por una necesidad de pedir ayuda contra la piedra, esto es diferente. Esta Asociación se forma con los que todavía estamos en pie, esa es la verdad, somos los que tenemos un trabajo alternativo". (Entrevista, 2004, Caso No. 26)*

La orientación de los técnicos locales apunta a revertir la decadencia de la producción de durazno, en el marco de un plan provincial para reactivar la fruticultura. Las iniciativas concretas han sido, hasta el momento, bastante limitadas (donación de 2000 plantines de durazno y capacitación) y a la vez chocan con la escasa participación de los destinatarios. El grupo de productores no se reúne con frecuencia; los contactos son informales y no existe un proyecto común claramente delineado, que vaya más allá de obtener distintos tipos de apoyo del nivel provincial o local:

*"- ¿Cuál fue el objetivo de armar ese grupo?*

*- Fundamentalmente conseguir comprar los insumos entre todos, estar más informados, más actualizados.*

*- ¿Lo llegaron a hacer?*

*- No, porque es muy reciente. Fue este año, después de la última cosecha". (Entrevista, 2004, Caso No. 27)*

*"Lo que más nos preocupa es el apoyo en el caso de una emergencia agropecuaria, porque nosotros venimos tocando fondo. No necesitamos el asesoramiento técnico, la parte de producción ya la conocemos y tenemos el asesoramiento de donde compramos los agroquímicos." (Entrevista, 2004, Caso No.26)*

*"..La Asociación se hizo cuando tuvimos la pedrada para peticionar.*

*- ¿Aparte hacen otras cosas?*

*- No, para pedir si había alguna financiación para curar. Hubo una reunión que vino gente del Mercado Central y de otros ministerios de la Plata que hablaron la posibilidad de una*



*ayuda económica extra gestionada ante bancos pero siempre hablando de una corporación de productores, no en forma individual.*

- *¿Qué pasó con la iniciativa?*

- *Quedó en la nada.... Los arándanos tienen una asociación, han hecho una cámara, con el tema duraznos es difícil porque no hay gente joven". (Entrevista, 2004, Caso No. 28)*

Hasta el momento estos productores no han realizado actividades conjuntas como compartir maquinaria, comprar insumos o comercializar la producción. Algunos de ellos se plantean instalar una fábrica de jugos o elaborar mermelada orgánica, pero no en forma grupal sino individual. A pesar de que los lazos de parentesco existentes entre varios de ellos podrían favorecer la elaboración de estrategias comunes, "cada uno se corta solo":

*"Siempre tuvimos poca comunicación. El que tiene una variedad nueva o producto que favorece al durazno lo quiere ocultar. Mismo los canales de comercialización". (Entrevista, 2004, Caso No. 31)*

- *¿Comercializa parte o toda la producción en forma asociativa?*

- *No.*

- *¿Prestarse maquinaria?*

- *No, cada uno en forma individual.*

- *¿Pasarse información respecto a las plagas?*

- *El tema de las plagas lo saben todos.*

- *¿Otro dato?*

- *Comercial no, porque es competencia. Es el sálvese quien pueda". (Entrevista, 2004, Caso No. 34)*

Por otro lado, si bien estos productores han conseguido el apoyo del intendente y la actividad ha sido considerada por la Red de Fomento Agropecuario que integran diversas instituciones de la zona (véase al respecto el punto 6.5), a nivel grupal no han establecido vínculos con los agentes productivos o comercializadores más

relevantes (por caso, los productores de San Pedro o los mayoristas del mercado Central), si los poseen a nivel individual los productores más importantes.

Surge así el fuerte contraste con los “nuevos agentes”, quienes ingresan en una actividad desconocida para la mayoría de ellos, y conforman una entidad asociativa:

*“- ¿Cuáles son los principales logros de la organización?*

*- Demostrar que en Argentina el cooperativismo se puede hacer. Es muy difícil por la idiosincrasia nuestra, que somos muy individualistas”. (Entrevista, 2003, Caso No. 25)*

### **6.3 Las “tensiones” del proyecto asociativo**

*“Uno piensa que se va a reunir para vender lo mejor posible, pero después aparecen otros aspectos que son importantes”. (Entrevista, 2003, Caso No. 3)*

Como señalamos en el apartado anterior, desde el punto de vista grupal los agentes analizados pasaron por distintas etapas; la primera fue la constitución de la instancia asociativa y la adopción de la forma cooperativa, y la segunda fue la construcción de la planta de empaque. Es significativo que al momento de efectuarse el relevamiento, el grupo estuviera atravesando una nueva etapa, que podemos caracterizar como de “redefinición” del proyecto asociativo.

Las temáticas emergentes de esta redefinición eran el grado de integración con la empresa comercializadora y la incorporación de nuevos socios - cuestión ésta que los integrantes definían como “la discusión en torno al crecimiento” -. Otras temáticas presentes, si bien de menor visibilidad, eran la amplitud de los servicios brindados a los asociados y la realización de otras actividades que contribuyeran al bienestar comunitario.

Las temáticas analizadas pueden inscribirse, en nuestra opinión, en torno a dos grandes ejes: 1) El posicionamiento de la cooperativa frente a los otros actores de la cadena y 2) En relación a la comunidad local en que se inserta (Cuadro.27):

**Cuadro 27: La redefinición del proyecto asociativo**

TEMAS	EJES
<b>EMERGENTES</b>	Ubicación de la cooperativa frente a los otros actores de la cadena
Grado de integración con la comercializadora	Ubicación de la cooperativa frente a la comunidad local
Incorporación de nuevos socios	
<b>SUBYACENTES</b>	
Amplitud de los servicios brindados a los asociados	
Realización de actividades que contribuyan al bienestar comunitario	

**Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas realizadas**

A continuación analizaremos las implicaciones de cada uno de estos temas:

*El grado de integración con la comercializadora:* El grado de libertad con respecto al agente comercial se materializa en el contrato, que establece el compromiso de venta de toda o parte de la cosecha a obtener, y la duración de este compromiso. Una situación más cautiva se traduce eventualmente la supervisión estrecha del cultivo por parte de la empresa, y en la pérdida de otras opciones comerciales más convenientes. Pero por otro lado posibilita a los productores “despreocuparse” en alguna medida de la comercialización y aumentar el peso económico, en un contexto en el que están ingresando nuevos agentes a la producción.

La cooperativa exportó sus últimas cosechas a través de una comercializadora de capitales mixtos (40% pertenecientes a una cooperativa estadounidense, 60% provenientes de tres productores y un experto en comercialización de origen local). Esta empresa prácticamente no realizaba supervisión de las plantaciones – excepto alguna visita para dimensionar el volumen de la producción a obtener –, aunque entre sus requerimientos más recientes figuraba la necesidad de que la cooperativa obtuviera el certificado Eurepgap de buenas prácticas agrícolas y le entregara una serie de datos sobre sus asociados relativos a superficie implantada, variedades, año de implantación y proyección de producción. Asimismo esta empresa brindaba a la cooperativa financiamiento en la etapa de cosecha para que sus asociados pudieran hacer frente al gasto operativo.

La relación establecida era evaluada por los productores como satisfactoria, demandando sin embargo éstos mayores precisiones en las liquidaciones, en función de que existían variaciones muy pronunciadas en el precio obtenido de acuerdo a la fecha de venta - el producto es vendido a consignación-.<sup>60</sup> También demandaban la individualización de la fruta de descarte, en lugar de tomar a la cooperativa como una unidad.

Por otra parte la empresa ofreció a la cooperativa integrar la sociedad a partir de la compra de una acción, lo que forma parte de las estrategias más recientemente desarrolladas por los agentes comercializadores, que apuntan a asegurarse volumen de fruta. En el mismo sentido opera la demanda por exclusividad en la comercialización o los contratos que exceden una campaña, a cambio de la oferta de mejores condiciones comerciales (por ejemplo, menores descuentos en concepto de gastos poscosecha).

Mirado globalmente, se percibe una tendencia al incremento de la coordinación en esta producción, incluyendo formas clásicas de integración vertical - ya sea a través de productores que lograron llegar a la etapa comercial, como de comercializadoras que han comprado sus propios campos -. Recordemos que la

---

<sup>60</sup> Nos ilustra uno de los productores entrevistados: *“En este mercado tenés que trabajar con quien más cómodo te sientas, pero el nuestro es un negocio que habiendo muchos actores no*

coordinación con otros segmentos de la cadena es visualizada como uno de los rasgos característicos de los procesos de reestructuración de la agricultura actualmente en curso (ver Capítulo I). Sin embargo, el elevado nivel de inversión requerido por el cultivo hace descartar situaciones de integración vertical total desde las empresas comercializadoras. De hecho situaciones relativamente consolidadas de fruticultura de exportación, como es el caso de Chile, muestran que las empresas controlan en forma directa sólo el 30% de la producción, si bien existen mecanismos indirectos de control como el endeudamiento, que obliga a los productores a establecer contratos de larga duración. (Gómez, 1999)

Volviendo al caso analizado, a la cooperativa la participación ofrecida por la empresa comercializadora le permitiría lograr una mayor proporción en el excedente obtenido e incidir en alguna medida en la definición de la estrategia comercial de una empresa bien posicionada, que posee una sucursal en Chile<sup>61</sup> y que al estar integrada por capitales norteamericanos, posee canales de comercialización convenientemente aceitados.

Sin embargo, cabe señalar que la efectivización de esta participación tiene implicaciones desde el punto de vista del proyecto asociativo. En tanto una cooperativa no puede obtener ganancias sino excedentes, esto supone buscar una alternativa que haga posible la participación en una empresa, sin por ello cambiar la forma jurídica.

Por otra parte, dado que el proyecto de estos productores era y es exportar en forma directa, algunos de ellos se inclinaban por aprovechar esta oferta y lograr por esta vía una mayor experiencia en la parte comercial, conservando la posibilidad de vender un porcentaje de la producción por cuenta propia o a través de otro agente, con vistas a poder independizarse en un mediano plazo.

---

*pueden modificar demasiado las cosas, nadie te puede garantizar un precio, esto es mercado.*" (Entrevista, 2002, Caso No. 2)

<sup>61</sup> Nos señalaba el mismo entrevistado *"la compañía ésta también abrió sus oficinas en Chile y eso genera una apertura que trasciende la propia Argentina, dado que Chile ha hecho acuerdos con Estados Unidos en el tratado de libre comercio, a futuro puede ser una salida interesante para el producto argentino, si llega a haber restricciones de EE.UU."* (Entrevista a productor 2003, Caso No. 2).

*“Hasta que exportemos en forma directa va a pasar cierto tiempo, tenés que armar todo eso. Yo propongo comprar la acción como vía intermedia. Algunos lo ven como que estamos adentro y comercializamos siempre con ellos. En realidad los requisitos son que si entramos nos obligamos a vender con ellos una cierta cantidad de años. Claro, ellos dicen, se van a dar cuenta solos de lo difícil que es exportar. Nosotros les decimos abiertamente que queremos participar para aprender un montón de cosas. Por otro lado estamos recibiendo pedidos. Por eso hemos creado una comisión de factibilidad de exportación, para que hable con [la empresa X], con los despachantes.*

*- ¿Cuántos años los obligan a vender a través de ellos?*

*- Aparentemente tres, pero la idea mía es que pongamos una cláusula de que si los precios no nos son favorables de acuerdo al promedio mundial, quedamos afuera. La otra, que vamos a ver cómo la peleamos, tener entre el 10 y el 50% el primero y segundo año de posibilidad de exportar. Si podemos exportamos por nosotros, para que nos mantenga despiertos. Con el tiempo te van a bajar las comisiones para que te quedes.” (Entrevista, 2003, Caso No. 5)*

*“De hecho creo que lo vamos a hacer este año, vamos a mandar unas toneladas con [la empresa Y] para saber exactamente cuál es la diferencia entre un contrato y otro. Eso se ve trabajando (...) Pero incluso con [la empresa X] no hay un contrato de exclusividad, dice que aproximadamente se comercializarán tantas toneladas. Nada te impide comercializar 5 toneladas por otro lado.... **Yo les pregunto a algunos socios que tienen experiencia en la parte comercial si no es manosear el mercado, ellos dicen que no”.** (Entrevista, 2004, Caso No.19)*

Nuevamente aparece la importancia de los saberes y la experiencia comercial en este grupo de productores, por un lado, y el carácter instrumental de las relaciones establecidas con los agentes, por la otra. A pesar de sólo haber comercializado su producción en tres campañas, lo hicieron a través de dos empresas distintas y no se planteaban una fidelización total con ninguna de ellas. Los contratos eran

firmados luego de varios meses de conversaciones, donde se comparaban y evaluaban las condiciones ofrecidas.

El margen de negociación con la empresa comercializadora es otro aspecto que llama la atención y que sin duda remite a las favorables condiciones de demanda para el sector productor al momento de efectuarse el estudio.

*“El vínculo se sella dos o tres meses antes de la cosecha, aparte hay apuro por parte de ellos, si fuera por nosotros a lo mejor esperábamos, la presión es muy grande por parte de las comercializadoras, se pelean entre ellos para conseguir al productor, nosotros aprovechamos y tratamos de ver cuál nos conviene más.” (Entrevista, 2002, Caso No. 5)*

En conclusión, la visión de algunos de los productores entrevistados aludía al establecimiento de “alianzas estratégicas” a nivel vertical en función de objetivos comunes, y en las que se conservara la independencia entre las partes. Sin embargo, el *contenido* de dicha relación, su carácter más o menos asimétrico, se vincula con la situación estructural de los agentes. En la etapa analizada de desarrollo del cultivo en Argentina, tanto la peculiar situación de mercado como la inexistencia de productores que estuvieran en condiciones de entregar grandes volúmenes de fruta, favorecía una visión en términos de articulación más que de subordinación.

*La incorporación de nuevos socios:* Este es un tema central en la redefinición del proyecto asociativo, dado que posibilita la incorporación de capital para hacer frente a nuevas inversiones y aumentar el peso económico de la cooperativa, particularmente relevante en un contexto donde comenzaba a insinuarse la conformación de unidades productivas de gran tamaño en la provincia de Entre Ríos, de condiciones agro-ecológicas más aptas para este cultivo.

El debate interno planteado en relación a esta cuestión revela que los contornos del proyecto asociativo no se definen en abstracto, sino teniendo en cuenta la ubicación del grupo cooperativo frente a otros actores:

*“Si no nos ubicamos como cooperativa organizada, no vamos a tener participación en las definiciones de acá a tres años. Hay un estudio de que hay 1000 hectáreas en proyectos de iniciación..... No vamos a tener peso en las decisiones, por ejemplo, con quién comercializar, hoy tenemos peso porque la cooperativa tiene x toneladas. Esos productores definen una forma de negociar, y nosotros vamos a tener que seguir lo que definan ellos”. (Entrevista, 2004, Caso No. 21)*

Por otro lado, más allá de la incorporación de nuevos socios, la necesidad de ampliar las instalaciones y por ende, de conseguir financiamiento para ello devenía del propio crecimiento de la producción de los asociados, en tanto el “pico” de fruta se logra recién entre el quinto y el séptimo año.

*“Conforme sigue creciendo hay que poner otra estructura, no es tan fácil crecer. Necesitamos plata para seguir creciendo. ¿Incorporamos nuevos socios para que aporten plata o a los que están les pedimos más plata? ¿Cómo crecer? Porque el crecer lleva a decisiones importantes. Ese es el principal problema de la cooperativa en este momento”. (Entrevista, 2003, Caso No. 25)*

Sin embargo, un mayor crecimiento en el número de socios y en el volumen de fruta procesada viene asociado a un cambio en la forma de gestión para hacer frente a necesidades más complejas. Ello generaba un debate con posiciones diferenciadas, en el que algunos socios no habían definido su visión o intentaban lograr un compromiso entre las diferentes posiciones. Los siguientes relatos resultan particularmente ilustrativos:

*“A mi modo de ver nosotros podemos hacer mucho siempre y cuando el grupo se sostenga en sus objetivos, no solamente el objetivo comercializador, sino mantener una democracia. Hay cooperativas que son verdaderas sociedades anónimas. Hay cooperativas que sostienen una posibilidad de que los productores mantengan una ayuda cooperativa, para mantener la calidad del negocio, ayudarse frente a fracasos climáticos que pueda haber, y aparte formar un grupo, que les de ganas formar parte en ese grupo,*



*que tengan incidencia en la comunidad.... Lo que pasa es que los que levantan fuertemente el instinto económico no les interesa la participación y el crecimiento como grupo, que en vez de nombrar gerentes para cada uno de los departamentos que van a ir surgiendo, seamos nosotros mismos los que podamos manejar". (Entrevista al presidente de la cooperativa, 2003, Caso No. 5)*

*"Para mí la cooperativa como grupo tiene que cerrarse en algún momento. Yo creo que una de las cosas más importantes que tenemos es que todos tuvimos el espacio para escucharnos. ...El tema de la solidaridad me parece muy complejo de mantener si somos 200". (Entrevista, 2003, Caso No. 24)*

*"Es uno de los temas que está movilizándolo mucho porque hay mucha opinión encontrada, porque es muy difícil establecer cuál es el punto de inflexión, cuál es el punto donde la cooperativa puede crecer sin perder su condición de cooperativa, donde todos puedan verse la cara" (Entrevista, 2003, Caso No. 3).*

*"A la larga, la cooperativa tiene que tender a ser una verdadera empresa, y los socios y el consejo de administración tienen que tomar decisiones, esas decisiones las tiene que llevar adelante alguien que no necesariamente sea el socio. (...)A larga debería ser como en cualquier empresa, que esos recursos humanos existan, pero profesionalizados, rentados, y que uno lo que haga es tomar decisiones y exigir por esas decisiones. Si no, queda en el voluntarismo, todos ponemos voluntad, pero no necesariamente somos idóneos." (Entrevista, 2003, Caso No.2)*

Uno de los socios más antiguos interpretaba sin embargo, que el cambio en la forma de gestión era inevitable, y que vendría asociado a una renovación de las autoridades de la cooperativa: *"Yo creo que hay como un deseo de mantener chiquitito y manejable de una forma muy familiar, y no creo que lo podamos mantener de esa forma, porque son situaciones difíciles de sustentar con firmeza, porque por un lado deseamos ser pocos, pero como necesitamos dinero dejamos entrar a socios que aportan, y si aportan todo más fácil entran. Va a ser difícil darle claridad a eso, yo creo que va a terminar siendo que van a entrar muchos más, que necesitamos ser más fuertes. Yo creo que va a haber una crisis, no*

*exagerada, una crisis de crecimiento.... El gerente comercial que tenga la cooperativa va a ser el gran salto. (...) En lo técnico creo que va a tener que haber un gerente de la planta". (Entrevista, 2003, Caso No. 6).*

La no profesionalización de las funciones clave de la cooperativa es característica de las organizaciones integradas por pequeños productores, a pesar de la distancia que podemos encontrar entre los miembros de la organización estudiada y los atributos que definen al pequeño productor, la combinación de tierra y trabajo familiar. (Murmis, 1980) En este tipo de organizaciones, la carencia de miembros rentados para funciones específicas puede generar limitaciones para el desarrollo comercial, en tanto se depende del trabajo voluntario o de la disponibilidad de tiempo de quienes tienen a su cargo dichas tareas. (Carballo y otros, 2004)

Una mayor complejidad organizativa se encuentra en las organizaciones que han incursionado en diferentes actividades, como la clasificación y acondicionamiento de los productos, el control de calidad de los productos comercializados y la planificación de la producción agraria. Generalmente esto se traduce en una relación más pautada de la cooperativa con los socios, y en el establecimiento de reglas claras y compartidas -una mayor "institucionalidad" en los términos de North<sup>62</sup> -. No casualmente en el caso estudiado, el reglamento interno tenía el status de borrador; no constituía una referencia que permitía dirimir los conflictos al interior de la cooperativa.

*"En el reglamento empezamos a trabajar desde antes de pensar que íbamos a hacer cualquier cosa. Yo creo que es lo más importante que nos falta sacar. El reglamento te lleva muchas cosas, implica todos los acuerdos dentro de la cooperativa, para que sea real y sirva." (Entrevista, 2003 Caso No. 24)*

---

<sup>62</sup> "Instituciones son las reglas de juego en una sociedad, o más formalmente, son coacciones, restricciones o limitaciones ideadas por el hombre para conducir la interacción humana. En consecuencia, ellas estructuran los incentivos en el intercambio humano (sean políticos, sociales o económicos)". (North, 1999)

*“Hay un reglamento. Tenemos que ponernos de acuerdo para empezar a trabajarlo. Están esbozadas cuestiones muy generales. Tiene dos páginas, es muy difícil que un grupo cooperativo tenga un reglamento de dos páginas, por más capacidad conceptual que tenga. Hay cosas que el reglamento no está teniendo en cuenta, la admisión de nuevos socios, la salida, cómo se implementa y cómo se consideran los aportes.” (Entrevista, 2003, Caso No. 22)*

De hecho uno de los socios al vender su campo, incluyó dentro de la venta la participación en la cooperativa, decisión que fue objetada pero no pudo evitarse, precisamente por la falta de reglas claras respecto a las condiciones para ser miembro y para dejar de serlo.

En relación al ingreso, de las entrevistas con los socios más antiguos surgieron como recurrentes dos criterios: Ser productor de arándano y ser “aceptado” por el grupo<sup>63</sup>; sin embargo los socios más nuevos consideraban que debía “objetivarse” el proceso de selección de los asociados.<sup>64</sup> La cuestión del egreso por su parte, involucraba no sólo el establecimiento de criterios para dejar de ser miembro<sup>65</sup>, sino también acordar cómo se devolvían los aportes de capital efectuados, - al momento del relevamiento no se habían repartido excedentes -.<sup>66</sup>

Desde nuestro punto de vista la problemática de incorporación de nuevos socios es central, en tanto tiene implicaciones en cómo la cooperativa es percibida por la

---

<sup>63</sup> *“Para entrar en una cooperativa hay que pasar cierta zaranda.... Vos pensá que vamos a ser socios por más de 20 años, el arándano es una inversión a largo plazo, nosotros en el grupo no podemos meter a un tipo que es j....” (Entrevista, 2002, Caso No. 1)*

<sup>64</sup> *“El grupo fundador funcionaba como grupo antes de que se formara como cooperativa, había cosas que ya estaban dadas, para el que venía de afuera eso no era tan claro. Yo no veía que en este punto hubiera reglas claras de admisión. Una de mis propuestas, ya mandé una ficha de admisión, determinar cuáles son las condiciones, no llámame dentro de 100 años”. (Entrevista, 2003, Caso No. 21)*

<sup>65</sup> En el caso anteriormente citado, donde se dio la venta del campo, se terminó acordando el ingreso del nuevo dueño, teniendo en cuenta que se trataba de la misma unidad productiva. Otra cuestión no considerada por el grupo era si la falta de integración de los aportes de capital previstos en tiempo y forma suponía la pérdida de la condición de socio. Como señalaba un entrevistado: *“...el asunto es éste, si yo me atraso en las cuotas, ¿estoy afuera o no? Hay que trabajar mucho en esto.” (Entrevista, 2003, Caso No. 3b)*

<sup>66</sup> *“Los números son negativos, como en toda inversión. Estás en la cooperativa, comercializás tu fruto, pagás por el servicio. La cooperativa cobra de los socios y de los terceros, que han sido dos casos nada más el año pasado. Quedaron unos centavitos que nos sirven a nosotros para cierto funcionamiento administrativo”. (Entrevista, 2003, Caso No. 5b)*

comunidad en que se inserta. De por sí el ingreso está ligado a un aporte de capital relativamente alto, lo que establece una barrera importante. Por otro lado, de común acuerdo el grupo decidió aumentar anualmente el valor de la cuota a los socios nuevos, para compensar el esfuerzo ya efectuado y evitar situaciones de ingreso tardío, cuando los beneficios de asociarse estuvieran claros.<sup>67</sup>

Sin embargo, cerrar explícitamente el ingreso puede resultar contradictorio desde el punto de vista del mismo "valor" que se defiende, el de la participación: Resulta complejo pensarla exclusivamente para los que ya están, excluyendo la participación de eventuales interesados, porque una de las características de los valores es su carácter absoluto. La contrapropuesta de quienes sostenían esta visión era fomentar la creación en la zona de otros grupos cooperativos con los cuales establecer alianzas. Ello generaba reparos en algunos miembros del grupo, que cuestionaban el sentido y aún la viabilidad práctica de esta alternativa:

*"El que te habla propicia que tengamos una cooperativa fuerte, con buen caudal de productores, con buen volumen de producto. Es importante tener masa crítica, y más en la zona, porque hay gente que está implantando. Esa gente no deberíamos dejarla librada a que la tome otro grupo o que se conforme en otra unidad económica. Me parece importante que se sumen a un único proyecto, el país del divide y reinarás no sirve. Es malograr recursos, gente que va a tener que invertir en lo que nosotros ya invertimos, gente que va a tener que caminar un camino que nosotros ya caminamos, me parece más oportuno ofrecérselo." (Entrevista, 2003, Caso No. 2)*

*"Hay una realidad muy tremebunda del mundo comercial. Hoy nos invitan de todos lados porque tenemos algo de fruta, pero cuando los productores de Entre Ríos que se están poniendo con 100 hectáreas tengan fruta, **en un momento dado vamos a quedar chiquititos**. Y ojo, la demanda en otras partes del mundo va a variar respecto a la oferta, hay que estar preparado para eso....Hay que tener un poco de visión de futuro. Dentro de*

---

<sup>67</sup> "La cuota de ingreso a la cooperativa es 9000, no el mismo precio que cuando empezamos, es lógico, porque la cooperativa es el esfuerzo de todos los que trabajamos, y cada minuto que pasa hay un valor agregado, y tiene un costo. Si no se da el otro fenómeno, yo soy productor, como hasta dentro de tres años no tengo fruta, no invierto en la cooperativa, al tercer año digo que quiero entrar." (Entrevista, 2003, Caso No. 3)

*la gente que está en el extremo éste hay una cosa positiva que es la formación de otros grupos cooperativos que actúen entre sí. El tema es, ¿se van a formar? Por eso te digo que hay que investigar, no nos quedemos en un idealismo". (Entrevista, 2003, Caso No. 3)*

Como surge de este relato, a pesar de que el desarrollo del arándano es relativamente incipiente en Argentina, ya se están delineando dos modelos productivos bien diferenciados: el representado por estos pequeños empresarios, y otro, de características más concentradas. Si bien la escala productiva óptima no está todavía definida - un mayor volumen de fruta permite licuar costos fijos pero a la vez dificulta la gestión en cosecha y poscosecha y en líneas generales, la supervisión estrecha del cultivo -, es evidente que estos agentes perciben su debilidad en términos relativos, y piensan que deben encarar acciones -no individuales, sino grupales- para enfrentarla.

*El tipo de servicios brindados a los asociados* es otro de los costados en los que se avizoraba una posible redefinición del proyecto asociativo. Hay socios que veían a la cooperativa ocupándose exclusivamente de la parte comercial y otros que le demandaban una mayor variedad de prestaciones, que apuntaran a cubrir diferentes necesidades de sus miembros:

*¿Cuáles de las comisiones de la cooperativa son centrales y por qué?*

*[Visión predominantemente comercial de la cooperativa] "Comercializar, porque uno de los objetivos de la cooperativa es exportar por sí misma. Después puede ser la de campo. Yo soy de la idea que pueden proponer algo, de ahí que yo lo tome, tiene que ser mi decisión. **De la puerta para afuera está la cooperativa, de la puerta para dentro, lo manejo yo**". (Entrevista, 2003, Caso No. 20)*

*[Visión de servicios a los productores] "Hay muchos logros más por delante, que son estar más al servicio del productor todavía, **abrir más las tranqueras de los campos**. Una vez alguien hizo un planteo que esto era de tranqueras para afuera, yo planteaba que la información que tuvieran algunos, fuera difundida, en el medio hay otra cosa, ¿Qué es?*

*Estas personas tienen asesores y pagan el asesoramiento, algunos lo tienen y no lo pagan...Yo planteé que tendría que haber más asesoramiento por parte de quienes están en la comisión de campo. ...También lo que puede estar influenciando es que el proveedor de plantas está funcionado como asesor y es socio de la cooperativa".* (Entrevista, 2003, Caso No. 23)

La presencia de agentes *pluriinsertos* en distintos eslabones de la cadena, como señalamos en el capítulo III, es uno de los rasgos que caracteriza el desarrollo del cultivo, lo que impacta en el plano propiamente asociativo. Precisamente uno de los conflictos latentes se vinculaba con la complejidad del rol del asesor-proveedor de plantines, a la vez socio de la cooperativa.<sup>68</sup>

Tal como señaláramos al comienzo de este capítulo, la existencia de una dinámica de aprendizaje es uno de los rasgos que diferencian a los "medios innovadores". Esta puede darse de manera más o menos espontánea – lo que la literatura define como "atmósfera industrial"- o bien a través de políticas activas de carácter sistémico, que entre otras cosas fomentan las vinculaciones con las instituciones de tecnológicas y el establecimiento de distintos ámbitos de apoyo a la producción. En el caso analizado, si bien la comisión de campo de la cooperativa hacía ensayos y brindaba cierta asistencia tecnológica, desde la perspectiva de algunos asociados ésta debía profundizarse. La prestación de este servicio se revelaba como central en el corto plazo por la importancia que venían adquiriendo las buenas prácticas en una producción totalmente orientada a la exportación. Se insinuaba también la complejidad de la tarea en función de la cantidad de unidades productivas que integraban la cooperativa. Como señalaba uno de los

---

<sup>68</sup> *"Cometimos muchos errores porque fuimos de los primeros que empezamos con arándano. Fuimos el campo de prueba del viverista. (...)*

*- El también es socio de la cooperativa.*

*- Lo que pasa es que no ejerce como socio, irá una vez cada ocho meses, en general se le llega a escapar "Ustedes", cada vez se lo hacemos notar. Es que es cierto, él no es productor, es viverista. El es productor a través de que es socio de otros productores, pero su rol es el de viverista. Lo otro le sucede porque económicamente lo puede hacer, y se prepara para un futuro que como viverista de arándano la cosa pase su pico. Yo lo vi también en el kiwi, el viverista tiene intereses diferentes a los del productor, va a defender que la densidad de plantación sea el doble, que las variedades son las que tiene, no las mejores." (Entrevista, 2003, Caso No. 6b).*

integrantes de la comisión de campo, *“no es lo mismo llevar un campo de 100 hectáreas, con todas las normas que se vienen de trazabilidad, que 18 unidades diferentes, que cada uno entenderá diferente las exigencias. Yo veo complejo instrumentar un sistema de buenas prácticas agrícolas.”* (Entrevista, 2003, Caso No. 25)

Otro de los servicios actualmente brindados por la cooperativa era el préstamo de maquinaria a los asociados (rotovator, alomador y subsolador), que también era alquilada a terceros, aunque en escasa medida, para evitar riesgos de desperfectos o roturas no compensados por los ingresos a obtener. La compra de insumos en forma conjunta era una tarea no encarada pero visualizada como una posibilidad a ser desarrollada. Otro tipo de “servicios” a los asociados aún no estaban planteados en forma clara:

*“Yo fantaseo mucho con cosas futuras, ver el cooperativismo como algo que levanta el país y la ayuda recíproca al productor, que haya excedente y haya un fondo, si a un productor se le cayó la fruta pueda renovar”.* (Entrevista, 2003, Caso No. 3)

La generación de iniciativas vinculadas al bienestar comunitario. En función de sus principios, se espera que las cooperativas no actúen de forma “corporativa” en relación a las comunidades en las que se sitúan, cerrándose a sí mismas o aislándose. Como señala J. Schneider (2004), su finalidad no se limita a realizar negocios, sino que se trata igualmente de “recrear comunidades”, instaurando nuevos procesos de ayuda mutua y nuevos métodos de organización y trabajo. Precisamente otro de los temas que podía dar lugar a una redefinición del proyecto asociativo en el caso analizado se relacionaba con la generación de iniciativas que no estuvieran directamente vinculadas a las necesidades de la cooperativa, sino que apuntaran a incidir sobre el nivel de empleo o el bienestar del medio local. Este tipo de iniciativas eran en algunos casos planteadas de manera difusa, mientras que en otros, adquirían contornos más definidos:

*“...Me da la sensación que como grupo cooperativo deberíamos hacer más cosas por la comunidad.” (Entrevista, 2003, Caso No. 22)*

*“...creo que tenemos que trabajar más con la comunidad. Somos a los ojos de la comunidad de Mercedes foráneos, **es como que estás haciendo una gran fiesta en la casa de otro**, vos te estás divirtiendo, pero no participa el resto de la comunidad.” (Entrevista, 2003, Caso No. 2)*

***“Nosotros tenemos una idea de promover la producción a muy pequeños productores desde la cooperativa, no para que se hagan socios, porque el que tiene un cuarto de hectárea no puede pagar lo que nosotros pedimos como ingreso, pero sí como una manera de ayuda a la comunidad de Mercedes. Fue una idea que charlamos. Pensábamos que la promoción puede estar a cargo de la municipalidad, las charlas las daríamos nosotros. Nosotros facilitaríamos la venta. Las plantas se pueden hacer, no hace falta que se compren, sino a través de injertos.”** (Entrevista, 2003, Caso No. 19)*

*“Creo que podemos ser mucho más eficientes desde otro lugar. Se podrían hacer donaciones de fruta, estar más con los comedores.” (Entrevista, 2003, Caso No. 21)*

Este tema se vincula con el logro de una mayor legitimidad social por parte de un grupo que percibe una alta visibilidad de sus acciones, reforzada por su origen extra-local.<sup>69</sup>

La generación por parte de la cooperativa de iniciativas hacia el medio local inclusive permitiría que ésta se convirtiera en verdadero agente de cambio y en vértice de una nueva inserción del ámbito estudiado desde el punto de vista productivo. Afirmaciones de los asociados y también del presidente de la cooperativa dejan traslucir esta visión.

---

<sup>69</sup>Al respecto señalaba uno de sus integrantes: *“Si somos observados, porque estamos siendo observados, hagamos las cosas mejor.”*(Entrevista, 2003, Caso No. 2b)



*“Surgió la posibilidad de hacer un acuerdo con la escuela, generar un convenio de trabajar lo que sería en la reconversión del sector, no te olvides que Mercedes es la capital nacional del durazno, son plantaciones obsoletas”. (Entrevista, 2002, Caso no. 2)*

*“Mercedes no tiene un perfil productivo claro, el arándano se está convirtiendo en una parte de este perfil productivo, por eso nosotros tenemos tan buena llegada a la municipalidad, donde ven muy bien que nosotros hayamos puesto capitales”. (Entrevista, 2003, Caso No. 5)*

En ese marco, algunos socios se planteaban desarrollar vínculos con actividades complementarias al arándano y que a la vez les permitieran reducir los gastos de mantenimiento de la planta de empaque. Una posibilidad era habilitarla como sala de extracción de miel, cuya zafra comienza en marzo. La complementación entre ambas producciones podía extenderse a nivel predial, ya que el arándano es un cultivo que requiere polinización.

La temática analizada, junto con la relacionada con la integración de nuevos socios, presenta particular relevancia ya que de alguna manera está en juego el *grado de inclusión social* de la cooperativa y de la red en torno al arándano.

Mirando desde una perspectiva general las distintas cuestiones, encontramos que subyace a todas ellas una “tensión” entre una visión de la cooperativa como empresa o como forma de economía social.<sup>70</sup>

Podría plantearse que la misma forma organizativa adoptada lleva implícita esta tensión, en la medida en que más allá de los valores defendidos, la cooperativa debe reducir los costos de comercialización y obtener excedentes para poder mantenerse en el mercado. Por otro lado está inserta en un contexto en el que existen fuertes presiones para el incremento de escala y el logro de una mayor

---

<sup>70</sup> “El concepto de “economía social” tiende a delimitarse desde un enfoque normativo o ético en base a los siguientes principios y características: la organización o empresa tiene por finalidad servir a sus miembros o a la colectividad, más que simplemente generar beneficios u orientarse al rendimiento financiero; tiene autonomía de gestión con relación al Estado; integra en sus estatutos y en sus formas de hacer un proceso de decisión democrático que implica a usuarios y trabajadores; defiende la primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de

eficiencia y nivel tecnológico, que tienden a inclinar la balanza hacia la visión empresarial.

Siguiendo a Renold y Lattuada (1999), podemos afirmar que en la medida en que la cooperativa y las redes en que ésta se incluye constituyen espacios en constante construcción y redefinición, la resolución de esta tensión puede desembocar a futuro en dos tipos diferentes de estrategias organizativas:

- a) La “*empresarial*”, que busca reducir las diferencias entre las cooperativas y las empresas de capital, con el objetivo de superar las restricciones que les impedirían responder con mayor eficacia a los desafíos del contexto. Esto requiere la adopción de una mayor envergadura económica y complejidad institucional, así como expandir su radio de acción a latitudes impensadas para sus asociados, derivadas de las necesidades de escala y grado de integración de las operaciones a encarar. Implica también operar con terceros no asociados, constituir empresas de capital privado, como sociedades anónimas subordinadas para determinadas operaciones, o alianzas estratégicas con empresas privadas de capital independiente.

Estas actividades requieren delegar las principales funciones de administración y control en cuerpos profesionales no asociados. El mayor grado de compromiso de los asociados, lejos de ser buscado a partir de reforzar los principios ideológicos, o del sistema de clientela abierta previo, se plantea a través de una subordinación explícita y contractual, formas compensatorias diferenciales del capital invertido, y derechos de decisión ponderados de acuerdo al tipo de decisiones a adoptar y al grado de aporte o uso realizado.

- b) La “*mutualista*”, que promueve retomar con mayor vehemencia un acercamiento entre los principios cooperativos y las prácticas institucionales, enfatizando los principios de solidaridad y ayuda mutua, y la participación democrática a partir de estrategias que contemplen con mayor intensidad los

---

sus excedentes e ingresos; funda sus actividades en los principios de la proporción, del hacerse cargo, de la responsabilidad individual y colectiva”. (Defourny et. al. 2001).

intereses de los asociados –por ejemplo a través de la distribución líquida de los beneficios no destinados a las reservas o nuevas inversiones consensuadas-, un desarrollo institucional acotado en su expansión geográfica que posibilite la participación directa de los asociados, y reducida complejidad burocrática institucional, reflejada en un número reducido y eficiente de personal, con escasa diferenciación jerárquica interna, e ingresos que no signifiquen una ruptura con los principios y características socioeconómicas de los socios.

Gran parte de los componentes de esta diferenciación conceptual – el tipo y la cantidad de servicios brindados, la complejidad operativa y organizacional, la índole de los vínculos establecidos con los miembros y con terceros- aparecieron cuando se analizaron las temáticas en las que se perfilaba una redefinición del proyecto asociativo. Es por ello que en el caso estudiado, los propios productores eran conscientes de que se iba a producir un cambio al interior de su organización, pero su final no estaba aún del todo claro, si bien la mirada externa permitía pensar en una progresiva inclinación hacia la forma empresarial.<sup>71</sup> Al momento de ser efectuado el relevamiento, no existían visiones mutualistas o empresariales “puras” en los miembros del grupo; según la temática analizada, éstos recogían aspectos de una y otra vertiente, en un proceso de mediación no exento de conflictos. El punto es que la resolución de las tensiones indicadas tenía una incidencia que excede a la propia cooperativa, en la medida en que forma parte de un medio local que la identifica y la percibe como un agente dinámico respecto al resto y por lo tanto, abriga ciertas expectativas en torno a ella.

Tomando estas consideraciones como punto de partida, interesa ahora situarnos por fuera de la cooperativa y de los agentes que la integran para precisar su incidencia a nivel local, así como su contribución a la generación de un proceso de desarrollo más o menos incluyente. Este es el tema que abordaremos en el siguiente apartado.

---

<sup>71</sup> Podríamos decir que la frase al comienzo de este capítulo de alguna manera sintetiza esta visión.

#### **6.4 La incidencia del arándano y los nuevos agentes a nivel local**

Son muchas las maneras de evaluar la incidencia de una actividad en un área geográfica determinada. Nosotros elegimos el camino de construir indicadores cuantitativos cuando ello era posible, y en otros casos optamos por una apreciación cualitativa en base a la información primaria y secundaria relevada. Comenzando por los aspectos estrictamente productivos, el grupo de productores analizados reunía 100 hectáreas implantadas en el año 2003, en proyección de crecimiento. En la campaña 2002/3 habían exportado 28 toneladas de arándano y dos años después, 58 toneladas.<sup>72</sup>

Es fácil imaginar la importancia que esto puede revestir en un partido de la provincia de Buenos Aires signado por la preponderancia de las actividades terciarias, como es el caso de Mercedes. Si consideramos que cada hectárea al momento de su máxima producción puede generar 8 toneladas de producto, y lo multiplicamos por el precio obtenido en el 2003 por la producción argentina, 9.000 U\$S por tonelada, resulta que la proyección del Valor Bruto de Producción a generar por las 100 hectáreas del grupo se ubica en 7.200.000 U\$S.

Dos elementos deben ser considerados sin embargo para relativizar esta cifra: 1) Los rendimientos por hectárea obtenidos son mucho menores, no sólo por que las plantaciones todavía no alcanzaron su madurez sino también por el carácter innovador de esta producción, que hace que el margen de error en el manejo sea todavía relativamente amplio. 2) Por otra parte, la estimación de VBP efectuada no tiene en cuenta los descuentos por gastos de comercialización e impuestos.

Otra forma de medir la significación de la actividad a nivel local es considerando las erogaciones en insumos y mano de obra durante el ciclo productivo, dejando de lado las vinculadas a la implantación del cultivo. En función de los costos

---

<sup>72</sup> A principios de 2005 el grupo de productores contaba con 24 socios, que reunían 190 hectáreas implantadas y 160 en producción. (Revista Infoberry No. 6)

directos de producción mencionados en el capítulo III, se podría concluir que este grupo de productores estaría demandando en el momento pico de su producción, U\$S 32.952 por año en insumos, U\$S 24.738 en servicios de maquinaria y U\$S 198.166 en mano de obra.

A los efectos de medir específicamente la incidencia de estos productores en términos de la conformación de un mercado de trabajo local vinculado al arándano, se estimó la cantidad de puestos de trabajo generados ya sea en forma permanente como estacional (empleo directo). Se partió de un requerimiento mínimo de un trabajador permanente por cada 4 hectáreas para el cuidado del cultivo. (Vera, 2005) De ello surge un mínimo de 25 trabajadores estables para las 100 hectáreas relevadas.

En relación al personal transitorio, se estimaron 40.000 jornales sólo para la época de cosecha, teniendo en cuenta la opinión de los informantes consultados en el sentido de que un trabajador levanta en promedio 20 kg. por día, teniendo en cuenta las variaciones en la fruta disponible a lo largo del período de cosecha. Suponiendo una duración de la cosecha estimada en 60 días, ello daría lugar a la movilización de aproximadamente 670 trabajadores temporarios. Es de señalar que si se consolidara la tendencia a la incorporación de variedades tempranas, ello acortaría la cosecha a alrededor de 45 días, significando el empleo de un mayor volumen de mano de obra durante un período de tiempo mucho más acotado.

Estas estimaciones no consideran las necesidades de personal transitorio para las tareas de poda y desmalezado, que como se señalara previamente, son significativas en esta producción. Tampoco los requerimientos de personal para tareas de asesoramiento -se parte de la base de que estas actividades son eventuales y sumamente calificadas, dando lugar a un mercado de trabajo reducido, conformado por los "expertos" en el cultivo -.

Además del personal de cosecha se evaluaron los requerimientos de personal de empaque. Se puede considerar una capacidad de envasado por persona de entre 120 y 160 kg. por turno, lo cual puede variar en función de la tecnología utilizada. Si se piensa en términos de superficie, la demanda oscilará entre una y dos

personas por hectárea por temporada. (Vera, 2005) Por lo tanto, considerando 1,5 personas por hectárea y tomando como base las 100 implantadas en el 2003, la necesidad de personal de empaque se ubicaría en 150 personas en el momento de plena producción.

Queda entonces de manifiesto la importancia del mercado de trabajo vinculado a esta nueva actividad, aún teniendo en cuenta su carácter fuertemente estacional. Ello explicaría el interés despertado en autoridades provinciales.<sup>73</sup>

Para medir la importancia de esta cifra en términos relativos, vale recordar que la población del partido ocupada en actividades agrarias - no sólo la asalariada - ascendía en 2001 a unas 1200 personas (véase el Capítulo IV), con lo cual el arándano podría ocupar a más de la mitad de esta población durante el período de cosecha. En cambio, en el caso del durazno, las 100 hectáreas relevadas en producción el año 2003 a un rendimiento promedio de 10.000 kg. por hectárea y cosechando 250 kg. por jornal, demandarían unos 4.000 jornales totales, diez veces menos que los requeridos por el arándano. Asimismo la antigüedad de muchos montes, que arrojan rendimientos menores, y el carácter familiar de gran parte de los productores de durazno, que efectúan la mayoría de las tareas por su cuenta, determinan que sea muy escasa la demanda de trabajadores generada a partir de esta actividad.

Un hecho destacado es la progresiva desaparición del personal con las competencias necesarias para el cultivo, especialmente para las tareas que requieren un cuidado especial, como la poda:

*"El problema es que no hay podadores capacitados..... El principal problema acá es que no tenemos mano de obra.... es muy simple: 100 ha de duraznos con 8 personas las hace, entonces no se forma gente. Ya hace muchos años que Mercedes viene decayendo." (Entrevista 2004, Caso No. 28)*

---

<sup>73</sup>Nos señalaba el presidente de la cooperativa: "Con el arándano se le cae la baba a medio mundo, no es un chiste que haya bajado el Subsecretario de producción de la provincia, a ver si es cierto lo que le contaron. ¿Qué le contaron? Que nosotros en cuatro, cinco años vamos a estar manejando en el momento de máxima cosecha, en la comunidad de Mercedes, 900 a 1000 personas". (Entrevista, 2003, Caso No. 5)

A partir de estas consideraciones sobre el dinamismo relativo de la producción de arándano cabría preguntarse –de hecho es un interrogante que se formulan los técnicos del gobierno municipal y de las instituciones de extensión- cuánto del movimiento generado queda efectivamente en el partido. Proveedores de insumos y extensionistas consideran que es muy poco lo comprado localmente; sin embargo los productores de arándano entrevistados señalan que a partir de la mayor demanda se estaría produciendo un aumento de la oferta de productos específicos, hasta ese momento bastante limitada en función de la preeminencia que adquiriría en el partido la ganadería y la agricultura extensiva.

*“Un mes atrás buscábamos una empresa que vendiera agroquímicos en Mercedes para la plantación y no había, ahora hay dos. O sea que hay un desarrollo..... El señor que nos hizo todo el trabajo de la tierra, que es un viejo chacarero, se fue metiendo con esto, compró alomador, equipamiento especial”. (Entrevista, 2003, Caso No. 23)*

En realidad, cabe señalar que el panorama en cuanto a compra de insumos en alguna medida es similar al verificado en el caso del durazno, donde los productores compran sus insumos en San Pedro o en menor medida en Buenos Aires, también debido a la carencia de una oferta específica.

Respecto a la mano de obra empleada, las entrevistas realizadas muestran que si bien se ocupa población local en la cosecha (no “rural” en sentido estricto, sino suburbana, con tradición de trabajo en quintas), se estaría conformando un mercado de trabajo segmentado según género y origen de los asalariados. Varios casos señalaron su preferencia por las mujeres para las tareas de cosecha y poscosecha, aduciendo su mejor manejo de la motricidad fina en el manipuleo del producto, situación que por otra parte es frecuente en otras áreas donde se han desarrollado cultivos de exportación.

*"Las mujeres que tengan experiencia en horticultura se adecuan muy rápido a la cosecha. Tienen una habilidad distinta. Lo hacen con gusto, están esperando que venga la cosecha". (Entrevista, 2003, Caso No. 19)*

Particularmente se indicó la preferencia por la mano de obra proveniente de las provincias del norte argentino, tanto para tareas transitorias como para el trabajo permanente, funcionando el proveedor de plantines y algunos encargados de ese origen, como reclutadores de la mano de obra a emplear:

*"Yo quise que vinieran de él [el encargado] porque es gente muy dócil, responsable, son trabajadores. Dijimos, I., andate a Jujuy y traete mujeres, porque manualmente se desenvuelven mejor que los hombres." (Entrevista, 2003, Caso No. 19)*

*"Yo lo voy confirmando de a muy poquito, inicialmente te dicen que la gente de la provincia de Buenos Aires es gente muy..., con muchas manías para el trabajo, no son trabajadores como la gente del Norte. Trae más problemas y es menos trabajadora." (Entrevista, 2002, Caso No. 5)*

Más allá de esta "preferencia" por mano de obra con un perfil determinado, los productores consideran que el partido no va a estar en condiciones de proveer cosecheros en la cantidad requerida (Entrevista, 2003, Caso No. 6). Nuevamente el contraste con los productores de durazno resulta pertinente, ya que en el momento de auge de este cultivo a nivel local, también se traía gente del Norte para la cosecha. Esta práctica todavía sigue vigente en los productores más importantes de la zona:

*"El durazno es una fruta muy delicada, hay que cosecharlo en el momento justo. Normalmente tenemos que traer gente de Santiago del Estero, es gente mansa, con la gente de acá alrededor es imposible. Ud. trae 10 empleados de estos de acá alrededor, y a los 3 días, si no tiene 10 juicios, tiene 10 problemas. Yo he tenido problemas con tipos que nunca han trabajado." (Entrevista, 2003, Caso No. 28)*



Sin embargo, cabría preguntarse en qué medida la conformación de un mercado de trabajo que no difiere en ambas producciones en cuanto al origen de los trabajadores, no es la base fundamental de las similitudes registradas en cuanto al monto del jornal de cosecha (\$20 para el año 2003), *que no reflejaba la diferencia existente entre ambos productos en cuanto a precio obtenido y requerimientos de calidad*. En este sentido, uno de los productores de arándano entrevistados señalaba que en términos generales, *“lo que se paga es lo menos posible, mientras haya alguien que aguante”* (Entrevista, 2003, Caso No. 6), pero esta estrategia tiene sus límites: *“Yo puedo pagar 20\$, a veces más, a veces menos, depende de la habilidad negociadora que tenga el dueño, y el riesgo que quiera tomar, te pago 15, tenés 4 o 5 personas que mientras cosechan se acuerdan de lo miserable que sos y hay que ver cómo sale esa fruta.”* (Entrevista, 2003, Caso No. 22)

Podría asimismo hipotetizarse que de aumentar los requerimientos de personal para el cultivo de arándano, el reclutamiento en localizaciones más alejadas y deprimidas dificultaría una eventual mejora en el valor del jornal de cosecha. El resultado final de esta “puja” dependerá de cuánto repercutan los requisitos de calidad y las exigencias de los compradores en el establecimiento de incentivos, así como de la participación de instancias sindicales de nivel nacional en la negociación salarial. Al momento de efectuarse este estudio, no existía una regulación del mercado de trabajo del tipo de la indicada por Damiani (2000, 2003) para el Valle del Río San Francisco en Brasil, que inclinaba la balanza a favor del sector trabajador. En cambio, la circunstancia de que los productores pretendieran certificar bajo la norma Eurepgap hacía pensar en mejores condiciones de trabajo en materia de higiene y seguridad laboral que las vigentes en otras producciones destinadas al mercado local.

Estas apreciaciones permiten concluir que si bien se ha conformado un mercado de trabajo a partir del arándano, en el mediano plazo la “oferta” tendrá un importante componente extra-local. También que los puestos de trabajo generados serán fundamentalmente de carácter temporario, presentando mejores

condiciones de trabajo que otras actividades agropecuarias, aunque las diferencias salariales probablemente serán poco significativas.

### ***Otros impactos vinculados***

Un elemento que permite visualizar el carácter dinámico de la producción de arándano en relación a otras producciones locales es la generación de encadenamientos a nivel local. Además del incipiente *cluster* representado por la conjunción en la zona del proveedor de insumos, los productores y la planta de empaque, se estaban generando algunas actividades conexas (servicios de preparación de camellones, laboratorio de detección de residuos tóxicos en producciones vegetales y animales), a lo que se sumaban las experiencias de aprovechamiento de la fruta “de segunda”. Dos pequeños emprendimientos de la zona empezaron a fabricar licores y tortas con el descarte; la propia cooperativa en una oportunidad elaboró dulces a través de una empresa local, formulando un proyecto de refaccionar con ese fin instalaciones de la escuela agrotécnica. Dicha posibilidad ya estaba contemplada en el convenio originalmente firmado con esta institución; sin embargo, al momento de efectuarse las entrevistas el grupo no se planteaba dicha actividad como prioritaria debido a la diferencia de precio existente entre el producto elaborado y el vendido en fresco. Paradójicamente el agregado de valor no supone en este caso un mayor precio, debido a que el producto a obtener se canalizaría en el mercado interno; por otra parte plantea fuertes requerimientos de gestión en la etapa de poscosecha:

*“El año pasado con Fruglacé se hicieron mermeladas, pero este año no. Va haber que hacerlo, porque se tuvieron que tirar como 300, 400 kilos fácil de descarte, porque no se pudo comercializar. Había bolsas y bolsas. Algunos se las llevaron, yo me agarré 100 kilos y los comercialicé a muy bajo precio en una dulcera. La planta está a 12 grados y dura poco, en una semana ya no está bien. El problema es que cada uno está tan despelotado en plena campaña, inclusive tampoco querían la fruta de segunda, volverla a*

*pasar (...) Hay fruta grande que pasó por descarte, como es el sistema, que son cordones, a veces la fruta cae de canto. Cuando había poca fruta agarraban eso y lo volvían a pasar. Ahora no. Es más, se está mandando fruta a terceros porque no se da abasto. ¿Vas a preocuparte por el descarte, mientras que tenés fruta de primera esperando?” (Entrevista, 2003, Caso No.25)*

El incipiente cluster de actividades está sin embargo ausente en el caso de la producción de durazno, donde los insumos y las plantas son comprados fuera de la localidad y no se han realizado avances en materia de procesamiento. El conjunto de los aspectos señalados pueden ser visualizados en el Cuadro 28, donde se comparan ambas producciones.

**Cuadro 28: Incidencia a nivel local del arándano y el durazno**

	<b>Arándano</b>	<b>Durazno</b>
Superficie (en ha., año 2003)	100	100
Producción estimada (en miles de kg., montes en plena producción)	800	1.000
VBP estimado (en miles de U\$S)	7.200	330
Jornales estimados (cosecha)	40.000	4.000
Procedencia de la mano de obra para cosecha	Extra-local y local	Local y extra-local
Procedencia de los insumos	Bs.As. y Mercedes	San Pedro y Bs. As.
Procedencia de los plantines	Mercedes	San Pedro
Empaque a nivel local	Sí (grupal)	Sí (individual) en pocos productores
Industrialización y/o producción de derivados a nivel local	Experiencias piloto	No

**Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas realizadas.**

Sin embargo, en lo que parecía haber coincidencia en productores y en informantes clave consultados, es que el aspecto más positivo vinculado al surgimiento de estos “nuevos actores” en la producción de arándano, no era tanto su impacto económico o en términos de la generación de empleo, sino el “éxito” de su experiencia asociativa, que marcaba un camino a seguir por otros productores de la zona.

*“-¿Es positivo para la zona que aparezca este nuevo actor?*

*- El productor tradicional vende los animales en la feria local, cobra el cheque y lo cobra en el Banco Provincia, le compra ropa a la mujer, le da su educación a los hijos acá, compra el gasoil acá, la plata está circulando acá. Con el otro no, y la mano de obra que ocupan es temporal. Yo no reniego, le veo algunos puntos positivos, me parece que la experiencia de grupo que han hecho la podemos replicar en otro grupo de productores.*

*- Más la parte asociativa y no tanto lo productivo.*

*- Exacto. Yo creo que a los chacareros del partido jamás los convenceríamos de poner una hectárea de arándano, si no para que tomen aquellos aspectos de la organización como grupo que se dieron”. (Entrevista a Inf. Clave No. 9, 2004)*

*“-¿La existencia de la cooperativa es importante para la comunidad local?*

*- Es un agente de cambio. Es un modelo de gestión participativo y pluralista, que va marcando un rumbo de que hay cosas que se pueden hacer. Mercedes tiene un potencial importante, pero lo percibo como algo muy disociado”. (Entrevista, 2003, Caso No. 2)*

*“Hemos pasado a ser un grupo importante dentro de la comunidad mercedina. Creo que fue importante cuando hicimos un acuerdo con la escuela agrotécnica, [Se] usó este modelo para aplicarlo a los criaderos de caracoles y a otros grupos que están llegando a participar de la escuela. Todo eso hace que la inserción en la comunidad mercedina sea más importante de lo que podría ser”. (Entrevista, 2003, Caso No. 6b)*

Este “pasar a ser un grupo importante dentro de la comunidad mercedina”, su capacidad – real o adjudicada- de influir en la atención brindada desde los poderes públicos, era vista con reparos por algunos informantes locales, que temían que se desviara la atención de los problemas de los productores originarios de la zona.

*“Yo te voy a decir cuál es el miedo que me da esto, fundamentalmente, es que no se cuida al productor de acá. Yo no tengo inconveniente, ya se vendió el 60% de la tierra, cuidemos al 40% de lo que quedó. El municipio tiene que partir de eso, más que cuidar al que viene de afuera. Apoyar al que viene de afuera, pero buscar la veta para cuidar al de acá.” (Entrevista a Inf. Clave No. 10, 2004).*

En relación a posibles perjuicios directos derivados del ingreso de estos nuevos actores, sólo pueden formularse apreciaciones cualitativas. Uno de ellos es la dinamización del mercado de tierras de las propiedades cercanas a las vías de comunicación rápida. Los avisos inmobiliarios aparecidos en algunos diarios de circulación nacional (La Nación por ejemplo), promocionando pequeñas propiedades del partido de Mercedes como "tierra apta para arándanos", eran indicativas de esta dinamización y de la suba de los precios que éstas estaban experimentando, que inevitablemente se traslada a los arrendamientos para otras actividades susceptibles de ser desarrolladas en pequeñas dimensiones, como la horticultura. Ello a su vez genera barreras a la entrada para pequeños productores y arrendatarios, obligándolos a desplazarse hacia otras zonas más marginales.

Otros impactos a considerar son los de índole ambiental, y refieren a la posible contaminación de las napas de agua, producto del agregado de azufre para lograr la acidez requerida por el cultivo de arándano y de la fertilización con nitrógeno llevada a cabo a lo largo de todo el ciclo productivo, según indicaban algunos técnicos locales:

*"- Acá lo que pasó hace como un año que le pusieron tanto azufre al suelo para hacer arándano que contaminaron la napa. Vinieron los del INTA Castelar, no sé hasta cuántos metros estaba contaminada el agua. Vinieron a sacar muestras de agua a distintas casas.*

*- ¿Quién lo llamó?*

*- El mismo dueño del campo.*

*- ¿Y qué pasó?*

*- No se hizo más nada de arándano. Todo, el suelo y el agua estaban contaminados."*

*(Entrevista a Inf. Clave No. 3, 2004)*

*"Le agregás al agua continuamente, y al suelo azufre para que sea ácido y para que arranque. Por un lado vos estropeás la tierra, pero si fuera la tierra sola sería recuperable, se puede manejar, que la persona que hace berries cuando termine la producción la tenga que encalar, con dos o tres años el suelo vuelve a la normalidad. El problema es que todo eso va a la napa, estamos contaminando napa. Acá ya hay lugares que no tenemos agua potable.*

- *¿Sobre otros productores puede tener consecuencias?*

- *Puede llegar a tener por el tema del riego que se maneja en los cultivos. Alguien tendría que controlar esto, que yo sepa en el municipio nadie controla este tipo de cosas..... El problema es que el día que el campo no les sirva más, comprarán otro. ¿Cuánto tiempo resiste el campo que lo rieguen con azufre? Yo no lo sé, ¿Quién lo sabe? Lo mismo pasa con los equipos de riego, se han secado napas.” (Entrevista a Inf. Clave No. 10, 2004)*

Como se señalara previamente el cultivo requiere de riego por goteo y por aspersión para el control de heladas. Los mismos productores identificaban sus efectos en términos de salinización de los suelos. El impacto a mediano plazo sobre la disponibilidad de agua subterránea dependerá de la cantidad de hectáreas efectivamente irrigadas.<sup>74</sup>

En relación a estas cuestiones, el gobierno local reconocía el arrastre de azufre por gravedad y que en algún momento se podía llegar a acidificar la napa freática, pero consideraba que el nivel de desarrollo de esta producción no justificaba una preocupación por el tema. (Entrevista, 2004, Inf. Clave No.7) Nuevamente aparece la norma Eurepgap como un factor que podría incidir en las formas de manejo, dado que indica que los productores deben asumir y estudiar el impacto que causa su actividad agrícola sobre el medio ambiente. (Gaglietti, 2005)

Teniendo en cuenta todos estos factores, es que consideramos que evaluar la incidencia del ingreso de nuevos agentes a nivel local es una tarea compleja por la multiplicidad de aspectos involucrados. Sin embargo, parece evidente a esta altura del análisis que su disposición a innovar en productos y en procesos –incluyendo su trabajo en forma asociativa- constituye un posible factor dinamizador del medio en que se insertan. También resulta claro que el cultivo se estaría convirtiendo en la base de un incipiente proceso de desarrollo, muchos de cuyos efectos se verán en el mediano y largo plazo, pero que a nivel de política pública habría que

---

<sup>74</sup> Se calcula que para un año con un clima medio de temperaturas, humedades y heladas, cada hectárea de plantación recibe un total de 8.000.000 de kg. de agua de napa (3 millones en concepto de riego por goteo y 5 millones por riego antiheladas), Infoberry No. 9, julio-agosto 2005.

anticipar posibles consecuencias negativas como las indicadas, no dejándolas libradas a lo que establezcan normas privadas.

Un interrogante surge a partir de estas consideraciones: En qué medida se trata de un proceso de desarrollo local. En la próxima sección abordaremos este tema.

### **6.5 Los “nuevos” productores y el desarrollo local**

Gran parte de la bibliografía sobre desarrollo local tiende a enfatizar el carácter endógeno de estos procesos, encarados por agentes cuyo ámbito de acción no supera los límites de la localidad. Sin embargo, tal como señala Marsden (1998), esta perspectiva sobre la cuestión con frecuencia no considera la influencia de los actores externos –ya sea como desencadenantes o como motorizadores de estos procesos - y tiende a pasar por alto la medida en que el desarrollo depende de las condiciones de demanda creadas fuera de estos estrechos límites geográficos.

Asumiendo entonces que la importancia de los actores externos en el caso analizado no permite concluir por sí sola la inexistencia de desarrollo local, existe sin embargo otro rasgo que se suma en la misma dirección: el escaso control que ejercen los agentes locales sobre los recursos generados, si bien el fenómeno es todavía demasiado incipiente como para poder hablar de “excedentes” en el sentido estricto de la palabra.

Sin embargo, es el soporte institucional y social del proceso descrito lo que merece a nuestro juicio un análisis más profundo, porque es decisivo para poder caracterizar o no el referido desarrollo como “desarrollo local” y porque en última instancia, es el que determinará la sostenibilidad del proceso y su capacidad de incluir otros agentes. Retomando las consideraciones efectuadas al comienzo de este capítulo, la iniciativa capaz de producir efectos de desarrollo local no es una acción aislada llevada adelante por un individuo o por un grupo. Como señala Arocena (1995), se trata más bien de iniciativas generadas y procesadas dentro

de un sistema de *negociación permanente entre los diversos actores* que forman una sociedad local. Dicha negociación es la que posibilita la existencia de un proyecto común.

En este proceso de negociación a nuestro juicio cobra particular relevancia la posible existencia de ámbitos de vinculación entre la “nueva” y la “vieja” ruralidad del partido, y el rol desempeñado por las instituciones intermedias y el gobierno local, tanto articulando intereses diversos, como delineando iniciativas que favorezcan la ampliación de la base social y productiva de producciones de alto valor como la analizada.

Respecto a lo primero, se señalaba en un apartado anterior que la cooperativa de productores había establecido fuertes vinculaciones con distintas entidades locales, no así con entidades representativas del sector productor, como la Sociedad Rural o la Asociación de Fruticultores. Los vínculos informales con los productores que se desempeñaban en actividades tradicionales del partido también eran reducidos. Esta es una forma alternativa de visualizar la red en torno al arándano bosquejada en el cuadro 26, prestando atención a quiénes excluye, tal como surge de aportes teóricos mencionados en el capítulo I.

Sin embargo, a pesar de las escasas vinculaciones existentes, no necesariamente se constataba una visualización negativa de estos nuevos agentes por parte de los productores del lugar, quienes destacaban la demanda de mano de obra posibilitada por el cultivo de arándano, o la revitalización de predios hasta entonces abandonados. Así lo señalaban algunos productores de durazno entrevistados:

*“¿Considera que estos productores generan algún tipo de perjuicio a la gente del lugar (en lo económico, social, ambiental)?*

- *“No, me parece bárbaro, traen mucho capital, contratan gente”. (Entrevista, 2004; Caso No.30)*

- *“No, al contrario, porque una quinta que está toda sucia y la vendieron, la limpiaron y están haciendo algo y le están dando trabajo a dos personas, porque esa gente que compró una quinta y produce arándano, no está ahí como estoy yo y no le doy trabajo*



*prácticamente a nadie. En ese sentido soy neutral. Ojalá tuviera dos tractores nuevos mi vecino así me los presta.” (Entrevista, 2004, Caso No. 27)*

Esta declarada neutralidad puede atribuirse a que las innovaciones introducidas por estos agentes, si bien en alguna medida disruptivas, no habían dado lugar a tensiones o conflictos – al menos de carácter manifiesto- con otros actores. A pesar de ello, era evidente la distancia social percibida tanto por los técnicos como por los productores del lugar:

*“Lindando con la tierra que tenemos nosotros allá está xx, debe tener de arándanos 14, 15 hectáreas. Empleado, en segundo piso cerca del obelisco. Perro grande, y nosotros somos perro chico”. (Entrevista, 2004, Caso No. 33)*

*“No tienen las raíces puestas en el lugar, si no les sirve, lo venden.” (Entrevista, 2004, Caso no. 26)*

Respecto a lo segundo, el rol desempeñado por las organizaciones intermedias y el gobierno municipal, se señaló que algunas entidades locales tuvieron activa participación en el desarrollo de esta producción. La Cámara Económica Mercedina fue clave en vincular la Cooperativa Grupo Arándanos con la Municipalidad y la Escuela Agrotécnica. Como lo refiere uno de sus técnicos, esta institución tiene una actitud favorable al desarrollo de este tipo de producciones: *“el criterio nuestro, del IDEB de Mercedes, es que ya la agricultura y la ganadería son más entre comillas, porque la división del suelo es muy grande, entonces no son productivos, hay que tender a ese tipo de cultivos”. (Entrevista a Inf. Clave No.1, 2003)*

Por su parte la Escuela Agrotécnica, además de suscribir el convenio con la cooperativa, estableció convenios con otros grupos dispuestos a iniciar diversas producciones innovadoras. A pesar de ello, se visualizaban compartimientos estancos entre éstas y las producciones tradicionales para la zona, así como entre los agentes que las encaraban.

Es ilustrativa que la Sociedad Rural Regional, considerada representativa del sector ganadero - uno de los de mayor peso en el partido en términos de productores involucrados -, si bien rescataba aspectos positivos de producciones como el arándano, no las consideraba pasibles de interés por parte del sector que representa, por lo que su dedicación al tema no superaba la realización de jornadas informativas.

*"-¿Considera que estas actividades innovadoras son viables? ¿Qué perspectivas les ve para el futuro?*

*- El arándano sí porque están bien organizados y tienen el canal establecido. (...) Personalmente discrepo con el tema de las producciones alternativas. Hacen inversiones monstruosas, gastan fortunas y sueños, no saben a quién vendérselas, después se vuelve a lo tradicional.*

*- ¿Cómo caracterizaría a quienes encaran estas producciones? ¿En qué se diferencian de los productores de actividades tradicionales de la zona?*

*- Son empresarios, no son como los productores que han heredado una técnica y una forma de trabajar. Son como debería ser el productor hoy.*

*- ¿Estos productores combinan su producción innovadora con producciones tradicionales de Mercedes? ¿Se conectan con productores tradicionales?*

*- Las charlas y exposiciones son un punto de reunión interesante. Los que hacen producciones tradicionales no inician estas producciones." (Entrevista, 2004, Caso No. 8)*

Frente a la existencia de actores bien diferenciados, que testimonios como éste ponen de manifiesto, cobra especial relevancia el rol desempeñado por el gobierno local y otras entidades de apoyo al sector productor.

Del análisis realizado surge por una parte el interés del municipio en el desarrollo de las producciones no tradicionales, que comienza a perfilarse a fines de 2003 y más definidamente en 2004, con la asunción de un nuevo intendente. Así lo señalaba el Secretario de Producción y Planeamiento:

*"Estamos dándole prioridad a ese tipo de cosas, a partir de un lineamiento general de que se quiere reinsertar al asistido en el circuito productivo, el Plan Manos a la Obra tiene ese*

*objetivo, tomar Planes Jefes, asociarlos". (...) "Los productores alternativos recibieron un gran aporte en su conformación entre la gente que venía muy bien capacitada de Lycra-Dupont, y propietarios nuevos que ingresaron al partido de Mercedes, que compraron quintas en las secciones rurales. El porteño que compró una quinta tiene una mentalidad distinta al productor anterior. Este perfil de forastero. También se ha sumado a este grupo gente joven local con nuevos pensamientos.*

*-¿Por qué cree que tienen un perfil socio- cultural distinto?*

*- Porque el productor normal de Mercedes es muy individualista, es muy cerrado en cuanto a la capacitación. Esta gente viene más abierta a otras cosas.*

*-¿El nivel de formación usted lo ve superior?*

*- De formación empresaria. Aún en los que vienen de Dupont tienen una gran formación, personas que uno les habla de marketing y saben lo que es, la gran mayoría eran obreros calificados con capacitación interna. Es gente que está muy acostumbrada a lo que es una cadena de producción, a lo que es un pedido". (Entrevista a Inf. Clave No. 7, 2004)*

Si bien este testimonio recupera la heterogeneidad interna del grupo, el énfasis de la acción gubernamental está puesto en el tipo social de aquellos que denominamos "refugiados" (véase el capítulo V). El interés por el desarrollo de estas producciones viene influenciado más por la necesidad de generar mecanismos de contención social, que por definir un nuevo perfil productivo para la zona.

El tipo de apoyo brindado abarcaba la realización de estudios de factibilidad, la vinculación con fuentes de financiamiento, el desarrollo de acciones que faciliten la formalización de los emprendedores (por ejemplo, la realización de análisis bromatológicos), la difusión de sus productos en ferias provinciales, y la capacitación en asociativismo.

En este sentido se destaca la realización de una exposición de producciones no tradicionales y la organización de los agentes en la "Asociación de Producciones Alternativas Desafío Mercedino". Conformada en noviembre de 2003 con el apoyo del municipio, esta entidad agrupa productores que desarrollan actividades agrarias y no agrarias cuyo denominador común son los problemas de comercialización. El objetivo es capacitarse, homogeneizar calidades, estandarizar

producciones. La conformación de esta entidad es considerada un logro por el gobierno local: *"Hay una tendencia hacia la producción alternativa regional, se nota en el corredor productivo. (...)En esto Mercedes va un poco adelante, hay otros municipios donde los productores están todos desparramados y tienen una alta competencia entre ellos". (Entrevista a Inf. Clave No. 7, 2004)*

Se contempla una acción municipal que fomente las actividades innovadoras pero no por ello descuide las tradicionales. Como nos señalaba el mismo informante: *"Lo más importante para nosotros desde el punto de vista planeamiento es todo lo que tiene que ver con el desarrollo de la ciudad, desde el punto de vista de desarrollo es importante atender esa demanda de mano de obra, que la podemos encauzar hacia las producciones alternativas, pero también todo lo que sea asentamiento de nuevas industrias, capacitación a productores. Hay producciones regionales como el durazno que están en franca caída, estamos relacionándonos con otras entidades en lo que se denomina Red de fomento agropecuario".*

Existe sin embargo, cierto nivel de discusión en los técnicos locales respecto al tipo de actividades y de agentes hacia los cuales deben canalizar prioritariamente sus esfuerzos, que se verifica a nivel de la Red de Fomento Agropecuario.<sup>75</sup> Desde la perspectiva de algunos de sus integrantes, los productores que desarrollan actividades tradicionales son los más representativos del partido y por lo tanto deben ser priorizados por las instituciones locales.<sup>76</sup>

---

<sup>75</sup> La Red de Fomento Agropecuario (Red Fam), conformada en 2003 a iniciativa de las autoridades provinciales, está integrada por la Municipalidad, la Agencia de Extensión del INTA, la Estación Experimental del Ministerio de Asuntos Agrarios de la provincia de Buenos Aires y las escuelas agropecuarias de Mercedes. Inicialmente se abocó a analizar las causas de la decadencia de la producción de durazno y a plantear alternativas para revitalizarla; asimismo, algunos problemas del sector ganadero, como la eficiencia reproductiva y las enfermedades venéreas, figuraban dentro de los temas a tratar. (Entrevista a Inf. Clave No. 7, 2004)

<sup>76</sup> *"Es un poco lo que yo les decía a mis compañeros de la Red, ¿qué estamos discutiendo? No tenemos uno que haga una [producción] alternativa. (...) Los productores que tenemos que sacar adelante acá justamente no son los arandaneros, que ya dieron sobradas muestras de que andan bárbaro, y se autogestionan, lo tenemos que hacer con los otros, que la han venido luchando toda la vida y todavía no le han podido encontrar la vuelta a muchas cosas. Para mí el productor es el que luchó toda la vida, con cosechas malas, y éstos de golpe y porrazo germinan de hoy para mañana, y yo estoy seguro de que mañana el arándano deja de ser rentable, y van a abandonar los campos. De eso estoy convencido". (Entrevista, 2004, Inf. Clave No.9)*

La fuerte asociación existente en el imaginario local entre actividades tradicionales y productores “del lugar” –a pesar de que las mismas incluían un buen número de residentes de fuera del partido – determinaba que se considerara prioritario apoyar a las primeras. Un camino alternativo, favorecer la diversificación de la producción de los “locales” incorporando producciones innovadoras con potencial no había sido explorado aún. Conspiraban en su contra la falta de desarrollo de un paquete tecnológico apropiado para situaciones de bajo capital y aversión al riesgo, así como la escasa predisposición a asociarse que evidenciaban estos productores. Estas limitantes sugieren que la inclusión de productores que se desempeñan en actividades tradicionales probablemente requiera de un conjunto articulado de políticas que la haga factible.

Una limitante del accionar de las organizaciones locales es que por lo general se vinculan con ambos tipos de agentes en forma separada, lo que contribuye a reproducir la situación vigente.

Integrando los diversos elementos analizados en esta sección, consideramos que:

*Las posibilidades de dinamizar el desarrollo local a partir de los nuevos agentes que incursionan en actividades no tradicionales dependen de la generación de encadenamientos productivos y del establecimiento de mecanismos de articulación público-privada, que regulen las condiciones de inserción de los nuevos agentes y que establezcan puentes entre la “nueva” y la “vieja” ruralidad, favoreciendo la ampliación de la base social y productiva de las producciones de alto valor.*

No fue ésta la situación encontrada al momento de efectuarse el estudio. El carácter "local" del proceso de desarrollo iniciado a partir del arándano es por lo tanto, un objetivo todavía pendiente.

### **6.6 Desarrollo local y políticas que consideren los "nuevos agentes"**

A partir de los elementos que surgen de la investigación realizada, pero adoptando una mirada más general que la trasciende, podemos con toda legitimidad preguntarnos: ¿En qué medida estos agentes debieran ser considerados por las políticas de desarrollo rural, especialmente cuando está puesta en cuestión la persistencia de los tradicionalmente productores? De considerarlos, ¿bajo qué condiciones y desde cuáles instancias institucionales ello debería ser encarado?

En este punto cabe señalar que existen antecedentes de programas o políticas llevadas a cabo en otros contextos sociales, que apuntan a la inclusión de nuevos agentes en el espacio rural. La Unión Europea, en el marco del Programa LEADER<sup>77</sup> generó algunas iniciativas novedosas para favorecer el asentamiento de personas en las áreas rurales, inclusive fomentando su desarrollo de actividades agropecuarias.<sup>78</sup> Señala Buller (2000) que la migración hacia las áreas rurales no responde en estos casos al estereotipo de "neururalismo" encontrado en otros lugares. Más bien se trata de una población urbana marginalizada, que frecuentemente depende de la asistencia pública para sobrevivir. El trasfondo de la política adoptada es el despoblamiento que exhiben algunas áreas rurales,

---

<sup>77</sup> Este programa, implementado a partir de 1991, estimulaba la innovación a nivel local a través de acciones en pequeña escala, la adopción de un enfoque multisectorial e integrado, la participación de la población en la elaboración de los proyectos, la creación de redes y la complementación de esfuerzos entre los sectores público y privado y las organizaciones sociales.

<sup>78</sup> La aplicación de la iniciativa LEADER en la región de Limousin en Francia explícitamente contempló esta posibilidad: Por un lado ofreció a los ex habitantes urbanos viviendas y distintas formas de asistencia que convertían el lugar en atractivo para vivir. Pero además les ayudaba a iniciarse en la actividad agraria, a través de medidas para la adquisición de tierras y la provisión de

particularmente las marginales desde el punto de vista productivo, y la dificultad que evidencian los productores – en general, pero particularmente en estas áreas– para encontrar sucesores que se hagan cargo de sus explotaciones.

Es por eso que otro tipo de políticas desarrolladas en la Unión Europea se vinculan con el inicio de la actividad agropecuaria por parte de personas jóvenes, no necesariamente con antecedentes en la actividad. Al respecto señala Dirven (2000), que se pueden diferenciar dos grandes corrientes de políticas de “instalación”: la neo-profesional y la neo-rural. En la modalidad “neo-profesional” no se pretende instalar el mayor número posible de jóvenes, por lo que se efectúa una selección de los más calificados. En las instalaciones de tipo “neo-rural” lo que interesa por el contrario es mantener el tejido social en el medio rural; se combinan los programas de instalación con distintas modalidades de indemnización compensatoria, el reconocimiento de la pluriactividad o la introducción de actividades no agrarias en el marco de las explotaciones familiares.

En los países en desarrollo la persistente situación de crisis de sus economías no ha favorecido la generación de políticas que tengan en cuenta a los “nuevos” productores. Tampoco se visualiza en líneas generales el reconocimiento de la heterogeneidad de esta categoría, ni se plantea integrarlos en procesos de desarrollo local. La respuesta desde el lado de las políticas más bien pareciera ser el “laissez-faire”.

Sin embargo, las políticas de desarrollo rural en términos ideales debieran ser “proactivas” y convocar a la diversidad de agentes con capacidad de incidir en los territorios rurales, lo que ciertamente no excluye establecer prioridades y diferenciar instrumentos de atención. Respecto de la temática de los nuevos productores, podrían intervenir en relación a aquellos tipos de agentes considerados como más vulnerables, o bien para orientar el ingreso por áreas geográficas o actividades.

---

asistencia técnica, fomentando asimismo la integración de los recién llegados en las redes sociales y culturales preexistentes. (Buller, 2000)

En nuestra opinión es importante una estrategia de intervención para evitar que estos nuevos productores desperdicien recursos en actividades sin posibilidades ciertas de inserción en el mercado o en la adopción de tecnologías no suficientemente probadas. También, para evitar posibles impactos negativos sobre el medio local. La carencia de un proceso de planeamiento a nivel local o regional puede conducir a consecuencias no deseables, en la medida en que los impactos ambientales o sociales no hayan sido convenientemente evaluados.

Como lo puso de manifiesto el trabajo realizado, de particular relevancia es la incidencia que puedan tener los nuevos agentes sobre la configuración de los mercados de trabajo, no sólo a nivel local sino también en áreas distantes. Especialmente cuando las producciones encaradas presentan una fuerte estacionalidad, ya que ésta normalmente viene asociada a la presencia de intermediarios –contratistas de mano de obra, “enganchadores”, etc. – y deficientes condiciones de trabajo. También las consecuencias ambientales pueden ser importantes por la intensidad en el uso de los recursos, lo que se ve agravado por el desconocimiento del medio natural que evidencia gran parte de estos nuevos agentes.

Como lo ilustra el caso analizado, se requieren asimismo acciones específicas tendientes a la vinculación de estos productores con actores e instancias locales, que posibiliten la elaboración de iniciativas que contemplen intereses más amplios e inclusivos de la comunidad local.

Otros lineamientos surgen a partir de la consideración de su heterogeneidad interna de los nuevos agentes, teniendo en cuenta la tipología presentada en el Capítulo V:

- a) Refugiados: La carencia de tierra es su problema fundamental, por lo que necesitan de medidas que les posibiliten el acceso a predios desocupados o subutilizados. También requieren de asistencia técnica y financiera para la realización de inversiones y la adquisición de los insumos necesarios para el desenvolvimiento inicial de sus actividades.



- b) Pequeños Inversionistas y emprendedores: Tienen recursos y saberes provenientes de sus actividades previas que pueden ser canalizados a la actividad agropecuaria. Requieren asistencia técnica pre y post compra de sus predios proveniente de fuentes confiables e independientes, que complemente la obtenida a través de los canales a los que mayoritariamente acceden - proveedores de insumos e inmobiliarias -. También es importante el asesoramiento de las instancias locales que intervienen en la regulación del uso del suelo, para que su lugar de emplazamiento se corresponda con el tipo de proyecto productivo que piensan encarar.
- c) Neorurales: Quienes ingresan al medio rural con objetivos fundamentalmente recreacionales o residenciales, deben necesariamente compatibilizar sus intereses con quienes desarrollan actividades agrícolas. Ello requiere de una buena política de planeamiento a nivel local, consensuada con los diferentes actores.

Respecto a este último tipo de políticas, J. Graziano da Silva (1999) señala que las tendencias actuales en las áreas rurales demandan nuevos modos de regulación por parte del Estado, que incluyan políticas ambientales y de planeamiento de uso del suelo y del agua, junto con otras políticas orientadas al bienestar social de la población rural.

Otro tipo de políticas de desarrollo local podría apuntar a favorecer el surgimiento de proveedores de los productos y servicios que estos "nuevos productores" demandan, estimulando lo que se conoce como encadenamientos productivos, base de procesos de desarrollo local.

## CONCLUSIONES

La presente tesis se centró en el desarrollo de la producción de alimentos de alto valor en la última década en Argentina, analizando las peculiaridades de la estructura agraria asociada, así como los procesos sociales que actuaron como soporte de dicha inserción, tomando como caso paradigmático un producto hasta hace poco tiempo desconocido en el país, el arándano, y como referente empírico, un área geográfica *rur-urbana*, donde se identificó una multiplicidad de producciones de este tipo.

El enfoque teórico adoptado por una parte recuperó las tendencias hacia la reestructuración de la agricultura vigentes a escala global, tal como han sido identificadas por trabajos previos. Dichos aportes permitieron visualizar la importancia que reviste la conformación de circuitos internacionales de aprovisionamiento de alimentos, entre los que sobresale el de frutas y hortalizas frescas. También indicaron la centralidad de las empresas transnacionales en la fase de comercialización y de los mecanismos tendientes a asegurar el aprovisionamiento en tiempo y forma de los mercados y el cumplimiento de los estándares de calidad requeridos. Dichas formas de coordinación revisten interés en tanto pueden incidir de manera significativa en la manera de llevar a cabo el proceso de trabajo agrario y en la participación en el excedente obtenido.

Los rasgos indicados en alguna medida se pusieron de manifiesto en el caso analizado, donde se verificó el significativo rol del sector privado en la introducción y desarrollo del cultivo de arándano, así como la presencia de un número reducido de empresas comercializadoras internacionales. Sin embargo en esta etapa inicial de desarrollo de la producción en Argentina, las condiciones de mercado resultan particularmente favorables al sector productor, en función de la brecha existente entre la oferta y la demanda en el período de contra-estación y del crecimiento del consumo per cápita en el que constituye su principal mercado, Estados Unidos.

La puesta en práctica de mecanismos de coordinación es todavía limitada, percibiéndose sin embargo una tendencia al establecimiento de mecanismos de vinculación más estables entre los agentes. Esta coordinación a nivel vertical está teniendo como “núcleo” a las empresas productoras de plántines que a la vez son comercializadoras de la producción. Dado que estas empresas tienen predios propios que les permiten asegurarse un volumen mínimo de fruta, su rol de por sí estratégico se consolidará en el mediano plazo con el incremento del volumen producido. De forma paralela, es posible pensar en un proceso de diferenciación del sector productor cuando entren en producción las grandes plantaciones de la provincia de Entre Ríos, algunas de las cuales se encuentran en las fases iniciales de implantación. Esto podrá tener consecuencias significativas a nivel de los agentes productivos analizados en este trabajo, en función de las reducidas superficies que controlan y su escasa diversificación con otras producciones.

No se trata sin embargo de “pequeños productores” en un sentido clásico del término los que se verán afectados por este proceso. El acceso a pequeñas superficies, el fraccionamiento de las inversiones productivas, y la conformación de sociedades familiares no desvirtúa el carácter predominantemente empresarial de los productores estudiados, teniendo en cuenta que recurren al empleo de personal permanente y eventual como forma de organización del trabajo en sus explotaciones. El involucramiento en las tareas productivas se produce a partir del “hobby” o gusto por la actividad, la necesidad de cubrir faltantes circunstanciales de mano de obra o con el objetivo de controlar mejor el ritmo de trabajo del personal contratado.

Por otra parte, la consideración del enfoque de reestructuración de la agricultura no implica sin embargo asumir las tendencias globales como incuestionables o reproducidas mecánicamente a nivel local. Se requiere un marco de políticas y un entramado social que las haga factibles. En el caso argentino, un conjunto de medidas implementadas en la década del '90, vinculadas al establecimiento de parámetros de calidad, posibilitó en alguna medida el desarrollo de las producciones de alto valor.

Ello no se produjo, tal como fue sugerido desde algunos ámbitos estatales, a partir de la reconversión de los productores preexistentes. El carácter de la política macroeconómica implementada hizo que especialmente los de menor escala productiva tuvieran que abandonar la producción o recurrir a otro tipo de estrategias compensadoras para poder persistir, como la inserción en actividades extraprediales. Por el contrario, el caso del arándano puso de manifiesto la entrada de “nuevos agentes” en la producción agropecuaria, situación que se vio agudizada a partir de la salida del régimen de convertibilidad a principios del 2002 y el consiguiente cambio de las condiciones de rentabilidad de las producciones orientadas a la exportación.

La presencia de nuevos actores volvió particularmente pertinentes los aportes teóricos inscriptos en la corriente de la “nueva ruralidad”, en lo que refiere a su énfasis en la creciente interrelación rural-urbana. De todas maneras se consideró adecuado incorporar un matiz espacial a este enfoque, ya que se juzgó que el fenómeno alcanza particular vigencia en las áreas rurales próximas a las ciudades que reúnen un conjunto de condiciones que potencian dicha interrelación - por ejemplo, una buena conectividad -. Este es el caso del área estudiada, ubicada a 100 km. de la ciudad de Buenos Aires.

Dichas áreas, y en particular, los pequeños predios cercanos a las vías de comunicación rápida, experimentan la competencia entre usos alternativos del suelo - productivos y recreacionales -, presentando las producciones de alto valor mayores posibilidades de desarrollo respecto a las producciones tradicionales, en tanto generan una expectativa de renta mayor por unidad de superficie.

La tesis realizada estuvo especialmente orientada a analizar a los agentes que incursionaban en estas producciones, un sector poco conocido o abordado en estudios previos. Para ello fueron consideradas las variables estructurales planteadas por los autores clásicos –como la organización social de la producción y el grado de acceso al capital-, a las cuales se agregaron otras tenidas en cuenta por aportes más recientes, vinculadas a la dimensión extrapredial entendida en sentido amplio. Ello implicó la consideración de cómo jugaba el desempeño de otras ocupaciones y la inserción en entidades asociativas en la forma de

organización social de la producción y en las estrategias productivas y comerciales adoptadas. Ambas condiciones se revelaron en los sujetos estudiados como facilitadoras de su inicio y desarrollo como productores. El proceso de trabajo a nivel predial resulta sin embargo condicionado por la importancia que adquiere el trabajo extrapredial, en un modelo basado en esferas separadas de actividad.

Las orientaciones valorativas fueron asimismo introducidas en el análisis en función de que el origen extra-sectorial permitía inferir una “decisión” de ingreso al sector tomada en función de diferentes “proyectos”, los que fueron caracterizados como *empresarial, estilo de vida y laboral*. Si bien los productores de arándano muestran un predominio del primero, es frecuente el interjuego de diferentes motivaciones, lo que alude a la revalorización de la función de consumo de los espacios rurales en el contexto actual.

En base a las tres variables consideradas centrales – el grado de involucramiento familiar en la actividad agropecuaria (dependiente a su vez de las ocupaciones extraprediales desempeñadas), el tipo de proyecto sustentado y el grado de acceso al capital económico- se construyó una tipología para diferenciar internamente al conjunto de “nuevos” productores en actividades no tradicionales, compuesta por cuatro tipos sociales, que fueron denominados inversores, emprendedores, neorurales y refugiados.

Sus trayectorias ocupacionales ponen de manifiesto hasta qué punto la evolución de la estructura agraria argentina se halla conectada con procesos sociales más generales. El proceso de fragmentación que caracterizó a las clases medias en la última década se tradujo en situaciones bien diferenciadas: Grupos en ascenso social estuvieron en condiciones de canalizar excedentes hacia alternativas productivas y residenciales vinculadas a lo agrario, mientras que grupos en descenso – en los que la expulsión del mercado laboral tuvo una causalidad relevante- intentaron nuevas formas de autoempleo a través de la producción agropecuaria.

Si bien los productores de arándano se inscriben preferentemente en el tipo inversor, su situación no puede ser asimilada a la conformación de un “portfolio” de inversiones, en el que la composición de los activos va variando según las

rentabilidades esperadas. Una flexibilidad de esta índole se ve sumamente restringida dadas las características del cultivo (perenne) y el alto nivel de inversión inicial que supone. En la misma dirección apunta su fuerte participación en una instancia asociativa, que permite pensar en una perspectiva que trasciende el corto plazo.

Contrastados con los productores que se desempeñan en actividades tradicionales, estos nuevos agentes poseen una identidad diferencial: Se destacan por su incorporación de la dimensión extrapredial como parte esencial de la estrategia de reproducción y ampliación del capital predial. Ello por una parte se materializa en el énfasis que otorgan a la resolución de los aspectos relativos a la comercialización y al establecimiento de vínculos con otros agentes.

La inserción en actividades externas también juega un papel relevante en estos productores, ya que posibilita el acceso a recursos económicos con los cuales iniciar la actividad y sostenerla hasta que comience a generar excedentes, el acceso a saberes comerciales – ya sea a través de la formación profesional como del desempeño en empresas industriales o de servicios - y también, a vinculaciones relevantes para el desempeño de su “nueva” actividad. Todos estos elementos fundamentan la argumentación sostenida en la tesis, en el sentido de que los requerimientos de las actividades innovadoras, en términos de disposición a asumir riesgos y conocimientos que posibiliten la inserción en mercados que difieren de los de las *commodities* tradicionales, así como su tiempo de entrada en régimen, son todos factores que explican que sean encaradas en mayor medida por sujetos que poseen una inserción externa al sector agropecuario.

Sin embargo, la falta de familiaridad de estos productores con los aspectos propiamente productivos requiere en la práctica ser compensada con mayores inversiones. La centralidad de las actividades externas al predio se traduce en una fuerte dependencia de la figura del encargado. Por otra parte, la experiencia en técnicas de gestión adquiridas a partir del desempeño en actividades industriales o de servicios plantea dudas sobre la conveniencia de su implementación en la actividad agraria, especialmente en lo que refiere al manejo del personal. Este aspecto reviste particular importancia en cultivos como el analizado, en el que la

producción debe ser colocada en el mercado en un momento preciso y la cosecha es altamente demandante de trabajadores.

El análisis de los casos no permite pensar que su inserción en actividades externas se modifique, en pos del predominio de la figura de productor puro. Su condición de pequeños empresarios, que no necesariamente alcanzan la unidad económica que estaría delineándose para el cultivo de arándano, permite avizorar un escenario de mantenimiento de la actividad externa.

El contraste de los productores de arándano con los de durazno, una actividad tradicionalmente desarrollada en la zona estudiada y orientada al mercado interno, permitió reforzar la caracterización de los “nuevos agentes” efectuada. A pesar de que también el sector de los fruticultores tradicionales está diferenciado internamente, encontramos en gran parte de ellos rasgos propios de las unidades familiares de producción: la forma de acceso a la tierra, la ejecución del proceso productivo basado en la familia - sea en forma exclusiva, o combinándola con el recurso a asalariados - y el rol de ésta en la asignación de los ingresos derivados de la explotación. Inclusive en ciertos casos se encontraron características de las unidades campesinas, como el aprovechamiento de la fuerza de trabajo que no está en condiciones de valorizarse y la maximización del componente de fuerza de trabajo familiar por unidad de producto, minimizando el de insumos comprados.

Asimismo, la diversificación del durazno con otros cultivos tradicionales, la existencia de una multiplicidad de variedades aún en superficies extremadamente reducidas, nos hablan de una conducta orientada a reducir riesgos. Ello sin embargo, no significa que se los visualice como “resistentes” al cambio, ya que en la mayoría de los casos han desarrollado estrategias adaptativas.

Otros factores analizados en estos productores – el origen, el lugar de residencia y el tipo de pluriactividad – nos remiten a modalidades de interrelación rural – urbanas diferentes de las propias de los “nuevos” productores. La actividad externa, de baja calificación, está principalmente orientada al mantenimiento de la familia y de la explotación.

La tesis realizada no sólo se centró en la caracterización teórica de los nuevos agentes y su contraste con otros sectores sociales, sino que también prestó

particular atención al entramado social que posibilitó el desarrollo de una producción innovadora en un contexto específico, analizando el tipo de vinculaciones establecidas y el alcance real y potencial de las acciones emprendidas.

En efecto, se partió de la importancia que adquiere para la consolidación de los espacios productivos insertos en los mercados globales, la existencia de una dinámica territorial que articule diferentes tipos de agentes públicos y privados y de un *ambiente* social e institucional que lo haga posible. De hecho el área estudiada presenta condiciones físicas no del todo favorables para la producción de arándano. Son las características “construidas” las que a nuestro juicio explican su desarrollo. Entre ellas se destaca una que remite a un proceso social: Se trata de la creación de una cooperativa de productores, en tiempos en que estas formas asociativas se han visto sumamente debilitadas.

Otra de las condiciones *construidas* es la conformación de una red a partir del arándano, que tiene como eje a la cooperativa e integra diferentes agentes públicos y privados en vinculaciones de tipo horizontal y vertical, lo que los diferencia marcadamente de los productores que se desempeñan en actividades tradicionales para la zona.

La situación en Mercedes presentaría entonces, semejanzas con la encontrada en el Valle del Río San Francisco, donde el carácter pionero de algunos productores y empresarios que venían de fuera de la región contribuyó a la afirmación de la fruticultura. También se manifiesta una coincidencia en la importancia de la organización: Desde el inicio, la vanguardia de la fruticultura en dicha región estuvo formada por empresas y productores dotados de estructuras de organización.

En el caso analizado, el relativo éxito alcanzado en el sostenimiento de la modalidad asociativa, se conecta no sólo con su capacidad de comercializar en forma conjunta, sino también con el grado de homogeneidad de los agentes, en cuanto a tamaño de sus explotaciones y perfil socio-demográfico, lo que incluye su origen extra-sectorial.



El análisis puso de manifiesto que si bien la conformación de la cooperativa y de la red en torno al arándano respondió a propósitos claramente instrumentales de índole económica, toda acción social involucra objetivos no económicos, destacándose en este caso la búsqueda de legitimación a nivel local. Como todo proceso de construcción social entran en juego múltiples tensiones, que se expresan en diferentes planos: en la incorporación de nuevos socios, en el grado de coordinación/integración con la empresa comercializadora, en el tipo de servicios brindados a los asociados, en la realización de actividades dirigidas a la comunidad. La resolución de dichas tensiones puede desembocar a la larga en dos tipos diferenciados de estrategias organizativas, la empresarial o la mutualista, habiendo elementos que autorizan a pensar en el predominio de la primera por sobre la segunda.

Si bien la existencia de este entramado social en teoría posibilitaría nuevas formas de inserción del área estudiada y la generación de procesos de desarrollo local, el análisis realizado revela que no resulta una condición suficiente. Otros elementos son asimismo decisivos: la generación de encadenamientos productivos, de mayores y mejores niveles de empleo permanente, la creación de ámbitos de vinculación entre la "nueva" y la "vieja" ruralidad. Todos ellos limitan la consideración del proceso analizado como uno de desarrollo "local".

En este sentido, se consideró que si bien se han generado encadenamientos productivos a partir del arándano, destacándose el acople entre la producción de plantines, la producción agraria, el empaque y otros servicios conexos, aún no se verifica la complementariedad del arándano con otras producciones, si bien existen proyectos en ese sentido.

Las características del mercado de trabajo conformado a nivel local cobran particular interés, en función de las consideraciones efectuadas por estudios previos sobre su posible segmentación en las producciones de frescos destinados a la exportación. Efectivamente se percibe cierta segmentación del mercado de trabajo temporario según género y origen de los asalariados, lo que se expresa en la preferencia por mujeres y migrantes de las provincias del Norte Argentino. Ambos rasgos explicarían las similitudes registradas en los salarios de cosecha

entre actividades innovadoras y tradicionales, que no refleja las diferencias existentes en cuanto a precio obtenido y requerimientos de calidad.

Asimismo el carácter relativamente novedoso de la producción de arándano probablemente explique la ausencia de mecanismos de intermediación - el caso de los contratistas de mano de obra - y también de instituciones de regulación laboral del tipo de las existentes en el Valle del Río San Francisco en Brasil. Por el contrario, se verifica la importancia de las redes sociales establecidas a partir de algunos encargados de plantaciones en el reclutamiento y la gestión de la mano de obra, así como la negociación individual entre productores y trabajadores.

El proceso estudiado es entonces incipiente; se están delineando la estructura agraria, el mercado de trabajo y las formas de regulación de la actividad a nivel local. Sin embargo, ya se insinúan las marcadas diferencias del área estudiada con respecto al modelo productivo que está tomando forma en la provincia de Entre Ríos, de características más concentradas.

En relación a la existencia de ámbitos de vinculación entre la nueva y la vieja ruralidad del partido analizado, elemento particularmente relevante para la generación de procesos de desarrollo local de carácter incluyente, se observa que éstos revisten características acotadas, lo que en parte obedece a la distancia social existente entre los distintos agentes. Por otro lado, si bien algunas instituciones a nivel municipal incidieron favorablemente en el desarrollo de las producciones no tradicionales, las formas de vinculación establecidas con quienes encaran este tipo de producciones y los que constituyen la base productiva "tradicional" del partido, de alguna manera tienden a reproducir compartimentos estancos.

Existe asimismo cierto nivel de discusión a nivel local respecto al perfil productivo deseado para el área y quienes deberían encarnarlo. Actividades y agentes son visualizados desde una perspectiva polarizadora, donde los actores extra-locales son asociados con las producciones alternativas y los actores locales con las producciones tradicionales. De esta manera se pasa por alto la heterogeneidad presente en ambos tipos de actores, eludiéndose la necesidad de políticas diferenciadas.

Por otra parte, políticas que posibiliten la diversificación de los pequeños productores que encaran producciones tradicionales no han sido hasta ahora contempladas. Su incorporación a las producciones de alto valor requiere de un conjunto coherente de intervenciones públicas y privadas. Existiría entonces un amplio campo para la *governance* de los procesos de desarrollo a escala territorial, apuntando entre otras cuestiones, a la ampliación de la base social y productiva de estas producciones, a fin de que no se repita el patrón excluyente verificado en las producciones “tradicionales”.

Los elementos esbozados también nos permitieron plantear un interrogante, algo provocativo, acerca de la medida en que las políticas públicas deberían tener en cuenta el ingreso de nuevos agentes a la producción agraria o al medio rural en general. En este sentido se sostuvo que es necesario superar la situación de “laissez-faire” actualmente vigente. Nuevas formas de regulación público-privada resultan importantes, a fin de evitar impactos negativos en términos sociales y ambientales y potenciar la dinámica de cambio posibilitada por la presencia de estos actores, que acceden a otros saberes y redes sociales.

Dicha regulación debería ser ejercida con especial énfasis en el nivel local, donde existe un mayor conocimiento de las potencialidades y restricciones de los diferentes territorios y posibilidad de interacción entre los agentes. Pero tampoco dicha regulación debiera agotarse en este nivel: La reducida gama de recursos efectivamente disponibles por las instancias locales plantea ineludiblemente la necesidad de movilizar recursos de otras esferas. Ello se refuerza si se tiene en cuenta que algunas de las cuestiones en juego posiblemente excedan a los ámbitos locales.

En lo que concierne a la creación de entramados público-privados locales, el carácter exógeno de algunos agentes puede dificultar la emergencia de códigos culturales comunes y de una representación colectiva compartida sobre el futuro deseable para dichos ámbitos, que sea capaz de aunar recursos y capacidades y generar complementariedades. La construcción de esta representación colectiva constituye una de las tareas más difíciles, que la literatura sobre desarrollo

local/territorial tiende a minimizar, así como en alguna medida minimiza la existencia de posibles conflictos de intereses.

Si bien este tipo de instancias público-privadas son planteadas por la literatura como una fórmula intermedia entre el Estado y el mercado, su generación y sostenimiento se vuelve incierto, de no fortalecerse previamente las capacidades de los agentes locales. Ello incluye el apoyo a la conformación de actores colectivos, hoy sumamente debilitados o directamente inexistentes.

Estas consideraciones, de índole aplicada, complementan la relevancia teórica de los procesos en cuestión. A partir de los resultados obtenidos, resulta pertinente plantearse hasta qué punto se mantiene la especificidad del agro en el contexto actual, ya que como señalan Murmis y Bendini en un trabajo reciente, puede resultar que tanto quienes están comprometidos con la producción, como quienes son rurales pero no agrarios, no sean plenamente gente de campo, sino gente fuertemente conectada a otras actividades económicas y otros tipos de residencia. Siguiendo esta línea de análisis nos preguntamos entonces, en qué medida el ingreso de nuevos actores, combinado con el desplazamiento de productores preexistentes, constituye la expresión, todavía acotada, de una nueva fase de desarrollo del capitalismo agrario argentino en el marco de la creciente globalización. También, si la peculiar forma de encarar la actividad agropecuaria por parte de los nuevos agentes quedará circunscripta a éstos, o bien constituyen rasgos que se afirmarán en el futuro, en función de la creciente complejización de la actividad agropecuaria. La problemática de la inserción de los agentes sociales agrarios y los espacios rurales no sólo sigue vigente, sino que continuará requiriendo nuestra atención como investigadores.

## ANEXO

A continuación se desarrollan las principales variables y dimensiones contenidas en los instrumentos de recolección de datos empleados a lo largo de la investigación. La estrategia de relevamiento adoptada supuso asimismo incluir preguntas adicionales a partir de las respuestas que se iban obteniendo.

En la segunda sección se sintetiza parte del proceso seguido para la devolución de los datos a los entrevistados.

### **1. Instrumentos de recolección de datos empleados**

#### Guía de entrevista a informantes clave

- Actividades productivas innovadoras existentes en el partido de Mercedes a nivel agrario. Cantidad de productores y superficie estimada.
- Factores que facilitan o dificultan el desarrollo de estas actividades.
- Ventajas del partido de Mercedes para este tipo de producciones.
- Existencia de apoyo a nivel local y extra-local a estas actividades.
- Caracterización de los agentes que encaran estas producciones. Ubicación espacial. Posible existencia de esquemas productivos que combinan actividades innovadoras con otras tradicionales para la zona.

- Diferencias percibidas entre estos agentes y los productores en actividades tradicionales. Existencia de ámbitos de interrelación.
- Pertenencia de estos productores a una asociación específica. Entidades con las cuales se relacionan a nivel local y extra-local; objeto de la vinculación. Principales logros y limitantes que enfrenta esta asociación.
- Importancia de estas actividades a nivel local. Impacto en la ocupación de mano de obra. Generación de otras actividades productivas o de servicios conexas; origen local/extra-local de los agentes que las encaran.
- Incidencia de estas actividades en la definición de un nuevo perfil productivo para la zona.
- Posibles perjuicios que acarrearán estas actividades a nivel social, económico y ambiental.
- Viabilidad y perspectivas futuras.
- Replicabilidad por otros productores. Condiciones necesarias para ello.
- Existencia en el pasado reciente de otras actividades innovadoras en el partido que fracasaron. Razones para que esto ocurriera.

### Cuestionario a productores

El formato de los cuestionarios a productores figura a continuación.

## CUESTIONARIO PARA PRODUCTORES EN ACTIVIDADES INNOVADORAS

Nombre:.....

Fecha:.....

### 1. Características sociodemográficas del productor

Lugar de residencia, desde cuándo reside allí:	
Sexo	
Edad	
Nivel educativo	
Tamaño del hogar	
Actividad del padre	
Act. Desde finalización estudios	
Act. Actual	
Inicio act. como productor	

### 2. Actividades no agropecuarias del establecimiento (Ej: agroturismo):

Fecha de inicio:.....

Razones de inicio:.....

### 3. Superficie En propiedad

Ubicación	Superficie total	Ubicación dentro del partido (cuartel). Aptitud	Superficie cedida	Tipo de arreglo /monto	Razón por la que cede
En Mercedes					
En otro partido (aclarar)					

**Tomada**

Ubicación	Sup. (ha)	Ubicación (cuartel) y aptitud	Tipo de arreglo/monto	Destino	Razón por la que alquila
En Mercedes					
En otro partido					

**Sup. Total trabajada (control):**

<b>En la explotación de Mercedes</b>	
<b>En otras explotaciones</b>	

**4. Tipo jurídico del productor:**

Persona física	
Sociedad de hecho	
Otra sociedad (aclarar)	

Razón por la que constituyó una sociedad:

.....

**5. Uso del suelo. Mercedes**

Ha. con campo natural:.....

Has. Implantadas: .....

Producción	Sup a campo (ha)	Sup. Bajo invernáculo (m2)

**Control:** Sup. agrícola:.....

Sup. ganadera:.....

**6. Producción animal**

Producción	Cantidad de cabezas	Cantidad de reproductores	Canal de venta de producción ganadera



¿Participa con algún sistema de capitalización o pastaje por cabeza? ¿Cuántas cabezas en esa condición?.....

Orientación productiva:

- a) cría
- b) recria
- c) invernada a campo
- d) invernada a corral (feed-lot)
- e) tambo
- f) no especializada

### **7. Adopción tecnológica. Ganadería bovina**

Sup con campo natural:.....

Sup total con pasturas implantadas:.....

#### Para cría y establecimientos mixtos:

¿Estaciona los servicios?.....

¿Diagnostica preñez?.....

¿Compra animales para reproducción?.....

¿Realiza inseminación artificial?.....

Edad de los terneros al destete:.....

Aplica un plan sanitario completo? Vacunas no obligatorias?  
.....

#### Para todos los establecimientos ganaderos:

¿Suplementa alimentación? Qué tipo de suplemento?  
.....

Cantidad de potreros:.....

¿Usa boyeros eléctricos?.....

### **8. Adopción tecnológica. Agricultura extensiva**

Realiza siembra directa? En qué porcentaje de cada cultivo?  
.....  
.....

¿En forma directa o a través de contratistas?  
.....

Razones:.....  
.....

Alguna otra práctica no convencional:.....

**9. Producciones innovadoras**

Producción	Inicio de adopción	Evolución de superficie desde el inicio

**Arándano**

	% Variedades tempranas	Variedades medias	%Variedades tardías
Al inicio			
En la actualidad			

Si hubo reemplazo de variedades, ¿cuáles fueron las razones?:

.....

¿Por qué decidió iniciar estos cultivos no tradicionales?

.....

¿Cuáles fueron sus fuentes de información al respecto?

.....

Para iniciar la actividad, que tipo de inversiones en maquinaria o instalaciones realizó? Cuál fue la de mayor importancia desde el punto de vista económico?

.....

Para iniciarse en la actividad, ¿accedió a ayudas de conocidos, recurrió a préstamos, o canalizó fondos de otra actividad?

.....

Cultivo	Producción	Destino: Mercado interno/internacional	Canal de venta en %	Hay trazabilidad de la producción?	Hay venta directa de la prod.? Con marca Propia?	Contrato pre-establecido Si/No ¿Qué aspectos establece?

¿Las empresas comercializadoras han ido variando desde que Ud. se inició en estos cultivos? Por qué?

.....  
.....

¿Le realizan adelantos? De qué tipo?

.....  
.....

¿Supervisan su producción periódicamente?

.....  
.....

¿Le brindan asesoramiento?

.....  
.....

¿Recibe asesoramiento de otros canales (otros productores; proveedores de insumos; cooperativas, INTA).....

¿Los requisitos de calidad han ido variando desde su inicio como productor?

.....  
.....

¿Cómo repercutieron estos cambios en el proceso de trabajo de su explotación?

.....  
.....

¿Cuánto inciden los requisitos de calidad en el precio, tomando como ejemplo el de la última campaña?

.....  
.....

¿Qué consecuencias han tenido estas exigencias de calidad sobre:

- a) el capital en maquinaria y las instalaciones
- b) la cantidad y calificación del personal
- c) las formas de remuneración del personal

.....  
.....

¿Qué aspectos son clave en el proceso de trabajo por su influencia en la calidad?

.....  
.....

¿Ud. realiza cálculos de costos? Cuáles son los rubros principales y qué porcentaje representan sobre el total?

Rubro	% sobre el total

¿Efectúa registros de la producción obtenida?

.....  
.....

¿Cuáles fueron las principales dificultades que enfrentó con estos cultivos?

.....  
.....

¿Considera que son actividades replicables por otros productores?

**10. Mano de obra**

**Mano de obra familiar**

Miembro	Actividad agropecuaria/ Tareas principales	Dedicación semanal	Tiene actividad extrapredial: Cuál es la ocupación	Condición de ocupación	Dedicación semanal	Evolución reciente del nivel de ocupación e ingresos asociados a dicha actividad

**Mano de obra contratada**

¿Contrató	Cantidad	Tareas realizadas	Nivel de calificación	Forma de remuneración
Asalariados Permanentes				
Asalariados Transitorios	(Jornales)			
Contratistas de maquinaria (agricultura y ganadería)				

**11. Equipamiento agropecuario.** Indagar por tractor, cosechadora, sembradora para siembra directa (granos finos y gruesos), enfardadora, rotovator, etc.

Equipo	HP	Antigüedad	Fecha de compra

**12. Infraestructura productiva agropecuaria.**

- Silos fijos: Cantidad y capacidad (ton):.....
- Superficie con riego por goteo:.....
- Superficie con riego por aspersión:.....
- Superficie con malla antigranizo:.....

**Otras instalaciones (Describir):**

.....  
.....

**13. Trayectoria de la unidad productiva**

¿Cómo llegó a ser propietario de las tierras que tiene actualmente?

.....  
.....

**Si toma tierras:** ¿Lo hace en forma continua? En ese caso, ¿cambió la superficie alquilada?

.....  
.....

**Si cede tierras:** ¿Lo hace en forma continua? En ese caso, ¿cambió la superficie cedida?

.....  
.....

¿Sus cultivos actuales son los mismos desde que se inició como productor?:

Si /No

¿Cuáles fueron sus cultivos iniciales? Razones del cambio

.....  
.....  
.....  
.....

**14. Asociatividad**

¿Ud pertenece a alguna asociación de productores, cooperativa, etc?

.....  
.....

¿Participa en las asambleas? Si/No

¿Qué temas se discuten en las asambleas?

.....  
.....

¿Cuáles de las comisiones de la cooperativa son centrales y por qué?

.....  
.....  
.....

¿Quién ejerce el liderazgo del grupo?

.....  
.....

¿Cómo describiría ese liderazgo?

.....  
.....

¿Ese liderazgo es cuestionado?

.....  
.....  
.....

**15. Evolución de la pluriactividad:**

**Para los pluriactivos ingresantes:**

¿Por qué decidió encarar la actividad agropecuaria?

.....  
 .....

¿Por qué eligió Mercedes como lugar de emplazamiento?

.....  
 .....

¿En algún momento de su historia como productor trató de vivir únicamente del campo?

.....  
 .....

¿Se lo propone a futuro?

.....  
 .....

Para todos

En los últimos cinco años, ¿hubo cambios en la dedicación de la familia a las actividades en el predio y a las actividades externas? ¿Porqué?

.....  
 .....

**16. Endeudamiento.**

Monto de la deuda	¿A quién le adeuda?	Concepto	Auto-evaluación del nivel de endeudamiento

**17. Importancia de las distintas actividades**

Rubro productivo	% sobre ingreso agropecuario

Fuente de ingresos	% sobre el ingreso familiar total

¿Algunos de estos ingresos se comparten con otras familias?

.....

**18. Perspectivas**

¿Cuáles son sus proyectos hacia el futuro? Espera que algún miembro de su familia continúe con la actividad agropecuaria?

.....

## CUESTIONARIO PARA PRODUCTORES DE DURAZNO

Número de cuestionario:.....

Nombre:.....

Fecha:.....

### 1. Características sociodemográficas del productor

Lugar de residencia actual	a) En Mercedes ciudad b) En Mercedes, localidad rural c) En Mercedes, en la explotación d) En GBA e) En Capital Federal
Desde cuando reside en el partido de Mercedes	
Sexo	
Año de nacimiento	
Máximo nivel educativo alcanzado	
Principales actividades desempeñadas desde la finalización de los estudios	
Actividad Actual	
Fecha de inicio actividad como productor	
Forma de acceso a la tierra	a) Compra b) Herencia c) Mixta

Cantidad de miembros del hogar (residen juntos y comparten gastos):

### 2. Actividades para-agropecuarias

¿Se han realizado actividades de agroturismo en el establecimiento durante el año 2003?

Si/No

Describir actividad:.....

Fecha de inicio:.....

Razón de inicio:.....

Miembros familiares que trabajan en la actividad:.....

Miembros no familiares: Cantidad de permanentes:.....

Cantidad de transitorios:.....



### 3. Superficie

En propiedad

Ubicación	Superficie total (a)	Ubicación dentro del partido (cuartel). Aptitud agrícola, ganadera, agrícola-ganadera	Superficie cedida (2003) (b)	Tipo de arreglo (a porcentaje, quintales fijos, kilos de novillo)	Razón por la que cede
En Mercedes					
En otro partido (aclarar cuál)					

Tomada (a porcentaje o alquilada)

Ubicación	Superficie (ha) (c)	Ubicación (cuartel) y aptitud	Tipo de arreglo	Destino	Razón por la que alquila
En Mercedes					
En otro partido					

Sup. Total manejada directamente (a-b+c):

En Mercedes	
En otro partido	

Prestación de servicios como contratista de servicios: Si/No

Total de superficie trabajada:.....Tareas:.....

Tipo jurídico del productor:

Persona física		
Sociedad de hecho		
Otra sociedad (aclarar tipo)		

Razón por la que constituyó una sociedad:

### 4. Superficie trabajada directamente- Uso del suelo. Mercedes

Total Ha. con campo natural:.....

Total Has. Implantadas: .....

Producción	Sup a campo (ha)	Sup. Bajo invernáculo (m2)

Control: Sup. agrícola:.....

Sup. ganadera:.....

En los últimos cinco años, ¿ha habido cambios en la superficie total operada?

.....

**5. Producciones no tradicionales** (ej: arándano, caracol)

Control: ¿Ha realizado producciones no tradicionales en los últimos cinco años?

a) Si

b) No: Pasa a sección 6

Evolución de superficie desde el inicio

Producción	Fecha de Inicio	Ha/año

**Arándano**

	% Variedades tempranas	% Variedades medias	% Variedades tardías
Al inicio			
En la actualidad			

¿Por qué decidió iniciar estas producciones no tradicionales?

.....

¿Cuáles fueron sus fuentes de información al respecto?

.....

Para iniciar la actividad, ¿Qué tipo de inversiones en maquinaria o instalaciones realizó?

¿Cuál fue la de mayor importancia desde el punto de vista económico?

.....

Para iniciarse en la actividad ¿Accedió a ayudas de conocidos, recurrió a préstamos, o canalizó fondos de otra actividad?

.....

¿A través de que canal/es comercializa su producción? ¿Cuál es la forma de venta?

¿Cuáles fueron las principales dificultades que enfrentó con estas producciones?

## 6. Producción de durazno

¿El monte de durazno fue heredado o implantado por el productor?

¿En qué año se realizó la primera implantación?

Sistema de implantación predominante:

Cantidad de plantas	% Variedades tempranas	% Variedades medias	% Variedades tardías

Año de última renovación del monte frutal:.....

Superficie total renovada en últimos 5 años (ha):.....

Cantidad de plantas renovadas en últimos 5 años:.....

Tipo de variedades implantadas: Tempranas/Medias/Tardías

De dónde provienen las plantas: .....

Dónde compra los otros insumos:.....

Evolución de la superficie implantada con durazno en los últimos cinco años:

Razón de los cambios en la superficie implantada:

¿Experimentó cambios en las prácticas de cultivo en los últimos cinco años? ¿Cuáles?

Si corresponde, porque la producción de durazno fue iniciada por el productor:

a) Porqué decidió encarar la producción de durazno?

b) ¿Cuáles fueron sus fuentes de información al respecto?

c) ¿Qué tipo de inversiones realizó para iniciar la actividad? ¿Cuál fue la de mayor importancia desde el punto de vista económico?

d) Para iniciarse en la actividad: ¿Accedió a ayudas de conocidos, recurrió a préstamos, o canalizó fondos de otra actividad?

Para todos:

¿Cómo vendió su producción el año pasado?

% Venta Local	% Venta Extra-local

% Venta directa	%Comercios minoristas	% Mercado Central	Industria	Acopiador o Planta de empaque	Otro (especificar)

% de venta con precio preestablecido	% de venta a consignación	Otro (especificar)

¿Vende en pie toda o parte de su producción? ¿Qué porcentaje?.....

¿Cuáles son los agentes relevantes en la producción de durazno (porque inciden en la determinación del precio, las condiciones de calidad de la fruta, etc.)?

.....

¿Diría que son importantes los requisitos de calidad en la producción de durazno? Si/No

¿Cómo inciden los requisitos de calidad sobre:

- a) el capital en maquinaria y las instalaciones
- b) el proceso de trabajo(actividades realizadas)
- c) la cantidad y calificación del personal
- d) las formas de remuneración del personal

.....

¿Tiene o espera tener alguna certificación de calidad? ¿Cuál?

.....

¿Cuáles fueron las principales dificultades que enfrentó con esta producción en los últimos 5 años?

.....

## 7. Mano de obra

### Mano de obra familiar

Miembro Familiar	Actividad agropecuaria/ Tareas principales Realizadas	Dedicación semanal a la actividad agropecuaria	Tiene actividad extrapredial (agropecuaria o no agropecuaria): Nombre de la ocupación	Condición de ocupación (asalariado/cuenta propia/empresa)	Dedicación semanal a esta ocupación

En los últimos cinco años, ¿hubo cambios en la dedicación de la familia a las actividades en el predio y a las actividades externas? ¿Por qué?

.....

### Mano de obra contratada

¿Contrató personal durante 2003?	Cantidad	Procedencia	Tareas realizadas	Forma de remuneración Mensual/Jornal/tarea/kilo
Asalariados Permanentes				
Asalariados Transitorios	(Jornales)			
Contratistas de maquinaria o de mano de obra				

En los últimos cinco años, ¿hubo cambios en la contratación de asalariados? ¿Por qué?

.....

## 8. Equipamiento agropecuario.

En los últimos cinco años ¿ha realizado inversiones en maquinaria o instalaciones?

.....

Disponibilidad de maquinaria. Indagar por tractor, cosechadora, sembradora para siembra directa (granos finos y gruesos), enfardadora, rotovator, etc.

Equipo	HP	Antigüedad	Fecha de compra

Infraestructura productiva agropecuaria.

Superficie con riego por goteo:.....

Superficie con riego por aspersión:.....

Superficie con malla antigranizo:.....

Otras instalaciones (Describir):

Silos (capacidad):.....

Galpón de empaque (capacidad):.....

Cámara de frío: Si/no

Si carece de galpón: ¿Dónde empaca la producción?:.....

Otras instalaciones:.....

### 9. Endeudamiento

¿Cómo financia su ciclo productivo?

.....  
 ¿Ha solicitado crédito en los últimos cinco años? Si/No

¿Tiene algún crédito pendiente de devolución? Si/No

Monto de la deuda	¿ A quién le adeuda? a)Banco b)Proveedor de insumos c)Prestamista d)Familiar/Amigo e)Otro	Concepto	Autoevaluación del nivel de endeudamiento

### 10. Importancia de las distintas actividades en el ingreso del hogar

Rubro productivo	% sobre el ingreso agropecuario
Durazno	

Fuente de ingreso	% sobre el ingreso familiar total
Ingreso agropecuario	
Ingreso por actividades extra-agropecuarias	
Ingreso por jubilaciones	
Ingreso por rentas	
Otros (aclarar)	

### 11. Asesoramiento y asociatividad

¿Recibió o recibe asesoramiento para su actividad como productor? Si/No

¿De quiénes? .....

En forma permanente o eventual:.....

¿Comercializa parte o toda la producción en forma asociativa?

.....

¿Pertenece a algún grupo de productores, cooperativa, etc? ¿Desde cuándo?

.....

Si corresponde: ¿Cómo se acercó a la organización?

.....

.....

¿Qué actividades realiza esta asociación?

.....

.....

¿Tuvo experiencia previa en otras actividades asociativas? ¿En cuáles?

.....

.....

¿Participa en las asambleas/reuniones? Si/No

.....

¿Participa en comisiones de trabajo? Si/No ¿En cuáles?

.....

.....

¿Hubo cambios en la composición de la organización? ¿A qué los atribuye?

.....

.....

¿Ha habido conflictos internos? ¿Por qué causas?

.....

.....

¿Cuáles son los temas más importantes de discusión actualmente?

.....

.....

¿La organización tiene vinculaciones con agentes del sector privado? ¿Desde cuándo?

¿Con qué objetivos?

.....

.....

¿Con otras organizaciones? ¿Desde cuándo? ¿Con qué objetivos?

.....

.....

¿Con el municipio u otros organismos del Estado provincial o nacional? ¿Desde cuándo?  
¿Con qué objetivos?

.....  
.....

¿Estas vinculaciones implicaron la inyección de recursos económicos o técnicos a la organización?

.....  
.....

¿Qué importancia le asigna a estas vinculaciones en el desarrollo de la organización y en su actividad como productor?

.....  
.....

## **12. Impactos vinculados a la producción de durazno**

Para todos:

¿Se han generado otras actividades productivas o de servicios a nivel local, a partir de la actividad de durazno? ¿Cuáles?

.....  
.....

¿Qué importancia tiene el cultivo en la ocupación de mano de obra?

.....  
.....

¿Los productores de durazno han generado iniciativas de mejoramiento comunitario?

.....  
.....

¿Cómo ve las perspectivas de los productores de durazno en este momento?

.....  
.....

## **13. Visión del área local (para los productores originarios del partido)**

¿Cómo productor tiene vínculos con gente de otros lugares o partidos que no sean Mercedes? ¿Cuáles de estos vínculos son los más relevantes para Ud.?

.....  
.....

¿Con qué frecuencia visita la ciudad de Buenos Aires? ¿Con qué objetivos?

.....  
.....

¿Cómo definiría la identidad del partido de Mercedes? ¿En qué se diferencia de la de los partidos vecinos?

.....  
.....

.....  
.....



¿Esa identidad ha ido variando con el tiempo? ¿De qué manera?

.....

¿El municipio encara acciones de desarrollo productivo?

.....

¿Cómo afecta a Mercedes la llegada de gente de Buenos Aires para instalarse como productores?

.....

¿Considera que generan algún tipo de perjuicio a la gente del lugar (en lo económico, social, ambiental)?

.....

¿Cómo caracterizaría a quienes encaran producciones no tradicionales?

.....

**14. Para los ingresantes en la actividad agropecuaria (si corresponde):**

¿Por qué decidió encarar la actividad agropecuaria?

.....

¿Por qué eligió Mercedes como lugar de emplazamiento?

.....

¿En algún momento de su historia como productor se propuso vivir únicamente del campo?

.....

Para todos

¿Le gustaría que sus hijos continuaran con la actividad agropecuaria?

.....

¿Le gustaría que vivieran en Mercedes?

.....

## Guía de entrevista sobre la entidad asociativa de los productores de arándano.

- Iniciativa para la conformación de la organización. Experiencia previa de los miembros en actividades asociativas. Conocimientos de los miembros relevantes para las actividades de la organización
- Forma organizativa adoptada al inicio; razones para la adopción de la forma cooperativa
- Aspectos organizacionales: Existencia de reglamento interno, principales aspectos. Distribución de funciones. Cambios introducidos en los mismos; razones.
- Bienes de que dispone la cooperativa; evolución desde el inicio
- Personal contratado; evolución
- Acceso a financiamiento en inversión y operativo
- Acceso a información y asesoramiento
- Volumen de ventas; venta de productos de terceros. Evolución
- Controles de calidad efectuados; porcentaje de descarte
- Mercados y agentes a través de los cuales comercializa la producción, evolución
- Otros servicios brindados a los asociados
- Articulaciones con agentes del sector público y privado, objetivos, continuidad, aportes realizados y/o recibidos
- Articulaciones con el sector público a nivel local y provincial
- Importancia de las vinculaciones previas de los miembros en el desarrollo de estas articulaciones
- Pertenencia a entidades de segundo grado
- Condiciones establecidas para el ingreso de socios, cambios introducidos; razones. Valor actual de la acción.
- Porcentaje de productores locales que pertenecen a la cooperativa
- Localización y características principales de los integrantes, grado de heterogeneidad interna

- Evolución del número de integrantes de la organización. Razones. Posibles impactos de los ingresos y egresos sobre la organización.
- Participación de los asociados en actividades y asambleas. Decisiones tomadas por los socios y por el consejo de administración.
- Liderazgos y conflictos internos. Causas identificadas.
- Principales dificultades encontradas en el desarrollo de sus actividades.
- Ventajas obtenidas por los socios a partir de la pertenencia a la cooperativa.
- Impacto de la cooperativa sobre el medio local: en el desarrollo de otras actividades productivas y de servicios conexas, en la contratación de mano de obra; etc. Iniciativas hacia la comunidad.

## *2. El rol del investigador en la devolución de los datos*

La descripción de las fuentes y técnicas empleadas, si bien apunta a explicitar la confiabilidad de los resultados obtenidos, por otro lado otorga a la investigación una pátina de "asepsia" que como sabemos, nunca se da en la realidad. En este apartado se hace referencia a la cuestión de la devolución de los datos, que en opinión de quien esto escribe, más allá de ilustrar un aspecto que deber ser tenido en cuenta en cualquier investigación en ciencias sociales, permite mostrar desde otro ángulo, la índole diferencial de los "nuevos agentes" estudiados, que es abordada en mayor profundidad en otras secciones de la tesis.

En efecto, y a diferencia de otras situaciones, varios de estos agentes estaban particularmente interesados por conocer los resultados, aunque fuera preliminares, de la investigación en curso. De alguna manera eran conscientes de su carácter "disruptivo" en el medio local y les preocupaba el carácter que asumiría la mirada externa sobre ellos.

Ello se tradujo en el envío por parte de la investigadora, de una primera aproximación efectuada sobre las producciones no tradicionales del partido. Esta fue puesta en cuestión por uno de los agentes estudiados, quien asimismo solicitó precisiones sobre la continuidad de la investigación y específicamente, sobre los formularios a emplear. Como respuesta se indicaron las dimensiones generales a abordar, enfatizándose el interés puramente académico del trabajo y la preservación del anonimato de los entrevistados.<sup>79</sup> Posteriormente, un segundo trabajo centrado en los desafíos que enfrentaba la cooperativa de productores, dio lugar a opiniones de varios de ellos acerca de la utilidad de la aproximación realizada, en tanto les permitía reflexionar sobre temas de interés para ellos en la peculiar coyuntura en que se encontraban.

Desde el punto de vista de la investigación, el proceso de intercambio generado permitió corroborar el papel que desempeña aquél que viabiliza el contacto con los

entrevistados. En este caso fue central el rol del entonces presidente de la cooperativa, quien hizo circular la información entre los miembros respecto al estudio en curso y asumió un carácter “mediador” frente a las inquietudes que algunos de ellos plantearon.

Como reflexión final, es posible entonces esbozar que la participación del investigador no haya sido “neutra” en los términos de las ciencias duras. *Primero*, porque es dable suponer que haya existido algún tipo de discusión o acuerdo entre los productores acerca de lo que se decía y lo que “no” se decía. *Segundo*, porque a nivel del propio grupo existían clivajes internos que se expresaban en las decisiones a adoptar sobre la marcha de la cooperativa y los miembros que la conducirían. El tipo de postura a tomar frente a la investigación se inscribía en las diferentes visiones existentes sobre el grado deseable de apertura externa y de participación al interior de la organización.<sup>80</sup> *Tercero*, porque a partir de algunas de preguntas efectuadas en las entrevistas, es posible que se hayan reforzado algunas inquietudes preexistentes en algunos miembros del grupo, respecto a la necesidad de generar acciones que permitieran fortalecer su legitimidad a nivel local.

---

<sup>79</sup> Taylor y Bogdan (1986) al respecto señalan: “Las preguntas críticas sobre el diseño de la investigación por lo general reflejan preocupaciones acerca de los descubrimientos o resultados.”

<sup>80</sup> Al respecto resulta pertinente esta reflexión de los mismos autores: “No es poco común que los observadores se encuentren en medio de una lucha de poderes a propósito de su presencia”. (Johnston, 1975, citado por Taylor y Bogdan, 1986).

## BIBLIOGRAFÍA

Aparicio, S. y R. Benencia (1999), "Empleo rural en la Argentina. Viejos y nuevos actores sociales en el mercado de trabajo", en S. Aparicio y R. Benencia (eds). *Empleo rural en tiempos de flexibilidad*, Buenos Aires: Editorial La Colmena, pags.29-81.

Aparicio, S. y C. Gras (1998), "Las tipologías como construcciones metodológicas", en Norma Giarracca comp. *Estudios rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas*, Buenos Aires: Editorial La Colmena, pags. 151-172.

Archetti, E. y K. Stolen (1975), *Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino*, Buenos Aires: Siglo XXI.

Arocena, J. (1995), *El desarrollo local, un desafío contemporáneo*. Caracas: Nueva Sociedad - CLAEH.

Arrowsmith. M. (2001), *Purple Gold. Niche Grape Growing Networks in Orange*. M.S. Thesis, University of Sydney, School of Geosciences, Division of Geography.

Arvanitis, R. (1996), "Redes de investigación e innovación: Un breve recorrido conceptual", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 2, No. 3, pags.41-54.

Barlett, P. (1986), Part time farming: Saving the farm or saving the life-style?, *Rural Sociology*, Vol. 51, No 3. pp 289-313.

Barsky, A. (1997), "La puesta en valor y producción del territorio como generadora de nuevas geografías. Propuesta metodológica de zonificación agroproductiva de la Pampa argentina a partir de los datos del Censo Nacional Agropecuario 1988", en O. Barsky y A. Pucciarelli eds., *El agro pampeano. El fin de un período*. Buenos Aires: FLACSO - Universidad de Buenos Aires, pags. 405-522.

Barsky, O. y I. Fernández (2005), *Tendencias actuales de las economías extrapampeanas, con especial referencia a la situación del empleo rural*, RIMISP,

Documento elaborado en el marco de la preparación de la Estrategia Nacional de Desarrollo Rural para la Argentina.

Baxter, V. y S. Mann (1992), "The survival and revival of non-wage labour in a global economy", *Sociologia Ruralis*, Vol. 32 (2/3), pags. 231-247.

Benencia, R. y G. Quaranta (2003), "Producción y trabajo en frescos de exportación en Argentina", Mónica Bendini y Norma Steimbregger comps., *Territorios y organización social de la agricultura*. Buenos Aires: Editorial La Colmena, pags.83-105.

Berdegú, J., T. Reardon y G. Escobar (2000), "Empleo e ingresos rurales en América Latina y el Caribe", *Conferencia Desarrollo de la Economía Rural y Reducción de la Pobreza en América Latina y el Caribe*, BID, Nueva Orleans, marzo.

Boscherini, F. y G. Yoguel (2000), "Aprendizaje y competencias como factores competitivos en el nuevo escenario. Algunas reflexiones desde la perspectiva de la empresa", en F. Boscherini y L. Poma (comps.), *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*, Madrid: Miño y Dávila Editores, pags.23-38.

Bourdieu, P. (1980), "Le capital social. Notes provisoires", en *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, No.31, citado por Caracciolo Basco y Foti Laxalde (2003).

Brunori, G. y A. Rossi (2000), "Synergy and Coherence through Collective Action: Some Insights from Wine Routes in Tuscany", *Sociologia Ruralis*, Vol. 40, No.4, pags. 409 -423.

Bryden, J. (2000), "Decline? What decline? A demographic revival is being observed in a number of rural areas", *LEADER Magazine* No.22.

Bryden, J. (2001), *Changing Worldviews of Agriculture in Europe, and Implications for Farmers, Farm families and Policy*, The Arkleton Centre for Rural Development Research, University of Aberdeen.

Buller, H. (2000), "Re-creating Rural Territoires: LEADER in France", *Sociologia Ruralis*, Vol. 40, No. 2, pags. 190-199.

- Cámara Económica Mercedina - Municipalidad de Mercedes (1997), *Mercedes*.
- Caracciolo Basco, M. y P. Foti Laxalde (2003), *Economía solidaria y capital social: Contribuciones al desarrollo local*, Buenos Aires: Paidós.
- Caravaca I. y G. González (2001), "La innovación en los sistemas productivos locales de Andalucía", *VI Seminario de la Red Internacional de Investigadores en Globalización y Territorio*, Rosario, Argentina, mayo.
- Carballo, C., coord. (2004), *Articulación de los pequeños productores con el mercado: Diagnóstico de limitantes y propuestas para superarlas*, Serie Estudios e Investigaciones No.6, PROINDER-DDA, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos.
- Carneiro, M.J. (1997) "Ruralidade: novas identidades em construação", *Anais do XXXV Congresso Brasileiro de Economía e Sociologia Rural (SOBER)*. Natal agosto.
- Cavalcanti, J.S.B. (1999), "Desigualdades sociais e identidades em construção na agricultura de exportação", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 5, No. 9, pags. 155-171.
- Cavalcanti, J.S.B., D. da Mota y P. Gama da Silva (2002), "Olhando para o norte: Classe, genero e etnicidade em espaços de fruticultura do nordeste do Brasil", *VI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural*, Porto Alegre, noviembre.
- Cavalcanti, J.S.B. (2003), "Trabalho na fruticultura irrigada do nordeste do Brasil", Mónica Bendini y Norma Steimbregger comps., *Territorios y organización social de la agricultura*. Buenos Aires: Editorial La Colmena, pags. 107-122.
- Compés López, A. (2002), *Atributos de confianza, normas y certificación: Comparación de estándares para hortalizas*, mimeo.
- Craviotti, C. (1999), "Viejos y nuevos actores: La pluriactividad en las explotaciones familiares de la región pampeana argentina", *Revista Paraguaya de Sociología*, No. 104, enero-abril, pags 123-146.



Craviotti, C. (2002), "Configuraciones socio-productivas y tipos de pluriactividad: Los productores familiares de Junín y Mercedes", *Revista de Estudios Agrarios y Agroindustriales* No. 17, segundo semestre, pags. 93-117.

Craviotti, C. y A. Gerardi (2002), *Implicancias del empleo rural no agropecuario en hogares rurales de Mendoza, Río Negro y Santa Fe*, Serie Estudios e Investigaciones No.3, Dirección de Desarrollo Agropecuario, Buenos Aires: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Cruz, M. E. (1998), "Empleo e ingresos no agrícolas en América Latina", *Tercer Simposio sobre Investigación y Extensión en Sistemas Agropecuarios*, Lima, agosto.

Chiozza, E. y otros (2001), "Los paisajes de la agricultura periurbana: Desde las tierras de pan llevar a las urbanizaciones cerradas", *II Jornadas de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, noviembre.

Chudnovsky, D., S. Rubin, E. Cap y E. Trigo (1999), *Comercio internacional y desarrollo sustentable*, Documento de trabajo No. 25, Buenos Aires: Centro de Investigaciones para la Transformación.

Damiani, O. (2000), The State and Non-traditional Agricultural Exports in Latin America: Results and Lessons of Three Case Studies, *Conference on Development of the Rural Economy and Poverty Reduction in Latin America and the Caribbean*, New Orleans.

Damiani, O. (2001), Diversification of Agriculture and Poverty Reduction: How small farmers and rural wagedworkers are affected by the introduction of non-traditional high-value crops in Northeast Brazil, *JapanProgram/INDES Conference*, Japan.

Damiani, O. (2003), "Effects on Employment, Wages and Labor Standards of Non-Agricultural Export Crops in Northeast Brazil.", *Latin American Research Review*, Vol. 38, No.1, pags. 83-112.

del Grossi, M. y J. Graziano da Silva (2002), *Novo rural Brasileiro: Un abordagem ilustrada*, Vol I. , Paraná: IAPAR.

Defourny, J.; Develtere, P.; Fonteneau, B. (2001), *La economía social en el Norte y en el Sur*, Buenos Aires : Ed. Corregidor.

Dirven, M. (2000), "El mercado de tierras y la necesidad de rejuvenecimiento del campo en América Latina. Un primer esbozo de propuestas", *Perspectivas Rurales*, Vol 4, No. 2, pags. 71-106.

Dondo, M., Fontela, M., Pérez, N. y Salviolo, A. (2003), *Informe sobre desarrollo humano en la provincia de Buenos Aires 2003*, Buenos Aires: Fundación Banco de la Provincia de Buenos Aires.

Duhart, J.J. (2003), *La calidad en el sistema agro-alimentario: Lecciones de la experiencia de Francia*, RIMISP (mimeo).

Etxezarreta, M. (1985), *La Agricultura Insuficiente*, Serie Estudios, Madrid: Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios.

Farinelli, F. (1999), "Las redes industriales frente al reto de la globalización: La experiencia italiana", M. C. Elgue (comp.), *Globalización, desarrollo local y redes asociativas*, Buenos Aires: Ed. Corregidor, pags. 129-140.

Fonte, M. (2002). "Food Systems, Consumption Models and Risk Perception in Late Modernity", *International Journal of Agriculture and Food*, Vol. 10 No. 1, pags. 11-22.

Friedland, W. (1994), "The new globalization: The case of fresh produce", en A. Bonanno et al. (eds), *From Columbus to Conagra: The globalization of agriculture and food*, Lawrence: University Press of Kansas, pags 210-230.

Friedmann, H. y P. Mc. Michael, (1989), "Agriculture and the State system: The rise and decline of agricultures, 1870 to the present", *Sociologia Ruralis*, Vol. 16,N.2, pags 93-117.

Fuller, A. (1990), "From part-time farming to pluriactivity: a decade of change in rural Europe", *Journal of Rural Studies*, Vol. 6 No.4, pags. 361-363.

Gaglietti, D. (2005), "Exigencias de calidad en la producción: Buenas prácticas agrícolas. EUREP", en *Curso de Producción en Inversión en arándanos*, CAPAB-Agro Alternativo, 17 al 20 de mayo.

Gama da Silva, P. (2001), *Articulação dos interesses públicos e privados no pólo Petrolina-Juazeiro-BA: Em busca de espaço no mercado globalizado de frutas*

frescas, Tese de Doutorado, Instituto de Economia, UNICAMP, Campinas, Sao Paulo.

Gasson, R. (1986), "Part time farming. Strategy for survival?", *Sociologia Ruralis*, Vol 24, No.3/4, pags. 364 - 375.

Gasson, R. y M. Winter (1992), "Gender relations and farm household pluriactivity", *Journal of Rural Studies*, Vol. 8, No.4, pags. 387-397.

Glaría, Juan José (2003), *Fruticultura: tendencias internacionales y perspectiva del Cono sur para frutales de carozo y cítricos*, INTA, EEA San Pedro.

Glaser, B. y A. Strauss (1967); *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*, Chicago: Aldine.

Gómez, S. (2001), "¿Nueva ruralidad? Un aporte al debate", trabajo presentado en el Panel "Construyendo una nueva ruralidad", Talca, 13 al 19 de agosto.

González de la Rocha, M. (1999), "La reciprocidad amenazada: un costo más de la pobreza urbana", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 2, No. 3, pags.33-50.

Gómez, S. (1999), "Exportação de frutas chilenas. Reflexoes sociológicas sobre una experiencia (madura?)" en Cavalcanti, J. S.B. (ed.), *Globalização, trabalho e meio ambiente: mudanças socioeconomicas em regioes frutícolas para exportação*. Recife: Ed. Universitaria da UFPE, pags.171-220.

Goodman, D. y M. Watts (1994), "Reconfiguring the rural or fording the divide?: Capitalist restructuring and the global agro-food system", *Journal of Peasant Studies*, Vol. 22,1, pags. 1-49.

Graziano Da Silva, J. (1998), "A globalizacao da agricultura", en Silveira, M.A., S.L. de Oliveira (ed), *Globalização e sustentabilidade da agricultura*, Documento 15, Jaguariuna: EMBRAPA-CNPMA, pags 29-38.

Graziano Da Silva, J. G. (1999), *O novo rural brasileiro*, Segunda edición revisada, Coleção Pesquisas 1, Campinas: IE/Unicamp.

Green R. y R. Rocha Dos Santos (1992), "Economía de red y reestructuración del sector agroalimentario", *Desarrollo Económico*, Vol. 32, No. 126, pags. 199-225, julio-setiembre.

- Gutman, G. (2000), "Dinámicas agroalimentarias y empleo agrícola. Un enfoque sistémico", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 6, No. 12:, pags.5-28.
- Gutman, G. y S. Gorenstein (2001), "Factores y fuerzas de cambio en la dinámica contemporánea de los sistemas agro-alimentarios", *II Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, 7 al 9 de noviembre.
- Humphrey, J. y H. Schmitz (2000), *Governance and upgrading: Linking industrial cluster and global value chain research*, IDS Working Paper 120, Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex.
- Ilbery, B. y M. Kneafsey (2000), "Producer Constructions of Quality in Regional Speciality Food Production. A Case Study from South West England", *Journal of Rural Studies* No. 16, pags. 217-230.
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (1999), *Hacia un nuevo planteamiento sobre la ruralidad y el desarrollo sostenible*, Costa Rica: IICA, Dirección de Desarrollo Rural Sostenible.
- Instituto Nacional de Tecnología agropecuaria (INTA) (1992), *Situación de los medianos y pequeños productores de la región pampeana: diagnóstico y propuestas* (mimeo).
- Jackson- Smith, D. (1999), "Understanding the microdynamics of farm structural change. Exit and restructuring among Wisconsin family farmers in the 1980s", *Rural Sociology*, Vol 64 (1), pags. 66 - 91.
- Jaffee, S. (1992), *Exporting High-Value Food Commodities*, World Bank Discussion Paper No.198, Washington: The World Bank.
- Jervell, A. (1999), "Changing patterns of family farming and pluriactivity", *Sociologia Ruralis*, Vol 39, No.1 , pags. 100-116.
- Kartis, H. (1999), "El caso de Rafaela: Redes y desarrollo local", M. C. Elgue (comp.), *Globalización, desarrollo local y redes asociativas*, op.cit. , pags. 161-185.
- Karam, K. (2002), "A agricultura organica como estrategia de novas ruralidades: Um estudo de caso na Regiao Metropolitana de Curitiba", *V Encontro da*

*Sociedade Brasileira de Ssistemas de Producao e V Simposio Latinoamericano sobre Investigacao e Extensao em Sistemas Agropecuarios*, Florianópolis, mayo.

Kay, C. (2005). "Enfoques sobre el desarrollo rural en América Latina y Europa desde mediados del siglo veinte", *Seminario Internacional Enfoques y perspectivas de la enseñanza del desarrollo rural*, Bogotá, 31 de agosto y 1 y 2 de setiembre.

Kayser, B. (1990), *La renaissance rurale*, Paris: Bernard Colin.

Klein, E. (1993), "El empleo rural no agrícola en América Latina", en *Latinoamérica agraria hacia el siglo XXI*, Quito: CEPLAES, pags 329-359.

Knickel, K. y H. Renting, (2000), "Methodological and conceptual issues in the study of multifunctionality and rural development", *Sociologia Ruralis*, Vol. 40, No.4, pags. 512-527.

Lanzelotti, J., E. Lunazzi, B. González de las Heras y O. Borlagno (2005), "Evaluación de cultivares de arándano en la Pampa húmeda bonaerense", en *Curso de Producción en Inversión en arándanos*, CAPAB-Agro Alternativo, 17 al 20 de mayo.

Lara Flores, S. (1998), *Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de organización flexible del trabajo en la agricultura mexicana*, México: Juan Pablo Editor-Procuraduría agraria.

Lara, S. (1999), "Criterios de calidad y empleo en la agricultura latinoamericana: Un debate con el posfordismo", en H. de Grammont (ed.), *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana*, México: Plaza y Valdés-UNAM, pags. 311-341.

Lash, S. y J. Urry (1998), *Economías del signo y del espacio*, Buenos Aires: Editorial Amorrortu.

Lattuada, M. (1996), "Un nuevo escenario de acumulación. Subordinación, concentración y heterogeneidad", *Realidad Económica* No. 139, pags. 122-145.

Lattuada, M. (2000), "El crecimiento económico y el desarrollo sustentable en los pequeños y medianos productores agropecuarios argentinos de fines del Siglo XX", *Taller "Políticas públicas, institucionalidad y desarrollo rural en América Latina*, FAO- Gobierno de México, México, 28 al 30 de agosto.

LEADER (1997), *Innovation and Rural Development*, The Observatory Dossiers No. 2.

LEADER Magazine (2000), "The Irish Way to Rural Resettlement", *LEADER Magazine* No.22.

LEADER Magazine (2000), "Neo-ruralites bring Relief", *LEADER Magazine* No.22.

Legrand, C. (2000), "New Inhabitans in Rural Areas: Helping People Make the Move", *LEADER Magazine* No. 22.

Linck, T. (2000), "El campo en la ciudad: Reflexiones en torno a las ruralidades emergentes", *Seminario sobre nueva ruralidad*, Pontificia Universidad Javeriana, en: <http://www.clacso.org>.

Lyson, T. y C. Geisler (1992), "Toward a second industrial divide: The restructuring of American agriculture", *Sociologia Ruralis*, Vol. 32, No.2/3, pags. 248-263.

Llambí, L. (1994), "Globalización y nueva ruralidad en América latina: Una agenda teórica para la investigación", *Revista Latinoamericana de Sociología Rural* No.2, Valdivia, Chile.

Marsden, T. (1992), "Exploring a rural sociology for the Fordist transition", *Sociologia Ruralis*, Vol. 32, No. 2/3, pags. 209 -230.

Marsden, T. (1997), "Creating Space for Food: The Distinctiveness of Recent Agrarian Development", D. Goodman y M. Watts (eds.), *Globalising Food. Agrarian Questions and Global Restructuring*, London and New York: Routledge.

Marsden, T. (1998), "New Rural Territories: Regulating the Differentiated Rural Spaces", *Journal of Rural Studies*, Vol. 14, No.1, pags.107-117.

Marsden, T. (1999a), "Globalizaçao e sustentabilidade: Criando espaço para alimentos e natureza", en Cavalcanti, J. S.B. (ed.), *Globalizaçao, trabalho e meio ambiente: mudanças socioeconomicas em regioes frutícolas para exportação*. Recife: Ed. Universitaria da UFPE, pags.25-46.

Marsden, T. (1999b), "Rural futures: The consumption countryside and its regulation", *Sociologia Ruralis*, Vol 39, No.4, pags. 500-521.

Mc Kinney, J.C. (1968), *Tipología constructiva y teoría social*, Buenos Aires: Ed. Amorrortu.

- Méndez, R. (1998), "Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial: una propuesta metodológica", *EURE*, Vol. 24, No. 73, Santiago de Chile.
- Messner, D. (1996), "Dimensiones espaciales de la competitividad internacional", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 2, No. 3, pags.13-40.
- Messner, D y Meyer-Stamer, J. (2000), *Governance and networks. Tools to study the dynamics of clusters and global value chains*, Institute for Development and Peace, University of Duisburg.
- Moscatelli, G. (1991), "Los suelos de la región pampeana", en *El desarrollo agropecuario pampeano*, Buenos Aires: GEL Editores.
- Muller, P. a. Faure y F. Gerbaux (1989), *Les entrepreneurs ruraux. Agriculteurs, artisans, commercants, élus locaux*, Paris: L'Harmattan
- Murdoch, J. y M. Miele, (1999), "Back to nature: Changing "worlds of production" in the food sector", *Sociologia Ruralis*, Vol. 39, No.4, pags. 465-483.
- Murmis, M., (1980), *Tipología de pequeños productores campesinos en América Latina*, Documento PROTAAL No 55, Costa Rica.
- Murmis, M. (1993), "Algunos temas para la discusión de la sociología rural latinoamericana: reestructuración, desestructuración y problemas de excluidos e incluidos", *Ruralia* No.5, setiembre, pags. 43-68.
- Murmis, M. (1998), "Agro argentino: algunos problemas para su análisis", en N. Giarracca y S. Cloquell (comps.), *Las agriculturas del Mercosur: el papel de los actores sociales*, pags. 205-248, Buenos Aires: Editorial La Colmena.
- Murmis, M. (2003), "Cuestión social y lazos sociales, en M. Bendini, J.S.B. Cavalcanti, M. Murmis y P. Tsakoumagkos, *El campo en la sociología actual: Una perspectiva latinoamericana*. Buenos Aires: Editorial La Colmena, pags.53-76.
- Murmis, m. y Bendini, M. (2003), "Imágenes del campo latinoamericano en el contexto de la mundialización", en M. Bendini, J.S.B. Cavalcanti, M. Murmis y P. Tsakoumagkos, *El campo en la sociología actual: Una perspectiva latinoamericana*. Buenos Aires: Editorial La Colmena, pags. 5- 15.

Neiman, G. y G. Quaranta (2000), "Reestructuración de la producción y flexibilidad funcional del trabajo agrícola en Argentina", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 6, No. 12, pags. 45-70.

Neiman, G. (2003), "La "calidad" como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina", en M. Bendini, J. S.B. Cavalcanti, M.Murmis y P. Tsakoumagkos (coord.), *El campo en la sociología latinoamericana*, Buenos Aires: Editorial La Colmena, pags. 291-314.

North, D. (1999), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.

Obschatko, E. S. de (2004), "Nuevos productos agropecuarios de alto valor en la Argentina. Panorama y aspectos estratégicos", *Revista Argentina de Economía Agraria*, Vol. VII, No.1, otoño, pags. 73-88.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación –FAO - (2003), *La nueva ruralidad en Europa y su interés para América Latina*, mimeo.

Page, B. (1997), "Restructuring pork production, remaking rural Iowa", D. Goodman y M. Watts (eds.), *Globalising food. Agrarian questions and global restructuring*, Londres - New York: Routledge, pags. 133-156.

Panorama Agrario Mundial (1999), "Agenda 2000: En Berlín se llegó a un acuerdo por siete años", *Panorama Agrario Mundial*, Año 23, No. 207, pags. 9-13.

Peretti, M. (1999), "Competitividad de la empresa agropecuaria argentina en la década de los '90", *Revista Argentina de Economía Agraria*, Nueva Serie, Vol. II, No.1, otoño, pags 27-41.

Pérez, D. y L. Mazzone (2006), *Arándano. Mercados internacionales. Comercio argentino. Aspectos económicos y productivos del cultivo en Tucumán*, Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombes, Publicación Especial No. 30.

Pérez, R (1997), "Cuarenta años de política agraria europea", *Panorama Agrario Mundial*, Año 21, No. 197-198, pags. 42-57.

Piore, M.J. y C.F. Sabel (1984), *The second industrial Divide*, New York: Basic Books.



- Porter, M. (1999), "Los clusters y la competitividad", M. C. Elgue (comp.), *Globalización, desarrollo local y redes asociativas*, op. cit., pags. 51-59.
- Portes, A. (1999), "Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna", J. Carpio e I. Novacovsky (comps.), *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*, Buenos Aires: Ed. Fondo de Cultura Económica, pags. 243-266.
- Portes, A. y Hoffman, K. (2003), "Latin American Class Structures: Their Composition and Change during Neoliberal Era", *Latin American Research Review*, Vol. 38, No. 1, pags. 41-82.
- Posada, M. y M. Martínez de Ibarreta (1998), "Capital financiero y producción agrícola: Los "pools" de siembra en la región pampeana", *Realidad Económica* No.153, pags. 112-135.
- Pugliese, E. (1991), "Agriculture and the New Division of Labor", en W. Friedland (ed.), *Towards a New Political Economy of Agriculture*, Boulder: Westview Press, pags. 137-150.
- Radonich, M. y Steimbregger, N. (1997), "La migración hacia áreas rurales como estrategia de sobrevivencia de familias urbanas empobrecidas, en el sector Occidental del Alto Valle de Río Negro y Neuquén", *Congreso Nacional sobre Pobres y Pobreza en la Sociedad Argentina*, Universidad Nacional de Quilmes, noviembre.
- Ray, C. (2000), "The EU-LEADER Programme: Rural Development Laboratory", *Sociologia Ruralis*, Vol. 40, No. 2, pags.163-171.
- Reca, L. y G. Parrellada (2001), *El sector agropecuario argentino. Aspectos de su evolución, razones de su crecimiento reciente y posibilidades futuras*. Buenos Aires: Ediciones Facultad de Agronomía.
- Renold, J. y M. Lattuada (1999), "El cooperativismo agropecuario en la Argentina. Situación y perspectivas para el desarrollo rural", *I Jornadas de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Riella, A. y J. (2003), "Nueva ruralidad y empleo no agrícola en Uruguay, en Mónica Bendini y Norma Steimbregger (compiladoras), *Territorios y organización*

*social de la agricultura*, Cuaderno del GESA No. 4, Buenos Aires: Editorial La Colmena.

RIMISP (1999), *Conclusiones y recomendaciones del Seminario Internacional sobre desarrollo del empleo rural no agrícola en América Latina*, Santiago de Chile, setiembre.

Rodríguez Farías, L. (2001), "Promoción de agroproductos no tradicionales, como instrumento de combate a la pobreza y desarrollo rural: El caso de México". *Perspectivas sobre recursos naturales*, Overseas Development Institute, No. 67, pags. 1-6.

Rofman, A. (2000), *Desarrollo regional y exclusión social. Transformaciones y crisis en la Argentina contemporánea*, Buenos Aires: Editorial Amorrortu.

Román, M. y González, M. (1999), "Pluralidad de ingresos en el agro pampeano. Un análisis para el partido de Azul, provincia de Buenos Aires", *I Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, Buenos Aires, noviembre.

Saraceno, E. (1996), "O conceito de ruralidade: problemas de definicao em escala europeia", *Programa de seminarios sobre desenvolvimento en las áreas rurales. Métodos de análisis y políticas de intervención*, Roma.

Saraceno, E. (2001), "Vínculos urbano-rurales, diversificación interna e integración externa: La experiencia europea", *Debate agrario* No.32.

Schejtman, A (1980), Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia, *Revista de la CEPAL*, pags 121-140.

Schejtman, A. (1998), "Agroindustria y pequeña agricultura: experiencias y opciones de transformación", *Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*, Santiago de Chile: Naciones Unidas, pags 15- 76.

Schejtman, A. y J.o Berdegúe (2004), "Desarrollo Territorial Rural"; *Debates y Temas Rurales* No 1. RIMISP, Santiago.

Schneider, J.O. (2004), "Globalización y cooperativismo: la dimensión local y comunitaria", *Revista de la Cooperación Internacional*, Vol.37 No.1, pags. 37-58.

- Schneider, S. (1999), *Agricultura familiar e industrializacáo. Pluratividade e descentralizacáo industrial no Rio Grande do Sul*, Porto Alegre: Ed. Universidade/UFRGS.
- Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP) – Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), (1986), *Aptitud y uso actual de las tierras argentinas*, Proyecto PNUD ARG 85/019.
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA), (1996), *Cambios con impacto. La reconversión en el campo*, Buenos Aires: SAGPyA.
- Silvetti, F., G. Soto, D. Cáceres y G. Ferrer (2002), "Las estrategias ocupacionales de los nuevos capricultores del noroeste de la provincia de Córdoba (Argentina)", en *VI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural*, Porto Alegre, noviembre.
- Siqueira, D y R. Osorio (2000), "O conceito de rural", Norma Giarracca comp. *¿Hacia una nueva ruralidad en América Latina?*, Buenos Aires: CLACSO, págs. 67-79.
- Soja, E.W. (1985), "Regions in context: Spaciality, periodicity and the historical geography of the regional question", *Environment and Planning, D: Society and Space*, Vol. 3, págs. 175- 190.
- Strauss, A. y J. Corbin (1998), *Basics of Qualitative Research. Techniques and procedures for developing Grounded Theory*, Second Edition, Thousand Oaks-London- New Delhi: Sage Publications.
- Svampa, M.(2001), *Los que ganaron. La vida en los countries y los barrios privados*, Buenos Aires: Ed. Biblos.
- Taylor, S. J. y R. Bogdan (1986), *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*, Paidós: Buenos Aires.
- Teubal, M. (2000), "Globalización y nueva ruralidad en América Latina", en Norma Giarracca (comp), *Hacia una nueva ruralidad en América Latina?* Buenos Aires: CLACSO, págs.45-65.
- Torres, H. (2001), "Cambios socioterritoriales en Buenos Aires durante la década de 1990", *EURE* (Santiago), Vol. 27, No.80, mayo.

Trejos, R. (2000), "Nueva ruralidad. Temas emergentes, nuevos condicionantes, viejos problemas", *Perspectivas Rurales*, Año 4 No.2, pags. 7-29.

Tsakoumagkos, P. y M. Bendini (2000), "Modernización agroindustrial y mercado de trabajo. Flexibilización o precarización? El caso de la fruticultura en la cuenca del Río Negro", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 6, No. 12, pags. 89-112.

Vera, L. (2005) "Algunos aspectos sobre la evolución del cultivo de arándano en Entre Ríos y su demanda laboral, *III Simposio Internacional del Arándano y otros Berries*, Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires, 15 y 16 de setiembre.

Von Bernard, T. y Obschatko, E. (2003), Documento 8: Frutas Finas, *Estudios agroalimentarios*, Componente A: Fortalezas y debilidades del sector agroalimentario, Buenos Aires: Ministerio de Economía. Secretaría de Política Económica, Unidad de Preinversión. Programa Multisectorial de Preinversión II.

Wall, E., G. Ferrazzi y F. Schryer (1998), "Getting the Goods on Social Capital", *Rural Sociology* Vol 63, No. 2, pags. 300- 322.

Watts, M. y D. Goodman (1994), "Agrarian Questions: Global Appetite, Local Metabolism: Nature, Culture, and Industry in Fin de siecle Agro-Food Systems", en D. Goodman y Michael Watts (eds.), *Globalising food. Agrarian questions and global restructuring*, Londres - New York: Routledge, pags. 1-32.

Weber, M. (1944), *Economía y Sociedad*, Tomo I, México: Fondo de Cultura Económica.

### *Fuentes Estadísticas*

Provincia de Buenos Aires- Dirección Provincial de Estadística (1998), *Estadística bonaerense*.

Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 1991 y 2001, Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).