BIBLIOTECA DEL CIEA

EDUARDO AZCUY AMEGHINO
DIRECTOR CIEA

REVISTA INTERDISCIPLINARIA DE ESTUDIOS AGRARIOS

Directores
Horacio Giberti
Eduardo Azcuy Ameghino

Comité Editorial
Mónica Bendini
Roberto Benencia
Silvia Cloquell
Gabriela Gresores
Carlos León
Gabriela Martínez Dougnac
José Pizarro
María Isabel Tort

Comité Académico Asesor
Waldo Ansaldi
Eduardo Basualdo
Daniel Campi
Norma Giarracca
Noemí Girbal-Blacha
Graciela Gutman
Ignacio Llovet
Miguel Murmis
Guillermo Neiman
Alejandro Rofman
Miguel Teubal

Nº 24
1er semestre, 2006

© *PIEA Programa Interdisciplinario de Estudios Agrarios*
Este número de la Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios ha sido realizada en el marco de las actividades del Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios del Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.
piea@interlink.com.ar
ISSN nº 1514-1535
Impreso en Argentina - Printed in Argentina
Junio de 2006

Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios
Nº 24, 1er semestre 2006.

Indice

Artículos

Karina Bidaseca
"Chacareros Federados":
la inembargabilidad de la historia federada 5

Raúl Paz
El Complejo Agroindustrial Lechero Caprino Argentino.
Iniciativas para su desarrollo y mejora
de la competitividad global 29

Carlos María Gorla
La comercialización de las lanas de la
Patagonia y Tierra del Fuego. 1910 - 1920 49

Silvia Gorenstein
Dinámicas en una trama hortícola y efectos territoriales.
El caso del Valle Bonaerense del Río Colorado 81

**Ana Josefa Quagliani, Teresa Mónica Qüesta,
Jorge Adrián Ferratto y Susana Beatriz Zuliani**
Los costos de transacción. Estudio de un caso:
la comercialización de la lechuga estival en el cinturón
hortícola de Rosario (Argentina) 101

Reseñas Bibliográficas

Diego Piñeiro
Buenos Aires, 2004
En busca de la identidad: la acción colectiva
en los conflictos agrarios de América Latina
Constanza Moreira 119

Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios,
Nº 24, 1er semestre 2006.

"Chacareros Federados": la inembargabilidad de la historia federada*

KARINA BIDASECA**

"Lo que sí, Señor Presidente nadie nos puede quitar a nosotros los Federados, es el pasado. Nuestra historia, nuestro pasado es inembargable. El edificio de la calle Mitre, lo podrán rematar, vender... pero la historia de los federados, nadie nos va a poder sacar esa historia".

Voz de un congresal. 88° Congreso de FAA, Rosario, 2000.

1. Introducción

"Se abre una nueva etapa en la vida de la Federación Agraria Argentina (FAA) y del país, enmarcada por el continuismo en la política económica a pesar del cambio de Gobierno Nacional, se mantiene la desregulación, el endeudamiento externo, la convertibilidad, privatizaciones, etc. y la desaparición de miles de chacareros que según cifras oficiales y trabajos propios alcanzaría el 48% del total de los productores agropecuarios. En lo interno: el presidente de FAA, René Bonetto, asume en forma personal el cargo de director del Banco Nación Argentina, defiende la refinanciación de Machinea, y hoy ante la continuidad de estas políticas de concentración económica y hambruna no se le ha escuchado crítica alguna al gobierno que lo nombró en el cargo antes mencionado y **rompe con una tradición democrática institucional** de dis-

* Este artículo forma parte de mi Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. La misma se titula "Colonos insurgentes. Discursos heréticos y acciones colectivas por el derecho a la tierra. Argentina 1900-2000". Agradezco especialmente a los Chacareros Federados la recepción de la investigación. Asimismo, a la Dra. Carla Gras por las entrevistas cedidas, y al Lic. Pablo Barbetta por los comentarios realizados a este artículo.

** Investigadora del Grupo de Ecología Política, Comunidades y Derechos. Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

cutir las ideas, opiniones, en las asambleas, congresos, llevando a la justicia a quienes plantean lo **inmoral** de tal situación. Mientras tanto **se cierra un ciclo en la FAA**: signado por el quiebre económico de las Compañías de seguro FAAF, y Ahorro y Préstamo Federado, pérdida de nuestros edificios, nuestros campos federados, cierres de delegaciones. **Desastre económico y abandono del plan gremial, es la síntesis de este año"** (Documento de Chacareros Federados, 2000; como en todo el artículo, subrayado de la autora).

Este artículo reflexiona sobre la cuestión de la representación gremial y el vínculo representantes/representados a partir de la emergencia de una corriente interna opositora -que toma características de "facción"-, *Chacareros Federados,* en el seno de la Federación Agraria Argentina, en un contexto de profunda crisis económico-social, política, moral e institucional.

Comenzaré por describir el escenario argentino post-desregulación en el cual surgen nuevas formas de organización bajo la hipótesis que la crisis por la que atraviesa el gremio conformó uno de los procesos fundamentales cuyo desenlace es la *interrupción de una narrativa colectiva,* momento que se funda en el individualismo que erosiona la pertenencia comunitaria.

Dicho escenario, caracterizado por la incertidumbre y perplejidad, se funda en un nuevo modelo de acumulación que comienza a aplicarse en la década de 1970 y se consolida en los años de 1990 bajo la hegemonía del discurso neoliberal.

Avizorando un cambio de época, el tránsito de un capitalismo de tipo fordista, keynesiano al capitalismo neoliberal que se funda en la exclusión, condujo a una profunda transformación no sólo económica, productiva y tecnológica sino cultural, social y política. En las nuevas condiciones del capitalismo post industrial emergen las formas de resistencia de nuevo tipo, ineludibles de estudiar para comprender las sociedades contemporáneas y los vínculos que los sujetos recrean con las organizaciones que tradicionalmente representaron sus intereses y a partir de las cuales conformaron sus identidades colectivas, como es el caso de la Federación Agraria Argentina.

En este marco contemporáneo de notable crisis de representación política y gremial, analizaré la conformación de esta nueva corriente a la luz del 88° Congreso Anual de la FAA[1] del año 2000 para observar las tensiones y conflictos que irrumpieron en la escena, así como la

1. Elegí este Congreso por las características sintomáticas que posibilitan la comprensión del proceso de mayor deslegitimación que sufrió la FAA desde su creación en 1912, y porque evidentemente cierra un ciclo de la vida en la institución.

no necesariedad de crear un discurso herético[2] por parte del coro que se rebela.

2. El escenario de 1990: tendencias macroestructurales

En el sector agropecuario nacional la década de 1990 da cuenta de una paradoja: cosechas récord con crisis económica terminal para buena parte de los pequeños y medianos productores (Azcuy Ameghino, 2000: 192).

El nuevo régimen de acumulación que hegemoniza este proceso comenzó a imponerse desde 1976, cuando se deja de lado el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones. En este contexto aparece la clara hegemonía de los grandes grupos económicos que comenzará a expresarse con la liberalización financiera del período de la última dictadura militar (1976-1983) y que en la década de 1990 cobrará una dimensión mayor tras los procesos de privatizaciones y la desregulación de la actividad económica en su conjunto (Teubal y Rodríguez, 2001: 66).

Las últimas dos décadas del siglo XX se caracterizaron por la hegemonía del discurso neoliberal que, como dijimos, comenzó a circular con fuerza en el orden internacional a partir de los años setenta. Con el mismo fueron recuperadas las ideas neoclásicas del mercado que afirman que un mercado libre y sin trabas rinde una mayor producción y riqueza, argumento que se tornó eficaz para lograr reducir la acción de los gobiernos.

Estas políticas reconocen su origen en el conocido "Consenso de Washington", espacio generado por los funcionarios económicos de los EE.UU, del FMI y del Banco Mundial. El mismo implicó un conjunto de políticas de liberalización económicas que estipulaban restaurar la disciplina fiscal aumentando la eficiencia en la recaudación y disminuyendo el gasto público; reducir la presencia del Estado en la economía

2. Entiendo a la acción política como aquella que pretende introducir representaciones que transforman el orden social. Bourdieu (1985, 1997) refiere a los discursos dirigidos a la acción política que proponen nuevos significados capaces de ejercer un efecto político de desmentido del orden establecido, en términos de "heréticos". Opuestos a la ortodoxia, movimiento que intenta "detener, en cierto modo, el tiempo, la historia y vuelve a cerrar el abanico de los posibles" (Bourdieu, 1997: 208), el discurso herético a partir de una exposición preformativa a través de la construcción de una utopía, proyecto, plan, programa, al modificar esperanzas y expectativas, "tiende a abrir el porvenir". Para un desarrollo sobre la concepción de "discurso herético", véase Bidaseca, Karina *"Colonos insurgentes. Discursos heréticos y acción colectiva por el derecho a la tierra. Argentina, 1900-2000."* Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, 2005 (a). Copia fotostática.

promoviendo la privatización y la desregulación, y efectuar la liberación comercial.[3]

Todas estas transformaciones tornaron imperante la reformulación del papel del Estado, promoviéndose un Estado minimalista y no intervencionista, pensado como un instrumento del desarrollo del mercado y como guardián de los principios que garantizan el libre mercado.

La modernización de los procesos productivos en los años de 1990 coexiste con los efectos negativos de una profunda crisis económica, un profundo proceso de concentración de tierra, producción y capital que entre los registros de los dos últimos Censos Agropecuario expulsó del sector a casi una cuarta parte de las unidades productivas (21,7%).

El nuevo modelo basado en el Plan de Convertibilidad de 1991 abrió el camino hacia una serie de "reformas estructurales" (Teubal y Rodríguez, 2001).

Entre las transformaciones más importantes que Teubal y Rodríguez (2001) destacan para el sector agropecuario nacional se hallan: un extenso programa de privatizaciones; sustanciales desregulaciones; "flexibilización" del mercado laboral y una drástica apertura al exterior, no sólo en materia arancelaria y cambiaria, sino también en lo referido a la creación de una clima adecuado para las finanzas internacionales y el capital extranjero (pág. 66). Un factor clave que influyó sobre el sector fue el Decreto de Desregulación de 1991,[4] que eliminó los organismos que desde 1930 constituían el soporte institucional del sector, transformando al argentino en uno de los sectores agropecuarios más desregulados del mundo en "aras de lograr una mayor integración a la economía mundial" (Teubal y Rodríguez, 2001).

En efecto, la nueva política se orientó a disolver todos los organismos reguladores y fiscalizadores que habían dado sustento a una estruc-

3. Sus objetivos básicos fueron: lograr la estabilidad macroeconómica; la recuperación del crecimiento económico y la asignación eficiente de los recursos económicos. Sus orientaciones estratégicas: la maximización de la apertura externa y de las reglas del mercado al interior de las economías y la minimización del Estado, a partir de los siguientes instrumentos de políticas: el déficit fiscal; las prioridades del gasto público; la reforma fiscal; tasas de interés y tipo de cambio alto y competitivo; política comercial de liberalización (atenuar las barreras arancelarias y retenciones a exportaciones); fomento de la inversión extranjera; privatizaciones; desregulaciones y derechos de propiedad. Los desafíos presentados para los países latinoamericanos corresponden al diseño de una segunda generación de reformas, delineada para profundizar el consenso anterior. Sus objetivos fueron centrados en lograr la consolidación de la estabilidad macroeconómica y acelerar el crecimiento económico con estrategias tendientes a la re-regulación de las relaciones entre mercado interno y externo y de la dinámica del mercado mundial y el fortalecimiento del estado en las áreas política, institucional, técnico y administrativa. (Williamson, 1990, citado por Giarracca, Gras, Bidaseca y Mariotti, *Tucumanos y tucumanas: zafra, trabajo, migraciones e identidad,* Buenos Aires, Ed. La Colmena, 2000).

4. Decreto Presidencial Nº 2284 del año 1991.

tura agraria en la que el 75% de las explotaciones era menor a 200 hectáreas (véase Bidaseca, 2004). Según los autores citados, este conjunto de medidas adoptadas durante el gobierno de Menem "modificó sustancialmente las reglas de juego y la lógica de funcionamiento de la economía nacional, al tiempo que coadyuvó a consolidar un nuevo poder económico en la Argentina" (pág. 66).

La transformación del campo argentino en la última década se sustentó en la soja[5] y el paquete tecnológico que la acompañó, a costa de la ganadería y de otros cereales tradicionales (Teubal, Domínguez y Sabatino, 2005: 43). En efecto, la Argentina se ha convertido en el tercer exportador mundial de soja y en el proyecto de las grandes semilleras transnacionales en América del Sur (Giarracca y Teubal, 2005). Ello ha modificado la geografía agropecuaria nacional hacia el monocultivo de la soja, sustentado en un modelo definido por diferentes autores como "una agricultura sin agricultores" que además cuestiona la "soberanía alimentaria" nacional.

Algunas de las transformaciones de este modelo con relación al sector agroalimentario, se registró una vigorosa entrada del gran capital en las cadenas de alimentos y de fibras. Además se acentuó la presencia de la implantación de la gran empresa capitalista (Murmis, 1998), los "megaproductores" (Soros y Benetton, entre los más reconocidos). Asimismo, varios autores señalan un proceso de compra de tierras por grupo económicos extranjeros.[6] Otra característica de la década fue la expansión de emprendimientos formados por grupos de inversores, operados por técnicos agrarios y administrados por consultoras privadas, que

5. Para un análisis de este nuevo modelo véase Teubal y Rodríguez "Neoliberalismo y crisis agraria", en Giarracca y colaboradores *La protesta social en la Argentina. Transformaciones económicas y crisis social en el interior del país*, Buenos Aires, Ed. Alianza, 2001; Ameghino, Eduardo Azcuy "Las reformas económicas neoliberales y el sector agropecuario pampeana (1991-1999)", en *Ciclos*, Año X, Vol. X, Nº 20, 2º semestre, 2000; Cloquell, Silvia *et al* "Las unidades familiares del área agrícola del sur de Santa Fe en la década del noventa", en *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, Nº 19, segundo semestre, Buenos Aires, PIEA, 2003; Giarracca, Norma y Teubal, Miguel (coord.) *El campo argentino en la encrucijada. Estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad*, Buenos Aires, Ed. Alianza, 2005, entre otros.

6. La nueva presidencia de la Federación Agraria Argentina toma este concepto, lo incorpora a su programa y presenta un proyecto de ley fechado en 2002. Asimismo elabora un diagnóstico de la situación durante las dos últimas décadas del siglo XX. Así, el grupo italiano Benetton se convirtió en el terrateniente más grande de Argentina con la compra de más de 1 millón de hectáreas en la Patagonia, región en la que la también la familia Turner posee una gran superficie. El grupo CRESUD posee casi medio millón de hectáreas. Nettis Impianti de Italia, compró 418.000 hectáreas en la provincia de La Rioja, con un pueblo llamado Jagüe incluido. En Formosa y Salta, la empresa australiana LIAG compró 68.000 has y el grupo italiano Radici compró 40.000 has con riego en San Luis. En febrero de 2002, un empresario malayo compró 250.000 has en Mendoza y la empresa Pérez Companc vendió 765.000 has a la Halderman Farm (EE.UU). El grupo chileno ha comprado 240.000 has, que significa la "extranjerización del 10% del total de la tierra de la provincia de Misiones" (91º Congreso de la FAA, 2003). Asimismo han operado los *pools* de siembra y Fondos Comunes de Inversión Agrícola con capitales extranjeros.

toman tierras de terceros en gran escala de producción (los llamados Fondos de Inversión Agrícola o pooles de siembra) (p. 215).

El reciente trabajo de Teubal, Domínguez y Sabatino (2005) en base a un estudio de los censos agropecuarios a partir del año 1947 muestra que, a lo largo de veintiocho años (CNA 1960 al CNA 1988) la disminución anual de explotaciones agropecuarias es de 2.814 mientras que, si se toman los catorce años que transcurren entre el CNA 1988 y el CA 2002, se observa que desaparecen 5.785 explotaciones por año (2005: 61). El estudio muestra también el peso relativo de cada estrato en la composición de la estructura agraria argentina: para 1947 las pequeñas explotaciones componían el 79,9% del total, las medianas el 14,3% y las grandes el 5,8%. Las pequeñas explotaciones reducen su participación al 74,5% primero, para llegar al 69,5% de participación en el CNA 2002; las medianas aumentan su participación de 18,2% en 1988 a 20,7% en 2002 y las grandes que en 1988 llegaron al 7,3%, alcanzan al 9,2% en 2002.

Este modelo de "desarticulación de la agricultura familiar" (Teubal, Domínguez y Sabatino, 2005) se vincula con la crisis de endeudamiento bancario que experimentaron la/os colona/os y chacarera/os desde fines de los años setenta y principios de los ochenta y que se acentuó en la década de 1990 cuando entre 1991- 1999 el endeudamiento del sector agropecuario aumentó al 10% anual, como expresan Reca y Parellada (2001) a un ritmo mucho mayor que el del crecimiento de la producción. La condición de propietarios de la tierra de estos sujetos agrarios -capital que podían ofrecer como garantía hipotecaria- y de escaso capital operativo -razón por la que debían recurrir al crédito bancario para financiarse-, al no poder introducir tecnología vieron disminuidas sus tasas de ganancia y, en muchos casos, abandonaron la producción. Este factor ha actuado como impulsor del éxodo rural.

El proceso descrito ha reflejado, tanto en las economías pampeana como las regionales, un "sesgo netamente 'anti' mediana y pequeña explotación agropecuarias en las políticas gubernamentales (Teubal, Domínguez y Sabatino, 2005: 66). La responsabilidad política que le cupo a la acción del gremio por omisión es un elemento fundamental (aunque de ningún modo suficiente) para comprender la emergencia de las nuevas formas de resistencia de la/os colona/os en esta década y en este escenario.

3. De cómo nace Chacareros Federados

"Mi hermano (Mariano Echaguibel) fallece en el año 94 y Volando se va en el 96. Cuando se va Volando, las dos posiciones encontradas

eran mi hermano y Bonetto. En la Federación Agraria como en toda entidad hay una lucha interna bastante importante. Cuando Mariano fallece se crea en la zona centro sur de Santa Fe una línea interna. Fue un Congreso en Rosario, bastante áspero. (...) Me acuerdo que nos panfletearon todo el Congreso. Pero no nos equivocamos." (Entrevista a un ex dirigente de Chacareros Federados, 2003).

Chacareros Federados nace a mediados de la década de 1990 en el seno de la Federación Agraria Argentina, como corriente opositora.

Particularmente, la presidencia de Don Humberto Volando (1971-1996) estuvo atravesada por ciertos acontecimientos significativos, pudiendo identificar fundamentalmente el surgimiento de las Ligas Agrarias, la dictadura militar de 1976 a 1983 y el retorno a la vida democrática.

En los años posteriores a 1983 las acciones colectivas emprendidas por los actores rurales permanecerán latentes. Aún cuando los actores rescatan de su memoria el primer "Tractorazo" de principios de los 80 como significativo en la nueva lucha de *"los federados"*, la discusión que atraviesa esa década será la de priorizar la conformación de cooperativas por sobre la lucha gremial, que se hace explícita en la profundización de alianzas coyunturales de la FAA con las restantes corporaciones rurales, las más tradicionales del sector.[7] Tal direccionalidad imprimada por el Consejo Directivo de la FAA, resuena entre algunos de los chacareros que optan por la *refundación* de la FAA:

"Nosotros decimos con claridad No con la Sociedad Rural Argentina. Eso es una cuestión que es central. Ahí es cuando se marcó la línea divisoria entre Chacareros Federados, cuando en determinado momento se puso en discusión en la FAA, se hablaba de las cuatro entidades y que las cuatro entidades gestionaban juntas, nosotros decíamos que era incompatible. **No podían estar los pequeños productores con los grandes latifundistas**, que son precisamente ellos quienes están corriendo a la gente de los campos." (Entrevista a dirigentes de Chacareros Federados, 2000).

Durante la mitad de la década de 1990, en el segundo período menemista, se plasman *dos* discursos originales, en el mismo territorio que hegemonizó el desarrollo del capitalismo agrario. De acuerdo con Foucault, el discurso es un elemento en un dispositivo estratégico de relacio-

7. Ellas son: Sociedad Rural Argentina (SRA), Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), y Confederación Intercooperativa Agropecuaria Limitada (CONINAGRO). Al respecto, Lattuada (1990) señala la combinación de estrategias utilizadas por las corporaciones, negociación y confrontación, así como eventuales alianzas estratégicas intersectoriales. Esta situación ambivalente fue visible en el gobierno de Alfonsín en 1985-1986, mientras SRA y CRA lideraban la confrontación con el gobierno, FAA y CONINAGRO continuaban las negociaciones por los canales institucionales.

nes de poder que surge en "contra de", "a favor de" o "en respuesta a", y cobra sentido en la trama histórica pues surge en ese contexto, es parte de él y colabora con su creación.

Identificamos a lo largo de la década un importante vacío de representación de la Federación, cuyo síntoma adquirió visibilidad ante el intento de *torcer* la tradición. En efecto, en la discusión sobre transformar al gremio en una entidad civil nace *Chacareros Federados*, "en contra de" y "en respuesta a", como discurso opositor y "al interior de" la FAA. (Otro nuevo discurso se instala con el *"Movimiento de Mujeres Agropecuarias en Lucha"*, pero con características heréticas).[8]

Chacareros Federados surge pues, durante el último tramo presidencial de Humberto Volando, en el contexto de una huelga de ocho días en el año 1994 donde se manifiestan las primeras expresiones de protesta y piquetes contra las medidas económicas del gobierno que se intensifican en el sur de la provincia de Santa Fe.

Según señalan sus dirigentes, en el año 1996 se sintetizan las corrientes más combativas de FAA. Los antecedentes históricos de *Chacareros Federados* remiten a dos vertientes: una conformada por *Unidad Federada*, agrupación con opiniones y proyectos electorales propios, y otra corriente liderada por el secretario gremial de FAA, Mariano Echaguibel, con altas probabilidades de convertirse en el nuevo presidente de la FAA que reemplazaría a Volando. La muerte repentina de este recordado líder carismático en 1994, dejaría un vacío entre la/os chacarera/os que sería llenado por la asunción de René Bonetto, su férreo opositor.

Echaguibel pertenecía a una de las filiales de *Chacareros Federados* –Maciel– y lideraba la corriente que dentro de la FAA proponía "...volver a las bases. Planteaba que la FAA corrida por la coyuntura, venía planteando cuestiones de precios e impositiva y se estaba alejando un poco la cuestión fundacional de la FAA, particularmente el tema de la tierra. Entonces cuando fallece Mariano Echaguibel, el que proponía y exigía poner en alto las banderas el programa de la FAA... dos años más sigue Volando y luego viene Bonetto" (Entrevista a dirigente de Chacareros Federados, julio de 2004).

Los dirigentes de *Chacareros Federados* recuerdan el discurso oficialista centrado en la necesidad de *"aggiornar"* a la FAA:

"Había que abandonar el discurso confrontativo contra el modelo económico, contra la política de Cavallo y que había que *aggiornarse:* o sea, que había que adecuar al productor de acuerdo a la estructura eco-

8. Aunque presentan lógicas disímiles en cuanto a la organización autonómica, con características de "facción" una y "movimentista" la otra, ambos coinciden en su programa y durante todos estos años desarrollaron acciones conjuntas de resistencia al neoliberalismo.

nómica del momento: que la producción era de escala, que había que apostar a la tecnificación del productor agropecuario, por lo tanto la FAA tenía que acomodarse a esos nuevos tiempo y prestar... y **tendría que dejar de ser una cuestión únicamente gremial para convertirse en una entidad civil**, que si bien mantenga el costado gremial, pero preste asesoramiento de carácter técnico, empresarial, etc., etc. Entonces ahí es cuando aparece el Chacarero Federado, cuando la muerte de Mariano Echaguibel deja un vacío importante en la FAA" (Entrevista a dirigente, 2004).

Según un informante calificado, en la Convención de Córdoba en la cual se reprograma la FAA, la política de Bonetto era abandonar la vieja estructura gremial de la FAA para sellar una confederación. Ello generó oposición en *Chacareros*, pues para ellos implicaba sectorializar los reclamos por zonas y restar fuerzas al planteo de las reivindicaciones gremiales. Por otro lado, otra de las estrategias postuladas, que consistía en la unificación de acciones con las corporaciones agrarias, implicaba en la visión de *Chacareros* sellar su unión con el "enemigo histórico" de la Federación. Era imposible establecer para *Chacareros* algún tipo de alianza con la SRA porque son intereses económicos completamente diferentes que representan a otro tipo de productor y de concretarse, la FAA, como otras veces en la historia agraria, sería un instrumento utilizado por la SRA para imponer su programa.

En este sentido, *Chacareros* plantea que la alianza de la FAA debe ser con otras organizaciones que históricamente han sido subestimadas por la política excluyente que ha propiciado la Federación al erigirse como portavoz de *todos* los pequeños y medianos agricultores (aún de los no asociados) y no respetar la forma de pensar y actuar de otros agricultores y/o movimientos.

Entre las particularidades que caracterizan a *Chacareros* encontramos, la presencia de *jóvenes*, su estrecha relación con el cooperativismo de Agricultores Federados Argentinos (A.F.A),[9] la *territorialidad* y el *repertorio de la acción*. En efecto, está conformado por 25 filiales, 13 centros juveniles y 20 cooperativas. Su peso se concentra principalmente en el distrito número seis de la FAA, el más numeroso por cierto, que aporta el 30% de las cuotas sociales de FAA y, llamativamente, es el territorio más "rebelde" de la provincia desde la expresión del Grito de Alcorta, a tal punto que allí se remonta su historia y su origen.

9. A.F.A, es una organización cooperativa de 1° grado de productores creada por la FAA en 1932, considerada la más grande de América Latina por sus cuentas corrientes activas que se estiman en 9.000. constituye el sostén económico más importante de la FAA (Entrevista a dirigentes de Chacareros Federados, 2005).

"En los momentos de paros, movilizaciones y cortes de rutas, es el que más aportaba, digamos, que el protagonismo gremial era mucho más fuerte que en el resto de la zona. Históricamente fue así, porque nuclea todo lo que fue... Si uno recorre por ejemplo todas las filiales que participaron en lo que fue Alcorta, Bigand, Abedul, Los Quirquinchos, Máximo Paz, Arteaga, muchas de esas filiales, la mayoría forman Chacareros Federados" (entrevista a dirigente de Chacareros Federados, 2004).

No obstante la centralidad de esta región, el programa de *Chacareros Federados* se ha ido extendiendo a otras provincias: especialmente en el Chaco, Entre Ríos y sur de la provincia de Buenos Aires.

Respecto del repertorio de acciones privilegiado por *Chacareros Federados*, es el corte de ruta, definido por los actores como la "nueva forma de lucha":

"Las viejas luchas eran las huelgas, el no trabajo, y las marchas, la nueva es con el tractor y la maquinaria agrícola instalados en nuestras rutas, los tractores arriba de la ruta y los fierros, arriba de la ruta." (Entrevista a dirigente de Chacareros Federados, 2005).

Esta estética de la acción fue objeto de confrontación con el Consejo Directivo de la FAA durante los últimos años de la presidencia de Bonetto, en cuyo discurso las conquistas se alcanzaban con el mecanismo del *lobby* en detrimento de la lucha gremial.

Otra de las particularidades es el *tipo* de oposición que ensaya: a pesar de contar con el apoyo económico y la estructura de A.F.A, no se propone autonomizarse de la FAA, sino *"recuperarla desde adentro"*, volver a los orígenes programáticos, al mito fundante: la *democratización de la tierra.* Tema considerado *"tabú porque las clases dominantes imponen una cultura sobre la cuestión de la propiedad, o sea que la propiedad no se investiga si es legítima o ilegítima, se la plantea como que es inviolable... como las tablas de Moisés que son la verdad revelada y no se pueden tocar..."* (Entrevista a dirigente de Chacareros Federados, 2005).

Chacareros Federados postula el sustento histórico de la FAA, la "reforma agraria integral y con sentido nacional" y la identificación del enemigo histórico de los colonos y chacareros, que es, a su entender, la oligarquía terrateniente y el latifundio como forma de explotación hegemónica:

"Nosotros básicamente rescatamos el estatuto número 5 de la FAA que marca con claridad donde está uno de los enemigos del país que es el latifundio como forma de explotación. Después buscale la vertiente que vos quieras, latifundio capitalista, rentístico o latifundio feudal pero sigue siendo el eje de la concentración económica en el campo y las consecuencias, el atraso que sufre el país, éste es un nudo central (...) Al romper la estructura latifundiaria creemos en la propiedad

privada en función social." (Entrevista a dirigente de Chacareros Federados, 2005).

En su discurso, la definición del antagonista se remonta a la historia de la conformación de las clases dominantes argentinas y sus vinculaciones con Inglaterra:

"En principio, la oligarquía terrateniente tendió sus lazos con Inglaterra, con los capitales estadounidenses, siempre en disputa y colisión, nunca monolíticamente trazados. Y hoy también en Argentina está en disputa quién se queda con las herramientas de soberanía del país: es petróleo, es tierra, es energía, es comunicaciones, es la flota mercante, es la plataforma continental que está la mayor reserva itícola del mundo, son los yacimientos de oro, es la energía atómica, entonces, esos grupos que son grupos de poder están vinculados siempre a grupos extranjeros que ven en Argentina con qué se van a quedar. Entonces nosotros partimos de una concepción de que no existe un único **imperialismo** que fija sus garras en Argentina sino que es un mundo multipolar y que tiene su expresión en las luchas políticas internas, de los partidos, acá nosotros no queremos quedar pegados a ninguna de ellas." (Entrevista a dirigente de Chacareros Federados, 2005).

De este modo, Chacareros Federados elaboran su propuesta programática, planteando la necesidad de *democratizar al gremio* a partir de una *"UNIDAD PÚBLICA PROGRAMÁTICA Y EQUITATIVA de todos los federados"*:

"Se había generado 25 años de presidencia como es Humberto Volando, 25 años estuvo, la cual las decisiones se tomaban como hoy acá, en este Congreso: se faculta todo al consejo directivo, todo al consejo directivo. Y las bases determinan apoyando a ese consejo directivo, no discutiendo, hablando a ver lo que hacemos. Vos fijate la memoria y balance (...) tiene una tapa que hay 8 fotos, en las 8 fotos está el presidente. O sea que es todo cuestión de gestión de una persona y no de un conjunto de gente, de filiales. Tenemos que romper con esto que es monolítico" (Entrevista a dirigente, 2000).

La crisis moral y ética de sus representantes se convierte en objeto de disputa por la *"inembargabilidad de la historia federada"*:

"Públicas deben ser las causas internas y externas que llevaron al quebranto de las entidades de previsión. Las causas externas ya las conocemos y son consecuencia del modelo que por otra parte sufrieron todas las instituciones de este País. Lo que desconocemos es el manejo interno que se mantuvo oculto durante años mientras se perdían cifras millonarias, no se informaba absolutamente nada al Consejo Directivo Central y mucho menos a los socios y dirigentes de base, hasta que ocurrió la de-

bacle. (...) NO ES ETICO NI MORAL que habiendo ocupado cargos prominentes y haber asistido al quiebre de las entidades, se pretenda ocupar argos actuales (...) No podremos abordar la reconstrucción de la entidad sin transparencia, de otra manera nos convertiríamos en CÓMPLICES de un proceso oscuro y sospechado. Decimos que el enemigo está en el modelo económico, por lo tanto requiere una repuesta firme y contundente de oposición, no es con críticas superficiales e inconducentes como vamos a dar vuelta esta situación. Es por esto que proponemos:

a) El no pago a la ilegítima deuda externa;
b) Refinanciación a 20 años, con 5 años de gracia. Recálculo de pasivos;
c) Formación de un fondo anti-crisis con aporte del tesoro nacional para la implementación de precios mínimos sostén obligatorios y en origen;
d) Regulación del USO Y TENENCIA DE LA TIERRA EN FUNCIÓN SOCIAL para terminar con el proceso de extranjerización y concentración de la tierra (mayúsculas en el original).[10]

La forma adoptada por *Chacareros* para "recuperar" la Federación se apoya en el mecanismo electoral. Desde su nacimiento presentaron listas opositoras y ganaron candidatos al Congreso del distrito 6. Para comprender este proceso es preciso conocer que la modalidad electoral de la FAA no es una elección abierta, sino que se eligen delegados por cada filial y ellos van a una "comarcal" donde se elige un candidato y ese candidato va al Congreso. También es interesante la referencia del dirigente de Chacareros al comienzo, respecto de las redes clientelares que se tejen en el seno de la institución.

"No es fácil ser oposición si te manejan todo el aparato, vienen filiales que sabés que no existen, que mandan un cheque... que tienen un manejo interno...porque nosotros sabíamos de filiales y centros juveniles que existen en el nombre pero no tienen participación y contra eso, ¿cómo luchas?, y todo eso produce mucho desgaste." (Entrevista a Chacarero Federado, 2000).

En un documento *Chacareros* argumenta de este modo la confección de la lista e intenta seducir al productor/a que no se siente representado/a por la conducción de la FAA:

"Que se respete igualitariamente la representatividad de cada zona. Chacareros Federados y otros compañeros de otras zonas y entidades procuramos la unidad, pero no recibimos contestación sobre estas

10. Estas propuestas coinciden con las postuladas por el Movimiento de Mujeres en Lucha.

propuestas por parte del oficialismo (Buzzi-Bonetto). Para romper con el continuismo de los dueños del padrón y ofrecer al conjunto de los Federados una lista de compañeros no comprometidos con viejos vicios y ocultamientos les pedimos que voten a 'Chacareros Federados'".

4. La crisis del lazo social y de la moral: la historia de tres generaciones

"En Argentina que existiesen 100.000 colonos llevó 40 años, o sea de la década del '30 al '70, básicamente con la ley nº 13.246, algunos instrumentos de colonización... y del '88 al 2002 ya habían desaparecido muchos más..." (Entrevista a dirigente Chacareros Federados, 2005).

En el mundo rural, el Banco de la Nación Argentina, creado hacia fines del siglo XIX, es identificado –nostálgicamente– como el organismo que había favorecido el ascenso social de los hijos de aquellos inmigrantes que lucharon en 1912 a través de las políticas de fomento a la actividad agropecuaria. Paradójicamente, en la década del "Anti-Grito" (tal como definiera la FAA en el balance del año 2002 a la década de 1990) se transformaba en el gran acreedor y ejecutor del patrimonio de la tercera generación de los colonos y corrían sospechas que sería objeto de privatización.

Por otro lado, *"La querida Federación"*, con la cual los agricultores mantienen fundamentalmente vínculos afectivos, también conmocionaba a la "familia agropecuaria" con su extrema cercanía al poder. Durante el gobierno de la Alianza,[11] su presidente, Bonetto, fue elegido, para ocupar un cargo en el Directorio del Banco de la Nación, el mismo que hipotecaba las tierras y bienes de los productores. Un dato interesante es que su aceptación al cargo fue promovida a través de un rápido proceso de consulta con el Consejo Directivo de la FAA, sin la aprobación de las bases.[12]

Todo parecía disolverse en un mar de torbellinos. Los productores experimentaban situaciones desconocidas "debiendo dotar de significación a una situación para la que no encuentran respuesta ni en las 'reservas de experiencias comunes' de la sociedad ni de las familias (Kessler, 2000).

Las/os chacareras/os recuerdan esos tiempos de incertidumbre y desasosiego en los que caían los precios de las cosechas; las tasas de in-

11. La Alianza triunfó en los comicios electorales de 1999 a partir de la unión de los partidos Radical y el Frente del País Solidario (FREPASO), siendo su Presidente Fernando De la Rúa (1999-2001), cuyo gobierno culminó abruptamente con el acontecimiento del 19 y 20 de diciembre de 2001.

12. Lattuada (1990) en su estudio sobre las corporaciones agropecuarias y el Congreso Nacional, destaca la estrategia de todas ellas, incluida la FAA, de ubicar a sus dirigentes en el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, también en los gobiernos de facto.

terés se elevaban y comenzaba un proceso espiralado de endeudamiento usurario por los créditos contraídos con los bancos Nación, Provincia y bancas privadas que los agricultores no podían afrontar. Y así irrumpió la ley, llevando a cabo los primeros remates de campos –unos silenciados y otros resistidos-, instrumentos de trabajo y bienes que conformaban el patrimonio familiar de tres generaciones.

A ello se sumaba el profundo malestar con la conducción de la FAA cuya acción era la omisión ante la *"desaparición"* de los productores, el despoblamiento de los pueblos, la corrupción de la dirigencia y la crisis moral que ahogaba a la histórica Federación:

"...hay impunidades que.., como lo hay a nivel político nacional. **Y muchos de los dirigentes que hoy están en la Federación Agraria son muchos de los que ganaron.** La gente que está es siempre la misma. Nunca sacan los pies del plato. Inclusive han vaciado la entidad, el que lo ve de afuera no, pero el que medianamente participaba y sabe como es la cosa... Federación Agraria tenía seguro y se fundió. Perdieron el edificio central y de eso no hay responsables. Yo sostengo que la peor crisis de este país no es la económica sino la **moral.** Yo he participado y me di cuenta que no se diferencia de lo que es el nivel político ni sindicalista. (...) Y la **Federación Agraria es un trampolín político.** Lo usó Bonetto, lo usó Volando. Lo que hizo Bonetto cuando se candidateó a vicegobernador en Santa Fe por el radicalismo. Perdió las elecciones y todavía no se sabía como había salido, cuando ya estaba de vuelta en Federación Agraria." (Entrevista a dirigente de Chacareros Federados, 2003).

La situación anómica, como síntoma de fin de siglo, se apoderaba de los *sujetos sujetados* que, imposibilitados de ensayar algún tipo de acción, se recluían en el ámbito privado y solitario de la chacra. La respuesta de muchos de los agricultores varones fue el *suicidio*, síntoma que marca profundas crisis epocales, cambios culturales, y el *silencio*. *"Se fundían en silencio..."*, hasta que ese silencio fue interrumpido por los *gritos* de las mujeres que, en estado de *des*esperanza y conmoción, salieron al espacio público y se organizaron creando el *Movimiento de Mujeres Agropecuarias en Lucha.*

"Tenemos 14 millones de hectáreas hipotecadas, el 48% de productores que han desaparecido, tengo dos amigos que se han suicidado y otros tanto que son muertos en vida. Y Ud. Sr. Presidente me habla de los tiempos políticos y de los tiempos que hay que darles a los políticos- ...Muchos compañeros se quedaron sentados esperando que los que los representaban, los salvasen, sentados desde allí vieron pasar su propio entierro", fue la voz de un Congresal en la polifonía del último Congreso que inauguraba Bonetto, quien honraba la muerte.

El concepto de lazo social tomado de Durkheim, es actualizado a partir de las interpretaciones de los teóricos contemporáneos que definen la situación presente en términos de "desinstitucionalización", "destradicionalización" e "individualización" (Beck, 1996; Giddens, 1995; Dubet y Martuccelli, 2000; Bauman, 2002).

La violencia simbólica de la contemporaneidad, leída a la luz del concepto de *"desapariciones económicas"* –con el cual los agricultores resignificaban la ominosidad de los años de la dictadura-, ha irrumpido en la escena bajo un nuevo ropaje. Por aquellos momentos (¿casualmente?) no se disponían de estadísticas oficiales que nos ofrecieran una lectura de la realidad (el último Censo Nacional Agropecuario estaba ya a punto de perecer, era de 1988), sino de los venideros esfuerzos que los investigadores rurales pusieron para aportar desde sus trabajos una cuota de realismo a un proceso dramático. Hubo que esperar al año 2002 para confirmar la trágica proyección que el ex Subsecretario de Política Agropecuaria de la Nación, Jorge Ingaramo, inscribiera para la historia de la/os agricultores: "En la Argentina 200.000 pequeños y medianos productores deben desaparecer porque sus explotaciones son consideradas inviables" (Revista del Movimiento de Mujeres en Lucha, Nº 3, 1998). De hecho, el Censo Nacional Agropecuario del año 2002 confirma que "desaparecieron" 103.405 productores agropecuarios y un 21,7% de las pequeñas y medianas explotaciones agropecuarias (CNA, 2002). Lo que aún no sabemos es cuántos agricultores murieron y cuántos han sufrido enfermedades vinculadas a este dramático proceso (difícil búsqueda en la que estamos actualmente empeñados).

"Hay 5.000 explotaciones desaparecidas, nosotros decimos que hay más... hay heridos, muertos, mutilados, desaparecidos...tipos que vendieron...vos lo ves acá, quién te habla vendió un pedazo, otro vecino otro tanto... lo poquito que tenía...lo que conquistaron en tres generaciones... el predominio financiero arrasó con todo..." (Entrevista a dirigente de Chacareros Federados, 2005).

5. La rebelión del coro en el borde del siglo. El 88° Congreso de la Federación Agraria Argentina

"El Congreso fue en un teatro. Y yo tenía la sensación de que se estaba representando una obra teatral pero donde la acción no sólo pasaba en el escenario sino también en las butacas. (Yo estaba arriba y miraba como desde afuera). Y la obra como una tragedia griega. El coro como representación de la "conciencia" o del pueblo y los actores principa-

les desatan/desataron la tragedia aún a pesar del coro. La lógica del Congreso creo que marca más que una crisis de representación. Marca un choque de lógicas políticas, pone en cuestión al propio discurso como situación ilocucional".[13]

El 28 de septiembre de 2000 se llevó a cabo el Congreso anual de la FAA en la ciudad de Rosario. Sería el último discurso inaugural de Bonetto de los Congresos de FAA.

El Congreso se desarrolló durante dos días en un Teatro de la ciudad. El primer día fue el acto de apertura que, como dicta la tradición, comienza con el discurso de su presidente, acompañado por distintas figuras del ámbito político nacional y provincial, algunos de las cuales fueron oradores. Asistieron al mismo el vicegobernador de la provincia de Santa Fe en ejercicio del poder ejecutivo provincial, el gobernador de Chaco, Ángel Rozas; el secretario de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, Berhongaray, el director del Banco de la Nación Argentina, Christian Colombo, diputados nacionales, ministros provinciales, dirigentes de las delegaciones regionales, la juventud agraria y las Mujeres Federadas,[14] que en la orden del presentador, (casualmente?) fueron nombradas al final de la lista.

Los discursos fueron emitidos durante la mañana. Por la tarde y durante el segundo día se desarrolló la Sesión Plenaria y al final de la misma se llevó a cabo la votación presidencial que otorgó el cargo al actual Presidente Eduardo Buzzi, representante del oficialismo.

Luego del discurso de Bonetto, en la lista de oradores siguió el presidente del Banco de la Nación quien, luego de agradecer públicamente la invitación, expresó:

"Quiero manifestar el alto honor que significa para el presidente del BNA, dirigirse a este Congreso como también **manifestar su sorpresa** de poder dirigirme hoy a Uds. (...)Ya en el siglo pasado (...) creado a partir del convencimiento que era el banco destinado a financiar a la producción y más allá de los problemas vitales de la época y más allá de los desaguisados cometidos por el gobierno (...) **en ese marco de políticas que nosotros protegimos al pueblo argentino** (...)se están dando durante nuestra administración tres ejes: en primer lugar, un problema institucional; en segundo lugar, un problema de endeudamiento y en tercer lugar, un problema de reconversión productiva. Y estamos para encarar el problema institucional de un banco que estaba al borde de la privatización (...) Queremos proponerle al Congreso una ley que fue votada por unanimidad en la cual se ratificaba en primer lugar que el BNA no iba a

13. Impresiones del Lic. Pablo Barbetta sobre el Congreso.
14. Se trata de la rama femenina de la FAA creada durante la presidencia de Bonetto.

ser privatizado; en segundo lugar que el BNA debía volver a sus orígenes, subsidiar a las pequeñas y medianas empresas (...) **No hay Banco Nación si no hay productores.**"

Los siguientes oradores fueron el gobernador del Chaco, en representación del gobierno, y el Secretario de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, quien fuera interpelado en varias ocasiones por el coro por el impuesto al combustible y por el problema de las hipotecas.

Por la tarde se desarrolló la *Sesión Plenaria.* Luego de mencionar la cantidad de filiales presentes (273) y la cantidad de delegados con derecho a voto (278) y observar las faltas al Estatuto (tener completas las credenciales y excluir del voto a aquellas filiales que no tengan el mínimo de cuotas pagas), se presenta la memoria y balance del año 1999. A posteriori, el presidente cede la palabra a los congresales.

Antes de comenzar con la descripción del Congreso, quiero enunciar los cuatro ejes en torno a los cuales giró la sesión. En primer lugar, la discusión sobre la legitimidad de la aceptación por parte del Presidente Bonetto al cargo público ofrecido por el gobierno de la Alianza de ocupar un cargo en el Directorio del Banco de la Nación; en segundo lugar, el pedido de votación impulsado por los *Chacareros Federados* para organizar un paro agrario ante la inacción gremial de FAA en el espacio público desde la asunción del nuevo gobierno; en tercer lugar, el proceso de endeudamiento de los agricultores y en cuarto lugar, la crisis económica y moral que ceñía a la institución.

El primer congresal en pedir la palabra, un delegado por Tandil (Buenos Aires), cuestionó duramente la decisión de Bonetto de ocupar el cargo público en el Banco de la Nación:

"En mis comienzos en FAA se me enseñó que los jóvenes agrarios debíamos capacitarnos para integrar las más altas esferas de FAA (...) y que era muy importante evaluar y discernir si teníamos algún ofrecimiento a un cargo público para poder trabajar desde adentro y combinado con la acción gremial desde afuera para poder hacer un trabajo más efectivo en la defensa del productor agropecuario. Pero yo creo, analizando (...) cuando yo me entero de la posibilidad de que Ud. ingrese al directorio del BNA, yo dije: Fantástico!, acá se siguen dando los pasos correspondientes para hacer ese trabajo desde adentro y desde afuera. Pero (...) considero que hubo un error estratégico al no estar visible la cara de la entidad que enarboló la bandera de la FAA en todas las protestas agropecuarias hasta el 10 de diciembre de 1999. En un momento determinado **perdimos protagonismo a nivel nacional y más aún a nivel de la prensa** (...) el error es no haberle dado letra al secretario gremial para que siga con la acción (...) Entonces ya que la ciuda-

danía está descreída de a clase política (...) ¿qué nos va a pasar si nuestros productores no creen en nuestra entidad? (...) Yo creo que de 9 fotos que hay acá, 8 son de protestas antes del 10 de diciembre de 1999 y hay una que demuestra la situación actual: **FAA con el gobierno nacional** (aplausos)."

La respuesta de Bonetto fue categórica al respecto:

"La FAA no pudo, no lo hizo con este gobierno, no lo hizo con el gobierno de Menem, no lo hizo con el gobierno de Alfonsín salir a acciones gremiales de la misma intensidad que le hicimos a un gobierno que se estaba yendo con diez años de gestión (...) Si no hemos salido a acciones gremiales es porque la estrategia era esa y porque en el Consejo Directivo Central así se ha resuelto."

Otra intervención insiste sobre la aceptación del cargo, sobre el conocimiento que tenía su presidente sobre la opinión de los federados y a quienes este desoyó:

"Nos parecía totalmente incompatible, **nos parecía que no era correcto que nuestro presidente sea director del BN**. Lamentablemente esa votación la perdimos" (delegado del Consejo Directivo Central).

Ligado con ello, se discute la acción de la FAA por omisión respecto de los remates de las chacras de sus representados:

"Se dice que el Banco Nación no ejecuta, no hace nada (...) Yo, un simple productor, llevo más de 30 remates que vamos parando, 30 remates Sr. Bonetto! La gente nos llama desesperados y, ¿quiénes somos nosotros para ir a para un remate? (...) Entonces, yo me pregunto: ¿hasta cuando vamos a seguir esperando? **Los tiempos de los políticos son distintos a nuestros tiempos.** Entonces yo me pregunto, si son los dirigentes, son los dirigentes realmente de base, por ahí somos los dirigentes que tenemos un pedazo de tierra y vivimos de otra cosa, y si vivimos de otra cosa a lo mejor no sentimos las mismas angustias que las que puede sentir ese productor..."

Otra intervención, la del delegado de la filial de Guaminí hace referencia a los remates que deben afrontar los agricultores de su distrito:

"En nuestro distrito que cuenta con 822 productores, el BNA y el Banco Provincia han iniciado juicio a aproximadamente 300 productores que con su grupo familiar llega a 1.200 personas, el 10% de la población del distrito, lo que habla de un porcentaje de casi un 40% (...) El promedio de la deuda en nuestra zona involucra el 30% del capital del productor (...) **es una mentira la refinanciación del BNA que no nos sirve para nada.** Yo creo que lo que hacen los bancos con todo el interés son los juicios para quedarse con los campos ¿Quién puede creer que alguien que viene a dar una solución, por el otro lado no va a hacer un juicio? **Des-**

pués de que durante meses tenemos la certeza que no tenemos salida y que nos quieren sacar los campos, venimos a escuchar acá que hay que dar tiempos políticos! Yo digo si hay que dar tiempos, ¿por qué los tiempos nos los da el gobierno y por qué nos hace juicios? ¡¡¡Qué nos de tiempo el gobierno a nosotros!!!! (Aplausos)."

La crisis económica de la FAA, fue objeto de críticas por parte de un congresal quien, en una revisión de la historia federada, rememoraba el difícil momento que vivió la FAA cuando en 1933 perdiera su edificio:[15]

"Volvemos a perder el edificio pero por una circunstancia más grave, que en un momento malo perdió la este último año fuimos complacientes FAA era por una causa justa. (...) El cooperativismo agrario está viviendo una de las crisis más terroríficas y la FAA, ¿qué carajo (sic) hizo? ¿Qué hizo en estos últimos once años? Pero sobre todo (...) Este **Consejo Directivo que no convoca a plenarios, no convoca a congresos extraordinarios, que no habla con la gente.** Yo mociono a los señores delegados que votemos un paro".

La apelación al paro agrario promovida por el coro –los miembros de *Chacareros Federados*- fue apoyada por muchos de los congresales. Entre ellos un delegado de Maciel expresó:

"Esta filial que ha sido focalizada tal vez con justa razón el corazón de la oposición (...) Somos oposición con programa y proyecto y le hemos aportado a FA ya en el año '96, 18 tractores en el centro de Rosario que le dieron marco al acto de defensa del BNA. Es esta filial la primera que ha puesto los tractores en Plaza De Mayo, que ha cortado por primera vez en la historia una ruta del MERCOSUR como es la autopista Rosario-Santa Fe y ha cortado la 11, no para Chacareros, para los productores es en función de esto que proponemos que se vote quiénes queremos ir al paro y quiénes no" (aplausos).

El problema de la representatividad y de la aplicación del Estatuto también fue cuestionado a partir de otra de las intervenciones:

"Lo que realmente me preocupa es que cada vez somos menos socios, cada vez más somos menos representativos (...) Yo creo que esta entidad es esencialmente democrática porque acá a nadie se nos quita la posibilidad de hablar (...) hay una antípoda del Estatuto que dice que aquel que cobra, que es funcionario por un año no pude votar. Si hay muchos hombres que hacen figurar a sus mujeres como secretarias de la filial y vienen a los congresos a representar a la entidad y acá durante años era mucho más fácil mandar las huestes de seguro para hacer callar a los

15. La primera quiebra económica que vivió la FAA se remonta a la presidencia de Piacenza del año 1933 a partir de la gran cantidad de cuotas sociales impagas por las situaciones de quebranto de los agricultores.

dirigentes (...) y así se fue delineando la actitud del dirigente, **se fue perdiendo el sentido de lo que la vieja FA representaba para convertirse en una corporación y no defender los intereses de los productores. (...) Por eso yo les pido a las próximas autoridades que abran la cancha, que permitan la participación".**

El llamado a la unidad de la FAA, a la soldadura de las diferencias, fue otro de los señalamientos de uno de los congresales quien interpretara la división generada en el seno de la FAA entre las listas opositoras como la culpable del "debacle" de la institución:

"En algo hemos fallado porque cuando comienzan esas internas comienza la debacle. Por eso como viejo federado quiero llamar a la unidad (...)" Al respecto el delegado de AFA expresó: "Señores no nos podemos quedar atados de pies y manos cuando nos está liquidando y cuando vamos a desaparecer. Señores pongamos las barbas en remojo, dejemos de pelearnos entre nosotros y apoyemos a la FAA unida."

Finalmente, al cerrar la lista de oradores un incidente judicial deja a la intemperie la crisis moral que atravesaba la institución cuando Bonetto expone públicamente la acusación que ha recaído sobre él por cobrar sueldos onerosos. Labrada en un acta, en la cual se lee:

"Muchos directores no sirven para nada, muchos ocupan cargos públicos y cobran cerca de 14.000 pesos como nuestro presidente. Semejante sueldo es inmoral y el que lo cobra también".

El acusado Bonetto acusa a los *Chacareros Federados* de haber apoyado el acta y el juicio que se le encausa.

Muy a pesar de los discursos, cargados de profundos contenidos emotivos de los *Chacareros Federados* quienes al recordar a sus "desaparecidos" acusaban directamente la complicidad de la FAA por su acción indiferente, el desenlace de la obra montada fue inesperado. Repentinamente y ante los rostros de desazón del coro, la contabilización de las votaciones a mano alzada en aquel recinto victoreaba la fórmula que consagraba al oficialismo: Bonetto-Buzzi.

Las interpretaciones del fracaso de Chacareros Federados de imponer su visión se centraron en las identidades partidarias tradicionales que identifican a los federados con sus bases radicales y antiperonistas:

"Para entender la elección, la composición de Chacareros es radical, es su gobierno. No es fácil, ya van diez meses, en este período el año pasado ya se habían hecho tres paros. Y lo que va desde ahora, una parálisis total. El año pasado se peleaba y se decía, hay que tumbar este (gobierno), ahora la duda es que si volteamos éste ¿qué nos queda? Por eso hay cierto temor, abajo sobretodo, no porque las condiciones sociales sean favorables (...) sino que hay cierto temor en cierta parte por la com-

posición, por secciones, por ideologías, de que mal que mal a este gobierno hay que cuidarlo por ahora un poco, porque sino ¿esto qué? Vuelven los otros. Para unas bases que son antiperonistas como son acá. Entonces, ¿qué expresa en la votación? Estamos mal, nadie lo discute pero cautela, no nos vayamos, no nos vayamos e inclusive se decía, aquellos que antes no decían nada, no va a ser cosa que nos usen ellos. Viste que continuamente se decía: `no va a ser cosa de que los que se callaron antes´. ¿Para qué? Son algunas de las explicaciones que encuentro" (Entrevista a dirigente de Chacareros Federados, 2000).

Sobre la representación. Reflexiones finales

Las tensiones que presenta la relación de representación en el campo gremial han sido objeto de estudio. Si bien, los actores en escena pertenecen al territorio que, por sus características hegemonizó el proceso de construcción política del campo (la rica Pampa Húmeda), y cuyos representantes participan en la formulación de políticas agropecuarias, el discurso totalizador de la FAA que pretende universalizar a *todos* los productores en *un* tipo de productor presenta disonancias.

La voz de *Chacareros Federados* cuestionó el propio acto de delegación de la palabra que el grupo otorgó a sus representantes y que, sin cuya presencia el grupo no existiría. Chacareros *existe*, paradójicamente, a partir de la alienación política experimentada por los federados.

La etnografía del congreso evidenció el cuestionamiento a la representatividad de quien posee la máxima autoridad del grupo. Pero, también quedó expuesta la idea de la "vieja política", de la representación, en que la fuerza de la organización se mide en función de lo que de ella se habla: "si no se habla de ustedes, ustedes no existen" (Badiou, 2000: 6).

Por otro lado, la cuestión del *tiempo colectivo*: el "tiempo de los políticos", el "tiempo de la organización" y el "tiempo de la/os productores". La tensión resulta de un tiempo hegemónico que tiraniza los otros tiempos porque la urgencia impide construir otro tiempo, el propio.

La voz mayoritariamente masculina de *Chacareros Federados,* eligió *otro* modo de enfrentar la crisis social, moral, cultural, política y económica. Respetuosos del legado de la FAA, la intención era refundarla *desde adentro,* retornar a las raíces, actualizar el mito fundante utilizando un instrumento de legitimidad: el voto. Lo que demostró la votación del 88° Congreso fue que la continuidad del oficialismo no pudo ser interrumpida por el acto del voto y, de este modo, somete a dicho instrumento a los

límites de la democracia sindical: las minorías no encuentran en este sistema posibilidad de "ser parte de".

El dilema de la minoría puede ser leído, en este caso, desde otro lugar. El discurso de Chacareros es producto de lógicas distintas *(instrumental* en un caso) y polos de institucionalización. La lógica de *Chacareros* está implicada en los límites que presenta toda organización con un estatuto formal; cuya estructura de incentivos son materiales y simbólicos. Este tipo de organizaciones monopolizan los instrumentos de control y su supervivencia depende del mantenimiento de la "unidad" y de asegurar el consenso y la lealtad de sus asociados.

El conflicto emergente en el Congreso ilustró las dos dimensiones que rodean toda organización: la interna y la externa (relación con el medio). Respecto de la primera, las fallas se centraron en la (in)comunicación entre la cúpula y las bases; la transformación de la identidad de la FAA; la corrupción de la cúpula. Respecto de la segunda, la participación en el sistema político y el ingreso de la máxima autoridad a las elites políticas tuvo consecuencias negativas para la movilización. Las demandas de las bases chocaban con la estructura cerrada y autoritaria que mostraba el proceso de toma de decisiones en el momento de efectivizar la protesta.

Dicha rigidez fue una de las razones por las cuales *Chacareros Federados* se construyó como una "facción" (Melucci, 1996: 321) que compitió con el poder y que continúa como una formación estable aunque con menos capacidad de incidir. Fue impulsada por el líder carismático que, a pesar de su repentina desaparición, logró aglutinar las demandas insatisfechas estableciendo un lazo sólido con sus miembros. Sin la intencionalidad de "escindirse de" y "competir con" la "organización madre", su crítica puede ser temporaria y en cuanto sus demandas sean satisfechas puede ser fagocitado por la institución.

El coro que se rebela no construyó sin embargo un discurso herético. Nació con la finalidad de refundar la institución en base al mito fundante, la democratización de la tierra, y para impedir la embargabilidad de una *historia, la federada.* La política de los colonos varones va a distanciarse de la política emprendida por las mujeres rurales del Movimiento de Mujeres Agropecuarias en Lucha basada en la desobediencia civil y la acción no violenta.[16]

16. Para un tratamiento sobre este nuevo repertorio de acciones, véase Bidaseca, 2005.

Bibliografía

Azcuy Ameghino, Eduardo *Las reformas económicas neoliberales y el sector agropecuario pampeano (1991-1999)*. En *Ciclos*, año X vol. X nº 20, segundo semestre, 2000.

Bauman, Zigmunt *Modernidad Líquida*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2002.

Beck, Ulrich *La sociedad del Riesgo global*, Madrid, Siglo XXI, 1996.

Bidaseca, Karina "El Movimiento de Mujeres Agropecuarias en Lucha. Acciones colectivas y alianzas transnacionales", en Jelin, Elizabeth (comp.) *Más allá de la nación: las escalas múltiples de los movimientos sociales*, Buenos Aires, Ed. Del Zorzal, 2003.

Bidaseca, Karina "Negadas a la existencia y condenadas a la desaparición... Un estudio comparativo acerca de las luchas de las mujeres rurales en Argentina y Brasil desde la perspectiva de género", en Levy, B. y Giarracca, N. (comp.), CLACSO, 2004.

Bidaseca, Karina "Mujeres en movimiento", Revista electrónica *Contracultural*, Buenos Aires, agosto. www.revistacontracultural.com.ar, 2005.

Bourdieu, Pierre *¿Qué significa hablar*, Madrid, Akal, 1982.

Bourdieu, Pierre *Meditaciones Pascalinas*, Barcelona, Anagrama, 1997.

Dubet, F. y Martuccelli, D. *¿En qué sociedad vivimos?*, Buenos Aires, Losada, 2000.

Giddens, Anthony *Modernidad e identidad del yo. El yo y la sociedad en la época contemporánea*, Barcelona, Península, 1995.

Kessler, Gabriel "Redefinición del mundo social en tiempos de cambio. Una tipología para la experiencia del empobrecimiento", en Svampa, Maristella *Desde abajo. La transformación de las identidades sociales*, Buenos Aires, Ed. Biblos, 2000.

Lattuada, Mario "Corporaciones y democracia: los intereses agropecuarios en el Congreso Nacional", en Ruralia Nº 1, FLACSO, Buenos Aires, octubre, 1990

Melucci, Antonio *Chalenging Codes*, Inglaterra, Cambridge University Press, 1996

Murmis, Miguel "El agro argentino: algunos problemas para su análisis", en Giarracca, N. y Cloquell, S. (comps.) *Las agriculturas del Mercosur. El papel de los actores sociales*, Buenos Aires, Ed. La Colmena-CLACSO, 1998

Reca, L. y Parellada, G. "La agricultura argentina a comienzos de milenio: logros y desafíos", en *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 40, Nº 160, enero-marzo, Buenos Aires, 2001.

Teubal, M., Domínguez, D. y Sabatino, P. "Transformaciones agrarias en la Argentina. Agricultura industrial y sistema alimentario", en Giarracca, N. y Teubal, M. (coord.) *El campo argentino en la encrucijada. Estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad*, Buenos Aires, Ed. Alianza, 2005.

Otras fuentes

Documento de Chacareros Federados: "Chacareros Federados y el 88° Congreso de la FAA", año 2000.

Congresos de Federación Agraria Argentina. Balances y Memorias.

Censo Nacional Agropecuario, 2002.

Trabajos de campo, 2004-2005.

Resumen

Avizorando un cambio de época, el tránsito de un capitalismo de tipo fordista, keynesiano al capitalismo neoliberal que se funda en la exclusión, condujo a una profunda transformación no sólo económica, productiva y tecnológica sino cultural, social, política y ética. En las nuevas condiciones del capitalismo post industrial emergen las formas de resistencia de nuevo tipo, ineludibles de estudiar para comprender las sociedades contemporáneas y los vínculos que los sujetos recrean con las organizaciones que tradicionalmente representaron sus intereses y a partir de las cuales conformaron sus identidades colectivas. Tal es el caso de la Federación Agraria Argentina, entidad gremial nacional fundada en 1912 en base a la primera gran protesta de la/os colona/os arrendataria/os del sur de Santa Fe, denominada el "Grito de Alcorta", representativa de los intereses de los pequeños y medianos productores.

Este artículo reflexiona sobre la cuestión de la representación gremial y el vínculo representantes/representados a partir de la emergencia de una corriente interna opositora -que toma características de "facción"-, Chacareros Federados, nacida en el seno de la Federación Agraria Argentina. Con tal finalidad es interpretado el 88° Congreso Anual de la FAA del año 2000 para observar las tensiones y conflictos que irrumpieron en la escena, así como la no necesariedad de crear un discurso herético por parte del coro que se rebela.

Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios,
Nº 24, 1er semestre 2006.

El Complejo Agroindustrial Lechero Caprino Argentino. Iniciativas para su desarrollo y mejora de la competitividad global

RAÚL PAZ*

Introducción

La emergencia de los complejos agroindustriales en las últimas dos décadas fue configurando una nueva estructura agraria en América Latina (Gómez, 1992; Bisang y Gutman, 2005). Teubal y Pastore (1995) expresan que la presencia de los complejos agroindustriales es el resultado de un proceso que se asocia a las tendencias recientes propias de la evolución de la economía mundial, siendo el intenso proceso de modernización y globalización agroindustrial, las transformaciones tecnológicas y sociales a nivel industrial, el impacto de la modernización de los factores productivos sobre las relaciones agro-industriales, entre otras, algunos de los aspectos que han estructurado dichos procesos.

La característica principal de los complejos es la conformación de tramas productivas a partir de la integración de la producción primaria con el eslabón industrial y de servicios, donde se genera una trama de relaciones de producción y consumo, que articula tanto a productores, trabajadores agrícolas y consumidores, existiendo en esta red instituciones privadas y estatales que compran, venden, proveen insumos, procesan, transportan, distribuyen y financian cada articulación (Friedmann, 1992; Murmis, 1994). Desde esta perspectiva el componente proveniente del eslabón agropecuario o del sector primario, se opaca o disminuye su valor intrínseco ante los otros eslabones de la cadena que comprende al industrial o al mismo sector de servicios.

* UNSE - CONICET.

Los complejos agroindustriales, ya específicamente para el caso argentino, mantienen las mismas cualidades que las mencionadas anteriormente. Teubal (1995) en colaboración con otros autores, describe en forma exhaustiva distintos tipos de complejos agroindustriales con formas diferentes de integración vertical. Echando mano a una tipología conceptual de Schejtman (1994), una categoría la constituirían *los complejos agroindustriales básicos tradicionales* que para Argentina corresponderían a las cadenas centradas principalmente en los cultivos industriales[1] ubicadas en las economías regionales como la caña de azúcar, el tabaco, la vid, la yerba mate y el algodón; muy cerca de ellos, resultando difícil marcar los límites, *están los complejos de agroexportación tradicional* vinculados a los granos básicos (trigo, arroz, maíz), frutales (manzana y pera) o la misma carne vacuna. *Los complejos básicos modernos*, presentan ya una mayor dinámica de su demanda y son el resultado, en gran parte, de la apertura de la economía mundial (producción de lácteos bovinos, alimentación para el engorde de aves, oleaginosas, cítricos, entre otras).

Más allá de las diferencias entre los distintos tipos de complejos, se observa que existen puntos en común. La intensa penetración del capital (sea nacional o extranjero) en los distintos eslabones del complejo, la internacionalización en el circuito alimentario, la fuerte presencia de las empresas transnacionales, la pérdida de autonomía del sector primario, especialmente de los pequeños productores, y también su tendencia a la exclusión de dicho sector en la cadena agroalimentaria, constituyen los rasgos más característicos de los grandes complejos agroindustriales.

En los últimos años se fue modificando el patrón de consumo alimentario, especialmente del consumidor urbano de los países más desarrollados, donde lo rural, el rescate de los productos típicos, la naturalidad con su respectivo proceso artesanal, conforman el nuevo imaginario relativo al consumo de los alimentos (Von Hesse, 1994; Espeitx Bernat, 1996). En el producto típico convergen en su propia definición conceptos interconectados tales como calidad, territorialidad y una característica cualitativa particular que lo diferencia notablemente de otros productos (Caldentey y Gómez Muñoz, 1996; Posada y Velarde, 2000; De La Calle Robles, 2002).

En este contexto la actividad lechera caprina y el proceso agroindustrial, orientado a la elaboración de quesos, cobra un especial énfasis al constituir una producción de corte netamente local donde lo territorial conjuga lo propiamente geográfico con la dimensión sociocultural e histórica (Arocena, 1999; Posada y Velarde, 2000).

1. Giarraca, *et al.* (1995) hace una descripción detallada de los complejos agroindustriales azucareros y tabacaleros que abarcan las provincias de Tucumán, Salta y Jujuy.

Precisamente estos cambios en los nuevos patrones de consumo asociado al entramado jurídico[2] que dicho proceso genera, infringe una nueva modalidad de producción que resulta novedosa y hasta poco conocida. El complejo agroindustrial lechero caprino se encuadra en *las nuevas agroindustrias de agroexportación moderna con productos altamente diferenciados* donde el núcleo agroindustrial con un grado de concentración menor a la mayoría de los complejos agroindustriales, presenta un gran potencial de generar progreso técnico con una mayor capacidad de redistribución de los beneficios en el eslabón de la producción primaria, en especial para aquellas conformadas por la pequeña producción.

En este trabajo se muestra en una primera aproximación las principales características de la agroindustria lechera caprina y su capacidad, comparada en términos relativos con los grandes complejos agroindustriales, de incorporar en forma competitiva a la pequeña producción, tanto del sector primario conformado por la agricultura familiar (producción campesina, pequeños productores y empresas familiares capitalizadas) como industrial (micro, pequeña y mediana empresa). Posteriormente se analiza al complejo desde cada unos de los sectores que lo componenen: producción primaria, industrial y el mercado, para luego identificar los principales problemas que en ellas se presentan. Finalmente se esbozan algunas líneas de acción en el marco de iniciativas de desarrollo para dicho sector y la mejora de la competitividad global.

Algunas ideas sobre la agroindustria lechera caprina y su relación con la pequeña producción

Como lo menciona Gutman, *et al.* (2004) en un reciente trabajo, "...la lechería caprina es una actividad relativamente reciente, de escaso desarrollo y de muy reducido tamaño económico, pero con fuertes potencialidades para el desarrollo de ventajas competitivas..."(pág. 11)

Precisamente, la agroindustria lechera caprina presenta propiedades particulares que la hacen interesante al momento de diseñar estrategias, tanto para el establecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa como para el fortalecimiento de la agricultura familiar.[3]

2. Tanto la marca de garantía como la denominación geográfica o denominación de origen para un producto, que son las principales características de un producto altamente diferenciado, requiere salvar una cantidad de exigencias jurídicas legales para obtener dichas calificaciones, para posteriormente dar lugar a barreras jurídico mercantiles insertas dentro del derecho industrial (De La Calle Robles, 2002).

3. Estos puntos se encuentran específicamente desarrollados en Paz (2004) y Paz *et al.* (2006*a* y 2006*b*).

Para el caso del sector industrial, específicamente las plantas queseras, tienen las siguientes particularidades:

i) mayor flexibilidad con respecto a otras agroindustrias, en relación a las escalas de producción, alcanzando puntos de equilibrio a partir de la industrialización de leche fluida de volúmenes cercanos a 200 lts/día (Rodriguez Sperat, 2002);

ii) el incremento de las escalas de producción para la fabricación de los quesos, es sumamente sencillo y no requiere de inversiones importantes para llevar una planta artesanal de 200 litros/día a 4.000 litros/día;[4]

iii) la estructura o tamaño de una planta industrial para la elaboración de quesos, de características familiares y con capacidad de exportación, oscila entre los 100 m2 y los 200 m2 aproximadamente, muy pequeña en términos relativos comparado con los otros complejos agroindustriales;

iv) bajos volúmenes de producción para llegar al punto de equilibrio y la característica de producto artesanal, le confiere requerimientos de instalaciones muy sencillas y de bajo costo, donde el aspecto primordial lo marca el conocimiento del proceso de elaboración por parte del técnico quesero y no los altos niveles de inversión;[5] y

v) las características anteriores conlleva a que la dimensión de la planta procesadora sea acorde a los recursos locales de una espacio geográfico determinado con el cual se plantea su articulación, pudiéndose presentarse posibilidades de aumentar su valor agregado a través de producción orgánica, denominación geográfica y/o denominación de origen.

A estas características se les debe sumar aquellas que le son propias a la producción primaria:

i) el principal potencial de la lechería caprina con su posterior proceso agroindustrial, radica en la posibilidad de obtener un nivel productivo con escaso grado de inversión, orientado a un modelo de producción que alcanza su régimen con un número pequeño de cabras;

4. En España, uno de los principales productores de quesos caprinos del mundo, es muy común observar que las actuales fábricas que tienen un nivel de producción entre 6.000 a 12.000 l/día, hayan comenzado con una base productiva de 400 a 500 l/dia y su principal inversión haya sido el paso de la pasteurizadora de la tina a vapor a la pasteurizadora con radiadores, todo ello con modificaciones mínimas de su estructura edilicia.

5. Schejtman (1994) manifiesta que muchos productos agrícolas pueden procesarse eficientemente en plantas cuyo costo oscila entre 1 y 3 millones de dólares. Una planta quesera artesanal, con una capacidad operativa de 500 l/día por turno, requiere una inversión que ronda entre los 30 y 50 mil dólares, de acuerdo a la tecnología de procesamiento utilizada.

ii) la leche es el principal insumo primario en el valor del producto final (el queso).[6] El valor intrínseco de la propia materia prima originada por las características organolépticas y la incorporación de valor agregado a la producción familiar, a través de la elaboración de quesos artesanales (Catalano, et. al, 1999), poniendo énfasis en la dimensión ambiental regional o local le otorga una característica distintiva y propia (denominación de origen);

iii) la producción lechera caprina en los tambos, requiere un uso intensivo de mano de obra en el predio (manejo para la alimentación, cuidado sanitario y mejora genética de los animales) que no puede ser reemplazado eficientemente por la mecanización. En consecuencia el costo para producir la leche en el tambo es inferior en las unidades familiares que en una unidad de tipo estrictamente empresarial;[7]

iv) la producción lechera caprina a partir de su producto primario básico -la leche fluida-, ofrece un sin número de posibilidades que permiten iniciar procesos de transformación productiva con el consecuente incremento de su valor agregado en las fases sucesivas a la producción primaria (Goldsmith, 1985); y

v) el potencial competitivo que presenta la articulación de la agroindustria con la pequeña producción, hace de dicha integración una herramienta clave en el diseño de proyectos de desarrollo rural (Aparicio, et al., 1994; Schejtman, 1994), en cuanto le confiere al producto una gran potencialidad de generar desarrollo e incrementar los ingresos en las áreas marginales con alta proporción de pequeña producción.

El sector lácteo caprino argentino: un breve análisis

El sector primario

El Departamento de Caprinos, Ovinos y Lanas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (SAGPyA) elaboró un documento a partir de la primera Encuesta Caprino Lechera, implementada en el año 1996 teniendo como objetivo principal enmarcar la Situación Caprina Lechera (Schapiro y Barahona, 1997). La encuesta fue apli-

6. La leche constituye entre el 50% y 70% del costo total del producto final.

7. En Paz *et al.* (2002) hay un análisis de costos para la producción de leche para un tambo campesino y uno familiar capitalizado, observándose menores costos para el tambo campesino.

cada a 26 tambos distribuidos en Buenos Aires (4 tambos), Catamarca (4), Neuquén (4), Río Negro (1), San Luis (2), Santiago del Estero (6), Salta (4), y Tucumán (1).

El Cuadro Nº 1 muestra en detalle el aporte de la producción de leche por provincia y algunos parámetros técnico-productivos.

Cuadro 1. Parámetros de producción y volumen de leche por provincia.

Provincias	Animales en ordeñe	Litros promedio/cabra/día	Días lactancia promedio	Litros totales
Buenos Aires	198	0,915	233	38.808
Catamarca	270	0,900	220	55.200
Neuquén	143	1,250	173	27.852
Río Negro	78	3,000	240	52.000
San Luis	306	0,700	90	19.656
Santiago del Estero	810	1,546	232	237.373
Salta	85	2,067	185	20.100
Total ECL-96	1.890			450.989
Promedio ECL-96		1,483	196	

Fuente: Schapiro y Barahona (1997). ECL 1996 - SAGPyA.

Siguiendo con el mismo documento, las razas utilizadas en el país para la producción láctea son cuatro, tres lecheras (Saanen, Toogenburg y Pardo Alpina) y una de doble aptitud (Anglo Nubian). Esta última es la más difundida seguida por la Saanen. El resto de los tambos lo conforman animales criollos, animales con distinto nivel de cruzamiento y sin raza definida (SRD).

La importación de material genético en cualquiera de sus formas, se encuentra restringida desde hace muchos años, debido a problemas zoosanitarias en diversos países del mundo. En la actualidad los únicos países de los que se puede ingresar material genético son Australia, Nueva Zelanda, Uruguay y Chile. La coordinación general de Cuarentena y Prevención de la Secretaría Nación de Sanidad Animal (SENASA) por Resolución 1354/94, con fecha de julio 1996, establece las condiciones zoosanitarios para la importación definitiva de caprinos para reproducción. En la Sociedad Rural Argentina se encuentran inscriptas hasta la fecha 14 cabañas caprinas (Paz *y colab.*, 2002).

La poca disponibilidad de hembras de razas lecheras lleva a que los emprendimientos que recién se inician, comiencen su actividad formando el rodeo en base a animales sin raza definida, realizando luego cruzamientos con machos puros hasta obtener cabras con alto grado de pureza y mayor producción. En este sentido se destaca que del número

total de animales de los establecimientos, menos del 21% se encuentran en ordeñe (Schapiro y Barahona,1997).

La productividad de los tambos caprinos argentinos muestra grandes diferencias en relación a los principales países productores de leche caprina. España y Francia alcanzan valores entre 600 y 800 litros/cabra/lactación, mientras que Argentina ronda en los 280 litros/cabra/lactación. Otro aspecto tecnológico a considerar conjuntamente con la productividad, es la estacionalidad en la producción. Actualmente, la mayor oferta de leche por parte de los tambos se manifiesta en verano donde se obtienen 4 litros de leche de verano por 1 litro de leche de invierno, para casos en donde existen un buen manejo tecnológico, profundizándose dicha relación (10 a 1 litros: verano e invierno, respectivamente) para aquellas industrias que se abastecen de cuencas lecheras conformadas por campesinos y pequeños productores (Paz, 2001).

La curva anual de la oferta de leche no se encuentra acompañada por las ventas de quesos que caen abruptamente durante enero y febrero y comienza a incrementarse desde marzo (Valenti, 2002).

Como debilidades intrínsecas de la producción primaria que repercute en la industria quesera se encuentran los siguientes:

1. Los planteles caprinos lecheros presentan una alta heterogeneidad y diversidad de tipos genéticos, asentándose sobre muestras de la población caprina local y de ejemplares cruza entre las diferentes razas exóticas disponibles (Alvarez y Paz, 1998; Alvarez, et. al, 2000; Togo, 2002). Asociado a ello, existe poca información en relación a los parámetros técnicos de la producción láctea caprina[8] que permitan llevar adelante un plan de mejoramiento genético, especialmente en los pequeños productores. Todo ello coadyuva a la ausencia de estándares de calidad lechera como también a una oferta (cantidad) poco estable en el tiempo.
2. La lechería caprina es una actividad en desarrollo y el mejoramiento genético se orienta principalmente sobre las cabras que actualmente se tiene, exigiendo importantes inversiones en dicho proceso. El control lechero como herramienta clave para el mejoramiento genético no es una actividad que actualmente sea cotidiana en los tambos. Los principales países productores de leche han construido su estrategia productiva sobre la base de los controles lecheros.
3. Los pequeños volúmenes de producción, especialmente de aquellas empresas donde se integra la producción con la fábri-

8. Un claro ejemplo de lo expuesto es la ausencia de trabajos técnicos y de investigación que establezcan curvas de lactación para cabras ubicadas en las distintas regiones del país.

ca, hacen difícil mantener el estándar de calidad total, ya que en algunos momentos del año se demanda leche de otros establecimientos. En relación a la cuenca, los bajos volúmenes de producción por tambo exigen el aumento del número de proveedores y en consecuencia se produce un incremento en los costos de organización, recolección y control de calidad. (Maggio y Lizziero, 1999).

4. La estacionalidad de la producción (curva de oferta de leche) a lo largo del año no es homogénea; por el contrario su distribución se contrapone con lo demanda de quesos, generando desabastecimientos en ciertos momentos del año o alta concentración en otros.[9]
5. La cuenca lechera, conformada principalmente por la pequeña producción familiar, no suele responder de manera rápida y dinámica a las exigencias de estándares de calidad requeridas por la planta láctea.
6. La carencia de tecnologías de producción flexibles y la falta de modelos de producción y de gestión de corte altamente competitivos hace difícil modificar la curva de lactación actual, mejorar la estacionalidad de la producción, incrementar la velocidad de respuesta ante cambios en la demanda, mejorar la calidad y cantidad de leche promedio por tambo, entre otros.

El sector industrial quesero

Los inicios de la producción de quesos de cabra se remontan a experiencias regionales ubicadas en los Valles Calchaquíes de la provincia de Jujuy y Salta y relacionadas con las explotaciones campesinas, donde la lechería caprina, subproducto de la producción de carne (cabrito), se orientaba fundamentalmente a una escala pequeña, resultado del excedente que se dirigía principalmente al autoconsumo y a ventas muy localizadas como productos típicos de la región. El *'gusto fuerte'* del queso casero de cabra y su base sobre pastas blandas sin afinar, le otorga una corta duración y necesidades de refrigeración para su conservación, resultando una diferencia substancial en cuanto calidad y perdurabilidad en comparación con los quesos artesanales de tipo industrial.

9. Valenti (2002) sintetiza dicha problemática cuando dice que " la estacionalidad inversa de la producción y ventas significa un esfuerzo financiero por el capital para almacenar, un esfuerzo económico por el equipamiento para elaborar y almacenar volúmenes pico y un esfuerzo técnico para producir calidad a ser consumida varios meses después. Además influye en la línea de productos, con restricciones para algunos y discontinuidad en el abastecimiento para otros, no ajustándose a las preferencias del mercado".

La industria láctea caprina a diferencia de la bovina es una actividad relativamente nueva. Sus primeros antecedentes se remontan al período de 1980-82 donde se establecen dos micro emprendimientos privados familiares, ubicados en El Bolsón (Río Negro) y La Paz (Córdoba) con la modalidad de articulación de la producción primaria propia y su procesamiento (tambo-fábrica de quesos) (Valenti, 2002).

En el año 1987 en Santiago del Estero, inicia Fundapaz (ONG) un *Proyecto de Desarrollo Integral de pequeños productores caprinos*, orientado a 300 familias campesinas,[10] promoviendo acciones concretas alrededor del establecimiento de la lechería caprina como nueva alternativa de producción comercial vinculada al desarrollo agroindustrial. El proyecto tuvo su carácter innovador para los sistemas campesinos por incorporar la lechería caprina como actividad comercial y promover la interrelación de un proyecto de desarrollo rural para pequeños productores con un esquema agroindustrial (Paz, 2001). Fundapaz es el primer emprendimiento productivo[11] que se estructura en base a la integración de una cuenca lechera de pequeños productores con una industria láctea gerenciada por la propia institución.

Entre el período 1995-2000 se instalan en el país 23 establecimientos con capitales privados, fundamentalmente de tipo familiar y con la modalidad de tambo-fábrica industrial o artesanal, que se distribuyen principalmente en el grupo de provincias que tienen relación con la producción caprina (Catamarca, Córdoba, Chaco, Jujuy, Salta, San Juan, San Luis, Santiago del Estero, Tucumán), con la excepción de Buenos Aires (Valenti, 2002). Esta última provincia se incorpora al proceso productivo sobre la base de su ubicación privilegiada respecto a la cercanía a los mercados más importantes.

Otro emprendimiento de tipo asociativo se ubica en el noroeste de la ciudad de Córdoba. La cuenca lechera se inicia a comienzos del año 2002 y participan más de 180 pequeños productores. Las condiciones de producción del noroeste cordobés, de extrema aridez, sólo permiten la crianza de cabras en montes naturales. La cuenca recibe el apoyo de organismos y programas públicos como el Programa Cambio Rural y Social Agropecuario.

10. El estudio denominado "La pobreza en la Argentina", publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censo (1980), muestra valores de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) muy altos para los departamentos en donde se trabajaría en Santiago del Estero. Así se observa valores de NBI de 65,9 %, 65,5 % y 68,9 % para los departamentos Robles, Sarmiento y San Martín, respectivamente. Como dato comparativo a escala nacional Capital Federal tenía en esos momentos el 8,3 de NBI; Provincia de Santa Fe el 20 % y Provincia de Córdoba el 18,3 %.

11. El proyecto de Fundapaz, por su tamaño, actores productivos involucrados e impacto regional no tardó en ubicarse en una situación de liderazgo en el contexto nacional y regional.

En términos de magnitud productiva, sólo siete establecimientos superan individualmente los 50.000 litros en el año y en su conjunto representan el 70% de la producción total. El aporte de la producción de leche y queso por provincia en el contexto nacional es muy diferente tanto en volúmenes como en las líneas de producto, observándose a la provincia de Santiago de Estero con la mayor participación (Cuadro N° 2).

Cuadro 2. Aporte de leche y queso por provincia en el contexto nacional para el año 2000.

Provincia	Numero de Empresas	Leche en l/año	Queso en kg/año	Líneas de producto
Córdoba	4	60.000	7.200	Crottin, Camembert, Saint Maure, semiduro, cremoso, crema untable.
Sgo. del Estero	4	210.000	25.140	Semiduros especiados, blando, cremoso, untable, Feta.
Buenos Aires	2	170.000	18.000	Crottin, Camembert, Chevrottin duro, untable, leche a terceros.
Salta	3	115.000	12.600	Semiduros, blandos especiados, Camembert, Ricota, dulce de leche.
Tucumán	1	30.000	3.600	Semiduro y quesillos.
Catamarca	3	150.000	18.000	Semiduros especiados, en aceite, crema untable, dulce de leche.
San Luis	1	30.000	3.600	Semiduro especiado, fresco en aceite, untable.
Jujuy	1	60.000	7.200	Semiduro, blando y quesillo.
Chaco	1	20.000	2.400	Semiduro especiados.
Total	**20**	**845.000**	**97.740**	

Elaboración propia. Fuente: Valenti, 2002.

En general el sector industrial quesero está integrado por pequeñas industrias lo que trae aparejado algunas consideraciones al respecto:

1. En la mayoría de las empresas hay un nivel de informalidad en relación a la constitución jurídico-legal de la empresa como a las cuestiones impositivas y fiscales. También se observa que prácticamente no tienen habilitación bromatológica y sanitaria[12] para la circulación del producto a nivel nacional y mucho menos internacional.
2. El alto nivel de informalidad de las empresas limita sustancialmente el acceso al sistema financiero y otras instancias de ca-

12. Un estudio de consultoría realizado para el Consejo Federal de Inversiones por Mazzola (2002), muestra de un relevamiento de siete empresas queseras caprinas, distribuidas en las provincias de Salta y Jujuy, que solo una de ellas presenta habilitación de SENASA para tráfico nacional e internacional.

rácter público (subsidios otorgados por parte de las instituciones gubernamentales).[13]

3. Los pequeños volúmenes de venta no permite realizar inversiones en la capacitación del personal. Resulta difícil adecuar la estructura productiva que demanda el mercado de las "especialidades". Los niveles de inversión requeridos por este tipo de mercado muchas veces no condice con la escala de producción (Maggio y Lizziero, 1999).
4. Su pequeña escala productiva trae aparejado la escasa capacidad en generar procesos de innovación tecnológicas orientadas a mejorar la calidad del producto (nuevas tecnologías queseras, desarrollo de fermentos lácticos caprinos, denominación de origen) como la obtención de productos funcionales (yoghurt, leches saborizadas, leche en polvo medicinal, entre otras) (Casas, 2001).
5. El tamaño pequeño de la mayoría de las empresas, su escala de producción, su ubicación regional y la falta de articulación con el mercado, disminuyen ampliamente las posibilidades de enfrentar sobre todo los costos que genera los procesos de marketing y distribución.
6. Falta de inserción de los lácteos caprinos en un mercado incipiente o en desarrollo. Los requerimientos de promoción superan las posibilidades de cada empresa por el reducido volumen del negocio en relación a los costos de las campañas de marketing.

El mercado y sus principales características

Al analizar el mercado interno se observa para aquellas provincias que componen la Región del Noroeste Argentino (Catamarca, Jujuy, Santiago del Estero, Salta y Tucumán) y en menor importancia la Región Cuyo (Mendoza, San Luis y San Juan), una fuerte vocación productiva de quesos caprinos y un nivel de consumo arraigado a la cultura local. Contrariamente, para el caso de los centros urbanos mas poblados y alejados de los centros de producción (Buenos Aires, Rosario y Córdoba), el queso de cabra constituye un producto nuevo con pocos antecedentes y la referencia es en general negativa para los quesos provenientes de la región del noroeste argentino. Aún hoy, existe una fuerte participación del

13. Por solo citar un ejemplo el FONTAR para conceder créditos o subsidios específicos exige de una constitución empresarial formal, debiendo tener por lo menos CUIT y balances anuales que muestren el estado financiero-contable de las mismas.

queso "casero", elaborado con técnicas familiares sencillas y para consumo fresco que se comercializa por circuitos informales y en los propios centros de producción.

Los circuitos turísticos, especialmente del norte del país, conforman un mercado interesante en cuanto al consumo de quesos de cabra; el turista aprecia los productos típicos,[14] puesto que presentan una carga simbólica que gira en torno a la salud, la ecología, lo natural y el retorno a lo tradicional (Espeitx, 1996). En consecuencia los emprendimientos productivos que se encuentran en zonas turísticas, no requieren el desarrollo de un sistema de comercialización, puesto que los compradores llegan hasta el lugar donde se genera el producto; se destaca siempre los bajos niveles de producción por parte de las empresas.

Valenti (2002) estima que el consumo real de quesos de cabra para el año 2000 ronda las 73 toneladas contra una oferta de aproximadamente 102 t (97 t de producción nacional y 5 t proveniente de la importación).[15]

El consumo de queso de cabra en España es de 8.000 t (Osona, 1999) y en Francia de aproximadamente 82.000 t (González y Prato, 1999). El mercado de productos caprinos en Estados Unidos mueve entre US$ 350 a 500 millones de dólares y el de Australia produjo cerca de 1 millón de litros de leche caprina para la campaña 1998/99.

Si los valores antes expuestos se comparan con los que maneja el mercado de quesos caprinos en Argentina se puede inferir que dicho mercado es todavía muy reducido y presenta posibilidades de expansión, especialmente si se lo considera en relación al mercado de quesos bovinos argentino que mueve alrededor de 400.000 toneladas por año.

La salida a la convertibilidad (1 $ = 1 US$) y el proceso de devaluación ocurrido en diciembre de 2001 potencian las posibilidades de exportación lo que en el mediano y largo plazo, puede presentar una salida regular para la producción local. Sin embargo hay que destacar la ausencia de estadísticas específicas sobre esta actividad comercial que dificultan una planificación acorde a las actuales y variantes condiciones del mercado internacional. La actual paridad cambiaría ubica a los productores queseros nacionales en un escenario excepcionalmente favorable frente a cualquier otra competencia. Actualmente los costos se ubican en los 3,5 US$/kg (aproximadamente 11 $/kg), observándose en compara-

14. Un producto típico o tradicional, para Caldentey y Gómez Muñoz (1996) es aquel que "...debe hallarse ligado espacialmente a un territorio y culturalmente a una costumbres o modos, con un mínimo de permanencia en el tiempo o antigüedad, y debiendo poseer una características cualitativas particulares que le diferencien de otros productos" (1996: pág.61).

15. Las 5 toneladas provenientes de la importación para el año 2000 disminuyeron de forma considerable a partir de la modificación del tipo de cambio producido en diciembre del 2001.

ción con los quesos europeos provenientes de Francia, Grecia, España y Alemania (entre 6 US$/kg y 10 US$/kg promedio) una diferencia considerable que genera un margen como para compensar la falta de inserción en los mercados externos y concretar negocios en base a los precios.

Estas nuevas condiciones macroeconómicas también favorece a la expansión en el mercado interno, sustituyendo importaciones y realizando un agresivo marketing para fomentar el consumo de quesos de estas variedades. Aunque no existen estadísticas confiables, se observa en el sector un movimiento inusual de algunas empresas que comienzan a demandar quesos a otras empresas ubicadas en la región, a partir de contratos a façon. Algunos condicionantes que se presentan en el corto plazo para dinamizar la producción y dirigirla tanto al mercado interno como externo, son las siguientes:

1. En el corto plazo la industria láctea caprina no está en condiciones de aprovechar este nuevo escenario favorecido por el tipo de cambio, principalmente por una falta de stock de quesos y de producción de leche como también de un desconocimiento de los actuales nichos de mercado internacional.
2. La respuesta por parte de los tambos caprinos a las señales del mercado suelen estar retrasadas. Precisamente, la característica de pequeña producción y el propio proceso biológico que conlleva la obtención de la leche son dos aspectos claves en el momento de buscar una respuesta rápida a los requerimientos del mercado.
3. Son escasas las experiencias de exportación de quesos caprinos,[16] lo que muestra un vacío de información sistematizada y su posterior aplicación en la gestión de dicho proceso.
4. Actualmente la competitividad está basada principalmente en el tipo de cambio. Tanto el sector primario como industrial deberían incorporar nuevas innovaciones tecnológicas para aumentar su productividad. La incorporación de tecnología de gestión también es clave al momento de buscar eficiencia y competitividad en toda la cadena agroalimentaria.
5. Pese a que en estos últimos años la calidad bromatológica de la leche ha mejorado considerablemente, existe un déficit en la infraestructura básica de los tambos que trae aparejado problemas higiénico-sanitarios y de calidad de leche.

16. Para el año 2002 sólo una empresa ubicada en el Noroeste Argentino, ha exportado quesos de cabra al mercado norteamericano. Dicha exportación comprendía un volumen aproximado de 500 kg de queso.

Consideraciones finales

La existencia de numerosas limitaciones a nivel primario, industrial y de mercado para el desarrollo del sector es un hecho. En un país como Argentina, especialmente para una actividad que ha sido considerada hasta hace poco como tradicional y orientada sólo para el autoconsumo o a un mercado local muy restringido, las capacidades científicas y tecnológicas son muy limitadas y su distribución geográfica espacial se ha dado de forma casi espontánea. A ello se suma, la escasa actividad innovativa por parte de las empresas como consecuencia de un bajo nivel de participación en un mercado pequeño y escasamente competitivo. Todo ello ha dado como resultado, la ausencia de una masa crítica de instituciones oficiales y privadas, capaz de acompañar al proceso de desarrollo y aumento de la competitividad para el sector. En ese aspecto, la identificación a partir de un relevamiento sobre las masas críticas de investigación, la recombinación de las capacidades científicas y tecnológicas y la conformación de redes de conocimientos a nivel regional, adquiere un carácter determinante y estratégico para apoyar el desarrollo de dicha trama productiva.

La primera pregunta que surge entonces es *¿Cuál es el primer paso para promocionar el desarrollo del sector desde las políticas públicas, especialmente en un contexto de fuerte restricción financiera y de apoyo a la producción?* El mayor esfuerzo debe ponerse en identificar y establecer claramente *el motor de crecimiento en la actividad*, entendiendo por ello a una actividad económica que crea demanda creciente para otras actividades económicas anexas por dos rutas: 1) aumenta ingresos en el propio sector que luego son reinvertidos para aumentar la oferta y mejorar su competitividad dinamizando otros agentes locales (Yoguel, 2000), y 2) crea demanda derivada sobre sitios de entrada (derrama hacia arriba) para otras actividades y también crea demanda derivada por procesamiento y comercio hacia abajo de la actividad. El motor puede estar en cualquier parte, lo que importa que potencialmente induzca al crecimiento y vaya consolidando una "estructura virtuosa" en la trama productiva.

A juicio del autor, el motor de crecimiento en el complejo agroindustrial caprino lechero está puesto en el sector industrial. Dicho sector, según lo manifestado en párrafos anteriores, se compone en su mayoría por micros y pequeñas empresas familiares que presentan un nivel de informalidad extrema. En relación a ello se debe realizar un estudio que identifique con claridad aquellas empresas que guardan las condiciones legales, jurídicas y productivas para operar en el mercado sin ningún tipo de inconveniente (tipologías de empresas queseras ca-

prinas).[17] El sector industrial que se encuentra en condiciones formales para competir debe recibir el apoyo del aparato público a los efectos de ir resolviendo los problemas que se presenta en los sectores primario, industrial y de mercado.

Sin embargo, aún en el marco de la formalidad de algunas empresas, la pequeña escala productiva, limitada dotación de factores y un ambiente local desarticulado (instituciones y agentes locales que no presentan relaciones recíprocas y de cooperación), da como resultado una disminuida capacidad por parte de las empresas, en generar procesos de innovación tecnológicas y disminución de la incertidumbre de los mercados, especialmente a través de estrategias de marketing y distribución del producto. Pero de forma paradójica: el principal potencial del sector radica en la pequeña producción en cuanto se puede obtener un alto valor agregado a través de una nota distintiva para el consumidor dada por la calidad y otras características diferenciales (denominación de origen, producción orgánica, producción artesanal, entre otros) (Paz, 2004 y Paz et al. 2006*b*).

Es en este nuevo contexto donde se debe revitalizar la perspectiva regional y/o local para detectar las potencialidades que existen para el desarrollo de espacios regionales. A partir de los emprendimientos privados formales se debe identificar aquellos aspectos críticos, cuya resolución sea de alto impacto y capaz de difundirlos por derrame a los otros actores productivos que hoy se encuentran en un marco de informalidad. A modo de ejemplo: existe una pequeña empresa ubicada en el Noroeste Argentino que tiene permiso de tránsito internacional y que hoy no llega a cumplir el mínimo de escala para exportación. Articulando con otras pequeñas empresas y con la garantía vía contrato de compra del producto para obtener volúmenes de exportación, podría "imponer" un estilo de producción a través de una tecnología quesera (moldes, calidad de la leche, fermentos, cuajos, etc.) uniforme, requiriendo de las "empresas socias" un nivel de manejo acorde a las exigencias.

El enfoque territorial para el desarrollo y el papel del entorno local, propiciando los cambios institucionales para generar un ambiente local con una fuerte capacidad innovadora e interacción entre los distintos agentes involucrados, es un dimensión conceptual que cobra trascendental valor, especialmente cuando se trata de productos de características regionales. Resulta clave la creación o el fortalecimiento de relaciones de

17. Un intento por caracterizar los tipos de empresas, considerando su tamaño, grado de integración y desarrollo tecnológico está en Gutman *et al* (2004) que plantea cuatro tipos: i) grandes empresas integradas, ii) empresas familiares integradas (pyme y micropyme), iii) empresas no integradas, y iv) emprendimientos institucionales.

articulación entre la universidad, los sistemas de innovación tecnológica, programas públicos, asociación de productores y empresas a través de unidades de vinculación tecnológicas y consultorías tecnológicas donde se tenga como prioridad la identificación de líneas de inversión con mayor capacidad de inducción de progreso técnico y de impacto a los efectos de eliminar las *ineficiencias sistémicas* de la trama productiva (Paz, et al. 2006*b*)

Finalmente, se hace necesario entonces realizar un esfuerzo conceptual y metodológico tendiente a diseñar un plan estratégico que integre aspectos propios de las iniciativas de desarrollo local, potencializando la articulación entre un determinado territorio y la elaboración de un producto típico. La revalorización de la producción local y el rescate de la potencialidad encerrada en los propios productores, confluye en el establecimiento de pequeños *espacios agroindustriales*, donde una producción marginal se revitaliza y puede convertirse en una herramienta que le otorgue una dinámica propia a las áreas marginales productivas.

Bibliografía

Alvarez, R. y Paz., R. (1998). Tipos caprinos lecheros en desarrollo: Curvas de Lactación y Niveles de Producción en Santiago del Estero - Argentina. Un abordaje metodológico. En Revista Archivos de Zootecnia. Año 1998, Vol. 47, N° 178. Ed. Instituto de Zootecnia. Facultad de Veterinaria. Universidad de Córdoba. España.

Alvarez, R.; Paz, R.; Usandivaras P.; Castaño, L.; Lamadrid, S. y Togo, J. (2000). Evaluación de la producción láctea en tambos caprinos de la provincia de Santiago del Estero. En Revista de Investigaciones de Ciencia y Técnica de la UNSE N° 5. Año 2000.

Aparicio, S.; Benencia, R. y Jiménez, D. (1994). La agroindustria campesina en la Argentina. Ed. REDAR Argentina. Buenos Aires.

Arocena, José (1999). Por una lectura compleja del actor local en los procesos de globalización. *En Desarrollo local en la globalización.* Marsiglia, Javier (compilador). Ed. CLAEH. Uruguay.

Bisang, Roberto y Gutman, Graciela (2005). Acumulación y tramas agroalimentarias en América Latina. En Revista CEPAL N° 86. Chile.

Catalano, R., González, C. y Mantecon, Ruiz, A. (1999). Producción de leche y elaboración de quesos de rumiantes menores. Ed. Facultad de Ciencias Veterinarias. Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.

Caldentey Albert, Pedro y Gómez Muñoz, A. (1996). Productos típicos, territorio y competitividad. En Agricultura y Sociedad, N° 80-81. Madrid. España.

Casas, Rosalba (2001). La formación de redes de conocimiento. Ed. Anthropos. Instituto de investigaciones sociales. México.

Espeitx Bernat, Elena (1996). Los 'nuevos consumidores' o las nuveas relaciones entre campo y ciudad a través de los productos de la tierra. En Agricultura y Sociedad, N° 80-81. Madrid. España.

Fundapaz - BID (1991). Informe elaborado para el Banco Interamericano de Desarrollo (mimeo).

Fundapaz (2000). Informe sobre los Indicadores económicos productivos de la Fábrica "Las Cabrillas". (mimeo).

Friedmann, Harriet (1992). Distance and durability: Shaky Foundations of the World Food Economy. Third World Quarterly, Vol. 13, N° 2.

Giarraca, N. *et al.* (1995). Agroindustrial del Noroeste, el papel de los actores sociales. Ed. La Colmena. Buenos Aires.

Goldsmith, Arthur (1985). The private sector and rural development: can agribussiness help the small farmer ?. In World Development, vol. 13, N° 10-11. Oxford, Reino Unido, Pergamon Press.

Gómez, Sergio (1992). Dilemas de la sociología rural frente a la agricultura y el mundo rural en la América Latina de hoy. En Revista Latinoamericana de Sociología Rural N° 1. Ed. GIA-Clacso. Santiago del Chile.

González, C. y Prato, D. (1999). Estrategias de la industria lactea bovina a mediano y largo plazo. Relación con el sector ovino y caprino lechero. En Producción de leche y elaboración de quesos de rumiantes menores. Catalano, *et al.* (editores). Ed. Facultad de Ciencias Veterinarias. Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.

Gutman, Graciela; Iturregui, María y Filadoro, Ariel (2004). Propuestas para la formulación de políticas para el desarrollo de tramas productivas regionales. El caso de la lechería caprina en Argentina. Ed. CEPAL. Serie Estudios y Perspectivas 21. Buenos Aires.

Maggio, A. y Lizziero, M. (1999). Producción de leche caprina en el país. Situación actual, proyección y debilidades y fortalezas de la industria lechera. En Producción de leche y elaboración de quesos de rumiantes menores. Catalano, *et al.* (editores). Ed. Facultad de Ciencias Veterinarias. Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.

Mazzola, Roberto (2002). Estudio Producción regional exportable de queso caprino en las provincias de Salta y Jujuy. Informe final. Consejo Federal de Inversiones.

Murmis, Miguel (1994). Algunos temas para la discusión en la sociología rural latinoamericana: reestructuración, desestructuración y problemas de excluidos e incluidos. En Revista Ruralia N° 4. Ed. FLACSO. Buenos Aires.

Osona, Martín (1999). Situación actual de la industria láctea ovina y caprina en España. Tipos de productos, estructuras de industrialización y mercados. En Pro-

ducción de leche y elaboración de quesos de rumiantes menores. Catalano, *et al.* (editores). Ed. Facultad de Ciencias Veterinarias. Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.

Paz, Raúl. (2001). Lechería caprina en pequeños productores e iniciativas de desarrollo local. En Revista Realidad Económica Nº 182. Editada por el IADE. Buenos Aires. Argentina.

Paz, Raúl y colaboradores (2002). Sistemas de producción campesinos caprinos en Santiago del Estero. Proyección y desafíos para el desarrollo del sector. Ed. Fundapaz. Argentina.

Paz, Raúl (2004). Mercantilización de la pequeña producción lechera caprina: ¿desaparición o permanencia?. *En Caminos solidarios de la economía argentina. Redes innovadoras para la integración.* Floreal Forni (compilador). Ed. CICCUS. Buenos Aires. Argentina.

Paz, R., Rodríguez, R. y González, V. (2006*a*). Desarrollo Local y tipos de producciones. Revista Trabajo y Población Nº 8, Vol. VII. Universidad Nacional de Santiago del Estero, Argentina Integrante del Núcleo Básico de Revistas Científicas Argentinas del sistema CAICYT-CONICET. http://www.unse.edu.ar/trabajoysociedad

Paz, R., Rodríguez, R. y González, V. (2006*b*). La ineficiencia sistémica en el desarrollo territorial de la cuenca lechera caprina del área de riego del Río Dulce – Santiago del Estero. *En Desarrollo Rural, Organizaciones, Instituciones y Territorios.* Manzanal, Neiman y Lattuada (compiladores). Ed. CICCUS. Buenos Aires. Argentina (en prensa).

Posada, Marcelo y Velarde, Irene (2000). Areas postergadas y desarrollo local: posibilidades de reactivación a partir de producciones alimentarias típicas. En Revista Meridiano Nº 8. Ed. Centro de Estudios Humboldt. Argentina.

Rodriguez Sperat, Ramiro (2002). Proyecto de inversión sobre la factibilidad económica financiera de la explotación de la leche de cabra y sus derivados. Tesis de grado para optar al título de Contador Público Nacional. Universidad de Blas Pascal. Córdoba.

Schapiro, A. y Barahona, M. (1997). Encuesta caprina lechera, año 1996. Ed. Dpto. de Caprinos, Ovinos y Lana de la SAGPyA. Buenos Aires.

Schejtman, Alexander. (1980). Economía campesina. Lógica interna y articulación. CEOAL. México.

Schejtman, Alejandro (1994). Agroindustria y transformación productiva de la pequeña agricultura. En Revista de la CEPAL Nº 53. Ed. CEPAL. Santiago de Chile.

Teubal, Miguel (1995). Globalización y expansión agroindustrial. Ed. Corregidor. Buenos Aires.

Teubal, Miguel y Pastore, Rodolfo (1995*)*. *El agro y los complejos agroindustriales: el caso argentino.* En Globalización y expansión agroindustrial. Ed. Corregidor. Buenos Aires.

Togo, Javier (2002). Determinación de parámetros cuantitativos de la producción de leche de cabras santiagueñas. Tesis de grado para optar al título de Ingeniero Agrónomo. Facultad de Agronomía y Agroindustria. Universidad Nacional de Santiago del Estero.

Valenti, Alberto (2002). Mercado de lácteos caprinos. InformeFinal. Consejo Federal de Inversiones. (mimeo).

Von Hesse, Milton (1994). Políticas públicas y competitividad de las exportaciones agrícolas. En Revista de la CEPAL N° 53. Ed. CEPAL. Santiago de Chile.

Yoguel, Gabriel (2000). Creación de competencias en ambientes locales y redes productivas. En Revista de la CEPAL N° 71. Ed. CEPAL. Santiago de Chile.

Resumen

En los últimos años se fue modificando el patrón de consumo alimentario, especialmente del consumidor urbano de los países más desarrollados, donde lo rural, el rescate de los productos típicos, la naturalidad con su respectivo proceso artesanal, conforman el nuevo imaginario relativo al consumo de los alimentos. En el producto típico convergen en su propia definición conceptos interconectados tales como calidad, territorialidad y una característica cualitativa particular que lo diferencia notablemente de otros productos.

Precisamente estos cambios en los nuevos patrones de consumo establecen una nueva modalidad de producción que resulta novedosa y hasta poco conocida. El complejo agroindustrial lechero caprino, presenta un gran potencial para generar progreso técnico con una mayor capacidad de redistribución de los beneficios en el eslabón de la producción primaria, en especial para aquellas conformadas por la pequeña producción.

En este trabajo se muestran, en una primera aproximación, las principales características de la agroindustria lechera caprina y su capacidad, comparada en términos relativos con los grandes complejos, de incorporar de forma competitiva a la pequeña producción, tanto del sector primario conformado por la agricultura familiar (producción campesina, pequeños productores y empresas familiares capitalizadas) como micro, pequeña y mediana industria. Posteriormente se analiza al complejo desde las dimensiones comprendidas por la producción primaria, la industrial y el mercado, identificando los principales problemas que en ellas se presentan. Finalmente se esbozan algunas líneas de acción en el marco de iniciativas de desarrollo para dicho sector y la mejora de la competitividad global.

Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios,
Nº 24, 1er semestre 2006.

La comercialización de las lanas de la Patagonia y Tierra del Fuego. 1910-1920

CARLOS MARÍA GORLA*

I. Las exportaciones de lanas argentinas a comienzos del siglo XX

Al iniciarse el siglo XX, los principales mercados para las lanas argentinas eran Francia, Alemania y Bélgica, siguiendo en orden Gran Bretaña, Estados Unidos e Italia. El 23,3% de las lanas que abastecían a la industria textil de los tres primeros países procedía de la Argentina, pero Estados Unidos y Gran Bretaña, que consumían en conjunto el 45% de la producción mundial de lana, sólo empleaban en sus manufacturas un volumen reducido de lanas argentinas.

La evolución que experimentaba el mercado internacional de lanas no era entonces favorable para la comercialización de las lanas argentinas, teniendo en cuenta, que éstas, en su mayor parte, eran lanas cruzas gruesas y defectuosas, cuando en Europa se volvía a la fabricación de paños finos, hecho que se reflejaba en el precio "muy elevado" de las lanas Rambouillet, mientras las cruzas Lincoln experimentaban una baja del 20%.[1] A esta perspectiva se sumaría la crisis comercial e industrial en el Viejo Continente[2] y la desvalorización de las lanas, como consecuencia de las enormes ventas a plazo en Amberes, Roubaix, Tourcoing y en los centros fabriles del Norte de Francia, donde se vendían las lanas peinadas del Río de la Plata y Australia y en El Havre, mercado de lanas sucias. La crisis lanera en los mercados franceses culminó en

* Investigador CONICET.

1. *La Nación*, Buenos Aires, 10 de octubre de 1898, p. 5, col. 2
2. *Boletín de la Unión Industrial Argentina*, año VIII, nº 331, 1º de mayo de 1896, pp. 8 – 9

1900, en la "semana negra" (26 de agosto al 2 de septiembre), cuando en Roubaix–Tourcoing se produjo la *debacle* y el consiguiente *crac*,[3] a raíz del cual cerraron muchas fábricas.

La crisis, que se reconocía "de muy seria y difícil solución",[4] tuvo hondas repercusiones sobre los embarques argentinos".[5] La producción lanera argentina, que al finalizar el siglo XIX experimentaba una depreciación, que amenazaba de ruina a los criadores de ovinos, debió soportar, además, las tarifas aduaneras vigentes en los Estados Unidos, que eran prohibitivas para la introducción de lanas en ese país. Los productores laneros tuvieron que afrontar también los perjuicios y calamidades que azotaron al país en 1900, afectando a la riqueza privada y pública.

A partir de 1902, no obstante la disminución de la producción lanera mundial, las exportaciones de lanas argentinas declinaron y en los años siguientes ya no tenían la misma significación económica que habían adquirido durante la segunda mitad del siglo XIX. Pero, si bien las exportaciones de lanas representaban en 1904 el 71,1% del volumen exportado en 1899 y, además, eran un 26,2% inferiores respecto a 1901, su valor era superior al registrado en este último año en 3.688.519 pesos oro, o sea un 8,3%.[6]

En la Argentina, el "pésimo invierno" de 1900, que provocó una "enorme mortandad" de ovinos[7] y el cierre del mercado británico a los animales en pie, con la consiguiente demanda de bovinos aptos para el frigorífico, contribuirían a cambiar radicalmente la producción ganadera.[8] A partir de entonces, en la zona central, el ovino pasó a segundo plano, debido a que su carne y la lana redituaban beneficios menores que los que producía el bovino, lo que dio lugar a su "violento desplazamiento hacia tierras más baratas", entre ellas "los inmensos campos patagónicos", los que alejados de los frigoríficos "no podían producir carne sino lana" y por ello se buscaban "razas orientadas a tal finalidad".[9]

Esta coyuntura favoreció el notable incremento que registraría a partir de entonces la producción lanera en los territorios del Sur. Hasta las postrimerías de la primera década del siglo XX, señala Cassagne Serres,

3. *La Nación*, 12 de octubre de 1900, p. 3, col. 6
4. *La Nación*, 23 de octubre de 1900, p. 6, col. 6
5. Giberti, Horacio C. E. *Historia económica de la ganadería argentina*. Buenos Aires, 1961, p. 176
6. Cassagne Serres, A. *Comercio de nuestros frutos*. Buenos Aires, 1910, p. 65
7. Son dispares los cifras relativas a la mortandad de ovinos. Eduardo Lahitte, basado en las noticias publicadas por los diarios de Buenos Aires, en agosto de 1900, la estimaba en 30.000.000 de cabezas (*El Economista Argentino*, año XII, nº 578, 27 de diciembre de 1902, p. 2, col. 3), contra 14.000.000, según el cálculo de la *Sala de Comercio 11 de Septiembre* (Giberti, *Historia Económica...*, p. 177)
8. Giberti, *Historia económica...*, p. 176
9. Ibídem, p. 195

"la estadística no se ha ocupado de esta región en la creencia que su rendimiento de lanas no merecía tomarla en cuenta; sin embargo –advertía- actualmente hay estancias que poseen hasta cien mil ovejas (100.000), siendo considerados pequeños pastores los que sólo esquilan menos de doce mil (12.000) ovejas al año. Para darse cuenta de la importancia de la producción de la lana de esa región basta echar una mirada a las innumerables remesas que reciben el Mercado Central y el mercado Victoria, ubicado en Bahía Blanca, de esa procedencia, las que aumentan de año en año extraordinariamente, sin contar la gran cantidad de fardos de lana que las estancias envían directamente a los principales mercados europeos sin constancia oficial".[10]

Este hecho tenía lugar cuando la producción mundial de lana disminuía y se pensaba que por esta causa su precio se elevaría, perspectiva que se confirmó con el aumento del precio de la misma, a partir del segundo semestre de 1905. En esa coyuntura, según Edouard Payen, "en el Plata, señalábanse demandas a precios elevadísimos con la particularidad más favorable que no se quería fijar fecha para los embarcos", creciendo la cantidad de lana disponible para la industria, "en enormes proporciones". Los "muy elevados" precios de la lana, decía, fueron "un poderoso acicate" para que se restableciera el rebaño australiano, el cual, entre 1892 y 1903, había experimentado una reducción de cerca del 50%. En 1907 la producción de lana "parecía en vías de aumento" y, en su opinión, podía "llegar a las cifras más elevadas que se han conocido, naturalmente si las condiciones climatéricas se prestan", siendo siempre, agregaba, "la Australia y el Plata, los que continúan siendo, en la producción de la lana, los países dominantes". Sin embargo, el informe sobre la industria textil de Francia, que por entonces elevaron Gastón Grandgeorge y Luis Guerin a la comisión permanente de los valores de aduana, expresaba: "Hoy, aun después del aumento constatado en 1905, la cantidad de lana puesta a disposición de la industria es poco más o menos la misma que hace quince años. Por otra parte, desde hace quince años, las necesidades de la industria y del consumo general han aumentado singularmente y parece cierto que las cantidades producidas actualmente bastan apenas a las necesidades de la industria lanera. En esas condiciones el aumento de los rebaños es pues de desear, en beneficio general de la humanidad".[11] Esta circunstancia hacía vislumbrar un porvenir favorable para las lanas de los territorios del Sur.

Si bien, entre 1907 y 1909, aumentaron las exportaciones de lanas, un año después, a causa de dos años de sequía (1909-1910), que causaron

10. Cassagne Serres, *Comercio...*, p. 64

11. Payen, Edouard. "Los precios de las lanas". En: *El Economista Argentino*, año XVI, nº 790, 19 de enero de 1907, p. 3, cols. 2 - 3

grandes perjuicios en los rebaños, las mismas cayeron al nivel que tenían en 1906, para situarse en 1911, aun por debajo de los registros del período 1901-1910. Pero, el incremento que experimentaron en 1912 y los resultados favorables del año económico, acentuaron el optimismo.

Cuadro 1. Exportación de lanas argentinas

Año	Toneladas	Año	Toneladas	Año	Toneladas	Año	Toneladas
1885	128.393	1892	154.635	1899	237.111	1906	149.110
1886	132.130	1893	123.230	1900	101.113	1907	154.810
1887	109.164	1894	161.907	1901	228.358	1908	175.538
1888	131.743	1895	201.353	1902	197.936	1909	176.682
1889	141.774	1896	187.619	1903	192.989	1910	150.619
1890	118.406	1897	205.571	1904	168.599	1911	132.056
1891	138.606	1898	221.286	1905	191.007	1912	164.964

Fuente: Ministerio de Agricultura de la Nación. Boletín mensual de estadística y comercio.

II. La comercialización de las lanas argentinas en los años previos a la Primera Guerra Mundial

A comienzos de la temporada 1912-1913, los lotes de lanas que entraron al mercado eran adquiridos a precios que significaban un aumento entre el 20% y 25%, respecto al año anterior. Asimismo, las exportaciones adquirieron gran actividad, embarcándose 55.000 fardos de lanas, entre el 1 de octubre y el 5 de diciembre de 1912, contra 35.000 fardos en igual período del año anterior.[12]

En la segunda quincena de enero de 1913, si bien se mantenía el ambiente de optimismo, la cuestión balcánica incidió en el desenvolvimiento de los negocios, no obstante lo cual, en el Mercado Central de Frutos las ventas de lanas se realizaron "con bastante regularidad y a precios firmes" y si las ventas no fueron más importantes fue "por la falta de un selecto surtido" y constituir una gran parte de las existencias lanas por las cuales no había interés.[13] En los últimos días de enero las operaciones indicaban "un notable decrecimiento, por quedar muy poco a venderse, de la última cosecha", aunque el mercado continuaba "animado y con precios firmes, acusando los embarques más actividad e importancia".[14]

El interés de los compradores se orientaba entonces hacia las lanas cruzas medianas y gruesas, buenas y especiales, sosteniéndose con firmeza su

12. *La Prensa*, Buenos Aires, 1° de enero de 1913, primera sección, p. 22, cols. 6-7
13. *La Prensa*, 20 de enero de 1913, p. 15, col. 3
14. *La Prensa*, 27 de enero de 1913, p. 14, col. 4

cotización, existiendo menos interés por las cruzas finas y mestizas finas (Rambouillet). En cambio, las lanas de borregas que mayor interés despertaban eran las cruzas finas y medianas superiores y menos las gruesas.

En el Mercado Central de Frutos, en enero de 1913, sobre una existencia de 8.000.000 de kilos de lana, un 70% eran de la provincia de Buenos Aires, cuyas 3/4 partes, por lo menos, eran partidas grises, oscuras, terrosas, ásperas sufridas por la sarna, semilludas, pesadas, las cuales en ningún momento tuvieron una demanda activa. De modo, que sólo una pequeña parte de las lanas bonaerenses, aproximadamente un 20%, que merecían la calificación de superiores y especiales, despertaban un pronunciado interés.[15]

Las lanas patagónicas, si bien formaban algunos lotes de excepcional condición y calidad, tenían el defecto de no estar "envellonadas", lo que dificultaba su venta, especialmente en el Mercado Central de Frutos, donde había muy pocos interesados por las lanas sueltas; no obstante se realizaban algunas operaciones con precios en baja. También sucedía con frecuencia que las lanas de los territorios del Sur llegaban mojadas al mercado, debido a las dificultades para su embarque y a los temporales. En estos casos el vendedor estaba indeciso para formular un precio y aguardaba que la lana se secara, a cuyo efecto la extendía en el piso, "con la esperanza de obtener mejor oferta una vez disminuida la humedad", pero como era agua de mar, es decir salada, sucedía que si el tiempo era seco la misma perdía humedad, pero enseguida la recuperaba "al menor cambio de temperatura". De modo, que para su cotización se debía tener en cuenta "lo que valdría seca" y deducir de ese valor el porcentaje que se consideraba tenía la lana de humedad o agua. En estos casos era siempre mejor realizar su venta enseguida, pues de lo contrario concluía la lana "por arderse" y entonces su colocación se hacía "casi imposible".[16]

En el mercado Victoria de Bahía Blanca, en cambio, al promediar enero de 1913, ya se notaban los claros que dejaban las pilas de lanas vendidas. La firmeza de los precios determinaba que se continuara vendiendo sin interrupción los lotes que entraban y si la existencia de lanas era entonces de 1.397.880 kilos, ello se debía a la demora de las barracas en recibirlas. Aunque se mantenía el interés por las lanas superiores y especiales, siendo demandadas las lanas de Patagones con preferencia a las lanas de los territorios del Sur, el mercado de estas últimas se mantenía activo, agregándose una nueva clasificación de lanas finas, denominada "defectuosas superiores", para las lanas patagónicas "pesadas y terrosas" muchas veces se vendían a menos de $5 y no figuraban en la lista de precios.

15. *La Prensa*, 13 de enero de 1913, p. 14, col. 7
16. Cassagne Serres, *Comercio...*, p. 68

Cuadro 2. Cotización de las lanas de los territorios del sur en el mercado "Victoria" en 1913 (10 kilos).

	19/1	26/1	9/2	23/2	9/3	20/4	4/5	11/5
Patagones, buenas a sup.	7,15	7,15	6,75	6,75	7,15	-	5,85	-
Territorios especiales	6,90	7,05	6,45	6,45	6,80	-	5,80	6,20
Territorios superiores	6,50	6,20	-	-	6,55	6,10	-	-
Territorios buenas	6,10	6,10	6,00	-	6,15	5,75	-	5,75
Territorios regulares	5,60	5,60	5,40	5,40	5,60	5,50	5,45	-
Territorios inferiores	5,30	5,00	4,75	4,75	5,00	5,10	4,90	5,33

La Prensa, enero-mayo de 1913.

Las lanas patagónicas sueltas, finas y gruesas que entraban al mercado bahiense se vendían con marcada demanda, con las cotizaciones que se indican en el Cuadro 2.

El 2 de febrero se consideraba concluida la cosecha de lana en Bahía Blanca, siendo la primera vez, desde su fundación, que las ventas de lanas en el mercado Victoria se habían activado al punto que los galpones estaban casi vacíos. Las entradas, ya reducidas, serían menores en el futuro, quedando la plaza desierta, debido a que los compradores se estaban retirando. Los precios eran sostenidos para las clases buenas y superiores, no así para las defectuosas, cuya colocación era dificultosa, pero siempre dentro de los precios ya establecidos. La cotización de la lana suelta del Neuquén y de la Cordillera, en cambio, no mejoró por el gasto de la clasificación, porque el cálculo de rendimiento en lavado era "muy difícil de apreciar para hacer la oferta de precio" y "debido a la falta de acondicionamiento esmerado".[17]

En los primeros días de marzo, también en el Mercado Central de Frutos era insignificante la entrada de lana y se notaba la ausencia casi total de compradores, constituyendo las lanas de los territorios del Sur, "casi todas, en sus ocho décimas partes, sueltas", la mayor parte de su stock.[18]

El crecimiento que entonces registraban las exportaciones de lanas no se debía a un aumento de la producción, pues con el mismo stock de ovinos era imposible que la esquila hubiera producido la cantidad de lana suficiente "como para marcar un aumento tan considerable", a lo que, además, debía agregarse que el textil obtenido en la última cosecha era más limpio y, por lo tanto, con mayor calidad proporcionó menor peso. Lo que en realidad contribuyó a producir la diferencia apuntada, sostenía *La Prensa*, era "que en enero, febrero y marzo de 1912, a raíz de las

17. *La Prensa*, 3 de febrero de 1913, p. 13, cols. 4-5
18. *La Prensa*, 3 de marzo de 1913, p. 15, col. 4

huelgas en los puertos argentinos, en el Mercado Central de Frutos y en las minas inglesas (estas últimas haciendo escasear los vapores), la exportación de lanas se retardó hasta después del primer trimestre, mientras que en este año [1913], sin ninguna de aquellas dificultades, los embarques se han hecho en forma regular y de acuerdo con las necesidades de la plaza". De modo, que en adelante, se calculaba, a medida que transcurriera el tiempo, mientras se aproximaba el 30 de septiembre, final de la estación de los embarques, éstos irían mermando, "hasta igualarse, o poco menos", al año anterior.[19]

Pero no sólo no aumentó la producción de lana, sino que, lo más grave, era que se dudaba que la procreación anual bastara para satisfacer las necesidades del consumo y de la exportación, sin que para ello se afectara la integridad del stock, teniendo en cuenta que las cotizaciones del ganado habían alcanzado "límites verdaderamente excepcionales, desconocidos en el país", ya que se pagaba por cada animal entre un 30% y un 40% más que un año antes. Al respecto, decía el corresponsal de *La Prensa* en Río Colorado: "El estado general de la ganadería en esta localidad es pésimo, debido a que desde hace diez años las lluvias no son suficientes para la reposición de los pastos, por cuya causa ha habido gran disminución de los rebaños, y, en partes, desaparición total, pues lo que ha quedado después de la prolongada sequía, ha sido vendido. El partido de Adolfo Alsina, Río Negro y la parte de la Pampa Central, Río Colorado por medio, está casi desierta de hacienda, y, por lo tanto, de pobladores. Todo ha marchado hacia la provincia de Buenos Aires. Se pueden contar por centenares las leguas de campo perfectamente alambrado vacío de haciendas. Actualmente al Oeste no se venden ovejas Rambouillet a menos de 8 pesos, y si son cruzadas, un peso más por cabeza". Señalaba, además, que la "perspectiva para el próximo invierno es mala, porque aunque ahora llueva, será tarde para que puedan reponerse los campos de pastoreo".[20]

La Nueva Provincia hacía referencia al éxodo de la hacienda del Sur, indicando que en ese momento, no sólo en Buenos Aires, sino también en Córdoba, San Luis y hasta Mendoza y San Juan, se consumía carne del Chubut. "El mercado –decía- no elige ni discute precios; compra lo que se le presenta, y a los compradores que se diseminaron en el Neuquén, Río Negro, Chubut y valles cordilleranos, han seguido los arreos en larga e interminable caravana hacia el Norte. No nos alarma, agregaba, el hecho de que se traiga hacienda de la Patagonia, ya que el mercado trasandino no ofrece perspectivas. Lo que debe alarmar, es que la Patago-

19. *La Prensa*, 13 de febrero de 1913, p. 10, cols. 6-7
20. *La Prensa*, 6 de mayo de 1913, p. 14, col. 7

nia está despoblándose de ganados", considerando que entre octubre de 1912 y mayo de 1913, se habían cargado en la estación Senillosa, punta de rieles del ferrocarril al Neuquén, 45.000 bovinos y 90.745 ovinos. Se preguntaba: "¿Puede el "stock" ganadero de los territorios del Sur proveer esta cantidad en cinco meses, sin que se afecte el capital? ¿La existencia pecuaria del Chubut, Río Negro y Neuquén, puede entregar al consumo 135.475 animales sin debilitarse? ¿Hay procreación que pueda equilibrar una contribución semejante? No es esto todo, añadía, el ferrocarril a Patagones, que tiene también sus rieles de avanzada hacia el Sur, ha recibido en su estación terminal de Fortín Mercedes, una considerable cantidad de hacienda procedente de la región patagónica", precisando que éste era "el punto en que ha habido y sigue habiendo mayor embarque de ganados". El hecho al que aludía, concluía, "comprometía el porvenir de la principal, casi diríamos la única fuente de riqueza de los territorios del Sur; y si también disminuye el "stock" en la Patagonia, que era el fondo de reserva, como lo fue de la tierra fiscal, ¿qué producirán aquellos campos y de que se alimentarán las actividades de sus pobladores?".[21]

Por entonces, como consecuencia de la disminución del stock ovino regional, en el mercado Victoria se notaba una merma de 950.000 kilos de lana, respecto a la entrada del año anterior.[22]

A diferencia de lo que acontecía en la Patagonia Septentrional, en el departamento de Puerto Deseado el stock ganadero había aumentado en los últimos años un 40%, como consecuencia de que la salida de animales era "casi nula, debido a la falta de frigoríficos y graserías", alcanzando las extracciones de lanas en 1913 a 500.000 kilos, aproximadamente, remitidas en su mayor parte a Buenos Aires.[23]

En la memoria correspondiente a 1912, la Cámara Mercantil expuso sus conclusiones acerca del problema ganadero, manifestando que no se recordaba un año en que se hubiera vendido y exportado "tan rápidamente y en tan corto tiempo la cosecha lanera". Ello se debía:

1° A la disminución del ganado, pues si la producción lanera hubiera sido mayor o como en años anteriores, las ventas se habrían prolongado más, como siempre había sucedido. La Cámara, desde hacía más de diez años, se venía ocupando del asunto, reclamando de los gobiernos "medidas rápidas y enérgicas, remedios radicales", a fin de evitar la disminución del stock ganadero, pero no se había atendido a esta preocupación, más aún, economistas y asociaciones rurales "sostuvieron

21. *La Prensa*, 19 de mayo de 1913, p. 13, col. 5
22. Ibídem, p. 16, col. 5
23. *La Prensa*, 5 de junio de 1913, p. 12, col. 6

que los peligros apuntados no existían y que no podía ponerse trabas a la compra-venta de haciendas y su matanza". Sin embargo, esta denuncia, finalmente, se hizo evidente y nadie ya dudaba de "la fuerte merma" que sufría el stock ganadero y la disminución de la producción lanera. La entidad hacía presente, que el año 1899 marcó el récord de las exportaciones de lanas, siendo desde entonces cada vez más sensible su disminución, registrándose en 1899-1903 una exportación anual promedio de 191.501 toneladas anuales, en 1904-1908 de 167.813 y en 1909-1912 de 156.080.

2° A la situación favorable de las plazas financieras europeas. En un principio se temió que la guerra italo-turca y luego la cuestión balcánica influirían negativamente sobre el comercio, pero poco a poco se fueron disipando las dudas, temores y recelos y los negocios, en general, se desarrollaron normalmente.

3° La notable disminución de las existencias visibles, tanto de peinados como de lavados, que obligó a los comerciantes a adquirir rápidamente grandes cantidades para reponer las existencias. Prueba de ello fue la constante firmeza de los precios en Amberes, Roubaix, El Havre, Boston, etc. y la mejora que experimentaron los mismos, como era, por ejemplo, el caso de la lana tipo B,[24] que en Amberes se cotizaba en abril de 1912 a 5,60 francos el kilo, subiendo poco a poco a partir de entonces, hasta cotizarse un año después a 6,30 francos.

4° La excelente cosecha. En general, las lanas llegaron al mercado en mejores condiciones, sobre todo con relación al rinde.[25]

Pero en 1913, como se preveía, las exportaciones de lanas descendieron, totalizando 120.080 toneladas.[26] La lana de mayor demanda fue la cruza mediana, luego la cruza gruesa, que estuvo en iguales condiciones que la anterior y "en ciertos y determinados momentos" tuvo mayor demanda. Le siguió la cruza fina con frecuentes oscilaciones, "pues tan pronto se solicitaba por todos, como a lo mejor, no despertaba interés", en tanto, la mestiza fina (Rambouillet) fue la menos requerida, de venta más laboriosa y con más frecuentes variaciones.

Las mejores lanas procedían del Sur y Sudoeste de la provincia de Buenos Aires, pero era notable el refinamiento de las lanas de los territorios del Sur, existiendo determinadas zonas cuya producción nada te-

24. El tipo B era una clase de lana, que si bien era inferior al tipo único, se la consideraba como base de las operaciones. Cassagne Serres, *Comercio...*, p. 69

25. *La Prensa*, 9 de mayo de 1913, p. 9, cols. 3-4

26. *La Prensa*, 30 de marzo de 1914, p. 7, col. 2

nía que envidiar de aquella. Sin embargo, más del 80% llegaban al mercado sueltas, lo que, además de ser "un serio defecto", redundaba en perjuicio del productor, pues se vendían a precios más bajos que las envellonadas, no obstante, "también tuvieron un mercado mejor que otros años, tanto en venta, como en precios", y a ello contribuyó mucho que se presentaran "más limpias, menos terrosas y pesadas" y que fueran "de mejor calidad".[27]

El 30 de junio concluyó el año comercial en el Mercado Central de Frutos, manifestándose entonces "la sensible disminución" que año tras año registraba la producción lanera. Del 1° de julio de 1912 al 30 de junio de 1913 entraron 66.914.685 kilos de lana, o sea 11.332.404 kilos menos que en el período 1911/1912.

Cuadro 3. Entrada de lana en el Mercado Central de Frutos. 1903-1912.

Año	Kilos
1903/1904	97.258.297
1904/1905	90.970.657
1905/1906	91.733.361
1906/1907	87.259.477
1907/1908	90.877.545
1908/1909	113.714.034
1909/1910	79.971.675
1910/1911	89.651.515
1911/1912	78.247.089
1912/1913	66.914.685

La Prensa, 7 de julio de 1913, p. 15, cols. 4-5.

La exportación de la última cosecha en Australasia también fue un 12% menor que la del año anterior.[28]

La disminución del ganado ovino provocaba entonces cierta alarma en el mercado mundial de lanas, donde los precios que se pagaban a comienzos de la esquila (octubre de 1912) eran, con relación a los que regían un año antes, un 5% más alto en las lanas merinas generales, un 7.5% más en las merinas superiores, entre un 5% y 6% superior en las buenas cruzas gruesas y por encima de un 7.5% a un 8% las superiores cruzas gruesas, permaneciendo estacionarias las cruzas generales de finura mediana.[29]

27. *La Prensa*, 9 de mayo de 1913, p. 9, cols. 3-4
28. *La Prensa*, 11 de agosto de 1913, p. 14, cols. 3-4
29. *La Prensa*, 23 de julio de 1913, p. 14, cols. 2-3

III. Evolución de los mercados laneros europeos. 1913-1914

Las lanas argentinas se exportaban a los principales mercados europeos: Amberes, El Havre, Roubaix, Turcoing, Londres, Bradford, Hamburgo, Bremen, Mulhouse, Leipzig, etc. Las series de remates que se efectuaban en Mincing Lane (Londres) tenían particular interés, siendo muchas veces la causa de la paralización momentánea en la plaza de Buenos Aires, hasta conocer su resultado. Al mismo se remitían las lanas que no se podían colocar en los mercados a los que habían sido destinadas.[30]

En los primeros días de enero de 1913, debido a los "enormes arribos" procedentes de Australia y del Río de la Plata, las fábricas estaban abarrotadas de lanas y aunque en diciembre las existencias visibles de peinados habían disminuido cerca del 5%, las mismas no podían empeñarse más, "por la tirantez del crédito y también por conceptuar nominalmente elevados los precios". No obstante, las operaciones continuaron con un tono sostenido.[31]

La opinión predominante era que se mantendría esta tendencia, teniendo en cuenta que los grandes telares de Alsacia habían reanudado su actividad con la conclusión de la huelga que los había paralizado durante cuatro meses, con lo cual se esperaba una mayor demanda de lanas cruzas medianas y finas de calidad superior[32] y que se había confirmado la merma universal de la producción lanar, estimada "en no menos del 7.5%".[33] Ante una eventual reducción en la oferta de lanas, en los nuevos muestrarios de la moda sobresalían los cheviot finos, notándose que los fabricantes empleaban en mayor proporción la mezcla de textiles inferiores, como algodón, shoddy, etc., "ya sea para abaratar los géneros o para precaverse contra la escasez de lanas en perspectiva".[34]

Como era previsible, en el remate celebrado en Amberes, el 1° de marzo, las lanas merino subieron 2.5%, las cruzas medianas y gruesas del 4% al 5% y las cruzas finas hasta el 7.5%.[35] Tres días después comenzaron los remates de la segunda serie en Mincing Lane, acusando los precios un aumento del 5% para las lanas merino y del 5% al 10% para el tipo cruza.[36] El comercio, en ese momento, era satisfactorio y la industria se desarrollaba sobre bases seguras, no indicando nada que los precios no se sostendrían.

30. Cassagne Serres, *Comercio...*, p. 69
31. *La Prensa*, 6 de enero de 1913, p. 15, cols. 3-4. En Mincing Lane la primera serie de ventas concluyó con un aumento del 5% promedio. *La Prensa*, 30 de enero de 1913, p. 11, col.1
32. *La Prensa*, 3 de febrero de 1913, p. 13, cols. 1-2
33. *La Prensa*, 10 de febrero de 1913, p. 14, cols. 5-7
34. *La Prensa*, 24 de febrero de 1913, p. 15, cols. 1-2
35. *La Prensa*, 3 de marzo de 1913, p. 15, cols. 4-5
36. *La Prensa*, 5 de marzo de 1913, p. 10, col. 1

Pero a mediados de marzo se notó menos animación y un tono más flojo en el mercado, como consecuencia de "los debates guerreros en los parlamentos y a la propaganda belicosa de algunos diarios, que no dejan de impresionar al comercio". "The Statist" declaraba, que la continuación de la guerra en los Balcanes producía una incertidumbre general, acerca de las relaciones entre las potencias, lo que incidió en los mercados financieros, que se mantuvieron a la expectativa. Las resoluciones de Alemania y Francia de aumentar sus ejércitos y fortificaciones tenían a Europa "en estado de constante ansiedad, que restringía el capital y dificultaba toda emisión. Los encajes de los bancos eran muy limitados en la estación en la que solían registrar un importante aumento. Los banqueros no se mostraban inclinados a conceder dinero. Era imposible determinar cuanto duraría esta situación, aunque se suponía que el período "de gran tirantez y de desconfianza comercial" se prolongaría hasta fines de marzo, notándose una mejoría en abril. De modo, que la situación era "muy poco favorable" en ese momento, pero se aguardaba que con la paz volvería la confianza y el dinero a los bancos".[37]

Cuando en los países productores concluían las exportaciones de lanas, las introducciones en toda Europa habían sido enormes, de manera, que las industrias estaban bien surtidas y no apuraban sus compras.

En los primeros días de abril, se tenía la impresión que hasta que no se despejara la incertidumbre en la política europea el comercio y la industria operarían con gran cautela. Lo mismo sucedía en los Estados Unidos, donde el comercio de lanas, a pesar de lo reducido de las existencias, estaba casi paralizado, con motivo de la inminente discusión del nuevo arancel aduanero.[38]

La inestabilidad política se reflejó en las bolsas, las que al finalizar la segunda semana de mayo estuvieron "en extremo nerviosas", produciéndose "una baja precipitada en todos los valores, sufriendo por ella también los mercados a término, donde hasta momentos hubo pánico".[39] Con la suspensión de las hostilidades en los Balcanes volvió a reanudarse "algo" el negocio de lanas en el Continente, habiendo también comprado los industriales ingleses "con más liberalidad". Donde más se había resentido el negocio era en Austria e Italia, "todavía bajo el peso de los armamentos", en tanto, el comercio con Oriente se encontraba aún completamente paralizado. Pero lo que impedía "una franca corriente en los negocios" era, principalmente, la escasez de dinero, estimándose que este factor jugaría un rol importante en la próxima cosecha de lanas, debi-

37. *La Prensa*, 17 de marzo de 1913, p. 8, col. 1
38. *La Prensa*, 7 de abril de 1913, p. 16, cols. 6-7
39. *La Prensa*, 12 de mayo de 1913, p. 17, cols. 3 y 5

do a que los estados balcánicos precisarían sumas muy grandes para reponerse de los efectos de la guerra.[40]

No obstante que los conflictos balcánicos virtualmente concluyeron en esos días y que los balances publicados por los principales bancos eran satisfactorios, en todas partes reinaba un espíritu apático, viéndose obligados los pequeños fabricantes "a vivir al día, sin recargarse de mercaderías", como consecuencia de la restricción del crédito.[41]

Con los preliminares de la paz en Oriente volvió a renacer la confianza, animándose los negocios en general, repercutiendo la leve mejoría que se vislumbró en los círculos financieros en los mercados laneros, en los que se afirmaron los precios de todas las clases de lanas.[42] Por entonces, como consecuencia de la nueva legislación aduanera norteamericana, que concedía "excepcionales franquicias" a las lanas en bruto y de la merma en la exportación argentina, hecho que se veía agravado por las noticias que daban cuenta de las grandes inundaciones en la zona ganadera bonaerense, con la consiguiente mortandad de ovinos y la previsible reducción en la producción lanera, las lanas argentinas experimentaron un "alza extraordinaria", principalmente en el mercado de El Havre.[43]

Los precios al contado se elevaron súbitamente en cerca del 10%, hecho que evidenciaba la falta de stock disponible, ya que, según la estadística de una importante firma alemana, el consumo mundial había mermado notablemente en el primer semestre de 1913, debido, indudablemente, al malestar económico y a la pobreza general que reinaba en el mundo entero.[44]

En esos días, por otra parte, desde París se informaba al Ministerio de Hacienda que la situación financiera no era "aún normal", a pesar de los arreglos pacíficos en los Balcanes. Alemania, Austria y Rusia habían gastado "sumas enormes en previsión de cualquier acontecimiento", los bancos franceses otorgaron grandes sumas a Turquía, como a los otros estados beligerantes y, en ese momento, necesitaban consolidar las deudas a corto plazo. Esto ofrecía "cierta dificultad " y tenía "preocupada a la plaza de París".[45]

En consecuencia, debido al "abarrotamiento de paños" se comenzó a restringir la producción. De modo, que el alza de los precios de las lanas

40. *La Prensa*, 19 de mayo de 1913, p. 16, cols. 2-3
41. *La Prensa*, 2 de junio de 1913, p. 15, col. 4
42. *La Prensa*, 25 de agosto de 1913, p. 15, col. 2
43. El lunes 25 de agosto se vendieron a 194,50 francos los 100 kilos, el miércoles a 200 y el jueves a 215, en operaciones al contado, de entrega inmediata. En cuanto a las ventas a plazos, para fin de mes, el lunes se cotizó a 192 francos los 100 kilos, el miércoles a 199 y el jueves a 201. *La Prensa*, 29 de agosto de 1913, p. 9, col. 3
44. *La Prensa*, 22 de septiembre de 1913, p. 15, cols. 2-3
45. *La Prensa*, 23 de octubre de 1913, p. 13, col. 2

no obedecía a una mayor demanda y a la expansión de la producción industrial, sino a la desvalorización del ganado ovino, hecho que incidió en la reducción de un 15% de la producción lanera norteamericana y en la desmoralización que reinaba, en ese momento, en el mercado neocelandés, "con motivo de la persistente baja y falta de interés".

Las malas noticias que se recibían en Buenos Aires originaron en la plaza "una situación tan crítica y difícil" como no se tenía memoria, cuyos efectos y consecuencias eran "cada vez más pronunciados". Al concluir el año el mercado se hallaba "aplastado, sin demanda, sin interés; precios en baja y cada día más flojos; venta muy trabajosa y difícil; las ofertas cada vez más bajas; con una existencia de más de trece millones y medio; con infinidad de lotes que no pueden venderse porque nadie tiene interés en ellos; con muchos compradores que no operan por no tener órdenes, y con otros que lo hacen pero con límites reducidos y seleccionando lo que adquieren". Las lanas cruzas finas superiores eran las que alcanzaban mejores cotizaciones, pero las cruzas gruesas eran las más vendidas, debido a que los compradores aceptaban las ofertas cada día más bajas que hacían los vendedores, siendo la mestiza fina (Rambouillet) la que menos había sufrido, por la escasez de su producción y porque los compradores buscaban "finura". Las lanas de los territorios del Sur, por su naturaleza, aun con precios en baja, no despertaban interés.[46]

L'Economiste Francais señalaba, que los economistas alemanes opinaban que concluía un año "de desilusión, de decepción y de sacrificios", conviniendo "en que el empuje industrial y comercial iniciado en 1910, estaba agotado a principios de 1913".[47]

A comienzos de 1914 dos factores incidían en las operaciones laneras: a) la confirmación de la merma universal de la producción de lana; y b) su acaparamiento por grandes sindicatos europeos, circunstancia ésta que podía provocar situaciones imprevisibles.[48] Acentuaban la incertidumbre los rumores propalados por los agiotistas, respecto a que la merma universal de lana sería aún mayor en la próxima esquila.[49]

En este ambiente se produjo un alza en los precios pocas veces vista, principalmente en las lanas merino de alta mecha, "llegándose hasta la paridad de 7 francos en lavado", mientras que algunos lotes excepcionales de Lincoln puro se vendieron arriba de 3,80 francos. En los primeros días de marzo, la segunda serie de remates de Mincing Lane se inició con un alza del 7.5% para las lanas merino y de un 10% a un 15% para la la-

46. *La Prensa*, 15 de diciembre de 1913, p. 15, cols. 2-3
47. *La Prensa*, 29 de enero de 1914, p. 9, col. 1
48. *La Prensa*, 26 de enero de 1914, p. 13, col. 7
49. *La Prensa*, 2 de marzo de 1914, p. 15, col. 7

na tipo cruza.[50] El alza continuó en toda la línea, viéndose las cotizaciones de los mercados a término elevarse febrilmente, temiéndose se preparase un "corner", pues las existencias eran insignificantes con relación a lo vendido en descubierto. En tanto, había fabricantes que se retiraban paulatinamente del mercado, debido a que los precios eran "peligrosos para la industria".[51]

A fines de abril, como se preveía, se produjo en El Havre la escasez prevista, donde la existencia apenas alcanzaba a 1.500 fardos contra un descubierto de 4.000, lo que determinó una suba en las cotizaciones de seis puntos en pocos días, con tendencia a afirmarse aún más. Pero, al mismo tiempo, en los centros fabriles se creía que para la próxima estación las lanas merino no podrían mantener su cotización, "por su empleo reducido sólo a telas de lujo o especialidades" y que la generalidad de los textiles serían "más burdos, de Lincoln", lo que nivelaría la desproporción que registraban sus respectivas cotizaciones.[52] En Europa comenzaba a notarse entonces "una crisis intensa en el ramo de artículos de lujo, viéndose a diario liquidarse antiguas casas de comercio", a la vez, que en los Estados Unidos tenía lugar la ruina de muchos propietarios y capitalistas, a medida que se producía la baja general de los artículos de primera necesidad, de los arrendamientos a los agricultores, de los alquileres, eran ínfimos los fletes de los ferrocarriles, etc.[53]

La Argentina también sufría los efectos de la crisis. "La época de plena bonanza en que se desenvolvía la vida comercial", manifestaba *La Prensa*, sufría "una interrupción", que se mantenía "a causa de la restricción del crédito", al mismo tiempo que advertía, que el "gran desenvolvimiento" que había adquirido el comercio internacional, era el origen "de otro movimiento", que pretendía "dificultar o anular la competencia del comercio extranjero".[54]

A fines de mayo cundía la depresión en los mercados europeos. En París el público perdía toda confianza en una reacción favorable, en vista del déficit de 800.000.000 de francos que registraba el Tesoro, de la incertidumbre acerca de la legislación fiscal que sería adoptada y de los disturbios de Albania. La baja de las acciones de los bancos franceses bastaba por sí sola para justificar la timidez de los capitalistas. Lo mismo sucedía en Berlín, donde las acciones bancarias rusas, las acciones Naphta, Nobel y metalúrgicas fueron demandadas y subieron, "hasta

50. *La Prensa*, 4 de marzo de 1914, p. 10, col. 1
51. *La Prensa*, 9 de marzo de 1914, p. 15, cols. 2-3
52. *La Prensa*, 27 de abril de 1914, p. 13, col. 7
53. *La Prensa*, 11 de mayo de 1914, p. 15, col. 4
54. *La Prensa*, 24 de febrero de 1914, p. 4, cols. 4-5

que los disturbios ocurridos súbitamente en Albania, provocaron una tendencia de baja".[55]

La especulación en los mercados no cedió y el 13 de junio la noticia culminante del día era el "corner" en El Havre, donde las cotizaciones produjeron pánico. También en los mercados a plazo de peinados merinos los vendedores se cubrieron a cualquier precio, pues lo disponible estaba "en manos firmes y hasta fin de año", sin poder contarse con la nueva producción, "para contrarrestar a los acaparadores".

Cuadro 4. 1914: cotización de la lana en las principales plazas europeas (por kilo y en francos).

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul
Amberes, lana tipo B	6,12	6,20	6,40	6,51	6,525	6,58	6,65
Roubaix, lana tipo único	6,11	6,20	6,40	6,51	6,55	6,62	6,75
El Havre, lana merino sucia...	1,84	1,91	1,99	2,08	2,07	2,15	2,29

Fuente: M A N. Boletín mensual...

Este estado de cosas produjo "hondo trastorno en la marcha de la industria que, debido al poco consumo", no podía pagar los precios exigidos y "sólo gracias a la exportación a Norteamérica" podía sostenerse "a duras penas".[56] Quince días después, en Sarajevo, comenzaría el colapso del comercio internacional.

IV. Incidencia del conflicto europeo en la producción lanera de la Patagonia y Tierra del Fuego

a) La producción ovina regional

En 1914 la industria ganadera se había expandido en todos los territorios del Sur, "al extremo -decía Bailey Wilis- de que casi todas las dehesas están ocupadas. Los distritos más accesibles o más codiciados están abarrotados, los más remotos o menos deseables también contienen parte de los grandes rebaños que pacen en los llanos o mesetas cubiertas de forraje". En los últimos veinte años las explotaciones agropecuarias habían producido grandes riquezas, pero, advertía, era "tiempo de sustituir

55. *La Prensa*, 25 de mayo de 1914, p. 7, col. 1

56. *La Prensa*, 15 de junio de 1914, p. 14, col. 4. En el primer trimestre de 1914 sólo la exportación de telas de lana y algodón a Estados Unidos ascendió a 12.000.000 de francos, contra 4.000.000 de 1913, lo que obligó a las grandes fábricas yankees a hacer esfuerzos inauditos para seguir compitiendo, debiendo algunos industriales cesar sus actividades.

con un manejo inteligente y previsor el pastoreo descuidado y desordenado". A tal efecto, aconsejaba "trashumar de estación en estación de manera que pudieran pacer en dehesas ahora abandonadas al guanaco y al ñandú y en donde abundan la hierba y el agua, y volver a dehesas más duraderas después de la época de la germinación de los pastos".[57] Un sistema de explotación fundado en los mismos principios dio lugar a que España monopolizara por mucho tiempo la producción de las mejores lanas finas y a que los indígenas criaran en la región pampeano-patagónica un tipo ovino de características superiores a la oveja criolla.

En los territorios del Sur, señalaba por entonces John Hoare, se podía criar en condiciones óptimas cualquier raza ovina. "Considerada como un todo, precisaba, la Patagonia debe ser descrita como una tierra seca, siendo la región situada al Norte desde el interior de la costa como la que se extiende hacia las cordilleras particularmente escasas de lluvias en ocasiones y en su mayor parte cubierta de pasto escaso y seco y de paja apenas adecuada para ovejas recias y activas que puedan andar largas distancias en busca de alimento y de agua, y aquí ha hallado generalmente su casa el merino". Su lana, indicaba, "es ordinariamente de buena calidad pero su fibra es corta y los vendavales cargados de polvo que allí reinan la llenan de tierra, lo que hace difícil formular un cálculo acerca de la limpia y lavada y convierte gran parte de ella en frágil y menos resistente por causa de la absorción de las grasas naturales". En cambio, en las cordilleras "las condiciones son diferentes; hay en ellas lluvias más fuertes y las ovejas mestizas pueden ser criadas con éxito". En ese momento, con la introducción de carneros merinos de lana larga de Australia, en algunas de las estancias mejor administradas, se estaba mejorando la calidad de los vellones y el largo de la fibra.

Más al Sur, en el Chubut y Norte de Santa Cruz, la raza que prevalecía era el merino y "un mestizo de Romney Marsh y de merino que -decía- tira más a éste y que posee muchos de sus rasgos característicos; también prevalecen aquí el polvo y la sarna". Por último, en los alrededores de Gallegos y del Estrecho "las lluvias son más abundantes y el suelo es mejor, abundan más las vegas ricas y el tamaño de la oveja y la calidad de la lana cambian. El merino ha desaparecido del todo, ocupando su puesto las ovejas Romney Marsh o Kent con sus variedades, y esto continua sucediendo por el Sur hasta la Tierra del Fuego y en las cenagosas tierras de Ushuaia, capaces de producir vellones y carnes como los de cualquier otro lugar del globo".[58] Pero, como el Romney Marsh tenía el inconveniente del excesivo grosor de la lana, para la común demanda

57. Bailey Willis. *El Norte de la Patagonia.* Buenos Aires, 1914, pp. 130-132
58. Ibídem, pp. 138-139

del mercado", cada tres o cuatro años "se echaban a las ovejas por uno, dos o tres años" carneros Merinos y "más comúnmente Corriedale, para volver luego de nuevo a echar padres Romney Marsh", obteniéndose así "un animal rústico, de buen y precoz desarrollo, con lana tupida, abundante y de buena finura".[59]

El progreso de los rebaños era entonces evidente. No obstante, el mejoramiento ovino regional era obstaculizado "por la extensa propagación de la oveja criolla", que formaba los rebaños de los intrusos que ocupaban las tierras fiscales. Sin embargo, considerando "las mejoras resultantes de la introducción de reproductores de raza superior", era de esperar que el ovino patagónico se mejoraría, hasta alcanzar un "alto grado de perfección". Ello era "tanto más probable cuanto que, por su clima y su flora, la mayor parte de la Patagonia -afirmaba Bailey Willis- será siempre región para la cría de ovejas. La industria -añadía- es permanente, y, bajo inspección inteligente y dirección científica, se desenvolvería mucho más allá de los actuales patrones de calidad".

En términos generales la lana regional era "de clase seca y áspera, enteramente libre de desperdicios y motas", mejorándose continuamente "gracias a la importación de padrotes de Inglaterra y de Australia. Pero los vientos de las pampas hacían que el vellón fuera "muy sucio y áspero", dificultando el cálculo de la lana limpia que rendía el mismo, por lo que los compradores tenían buen cuidado de escogerlo". Cuando se lavaba era generalmente de un blanco puro, adaptándose principalmente para la fabricación de franelas y para la calcetería.[60]

El mejoramiento del ovino regional tenía lugar cuando se registraba una fuerte merma del stock en el país y en el mundo, siendo la misma menos acentuada en los territorios del Sur, donde el stock de ovinos, entre 1908 y 1914 se redujo de 11.251.346 cabezas a 10.366.535, o sea, un 7,9%, mientras que las existencias en la Argentina descendieron en el mismo período de 67.211.754 cabezas a 43.255.452, es decir, un 35,6%. En 1914 el 24% del stock ovino del país se concentraba en la Patagonia y Tierra del Fuego.

Como consecuencia de la constante reducción que experimentaron las existencias de ovinos, las exportaciones de lanas argentinas descendieron a 110.550 toneladas, o sea, 9.530 toneladas menos que en 1913.

Estimando que un ovino producía término medio 2.5 kilos de lana, la producción lanera en los territorios del Sur ascendía en 1914, aproximadamente, a 26.000 toneladas, de las cuales 17.710.602 toneladas se extra-

59. Morrison, Jorge J. *La ganadería en las regiones de las mesetas australes del territorio de Santa Cruz*. Buenos Aires, 1917, pp. 72-73

60. Bailey Willis, *El Norte de la Patagonia*, pp. 139-141

jeron por los puertos de San Antonio, Comodoro Rivadavia, Puerto Madryn, Puerto Deseado, Santa Cruz y Río Gallegos.

Cuadro 5. Extracciones de lanas por los puertos de los territorios del Sur en 1914 (toneladas)

San Antonio	4.556.019
Comodoro Rivadavia	3.752.842
Puerto Madryn	4.655.804
Puerto Deseado	120.096
Santa Cruz	1.516.330
Río Gallegos	3.109.511
Total	17.710.602

Fuente: Richelet, Juan E. "Exportación de lanas". En: Territorios Nacionales, año I, nº 13, 20 de junio de 1915, p. 5.

El resto de la producción lanera se extrajo por otros puertos "sin contralor", como Puerto Pirámides, por donde salía la lana de Península Valdés, calculada en 600.000 kilos; Camarones con igual cantidad; Bahía Bustamente, Cabo Raso y Puerto Visser, con 200.000 kilos, o sea alrededor de 1.400.000 de kilos. Por otros puertos, como San Julián y Coyle, de los que tampoco se tenían datos estadísticos, se calculaba una extracción, en conjunto, de 2.000.000 de kilos, existiendo otros, además, de menor importancia, como Caleta Olivia, Mazaredo, Bahía Laura y Cabo Blanco, por los cuales también se exportaba "una buena cantidad", que no bajaba de medio millón de kilos. A esta cantidad debía agregarse más de 1.000.000 de kilos que se extraía por los puertos chilenos de Magallanes.

En cuanto a las lanas de Tierra del Fuego no figuraban "para nada en nuestras estadísticas", sin embargo, eran importantes "por su clase superior a la de los demás territorios". La lana de Río Negro y parte del Chubut tenía hasta un 60% de arena, la de Santa Cruz un 40%, mientras que la de Tierra del Fuego no alcanzaba a un 30%. La producción de lanas fueguinas, que Richelet calculaba en 2.700.000 kilos se exportaba "totalmente por el puerto de Punta Arenas".[61]

Por último, las lanas del Neuquén y Norte de Río Negro salían por ferrocarril a Bahía Blanca.

b) La comercialización de las lanas regionales

En el momento de desatarse la conflagración mundial, por más que era bueno el estado de los rebaños y se aguardaba una buena cosecha de

61. Richelet, Juan E. "Exportación de lanas". En: *Territorios Nacionales*, año I, nº 13, 20 de junio de 1915, p. 5

lana, el momento parecía no ser favorable para el comercio lanero en general, en vista de los precios ofrecidos a los productores, que término medio eran inferiores a un 33% respecto a los del año anterior. Por otra parte, el negocio se iba a ver dificultado por las trabas que la guerra había creado para los giros bancarios. Los warrants, si bien podían ser una ayuda para los hacendados, ofrecían ventajas limitadas, considerando que un depósito prolongado, además de afectar la calidad de la lana, implicaría gastos considerables. Además, transcurrido un mes después de ser aprobada la ley de warrants, la misma no había sido reglamentada. "Estancados los negocios, paralizados el comercio y las industrias y las cosechas ganaderas y agrícolas sin poderse vender", la acción del gobierno se reducía "a permanecer tranquilamente quieto, aguardando sin duda que la divina providencia ponga fin a las calamidades que sobre la Nación pesan".[62]

En consecuencia, se aguardaba que la situación se despejara un poco y, mientras tanto, había que guardar las lanas en depósito, ya que, por otra parte, nada se sabía aún de la apertura del mercado de lanas. Todas las operaciones realizadas hasta ese momento en el mercado Victoria eran "pequeñas compras de tanteo", que no podían tomarse como base para determinar precios, que en esas circunstancias eran inciertos "y con probabilidades de seguir así durante una larga temporada". Entretanto, las existencias de lanas en el citado mercado día a día aumentaban, porque llegaban nuevas remesas y no se vendía la lana por falta de ofertas aceptables. Se creía que los bajos precios ofrecidos obedecían a fines especulativos, en vista de las circunstancias críticas por las que atravesaba el país y las que ocasionaba la conflagración europea, pero el hecho real era que las industrias textiles, tanto en Francia, como en Alemania y en Bélgica se hallaban paralizadas con motivo de la guerra. De modo, que estando en estas naciones radicados los mercados de lana, no había precios por falta de compradores, lo que aconsejaba esperar la aplicación de la ley de warrants, "como única tabla de salvación y medio de conjurar momentáneamente los efectos de la crisis".[63]

A fines de octubre comenzó a mejorar la situación, advirtiéndose que las lanas podrían venderse a precios razonables en vista que las lanas cruza gruesa se estaban cotizando a $8,40 los 10 kilos y, si bien las entradas en el mercado todavía no eran de importancia, se creía que no tardaría "en abrirse el mercado franco", dado que comenzaban a operar los compradores "con toda confianza".[64]

62. *La Nueva Era*, Patagones, nº 651, 1º de noviembre de 1914, p. 2, col. 4
63. *La Nueva Era*, nº 648, 11 de octubre de 1914, p. 2, col. 5
64. *La Nueva Era*, nº 650, 25 de octubre de 1914, p.2, col. 6

Como se esperaba, ya en los primeros días de noviembre las transacciones de lanas tendieron a animarse, como consecuencia de las órdenes de compra que se recibían de Inglaterra y Estados Unidos y los precios ofrecidos, que eran aceptables, considerando la relatividad que imponían las circunstancias. En ese momento se estimaba, que siendo el estado general de los negocios "insostenible" y encontrándose el país amenazado por un eventual derrumbamiento de sus principales factores de riqueza, sólo quedaba "la venta de los productos agropecuarios a cualquier precio", que no bajara del 50% respecto a los registrados en la cosecha de 1913, pues no era previsible el curso de los acontecimientos, como indicaba la complicación de la situación europea. Los hacendados se ahorrarían así de gastos de almacenaje y dispondrían, además, de numerario para satisfacer sus compromisos y erogaciones, al mismo tiempo, que circulando en el comercio el importe de la cosecha se tonificaría y mejoraría la situación económica y, como lógica consecuencia, las condiciones de vida, particularmente en las clases trabajadoras.

Hasta ese momento, las dos barracas de Patagones no habían efectuado operaciones, "permaneciendo a la espera de órdenes", en tanto, en Río Negro, Kurt Frese, de la importante barraca de San Antonio, había enviado empleados a la campaña, para que compraran lotes de lana, seleccionando y ofreciendo precios entre un 60% y 70% de los que se pagaron en la cosecha anterior.[65]

Los precios que entonces obtuvieron los productores, si bien no eran "muy halagadores", compensaban el trabajo del año. A fines de noviembre, en el mercado Victoria, las lanas de Patagones cruza fina y mediana obtenían precios que oscilaban entre $8 y $9 los 10 kilos y las lanas finas se pagaban a razón de $7,70 los 10 kilos. A su vez, en el Mercado Central de Frutos ya se pagaban muy buenos precios, aunque no convenía ser demasiado optimista al respecto, pues con frecuencia los gastos absorbían toda la ventaja que resultaba del mejor precio, como demostraban las liquidaciones de los consignatarios.[66] En las barracas de Patagones el precio corriente de las lanas comunes era en ese momento de $6 los 10 kilos y con alguna mejora para las de calidad superior, habiéndose realizado en el transcurso del mes numerosas operaciones a $6 y $6,50 los 10 kilos.

65. *La Nueva Era*, nº 651, 1º de noviembre de 1914, p. 2, cols. 2-3
66. *La Nueva Era*, nº 654, 22 de noviembre de 1914, p. 2, col. 4

Cuadro 6. Precio a que se pagaban los 10 kilos de lana de los territorios del Sur.

	Dic 1914	Ene 1915
Lana madre, mestiza fina, buena a superior	7,45	7,45
Lana madre, mestiza fina, inferior a regular	6,10	6,10
Lana madre, cruza Lincoln, buena a superior	9,73	11,30
Lana madre, cruza Lincoln, inferior a regular	8,18	9,30

Fuente: Ministerio de Agricultura de la Nación. *Boletín mensual de estadística agrícola.* Los precios corresponden a lanas de Río Colorado, Río Negro y Chubut.

De acuerdo a estas cotizaciones se observa, que las lanas cruzas aumentaron entonces entre un 13,7% y un 16,1%, mientras que las lanas finas no sufrieron ninguna alteración.

Con la venta de la producción ovina a mejores precios de lo esperado, sostenía *La Nueva Era*, "comienzan a desaparecer los efectos de la crisis económica declarada en los primeros meses del año" y "agravada luego por las consecuencias inevitables de la conflagración europea. La evolución hacia la mejoría –decía– se opera con relativa celeridad Una serie de circunstancias la favorecen e impulsan, restableciendo el imperio de la confianza, de la fe serena en la inmensa vitalidad y capacidad productora de este país. En efecto, las exigencias de la guerra en el viejo continente, solicitan y encarecen los artículos de las dos principales industrias argentinas: la ganadería y la agricultura". Añadiendo: "Otra circunstancia comprobatoria de la reacción iniciada, es la baja de los cambios, habiendo comenzado los bancos a girar con cierta liberalidad sobre el extranjero a razón de 214 pesos moneda nacional por cada 500 francos, o sea 100 pesos oro sellado. Por otra parte, en la campaña encuentran ocupación sin dificultad todos los jornaleros disponibles, ya para los trabajos de esquila o los preparatorios de la recolección de cereales".[67]

Concluido el primer año de guerra se advertía "una valorización considerable y a corto plazo, de los productos argentinos en general, y de los agricola-ganaderos en particular". El balance del último año dejó una impresión favorable respecto a la colocación de la producción, a tal punto, que en agosto de 1915 se hablaba de transacciones de lanas, lo que era prematuro en circunstancias normales, hecho que demostraba que la demanda sería considerable, impresión que fortalecían las cotizaciones de las lanas de segunda esquila, que llegaron a venderse a $14 los 10 kilos, con fuerte demanda. No era aventurado pensar entonces que las lanas argentinas tendrían fácil colocación en los mercados y, por lo tanto, los productores debían estar alertas contra las maniobras de los especuladores, que

67. *La Nueva Era*, nº 655, 29 de noviembre de 1914, p. 2, cols. 2-3

tratarían de acaparar la mayor cantidad de lana posible para exigir luego "precios fabulosos", según podía deducirse de los "precios tentadores" que ofrecían y que se consideraban "excesivos". Una de las firmas exportadoras más reputadas de Bahía Blanca consignaba al respecto, que las circunstancias no podían ser más favorables para los intereses ganaderos, teniendo en cuenta, que los ejércitos en campaña, que ascendían a varios millones de hombres, exigían "cantidades fabulosas de ropas de lana, ropas de abrigo", para cuya confección se precisaban millones de toneladas de textil. De modo que aconsejaba no aceptar los precios que ofrecían los acopiadores, "por mucho que parezcan elevados, porque una vez iniciadas las ventas y establecida la norma del mercado, se verá que la especulación, siempre ávida, es la que hace el mejor negocio a expensas de los productores y de los consumidores, acaparando para lograr ganancias exorbitantes". En tal sentido, además, debía exigirse el pago de la lana en el acto de su entrega, no permitiendo "ciertas combinaciones" que se hacían "con bastante frecuencia, en daño exclusivo de los hacendados".[68]

Cuando finalizaba agosto la venta de lanas se presentaba "con caracteres en extremo optimistas", siendo la opinión general que en lo que restaba del año las mismas alcanzarían "precios nunca vistos" en la región, a causa de la fuerte demanda de los europeos y norteamericanos. Este juicio era corroborado por la primera operación realizada por Meyer y Cía. de Bahía Blanca, consistente en la compra de un lote de lana de primera calidad, por el que abonó $13,50 los 10 kilos al contado, precio récord respecto a los obtenidos hasta ese momento en el mercado bahienese y un índice que revelaba que las lanas de la próxima cosecha podrían venderse "a precios altamente remuneradores para los hacendados".[69]

La preferencia de los compradores se orientó entonces a las lanas cruzas medianas, cuyos primeros lotes se pagaron a razón de $12 los 10 kilos y las cruzas gruesas, que llegaron a cotizarse a $14.[70] En la primera quincena de octubre comenzaron a ser "muy solicitadas las lanas claras, de buen rinde, sin abrojos", pagándose por las mismas "precios superiores a toda ponderación", que alcanzaron hasta $17 los 10 kilos, "precio jamás alcanzado en el mercado argentino". Las cruzas medianas, bien acondicionadas, ya alcanzaban "sin dificultad" a $15,50 los 10 kilos y las cruzas finas, medianas y gruesas, de regular calidad, desde $12 a $14. También había buena demanda de lana Criolla, cuya producción era entonces "muy reducida", la cual presentada en condiciones de limpieza y sin semillas se cotizaba entre $9 y $9,80 los 10 kilos.[71]

68. *La Nueva Era*, nº 692, 15 de agosto de 1915,
69. *La Nueva Era*, nº 693, 22 de agosto de 1915, p. 2, cols. 3-4
70. *La Nueva Era*, nº 696, 12 de septiembre de 1915, p. 2, col. 4
71. *La Nueva Era*, nº 700. 10 de octubre de 1915, p. 2, col. 4

El año 1915 parecía destinado a marcar un fenómeno diametralmente opuesto con relación al año anterior, iniciándose las ventas "con precios fabulosos". En septiembre ya se hablaba de lanas no superiores que se habían pagado en el Mercado Central de Frutos a $15 los 10 kilos y en los boletines de la reputada firma porteña Pedro y Antonio Lanusse, se consignaban precios de $11 a $14,50 "como cosa corriente para lanas de cruza gruesa medianas, es decir, con semilla". Los primeros lotes que entraron en el mercado, procedentes de la provincia de Buenos Aires, "lanas sufridas, de mecha poco desarrollada y con algunas semillas", habían tenido compradores "con facilidad y, no obstante sus defectos", se vendieron "a precios muy satisfactorios". Las condiciones en que abría el mercado eran, pues, inmejorables".[72]

La evolución que experimentaba el mercado influyó en los negocios de lanas, que se presentaron algo difíciles para los acopiadores, pues los ganaderos, ante la fuerte demanda, no se resolvían a vender, tratando de obtener mejores precios en noviembre y diciembre, vendiendo directamente a las grandes firmas exportadoras.

Las perspectivas para las lanas regionales no podían ser más lisonjeras, no obstante se debía tener presente, que la situación imperante en el mercado obedecían a las condiciones generales impuestas por la conflagración europea, cuyo desarrollo podía generar en cualquier momento todo tipo de sorpresas, como ser una baja repentina en las cotizaciones. Sin embargo, en los años siguientes, el interés por las lanas no decayó "un punto". En junio de 1917 las existencias de lanas se habían agotado, lo que determinó que las lanas de segunda esquila obtuvieran altos precios, colocándose fácilmente a $25 y $28 los 10 kilos. Las lanas de Río Colorado, Colonia Stroeder y otras zonas del partido de Patagones y del territorio de Río Negro se vendieron en esos días, en el mercado Victoria, entre $26 y $28. Asimismo, la casa Enrique del Castillo y Cía., de Buenos Aires, efectuó importantes ventas de lanas patagónicas, entre ellas 250.000 kilos de la Sociedad Las Vegas, "que obtuvieron los más altos precios de entonces, lo mismo que otros grandes lotes vendidos en Norteamérica, que marcaron el récord del día de la venta".[73]

En el mercado de lanas repercutían entonces las alteraciones que con "harta frecuencia" experimentaban los precios de las ropas y telas de algodón y lana en Europa y Norteamérica, previéndose que con la entrada de los Estados Unidos en la guerra tendría lugar un mayor encarecimiento de

72. *La Nueva Era*, nº 697, 19 de septiembre de 1915, p. 2, cols. 2-3

73. *La Unión*, Río Gallegos, año XI, nº 555, 14 de junio de 1917, p. 5, cols. 3 – 4. La Sociedad Anónima Ganadera Las Vegas había introducido en sus majadas carneros Corriedale importados de Nueva Zelanda. Morrison, *La ganadería...*, p. 73

los tejidos. Ante esta perspectiva, compradores alemanes y norteamericanos se dispusieron a efectuar grandes compras de lana, lo que hizo vislumbrar excelentes ventas del producto, generándose una expectativa que reflejaba *La Nueva Era* diciendo: "Una nube de oro se cierne sobre la ganadería. Es de esperar que descargue al realizar la cosecha, en octubre próximo".[74]

Como se pensaba, la cosecha lanera se vendió "a precios nunca vistos, improvisando fortunas en el breve transcurso de un año".[75]

Los precios de las lanas registraron entre 1916 y 1918 un constante y extraordinario aumento, el cual en el tipo Rambouillet representó un 72% y en las cruzas Lincoln un 51% (véase Cuadro 7). Más espectacular fue el aumento que experimentaron las lanas de los territorios del Sur, especialmente la lana santacruceña (véase Cuadro 8).

Cuadro 7. Precio promedio de la lana en el Mercado Central de Frutos en 1916-1918 (10 kilos $m/n)

	1916	1917	1918
Lana madre, cruza Lincoln, gruesa	18,10	25,40	27,70
Lana madre, cruza Lincoln, mediana	17,30	26,10	26,30
Lana madre, cruza Lincoln, fina	16,00	23,70	23,80
Lana borrega, cruza Lincoln, gruesa	13,80	19,00	22,30
Lana borrega, cruza Lincoln, mediana	13,70	20,40	24,60
Lana borrega, cruza Lincoln, fina	12,80	-	23,10
Lana de barriga, cruza Lincoln	7,50	14,10	-
Lana de barriga, cruza Rambouillet	7,80	12,20	12,70
Lana Negra madre	9,90	15,00	-
Lana de borrega	8,80	11,10	-
Lana Rambouillet	10,70	19,50	18,40
Lana Criolla	11,60	15,00	-
Lana segunda esquila	11,90	20,10	-

Fuente: M A N. *Boletín mensual...*, enero y diciembre de 1917 y diciembre de 1918.

Cuadro 8. Precio promedio de la lana de los territorios del Sur en el Mercado Central de Frutos en 1916-1918 (10 kilos $m/n)

	1916	1917	1918	Aumento
Neuquén	11,00	19,70	18,00	66,6%
Río Negro	10,00	21,90	18,10	81,0%
Chubut	9,90	18,30	18,10	82,8%
Santa Cruz	12,60	29,00	24,30	92,9%
Tierra del Fuego	18,80	18,00	28,60	52,1%

Fuente: M A N. *Boletín mensual...*, enero y diciembre de 1917 y diciembre de 1918.

74. *La Nueva Era*, nº 786, 2 de septiembre de 1917, p. 3, cols. 1-2
75. *La Nueva Era*, nº 804, 11 de noviembre de 1917, p. 1, col. 5

El mayor porcentaje de aumento de las lanas Rambouillet no se debió a una mayor demanda, sino a que las lanas cruzas ya tenían en 1916 una cotización promedio superior a aquella del 37% y a que la oferta de lanas finas se redujo considerablemente. Las lanas cruza Lincoln constituyeron ese año el 71,8% de las lanas vendidas en el Mercado Central de Frutos, mientras que las Rambouillet sólo representaron el 20,1% y el 8,1% restante correspondió a lanas varias, proporción que se acentuó ostensiblemente al año siguiente, siendo la relación entonces del 79,6%, 7,5% y 12,9%, respectivamente (véase Cuadro 9).

Cuadro 9. Cantidad y tipos de lanas vendidas en el Mercado Central de Frutos en 1916 y 1917.

	1916	1917
Lana madre, cruza Lincoln, gruesa	14.361.144	13.264.860
Lana madre, cruza Lincoln, mediana	4.746.460	5.905.140
Lana madre, cruza Lincoln, fina	3.872.040	1.862.990
Lana borrega, cruza Lincoln, gruesa	1.634.918	2.533.510
Lana borrega, cruza Lincoln, mediana	336.400	386.650
Lana borrega, cruza Lincoln, fina	315.800	269.810
Lana de barriga, cruza Lincoln,	592.820	679.620
Lana borrega, cruza Rambouillet	219.740	190.515
Lana Negra madre	12.880	37.370
Lana de borrega	4.150	1.455
Lana Rambouillet	7.033.660	2.141.725
Lana Criolla	237.220	251.180
Lana segunda esquila	2.671.880	3.741.076
Total de lanas vendidas	36.039.412	31.265.901

Fuente: M A N. *Boletín mensual...*, enero y diciembre de 1917.

Las lanas finas ya eran menos demandadas antes de la guerra, como consecuencia de la crisis mundial, hecho que se acentuó durante el conflicto europeo, el cual provocó la paralización de la industria de tejidos finos, orientando la producción textil a la fabricación de tejidos ordinarios, destinados a satisfacer las necesidades militares. Para este propósito la lana indicada era la gruesa, de hebra larga, siendo esta la causa por la que, según el ingeniero Ferro, "esa clase de lana alcanzó precios tan elevados, nunca pagados en el país, muy superiores a los precios de la mejor clase de lana fina". De modo, decía, que los hacendados "que tenían razas puras, como la Romney Marsh, Lincoln, no tardaron en estimular su mayor crianza y en cruzar con éstas los Rambouillets y Corriedales". Asimismo, los "que tenían majadas de ovejas Rambouillets, no tardaron en echarles reproductores Lincoln o Romney Marsh, con lo que, si bien

obtuvieron una disminución en la finura de sus vellones, en cambio alcanzaron mayor longitud en la hebra".[76]

La Patagonia Austral fue la mayor beneficiaria de este cambio, debido a que sus majadas producían el tipo de lana que se demandaba, pues en la mayoría de los establecimientos se había generalizado la cría del Romney Marsh cruzado con carneros Merinos y comúnmente con Corriedale.

La guerra no sólo produjo un cambio en la producción de lanas, sino que también trastocó los mercados laneros. Eliminadas del comercio internacional las plazas de Alemania, Austria-Hungría, Bélgica y parte de Francia, las grandes casas consignatarias del país iniciaron gestiones para concertar contratos con consignatarios norteamericanos, para la exportación a los Estados Unidos de la mayor parte de las lanas argentinas. Ese país había conquistado "para sus industrias textiles la provisión de tejidos de lana que antes hacían aquellos países".[77] De esta manera se trataban de asegurar las exportaciones de lanas y evitar que no se realizaran por la escasez de bodegas.

A partir de 1915 el país del Norte se convirtió en el principal mercado para las lanas argentinas, siguiendo en orden Gran Bretaña. Aunque Francia continuó siendo un mercado abierto no tenía la misma significación que en el período previo a la guerra. Parte de los embarques se dirigieron a mercados de escasa importancia en el pasado, como Italia, Holanda y España, así como Noruega y Suecia, que antes no figuraban en las estadísticas.

La intervención de los Estados Unidos en la guerra determinó la unificación de todos los intereses comerciales de las naciones aliadas, que organizaron sus actividades bajo una única dirección, con el objeto de reducir en lo posible los gastos que implicaba el abastecimiento y "evitar los trastornos y quebrantos originados generalmente por la especulación desmedida". A partir de entonces, todas las compras de materias primas se hacían "por intermedio de poderosos sindicatos, bajo un severo contralor, mecanismo tendiente a impedir que la competencia resulte ruinosa para las industrias fabriles de las naciones aliadas". En 1918, las adquisiciones de lanas argentinas se efectuarían por intermedio de Crimmins and Peirce Co. de Boston. Se calculaba que este modo de operar permitiría "ahorrar fuertes gastos por concepto de empleados, comisiones e intermediarios", dejando así "un margen apreciable en favor del comprador y del vendedor".[78] La intervención de los Estados Unidos "produjo un re-

76. Ferro, Emilio J. *La ganadería ovina en el Norte del Chubut.* Buenos Aires, 1927, pp. 133-134
77. *Territorios Nacionales*, nº 16, 5 de agosto de 1915, p. 7, col. 3
78. *La Nueva Era*, 13 de octubre de 1918, p. 2, col. 3

punte en la actividad de los negocios"y elevó "considerablemente los precios", pero celebrado el armisticio la comisión norteamericana dio por terminado su cometido.[79]

En el último año de guerra hubo en cierto momento serias dificultades para realizar las exportaciones de lanas, debido a la escasez de bodegas, a lo que se sumó la fuerte acumulación de lanas en los depósitos del Mercado Central de Frutos, lo que produjo un momentáneo pesimismo. Pero ya en julio éste iba "esfumándose lentamente", a medida que se restablecía "la normalidad y regularidad del tráfico ultramarino, mediante la salida para el extranjero de grandes partidas de lana, renaciendo a la vez las esperanzas de buenas cotizaciones para la cosecha del año, ya cercana".[80] Dos meses después el mercado se había tornado favorable, pues en ese lapso se vendieron en el Mercado Central de Frutos más de 20.000.000 de kilos de lana, siendo la que aún no se había vendido de clase inferior, defectuosa, sucia y semilluda, "por las cuales no mostraban interés los compradores, a ningún precio".[81]

En 1918, el volumen de las exportaciones de lanas continuó en descenso, siendo éste compensado con el aumento del valor de las mismas.

Cuadro 10. Destino de las exportaciones de lanas (toneladas).

	1914	1915	1916	1917	1918
Reino Unido	21.004	17.712	11.622	8.503	5.342
Francia	25.453	11.123	9.666	15.330	10.561
Bélgica	8.404	-	-	-	-
Alemania	30.361	-	-	-	-
Italia	5.417	14.633	12.447	8.991	6.092
España	15	1.951	1.724	1.526	2.024
Holanda	711	4.272	2.350	1.261	-
Portugal	-	-	53	-	-
A otras órdenes	130	297	328	-	720
Estados Unidos	16.282	40.991	64.944	85.992	58.705
Africa	-	-	194	-	107
Brasil	224	618	81	-	80
Chile	218	164	764	746	87
Uruguay	39	719	983	1.201	1.045
Noruega y Suecia	795	3.066	5.149	2.359	1.568
Otros países	56	256	573	307	313
Total	110.550	95.802	110.878	126.396	92.644

Fuente: M A N. *Boletín mensual...*, 1914-1918

79. Congreso Nacional. Diario de Sesiones de la Cámara de Diputados, V, sesión del 20 de septiembre de 1920, p. 246

80. *La Nueva Era*, 14 de julio de 1918, p. 2, cols. 4-6

81. *La Nueva Era*, 22 de septiembre de 1918, p. 2, col. 4

Si bien la guerra incidió en el alza del costo de vida, favoreció, en cambio, el desarrollo de la industria textil nacional. En los comienzos del conflicto bélico, hallándose Soulas, uno de los propietarios de los tres establecimientos textiles de la firma Campomar y Soulas, en Europa, en Burdeos, suscribió un contrato con el gobierno francés, comprometiéndose a remitir a éste 300.000 frazadas y 150.000 metros de paño militar para la confección de uniformes de invierno. En la primera quincena de octubre de 1914 ya habían salido con destino a Francia, en el vapor *Trinidad,* las primeras 130.000 frazadas.

En ese momento, de acuerdo al informe elevado por el presidente de la Unión Industrial Argentina, Domingo Nocetti, al jefe de la Dirección de Economía Rural y Estadística del Ministerio de Agricultura, Emilio Lahitte, había en el país seis lavaderos de lana y ocho fábricas de tejidos de lana, consumiendo la industria textil nacional en 1914 unos 9.000.000 de kilos de lana, "o sea una cantidad igual a la de 1913".[82] En abril de 1915 las fábricas de tejidos del país producían "exclusivamente paño militar para los franceses, ascendiendo la producción diaria a 10.000 metros y aunque por el momento no se fabricaban casimires había en la plaza "un stock enorme de casimires nacionales, a cuyo crecimiento contribuyó la crisis". De ahí que la casa Campomar y Soulas pudo exportar también 140.000 metros de casimires de pura lana a París.

Esta coyuntura fortaleció la confianza en el porvenir de la industria textil nacional, opinando al respecto Félix Lima: "En cuanto al hilado, ya nos independizamos del exterior. Tenemos hilanderías y en ellas se tiñe el hilado. Nuestros casimires y paños de tipos corrientes son tan buenos o mejores que los europeos, aventajándolos en duración, desde que no empleamos algodón. La lana de la Patagonia es inmejorable, sirviendo para fabricar los casimires y paños de primera clase. Las otras lanas argentinas utilizámolas en paños y casimires de segunda y tercera clase". Señalaba que las "cuatro quintas partes del consumo argentino para trajes es a base de puro casimir nacional. El resto se divide entre la importación mezcla y el buen casimir inglés. Este se fabrica con lana australiana, más fina que la de la Patagonia, debido a la alta mestización de las ovejas, mestización a la que todavía no hemos llegado nosotros, pero llegaremos con el tiempo".[83]

En septiembre de 1915 manifestaba la Unión Industrial Argentina: "Cuando se publiquen, después de fin de año, las estadísticas de las exportaciones nacionales de tejidos de lana y de lana y algodón mezcla, el

82. B U I A, año XXIX, nº 559, 15 de julio de 1915, p. 38

83. Lima, Félix. "Abrigando a Europa". En: B U I A, año XXIX, nº 556, 15 de abril de 1915, p. 15

país ha de quedar sorprendido de la potencialidad desarrollada por nuestras fábricas, con todo que, además de no estar preparadas para hacer remesas al exterior, han debido y deben atender la mayor demanda del consumo interno, que nace de la paralización casi completa de las importaciones. En estos momentos se trabaja con febril actividad en todas las fábricas y se cuentan por decenas de millares las mantas, frazadas, camisetas, medias, etc., que se alistan cada semana para responder en parte a los pedidos pendientes de las órdenes de Inglaterra y Francia. Si en el primer semestre de este año se ha llegado a exportar, según valores en tarifa de avalúos, más de tres millones de pesos en esos artículos, en estos últimos seis meses de 1915 los embarques han de representar el doble o más, y no es aventurado predecir que se llegará, en el año, a diez millones de pesos papel".[84]

En ese contexto, advirtiendo la significación que tendría el lavado de lanas para el progreso de la economía regional, Atilio Pastore señaló la coveniencia de radicar esta industria en Patagones, afirmando que no había en todo el país un lugar más apropiado para este objeto. "Rodeado –decía- de una gran zona ganadera y especialmente dedicada a la cría de lanares, con un río caudaloso y de agua inmejorable corriendo al mar sin provecho, el lavadero de lana instalado aquí rendiría utilidades cuantiosas ahora y siempre, por cuanto la positiva ventaja de ese negocio radica en la diferencia de flete por conducción del producto libre de suciedad y de tierra. Ya existen varios lavaderos en Buenos Aires, fruto de la improvisación, pero tan importantes, que durante el primer semestre de este año han exportado cuatro y medio millones de kilos de lana limpia; y del incremento que toma esta industria en el país nos ofrece idea exacta la cifra correspondiente al primer trimestre de 1916, que fue apenas de ocho mil kilos, lo cual importa decir que en solo un año y medio, los establecimientos de lavado van adquiriendo un movimiento de cuatro mil toneladas más, que sin la menor duda irá aumentando en el transcurso del año hasta duplicar o triplicar esa cifra". En consecuencia, sin entrar en mayores demostraciones, afirmaba, que "la industria del lavado de lanas se impone por si sola, por gravitación propia, favorecida cada día en proporción creciente por la carencia de bodegas, problema grave del momento actual y cuya solución está lejana".[85]

Pero, finalmente, esta iniciativa no se concretaría.

En vista de la extraordinaria valorización de la lana, el Poder Ejecutivo envió un proyecto de ley al Congreso, imponiendo un gravamen de $0,75 por cada 10 kilos de lana que se exportara, a partir del 1° de octu-

84. B U I A, año XXIX, n° 561, 15 de septiembre de 1915, p. 30
85. *La Nueva Era*, n° 802, 28 de octubre de 1917, p. 1, col. 6

bre de 1917, durante un período de quince meses. Se consideraba el impuesto como un "recurso ocasional", pero la comisión encargada de su estudio lo triplicó, "reglamentando su cobro a base de un sistema casi irrealizable", debido a que el aforo variaba mensualmente, sin tener en cuenta, que la mayoría de las lanas no se podían embarcar dentro del mes de adquiridas, por la escasez de bodegas y el complicado manipuleo a que eran sometidas. Al mismo tiempo que el exportador carecía de una base para el cálculo del monto del impuesto, el productor era perjudicado con un gravamen, "que por su forma de aplicación y su tasa elevada" resultaba "desproporcionado". En consecuencia, su aplicación haría inseguras las transacciones y dificultaría las exportaciones de lanas, pues no se podrían realizar sobre la base "de un precio establecido", lo que, forzosamente, gravitaría negativamente en la economía del país.[86] La ley 10.349 estableció que hasta el 31 de diciembre de 1918 los 1.000 kilos de lana sucia de Río Negro y Chubut abonarían un derecho de exportación de 82,05 pesos oro, "siempre que su valor en el acto de liquidarse la respectiva boleta de embarque o permiso de depósito en su caso" fuese superior al precio básico, que se fijaba en 369,60 pesos oro, siendo gravadas las de Santa Cruz y Tierra del Fuego en 102,56 pesos oro, cuando su valor fuese superior al precio básico de 462 pesos oro. Pero este gravamen, aplicado como un "recurso ocasional" cuando se valorizaba la lana, continuaba vigente en 1920, en un momento en que el marcado de lanas estaba paralizado y se pedía la exención de derechos "como medida de urgencia, basándose en que las lanas valen mucho menos", decía Juan B. Justo, "que el precio que les atribuye el mismo Poder Ejecutivo".[87]

V. Conclusión

En enero de 1919 se estimaba que los precios de las lanas bajarían, como consecuencia de la finalización de la guerra, de la normalización de la navegación y de que Inglaterra disponía de un stock equivalente a dos cosechas de lanas australianas y neocelandesas. Se creía, que si bien los altos precios que había alcanzado el textil no bajarían al nivel que tenían antes del conflicto bélico, era previsible que el ganadero argentino experimentaría un depreciación en el valor de su producción, debido al incremento en los costos de producción, particularmente de los fletes.

Concluida la guerra, las expectativas que hacían vislumbrar una "muy grande" demanda de lanas, por parte de los países europeos, como conse-

86. *La Unión*, año XII, 577, 15 de noviembre de 1917, p. 3, cols. 2 - 3
87. C N. D S C D., V, sesión del 20 de septiembre de 1920, p. 252

cuencia de la destrucción de las existencias de ovinos y del agotamiento de los stocks de lanas, siendo "un hecho conocido de que hasta la lana de los colchones había sido empleada en la fabricación de tejidos", se desvanecieron. En abril de 1920, el tráfico marítimo casi se había restablecido y los fletes registraban un fuerte descenso, pero la demanda de lanas no era la esperada, al mismo tiempo que se volcaba al mercado el enorme stock sobrante de la guerra. En octubre de ese año, cuando se realizaba la esquila en la Argentina, el stock mundial de lanas se calculaba en 1.035.000 toneladas, cantidad que entonces era muy superior a las necesidades del consumo, situación que tornó muy difícil la comercialización de las lanas, ya que en ese momento había en el país 30.000 toneladas sin vender.[88]

En ese contexto los establecimientos de los territorios del Sur intensificaron la producción ovina, alentados por la cotización que tuvo la lana en los años de guerra, pero en los años inmediatos a la conclusión del conflicto bélico, las lanas de los territorios nacionales, no obstante el refinamiento que se estaba introduciendo en las majadas y la calidad del textil, se cotizaban a "precios muchos más bajos que la generalidad", como consecuencia de ciertas prácticas inescrupulosas aplicadas en su comercialización. Refiere el ingeniero Ferro, que "los compradores exigían lana de mucho peso", lo que dio lugar "a que criadores poco escrupulosos cometieran toda clase de abusos y se valieran de todo género de astucias para aumentar el peso de sus fardos o lienzos de lana, en desmedro de la producción de los buenos pobladores y hasta del buen nombre del producto de extensas zonas de los territorios. Esta mala práctica, decía, ha influido en la clasificación, con que se distinguieron en lo sucesivo".[89]

Resumen

El artículo analiza la evolución de la comercialización de lanas argentinas en el mercado mundial entre 1910 y 1920. Asimismo se estudia la incidencia de la Primera Guerra Mundial, y las expectativas que esta generó, en la producción lanera de la Patagonia y Tierra del Fuego.

88. *La Nación*, 17 de noviembre de 1920, p. 5, col. 8
89. Ferro, *La ganadería*..., p. 135

Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios,
N° 24, 1er semestre 2006.

Dinámicas en una trama hortícola y efectos territoriales. El caso del Valle Bonaerense del Río Colorado*

SILVIA GORENSTEIN**

Introducción

El Valle Bonaerense del Río Colorado (VBRC), constituye un caso de singular interés para el estudio de un sistema productivo local definido alrededor de actividades basadas en la explotación de recursos naturales. Se trata de una cuenca de producción bajo riego con una fuerte especialización en el cultivo de cebolla donde, a su vez, se combinan otras producciones agropecuarias (cereales, oleaginosas, ganadería vacuna, apicultura).

El presente artículo analiza esta experiencia, poniendo el acento en los factores que inciden en la dinámica económica de la trama hortícola local y que condicionan la posibilidad de externalidades superiores (las de la eficiencia colectiva) para el desarrollo de ventajas competitivas sustentables.

La primera sección se centra en el marco conceptual del estudio, destacando la perspectiva de la *governance* que conecta a los dos planos analíticos; uno, el que se infiere examinando el funcionamiento de la trama hortícola (relaciones de producción, marco institucional, regulaciones,

* Este artículo es una versión corregida de un trabajo anterior, presentado en las IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales (noviembre de 2005, PIEA, Facultad de Ciencias Económicas, UBA). Además de las sugerencias recogidas en este evento, se agradecen las observaciones efectuadas por el evaluador anónimo que han contribuido a las redefiniciones incorporadas.

** Investigadora del Conicet, Profesora del Departamento de Economía de la Universidad Nacional del Sur.

etc.), otro -el de la *governance territorial*-, vinculado a los sujetos productivos y las problemáticas sociales que devienen de la interacción en esta trama y que repercuten en la dinámica del sistema local en su conjunto. En la segunda sección se presentan, sintéticamente, los principales componentes del cambio productivo reciente en la cuenca hortícola del VBRC. La tercera aborda el análisis de los agentes y dinámicas de la trama de cebolla, poniendo particular énfasis en los condicionantes para explotar un rango mayor de economías y externalidades positivas. Se contemplan otros elementos sociales e institucionales del medio local que involucran la discusión anterior. Por último, se presentan algunas reflexiones finales.

1. La perspectiva de la governance en tramas productivas y territorios

En los últimos años, la literatura especializada en temáticas sectorial y espacial ha desarrollado una importante reflexión sobre la coordinación económica entre agentes pertenecientes a un mismo espacio de relaciones (empresas, redes, cadenas productivas, sistemas productivos locales). Este proceso de renovación analítica, basado en el reconocimiento de la creciente complejidad de los escenarios económicos, converge con otros debates disciplinarios que indagan en las nuevas dinámicas sociales y políticas, en los cambios en las formas de gobernar y, entre otros, en el rol de las políticas públicas y las reorientaciones necesarias para encuadrarlas dentro del sistema global/local emergente.

La noción de governance aparece como una intersección o canal integrador de estas temáticas. Siguiendo la lectura analítica de Quintar (2004) -en un intento de clarificar el fuerte ruido conceptual que el término ha despertado-, no sólo cabe diferenciar las acepciones teóricas sino también los enfoques operativos que contemplan la aplicación del concepto; básicamente, el de la economía y el de las ciencias políticas.

En el primer caso, y desde una lectura fuertemente inspirada en la Economía de los Costos de Transacción (ECT), la governance se asocia a los modos alternativos de organización de la producción inducidos por estos costos y el ambiente institucional (regulaciones formales e informales) que contextualiza la búsqueda de una mayor eficiencia. Los estudios sobre sistemas agroalimentarios (SAA) examinan, entonces, los elementos técnicos y económicos que inciden, determinan y/o condicionan las formas de coordinación de los agentes llevando, según los casos, a la integración vertical, a transacciones en los mercados, o a sistemas estricta-

mente coordinados a través de diversas formas de contratos entre los agentes participantes en las cadenas productivas (Zylbersztajn, 1995; Lima Nogueira, 2004). Otros enfoques subrayan los elementos de control y dominio, y no solamente los del logro de mayores eficiencias, asociando el término governance a las cadenas conducidas por grandes firmas manufactureras (procesadoras) o grandes empresas comerciales (compradoras) que organizan mercados globales y definen o imponen los parámetros bajo los cuales operan otras empresas de la trama productiva (Humphrey, J., 1995; Humphrey and Schmitz, 2001).

En el segundo campo, el de las ciencias políticas, la governance es entendida como "la forma en que un sistema de relaciones políticas y socioeconómicas resuelve el conflicto entre el mercado, el estado y la sociedad civil y, el balance final de los costos y beneficios, dependerá de cómo se distribuya el poder entre esos actores" (Quintar, op.cit.; 54). Es decir, se produce una resignificación del concepto incluyendo la dimensión sociopolítica de la acción colectiva organizada y orientada a objetivos específicos definidos conjuntamente. En el nivel meso, entonces, se encuentran los ámbitos intermedios entre el Estado y el mercado: las comunidades en torno a diferentes intereses (sociales, ambientales, culturales...) o sectores económicos específicos. En los complejos agroalimentarios, por ejemplo, la organización sectorial integrada por asociaciones representativas de diferentes tipos de productores y/o empresas cuyas acciones colectivas persiguen distintos objetivos (provisión de servicios, información, regulaciones, etc.) además de ejercer presión política sobre los gobiernos.[1]

La governance también se ha convertido en tema crítico en el debate regional reciente. (Helmsing, 2002) Particularmente, la corriente teórica de la proximidad[2] al reconocer las interacciones que incluyen explícitamente al territorio introduce un tratamiento novedoso de la coordinación económica. El planteo parte de un agente representativo localizado, con relaciones a distancia con otros agentes económicos, donde intervienen elementos de coordinación que trascienden la simple consideración de las informaciones que transmiten los precios. Como señalan Gilly y

1. Vale la pena destacar la visión precursora de diferentes estudios realizados en Brasil, que articulan el enfoque neo-corporativista con la economía de las instituciones, sistematizados más recientemente por Graciano da Silva (1998). El CAI es visualizado como una orquestación conciente de intereses, resultado de un proceso histórico específico donde se plasma un doble movimiento: interno, por la acción de las fuerzas sociales, económicas y políticas de los agentes que lo integran; externo, por la acción del Estado a través de las políticas públicas y de sus agencias al establecer relaciones particulares con los agentes mencionados (Graciano da Silva, op. cit.; 92).

2. Este enfoque se ha desarrollado en Francia desde principios de la década de los '90 (Rallet, y Torre, 1996; Pecquer, 1996, entre otros), y forma parte de la corriente de renovación analítica en el seno de la economía industrial y regional junto con la llamada escuela de los Distritos Industriales (Beccattini, Sforzi, entre otros) y la de los Medios Innovadores (Maillat, Camagni, entre otros).

Torre (2000; 276) se trata de la "creación de un recurso específicamente arraigado territorialmente, es decir, de un recurso indivisible del contexto organizacional e institucional que lo ha generado a partir de una acción colectiva localizada." De este modo, el enfoque hace hincapié en modalidades de coordinación tales como la cooperación, las relaciones de confianza y, entre otras, las interacciones tecnológicas y las dinámicas de aprendizaje.

Estos elementos se conectan, por su parte, con la dimensión política y el reconocimiento de la governance territorial o local como la capacidad de auto-organización de la sociedad local, sobre la cual se construye la institucionalidad, se acumula y reproduce el capital socio-productivo y se desarrollan dinámicas de aprendizaje colectivo.[3]

Los referentes empíricos de esta literatura incluyen agrupamientos (clusters) con actividades tan diversas como las manufactureras (desde ramas maduras a las intensivas en conocimiento), la agricultura y el turismo. Los estudios sobre sistemas agroalimentarios localizados,[4] ponen el acento en las relaciones de proximidad reconociendo el anclaje de infraestructuras y recursos específicos, las dotaciones institucionales, los vínculos que plasman el "saber" y "la eficiencia colectiva", y, en esencia, los factores que contribuyen a la gestación de condiciones de competitividad en los mercados globalizados.

La diferencia entre una cuenca de producción agroalimentaria -aglomeración geográfica de la producción de un bien o materia prima (Gutman et. al, 2004:58)- y un cluster está estrechamente asociada a la existencia de interacciones en el proceso productivo a través de canales comerciales, relaciones de abastecimiento y subcontratación, y otros vínculos (información de mercados, conocimientos, etc.) que por sus características retroalimentan economías externas, procesos innovativos y aprendizaje. En otros términos, los efectos externos que se derivan de los

3. Es oportuno diferenciar las dos corrientes que han asimilado la noción de governance. La destacada en el cuerpo de este texto está ligada a los enfoques (regulacionistas, neo-institucionalistas, estructuralistas) que convergen en el debate más reciente sobre el desarrollo localizado. La governance alude al papel de los gobiernos locales y de las instituciones (asociaciones, agencias públicas o para-públicas...) en la gestión y generación de condiciones de competencia territorial. Se enfatizan, entonces, las acciones tendientes a contrabalancear el comportamiento competitivo de las empresas privadas, estimulando la cooperación y aprendizaje de largo plazo para potenciar los procesos de innovación y aprendizaje colectivo. En cambio, la visión neo-liberal, claramente expuesta en la mayor parte de los alegatos de los organismos financieros internacionales (FMI, BID, BM), rescata las ventajas de la fusión de lo público y de lo privado a través de diferentes tipos de acuerdos que viabilizan la armonización de intereses, básicamente privados, frente a "las fallas de mercado". (Scott et. al 2001)

4. La literatura latinoamericana especializada ha desarrollado recientemente diferentes tipos de estudios sobre clusters. Para un análisis sobre estas investigaciones, veáse: Schejtman y Berdegué, 2004.

factores de aglomeración y localización de los agentes en situación de proximidad espacial deben combinarse con la "dimensión intencional" de las interacciones entre los mismos (Gilly y Torre, op. cit.). En este sentido, Schmitz (1999) plantea el concepto de "eficiencia colectiva activa" para captar una amplia variedad de modalidades institucionales, distinguiendo formas de colaboración entre empresas, por un lado, y cooperación vertical y horizontal, por otro.

El estudio cuyos resultados, en parte, se presentan en este documento[5] utiliza elementos analíticos de estos enfoques teóricos. Las condiciones de la trama hortícola del VBRC difieren bastante de las descritas en estos estudios referidos, en general, a experiencias localizadas en países y regiones desarrolladas. Con todo, la combinación de elementos contemplados en esta literatura[6] constituye un buen marco de referencia tanto para abordar las lógicas económicas generales al interior de esta trama como para reconocer las características y especificidades que tienen las condiciones locales en las cuales se plantean hasta el momento su desempeño y proyección.

2. Tres dinámicas recientes en el VBRC

La economía del VBRC[7] se basa en la producción agropecuaria (cereales, oleaginosos, y ganadería vacuna), con una fuerte especialización en el subsector hortícola (cultivo de cebolla). Se observa, a su vez, cierto desarrollo de la apicultura y, en menor medida, las producciones orgánicas (principalmente cebolla), de frutas secas, frutas finas, mostaza y chinchillas. Más recientemente, ha adquirido relevancia la producción de semilla de girasol, resultado de un importante proceso de agricultura de contrato entre productores medianos-grandes y firmas semilleras internacionales.

Entre los elementos explicativos del predominio de la cebolla como cultivo intensivo se destacan: la disponibilidad de suelos adecuados y de agua en abundancia, lo que permite obtener un producto de alta calidad; posibilidad de implementar tecnologías que mejoran la productividad y el logro de un costo por kilogramo sustancialmente menor al de otras zo-

5. El análisis presentado en las secciones siguientes se basa en Gorenstein, Quintar, Barbero e Izcovich (2005): "Análisis participativo del proceso de transformación productiva e institucional en el Valle Bonaerense del Río Colorado "SAGPyA-RIMISP.

6. Para una discusión de este enfoque analítico ver, entre otros, Gutman y Gorenstein (2003); Gorenstein 2004.

7. Este territorio está ubicado en el extremo sur de la Provincia de Buenos Aires, delimitado por los paralelos 39° 10′ y 39° 55′ de latitud sur y los meridianos 62° 05′ y 63° 55′ de latitud oeste; el río Colorado, divide políticamente los municipios de Villarino, al norte y Patagones, al sur.

nas (por los altos rindes obtenidos); la menor variabilidad en el margen por hectárea de este cultivo con relación a otros cultivos hortícolas; y, existencia de mercados (interno y externos).

El escenario regional de la última década y media refleja la presencia de tres dinámicas de naturaleza diferente, aunque complementarias:

i) Especialización e internacionalización de la cuenca hortícola

Desde la conformación del MERCOSUR la producción de cebolla de la región registró una fuerte expansión.[8] Como se aprecia en la información del Cuadro 1, la variables cuantitativas relacionadas al cultivo de cebolla se elevan significativamente desde la campaña 1990-91, alcanzando en la campaña 2003-2004 una superficie de 10.214 hectáreas, con una producción de unas 332.000 toneladas y un rinde promedio de casi 34 toneladas. De este modo, la superficie sembrada de cebolla creció el 214%, la producción lo hizo en un 332% y esto significó un incremento en los rindes del 27%. Nótese, a su vez, como cambian estos registros en relación a dos décadas atrás. En efecto, mientras la participación de la superficie sembrada de cebolla representaba un 57% del total en el año 1985, alcanza en la actualidad valores superiores al 85%.

Cuadro 1. Indicadores de la producción de cebolla en el VBRC

Campaña	Superficie sembrada (has)	Producción (toneladas)	Rinde (ton/has)	Sup.sembrada horticultura	Sup. cebolla/ Sup. horticola
1985/86	3.251	76.834	26.08	5.693	0.571
1990/91	5.602	181.227	34.66	8.736	0.641
1995/96	9.968	342.358	36.54	11.581	0.861
2001/02	8.649	280.697	35.20	9.721	0.890
2003/04	10.214	331.977	33.89	12.089	0.850

Fuente: Elaboración propia en base al Banco de Datos Socioeconómico de CORFO- Río Colorado

Las ventas a Brasil han representado entre el 30 y 50% de la producción local, mientras que las colocaciones en mercados europeos han oscilado entre el 6 y un 10% y el resto de la producción se ha canalizado al mercado interno (ver Cuadro 2).

8. La comercialización de cebolla argentina en el mercado externo comenzó en el año 1986, aunque con pequeños envíos, y se incrementó sustancialmente en el período 1990-2001 (de 25.000 a 133.000 toneladas con un récord de 409.000 toneladas en 1998). Este aumento fue impulsado por el incremento de la demanda desde Brasil que recibe más del 80% de lo exportado. Actualmente los principales destinos de las exportaciones argentinas, además del mercado brasilero, son Uruguay, Alemania, Holanda, Inglaterra y, en menor medida, Italia y Francia.

Cuadro 2. Volúmenes y destino de la producción de cebolla del VBRC (en toneladas).

Año	Europa	Brasil	Resto Mercosur y otros	Total	Mercado Interno	Total
1999	27893	193796	7740	229429	143067	372496
2000	14329	68995	6084	89408	122233	211641
2001	24314	91510	5745	121569	149924	271493
2002	31496	96903	6209	134608	123253	257861
2003	31851	144428	3060	179339	153692	333031
2004	47123	161963	942	210028	134807	344835

Fuente: Elaboración propia en base a datos de FUNBAPA

ii) Un proceso migratorio que impulsa un fuerte crecimiento poblacional

Los indicadores demográficos del período ponen en evidencia otro rasgo distintivo del VBRC; a diferencia de la mayor parte de las áreas rural-urbanas del interior bonaerense, que se han convertido en expulsoras netas de población, la región exhibe un fuerte crecimiento poblacional en sus principales localidades. Como se aprecia en el Cuadro 3, el crecimiento demográfico es particularmente importante en Hilario Ascasubi (Villarino), que entre 1980-91 duplica su población y continúa creciendo a una tasa importante en la década siguiente. En este mismo período, también Pedro Luro, dentro del mismo partido, manifiesta una suba significativa, mientras que la localidad de Villalonga (Patagones) muestra un nivel de crecimiento superior al 50%: valores que están muy por encima de los experimentados por las localidades cabeceras de los dos distritos y, en general, en el conjunto de la Provincia de Buenos Aires.

Esta dinámica obedece, fundamentalmente, al proceso inmigratorio que se despliega en la zona desde fines de la década del ´80 cuando se produce la expansión de la producción de cebolla. Dos tipos de inmigración; la familiar, con una tendencia creciente a la radicación permanente y, en general, más difundida entre los migrantes de origen boliviano. Estas familias se fueron radicando alrededor de los pueblos, mayoritariamente en las zonas rurales de las localidades de Pedro Luro y Juan A. Pradere (un 60% de las familias migrantes de origen boliviano). El resto se distribuyó en las proximidades de Mayor Buratovich, Hilario Ascasubi y, en menor proporción, en Villalonga; los solteros y/o trabajadores individuales que vienen en los períodos de mayor trabajo (cosecha) donde también se combinan trabajadores del norte argentino (salteños, santiagueños) y, en menor medida, paraguayos.

Cuadro 3. Evolución de la población del valle bonaerense del Río Colorado. Comparación localidades cabeceras de los partidos de Villarino y Patagones - resto de la provincia de Buenos Aires.

Localidades	1980	1991	Variación intercensal 80-91 (%)	2001	Variación intercensal 91-01(%)
Distrito de Patagones					
Villalonga	1745	2657	52.26	3705	39.44
Carmen de Patagones	14096	17075	21.13	18189	6.52
Distrito de Villarino					
Pedro Luro	3194	4205	31.65	6626	57.57
Hilario Ascasubi	700	1442	106.00	2533	75.66
Médanos	4603	4755	3.30	5447	14.55
Resto de la Pcia. de Bs. As.*	4022207	4625650	15.00	5133724	10.98
Total Pcia. de Buenos Aires	10865408	12594974	15.92	13818677	9.72

Fuente: Elaboración Propia en base a datos del INDEC

La investigación realizada por Iurman (1998), identifica trayectorias y dinámicas de comportamiento de los migrantes bolivianos de la zona: comenzaron trabajando como asalariados o como medieros en explotaciones familiares capitalizadas y en explotaciones empresariales; en algunos casos, la autoexplotación de la familia durante algunos años se tradujo en la acumulación de un pequeño capital propio. Acompañados por ciertas condiciones favorables (demanda y precio de la cebolla), el primer paso fue aumentar la superficie trabajada como medieros, pasando de 1 o 1.5 ha a 2 o 3 ha y 5-6 has para autoconsumo. Luego de varios años, algunos lograron acceder a la propiedad de pequeñas parcelas. Pero esta evolución, de medieros a pequeños propietarios, no puede generalizarse. Como señala Iurman (op. cit.), la mayoría de estos minifundistas no alcanzan un proceso sostenido de capitalización y vuelcan sus escasos recursos a la producción hortícola para autoconsumo, vendiendo parte de su fuerza laboral (individual y familiar) en otras explotaciones.

Los contratos difundidos en esta zona se asemejan a los descriptos por Benencia (1999; 2005) en el cinturón hortícola del Gran Buenos Aires. Los medieros bolivianos aportan mano de obra y suelen realizar algún otro aporte (insumos) percibiendo el porcentaje acordado (de palabra) según el valor de venta de la cosecha.[9]

9. Los contratos de arrendamiento (aparcerías) que se difunden en el VBRC contemplan diferentes tipos de aporte en concepto de capital operativo (semillas, insumos, mano de obra). En este sentido, y más recientemente, se alude a las aparcerías de a tres partes: uno aporta tierra, otro los insumos y otro mano de obra, repartiéndose la producción de acuerdo a la valoración efectuada por cada uno de estos aportes. En todos los casos, cada uno comercializa libremente su producción.

iii) Una nueva dinámica en el mercado rural de trabajo

Los mecanismos que gobiernan el funcionamiento de este mercado laboral están ligados, principalmente, a la aparición y difusión de un sistema de contratación que permite flexibilizar las condiciones de entrada-salida de la mano de obra y, por otro lado, facilita las condiciones de "trabajo en negro". La figura institucional del *cuadrillero* es el emergente natural de esta situación, reflejando las características de acuerdos entre actores con fuertes disparidades en su poder económico; a través de ella, los productores delegan la vinculación con la mano de obra temporal durante el ciclo productivo de la cebolla (siembra, desyuyado, cosecha). En el período de cosecha, y ante la necesidad de efectuar la recolección dentro de un lapso determinado, el jornal diario surge en el marco de esta puja;[10] las remuneraciones se establecen en dinero, conforme al rendimiento establecido a "destajo" y existe una alta movilidad intra-regional, por el desplazamiento de los trabajadores a los distintos campos de ambas márgenes del río Colorado. Los propietarios de pequeñas parcelas y/o que son aparceros en explotaciones (donde también pueden percibir los gastos de alimentación y/o vivienda) suelen ocuparse, a su vez, como trabajadores temporarios junto a su "equipo" familiar de trabajo.

3. Trama y medio local en el contexto de la expansión cebollera

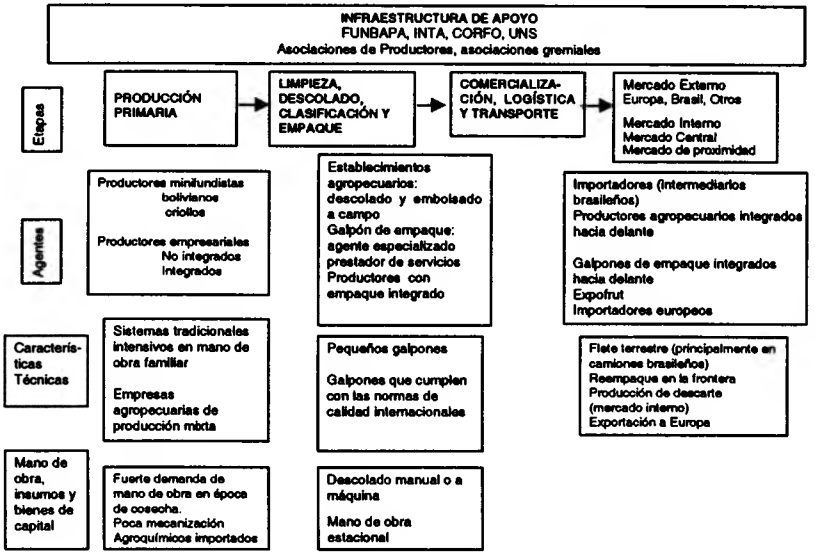
El Gráfico 1 presenta las etapas y agentes que intervienen en la trama de cebolla regional. En lo que sigue, se examinan aspectos de su funcionamiento y las principales problemáticas que interactúan en la trama y el sistema local.

3.1 Los productores primarios

En la producción de cebolla del VBRC intervienen, básicamente, dos tipos de productores: los minifundistas y los empresariales; estos últimos se distinguen, a su vez, por integrar o no la fase del empaque.

Los minifundistas (bolivianos y criollos), especializados en la producción de cebolla, se ven obligados a vender el producto al momento de la

10. Las imágenes asociadas a este mecanismo son dos: una, los sitios dentro de los pueblos donde los trabajadores acuden en la búsqueda del trabajo diario; otra, la de los diferentes micros que estacionan los cuadrilleros en estos lugares y el "voceo" del salario diario que realizan cuando la necesidad de mano de obra es muy alta.



cosecha, efectuando un primer procesamiento en el campo si la mano de obra familiar se lo permite.[11] Esta situación implica, habitualmente, la obtención de menores precios y un mayor riesgo frente a las oscilaciones que se producen entre campañas o dentro de la misma.

Los productores empresariales no integrados son mayoritariamente productores diversificados, de diferente tamaño, con cierta capacidad económica y financiera para combinar la ganadería y cultivos extensivos (trigo y girasol). En general, siembran unas 20 hectáreas de cebolla (en tierra propia o bien alquilando buenos campos), incorporando agroquímicos para mejorar los rendimientos y alargar el período de conservación de la cebolla tras la cosecha. De este modo, ganan un mayor margen en sus decisiones de producción y mejoran sus posibilidades comerciales (selección del momento y canal de comercialización).

Los productores integrados son, en su mayor parte, propietarios de explotaciones medianas-grandes (más de 500 has), diversificados. La producción de cebolla es una de sus actividades principales, siembran más de 100 has en tierras propias y/o bajo régimen de arrendamiento u otros contratos de alquiler. Cuentan con galpones de empaque equipados y, en algunos casos, utilizan esta capacidad instalada proveyendo servicios de acopio y comercialización. Dentro de este grupo, se destacan

11. Distintas fuentes relevadas estiman que el segmento minifundista alcanzaría más del 25% de la producción anual de cebolla de la zona.

aquellos que por su mejor performance (económico, tecnológico, empresarial) operan para el mercado europeo.

3.2 Comercialización y formas de coordinación

Entre los agentes vinculados al negocio de la cebolla así como en las relaciones que mantienen entre sí, inciden diversas lógicas asociadas a su capacidad empresarial y al lugar que ocupa ese producto en su ecuación económico-financiera. De todos modos, la alternativa de diferir la venta tiene como limitante el grado de estacionalidad del ciclo de comercialización de la cebolla y el peso que ejerce la demanda brasilera (principal destino de la exportación). Cuanto más especializado y chico es el productor, más rápido necesita vender su producción, independientemente de la conveniencia del precio.

Las formas de vinculación y organización de las transacciones dentro de la cadena de producción de cebolla dependen del destino final del producto; cada mercado tiene características distintivas que se traducen en la adopción de estrategias diferentes por parte de los agentes involucrados. El mercado europeo tiene restricciones de calidad para el ingreso pero es más estable y menos incierto; en el brasileño, las exigencias de calidad no son tan rigurosas si bien el marco normativo vigente requiere que la cebolla sea procesada en los galpones de empaque habilitados, y sometida a un control fitosanitario realizado por FUNBAPA[12] en una primera instancia en el galpón y posteriormente en el puesto de la Barrera Fitosanitaria. El mercado interno absorbe la cebolla de peor calidad.

Las transacciones comerciales indican la presencia de formas de coordinación del mercado abierto, en un contexto de escasa transparencia y con fuertes asimetrías intersectoriales en el acceso a la información adecuada u oportuna. Existen, a su vez, opciones que combinan contratos de compraventa con diferente grado de especificación de condiciones.[13]

Estas modalidades se explican, en buena medida, por la naturaleza y magnitud de los mercados de destino (Europa, Brasil, Interno). Así, cuando hay coordinación vertical, la intensidad de la relación puede moverse desde simples acuerdos de palabra, sin otra especificación que el volumen (como pueden darse entre galponeros-empresas importadoras bra-

12. Fundación Barrera Patagónica, entidad no gubernamental con representación público-privada que efectúa las acciones de fiscalización de la producción de la zona.

13. Siguiendo la tipología elaborada por Schejtman (1998), estos contratos se pueden diferenciar según: i) un grado mayor o menor de especificación de la cantidad, calidad, forma de pago, entrega y precio; ii) provisión de parte o todos los insumos (semillas, fertilizantes...); iii) provisión de financiamiento de parte o toda la producción; iv) provisión de gerenciamiento de la producción.

sileñas)[14] hasta aquella, más intensa, entre agentes del empaque (en general, productores empresariales integrados) y la firma exportadora que se orienta al mercado europeo.[15] El destino mercado interno, cuya principal de referencia es el Mercado Central de Buenos Aires, se rige por la coordinación vía mercado con flujos que varían según el comportamiento de la demanda externa y período anual.[16] Este mercado se caracteriza por la falta de transparencia, ausencia de reglas y de información adecuada, lo cual se traduce en fuertes asimetrías que favorecen a los operadores intermediarios, incluyendo corredores de super e hipermercados.

3.3 Conflictividad y segmentación de intereses

La literatura económica y regional reciente enfatiza, tal como ya se señaló, en las posibilidades gestadas en aquellos ámbitos donde los efectos de las economías de aglomeración son reforzados por una eficiencia colectiva que se genera a través de las relaciones -formales e informales- de cooperación y confianza, más allá de la competencia entre las partes.

Esta es una de las principales debilidades que exhibe la trama regional de la cebolla. Existen escasas sinergias por la falta de acuerdos e instancias de cooperación entre etapas así como por la débil -y en ocasiones inexistente- comunicación entre agentes. Las economías de aglomeración, así como los potenciales efectos de la eficiencia colectiva, se ven bloqueadas por las relaciones de desconfianza que permea el ambiente económico de la trama.

El primer argumento es que esta situación constituye una respuesta natural o espontánea al funcionamiento de mercados imperfectos. Asimismo, la alta informalidad -impositiva- en segmentos importantes de la trama reforzaría la persistencia de relaciones asimétricas y el predominio de los comportamientos oportunistas e individualistas. Sin desconocer la

14. Productores de distinto tipo (minifundistas, medieros, empresarios) venden la cebolla apilada en la puerta del establecimiento a una empresa acopiadora, responsable desde la producción hasta la entrega a la empresa importadora en Brasil.

15. La etapa de exportación es realizada por unas pocas grandes empresas (nacionales y transnacionales), dedicadas al negocio de la fruta e instaladas fuera de la región. Ninguna tiene como actividad principal la exportación de cebolla. Expofrut, la empresa más importante que opera en la zona, contractualiza la producción de unos pocos productores con galpón de empaque integrado y muchas veces provee financiamiento para la siembra.

16. El mercado interno argentino se abastece mayoritariamente con producción nacional, existiendo una merma de oferta entre los meses de julio y agosto que se expresa, consecuentemente, en una suba de precios. En los últimos años, este ciclo se ha ampliado por la fuerte incidencia de la demanda de Brasil, abarcando desde el mes de mayo hasta mediados del mes de agosto. (Informe SAGPyA, 2004).

fuerza de este tipo de condicionantes, cabe explorar otros fenómenos que estarían perturbando la *dimensión intencional de las interacciones* (Gilly y Torre, op. cit.). Entre ellos se destaca:

i) al interior de la trama de cebolla

Un punto crítico, que impacta en la esfera de la *governance* de la trama, es la rivalidad conflictiva entre agentes del mismo eslabón- el empaque- que detentan una performance económica relativamente semejante (tamaño, perfil empresarial, etc.). Muy sintéticamente, la instalación de empacadores-importadores brasileros, producto de una primera fase de aprendizaje y captación de información local realizada durante los primeros años de la década del ´90, ha comenzado a dibujar la función de un nuevo nodo de comando de la trama. Estos emprendimientos, sustentados en estrategias empresariales que buscan complementar la oferta de cebolla en su mercado nacional (Brasil), han sido estimulados por la ausencia de instancias de control y regulación adecuadas. Así, aunque también sufren las problemáticas propias de los sistemas de producción intensivos- afectados por la alta variabilidad de los precios y las restricciones de estacionalidad que rigen las colocaciones en el mercado-, su dinámica expansiva es percibida como una amenaza por parte de los agentes de la comercialización local. Se alude, fundamentalmente, a la presencia de fuertes asimetrías en las relaciones intersectoriales por las modalidades de fijación de precios que establecen y la retroalimentación de circuitos informales (impositivos) de importantes segmentos productivos de la trama.[17]

Estas visiones contrastan, sin embargo, con la de aquellos actores (fundamentalmente productores no integrados) que perciben ventajas desde la penetración de los intermediarios brasileños. Su negocio habría mejorado, precisamente, por el endurecimiento de la competencia dentro del eslabón estratégico de la trama.

Es indudable que estas dos perspectivas han impactado en el entramado institucional privado relacionado con la producción de cebolla. Por ejemplo, la Asociación de Productores de Cebolla del Partido de Villarino (APROC), que jugó un rol muy importante en las negociaciones a nivel nacional y provincial para la aplicación obligatoria del certificado de origen con control fitosanitario en zona de producción (Res 42/98 de la SAGPyA), ha dejado de accionar por falta de participación y/o consenso de los diversos actores en la definición de políticas dirigidas a la trama. Quizás la desaparición de APROC actuó como un impulso adicional para otra de las

17. Según estas argumentaciones, una parte significativa de la exportación de cebolla a Brasil se realizaría dentro de un mercado informal- "en negro"-, con pagos al contado que evitan los registros de las transacciones bancarias.

organizaciones existentes, la Asociación de Productores de Villarino (APROVIS), que ha puesto el acento en objetivos más globales de los productores agropecuarios de la zona (hortícolas y/o diversificados).

Otra cuestión, que ilustra la falta de una interacción virtuosa, está estrechamente vinculada a la competitividad y futura proyección externa de la trama local de cebolla. La progresiva pérdida de las condiciones naturales de calidad, aspecto que hace a su ventaja específica (calidad diferencial), constituye una amenaza latente, además de los futuros desarrollos tecno-productivos que pueden darse en las cuencas de producción alternativas dentro del mercado brasileño.

Entre los sectores involucrados, sin embargo, no hay consenso en torno a la importancia de este proceso. En efecto, para algunos la calidad ha pasado a ser un tema central desde donde deberían articularse nuevas estrategias y políticas (públicas-privadas), contemplando, por ejemplo, mecanismos que viabilicen la reducción y control de la superficie cultivada. En cambio, otro grupo de productores es ajeno a esta preocupación dado que considera que el producto reúne buenas condiciones de calidad en función del principal mercado de destino (Brasil). La preocupación en torno a la calidad y la aplicación de medidas dirigidas a su mejoramiento, por su parte, contradice los intereses que retroalimentan los circuitos de producción y comercialización informales.

Estos factores endógenos se combinan con restricciones externas, derivadas de la marginalidad de la horticultura dentro de las políticas agrícolas a nivel nacional y provincial.

ii) en el medio local

El caso del VBRC presenta una interesante trayectoria institucional, ligada al especial protagonismo de las instituciones públicas que asumieron una importante labor de proyección e intermediación en sus distintas fases de desarrollo.[18] En este contexto, las ventajas o recursos específicos acumulados en el medio local se traducen en: a) la existencia de una adecuada dotación de infraestructuras de apoyo a la innovación y transferencia tecnológica, así como de recursos humanos calificados; b) la persistencia de cierta visión estratégica territorial que se ilustra, particularmente, con la política local diseñada para el principal

18. La creación de la Corporación de Fomento del Valle Bonaerense del Río Colorado (CORFO Río Colorado) en el año 1960, marca el comienzo de una dinámica institucional que consolida los rasgos de funcionamiento territorial de una cuenca de producción bajo riego, siguiendo pautas similares a otras experiencias en América Latina, inspiradas en el ejemplo clásico de la Corporación del Valle del Río Tenesee (1943). Posteriormente, se instala la Estación Experimental del INTA de Hilario Ascasubi que, desde fines de la década del '70, realiza un importante proceso de transferencia de tecnológica impulsando la producción de hortalizas (cebolla, principalmente).

producto de exportación (estampillado) y el destino de parte de estos fondos para programas de I&D;[19] c) el desarrollo de un sistema de certificación y control a escala regional; d) la atención prestada a la información económica de la región, con la presencia y continuidad de un sistema de medición del Producto Bruto Geográfico de la zona y otros indicadores que integran la base de datos socioeconómicos de CORFO. Estas condiciones locales, aunque distan de exhibir las características de los tipos virtuosos de aglomeraciones productivas, no son comparables a las que se manifiestan en otras realidades agrarias del país, donde se han desarticulado o son prácticamente inexistentes las dotaciones institucionales.

Más allá de estos elementos distintivos, en el medio local se traducen y expresan otro tipo de trabas al accionar de carácter colectivo en la trama hortícola. La dimensión e impacto del fenómeno inmigratorio, por ejemplo, combina las particularidades y lógicas de acumulación en esta producción agrícola con problemas sociales nuevos, y específicos, que trascienden al conjunto de la sociedad local. Una serie de evidencias permiten ilustrar esta situación. El indicador de hogares con necesidades básicas insatisfechas, muestra guarismos por encima a la media provincial (un 19% en Villarino y casi el 17% en Patagones, frente al 14% en la provincia). Otro dato asociado es la proporción de población analfabeta en ambos distritos, que ronda el 3.5% y duplica los valores promedio de la provincia de Buenos Aires. Por su parte, los dos municipios presentan una proporción de población de alto riesgo sanitario muy superior a la del agregado provincial (Villarino 17%, Patagones 11.5% y la provincia 6.2%); registran, a su vez, porcentajes superiores de personas mayores de 60 años sin jubilación (más del 40%, y un 34% en el total provincial).

Cuestiones tales como el habitat, la salud, educación, cultura, modalidades de acceso al trabajo, hábitos y pautas de vida, entre otras, aparecen como puntos críticos del proceso de convivencia entre los nuevos y viejos residentes del VBRC. A estos problemas se le suman otros vinculados, particularmente, con las características de la producción cebollera (fuerte estacionalidad, mano de obra golondrina) que impactan sobre todo en las áreas de salud y de educación, tanto a nivel de la capacidad de infraestructura con la que cuentan (hospitales y escuelas) como a la dotación de recursos humanos (personal médico y docente).

19. Atendiendo a la presión de la nueva situación demográfica y laboral, los gobiernos locales también utilizan un porcentaje de estos fondos para cubrir servicios municipales de salud.

Reflexiones finales

En los últimos años la economía y entramado social del VBRC han estado fuertemente entrelazados con las dinámicas de la trama de cebolla. A las problemáticas que impactan en el plano económico (precio, fuertes variaciones de la demanda) se asocian otros efectos que trascienden a los sectores productivos e involucran al conjunto de la sociedad local.

La especialización e internacionalización de la cuenca de producción hortícola, favorecida por la incorporación de modalidades productivas y laborales que facilitaron la rápida expansión del cultivo intensivo (cuenca de empleo), motorizó un proceso de atracción poblacional con un patrón más asociado a situaciones de pobreza, precarización y marginación socio-cultural. De este modo, esta lógica expansiva se tradujo en una fuerte dualización de la estructura social.

Otra cuestión a remarcar es la alta vulnerabilidad externa de la cuenca hortícola. En efecto, más allá de la significación de las cifras del negocio de exportación en relación tamaño de la economía local, la producción de cebolla configura un caso de trama regional de alto riesgo comercial por la dinámica fluctuante de los actuales dos mercados externos de destino y las tendencias propias del comercio internacional en un *commodity* de este tipo. Dado el alto coeficiente de exportación de esta trama, las amenazas en este sentido son elevadas.

La vulnerabilidad del VBRC también está asociada a elementos endógenos. La expansión de la producción de cebolla -con las formas contractuales (aparcería, mediería) relacionadas-, está afectando a las condiciones agroecológicas y medioambientales de la cuenca de riego (mal uso del suelo, aparición de nuevas plagas, etc.). Entre otras cuestiones, esta problemática amenaza la calidad de la producción cebollera que, hasta el momento, constituye una de las ventajas específicas de esta cuenca productiva.

Los actores que intervienen en la trama de cebolla tienen serias dificultades para emprender un proceso de autoorganización y cooperación orientado a resolver y/o atenuar estas problemáticas. Por un lado, hay fuertes asimetrías al interior de la cadena, en la que los productores más pequeños son los que deben afrontar, en última instancia, las repercusiones de los vaivenes de los mercados. Un importante sector de la comercialización está ocupado por los intermediarios con conexión directa al principal destino de la exportación (Brasil) y, por lo tanto, posicionados estratégicamente para manejar la demanda en la zona y el precio. Ello se traduce, entre otros aspectos, en una alta puja y conflictividad con las firmas locales del eslabón comercial –y el empaque- que, fundamentalmente, enfrentan problemas de acceso a información sobre dicho mercado.

Por otro lado, están los efectos del mercado interno de referencia (Mercado Central de Buenos Aires) asociados a la falta de transparencia de las operaciones e información imperfecta y asimétrica que favorece a los intermediarios. Dichas condiciones se articulan con el funcionamiento de un doble circuito precio/calidad derivados de la informalidad (fiscal) en segmentos importantes de la trama.

Los aspectos anteriores condicionan la gestación de los efectos sinérgicos asociados a las economías de aglomeración (o de clustering); las relaciones asimétricas y la falta de confianza que permean el ambiente económico de la trama bloquean la información y en el medio local, donde se reproducen las desigualdades sociales y económicas, se generan otro tipo de trabas (sociales, culturales, etc.) para el diseño de acuerdos colectivos en torno a la trayectoria de la producción cebollera y, en general, respecto a los elementos que deben ser considerados en el diseño de una estrategia de desarrollo regional.

Bibliografía:

Barbero, A., Lucanera, G y Castellano, A.: "Banco de Datos Socioeconómico de la zona de CORFO-Río Colorado. Estimación del Producto Bruto Agropecuario Regional" U.N.S/ Publicaciones anuales desde la Campaña 1985/1986 hasta la 2003/2004.

Barbero A., Lucanera G. y Castellano A.: "La Comercialización de Cebolla en la Zona de CORFO-Río Colorado", *Revista Argentina de Economía Agraria*, Buenos Aires, 1997.

Bourdin Alain: *A Questão Local*, DP&A, Coleção espaços do desenvolvimento, Rio de Janeiro, 2001.

Benencia Roberto y Quaranta Germán.: "Producción, trabajo y nacionalidad: configuraciones territoriales de la producción hortícola del cinturón verde bonaerense", *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, N° 23, Buenos Aires, 2005.

Benencia Roberto: "El concepto de movilidad social en los estudios rurales", en Giarraca Norma (coord) *Estudios Rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas*, La Colmena, Buenos Aires, 1999.

da Silva Graziano: *A nova dinâmica da agricultura brasilera*, UNICAMP-Universidade estadual de Campinas, 1998.

FUNBAPA, *Anuarios de Cebolla*, Mayor Buratovich, años 1999 al 2004.

Gilly Jean Pierre y Torre Alain: "Proximidad y dinámicas territoriales", en Boscherini F. y Poma L. (comp.) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas: el rol de las instituciones en el espacio global*, Miño y Dávila Editores-UNGSA, Buenos Aires, 2000.

Gorenstein S., Quintar A., Barbero A. e Izcovich P.: "Análisis participativo del proceso de transformación productiva e institucional en el Valle Bonaerense del Río Colorado " Informe técnico SAGPyA-RIMISP, Buenos Aires, octubre de 2005.

Gorenstein Silvia: "La visión desde las cadenas", Seminario-Taller Transformación Productiva e Institucional del Mundo Rural en Argentina, www.rimisp.org, Buenos Aires, agosto de 2004.

Gorenstein Silvia: "Caracteristiques territoriales des changements du systeme agroalimentaire de la pampa", Etudes Rurales, Paris, EHESS, N°165-166, janvier-juin 2003.

Gutman G., Iturregui ME., Filadoro A.: "Propuestas para la formulación de políticas para el desarrollo de tramas productivas regionales. El caso de la lechería caprina en Argentina", CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, Buenos Aires, 2004.

Gutman Graciela y Gorenstein Silvia: "Territorio y sistemas agroalimentarios, enfoques conceptuales, dinámicas recientes en Argentina", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 43, No. 168, Buenos Aires, 2003.

Helmsing Bert: "Perspectivas sobre el desarrollo económico localizado", *Revista EURE*, Vol 28 No. 84, Santiago de Chile, 2002.

Humphrey, John. y Schmitz Hubert: "Governance in global value chains", Working Paper, Sussex: Institute of Development Studies, 2001.

Humphrey, John: *Industrial reorganization in developing countries: from models to trajectories*; World Development 23(1), 1995.

Iurman Juan Pablo: "Research and extension for small farmers". Unidad de Minifundios. INTA, Ponencia Salzburg Seminar "Sustainable Rural Community Development", Salzburgo, Austria, 1998.

Lima Nogueira Antonio C.: "Subsistemas agroindustriais estritamente coordenados: uma Contribuiçao metodológica", http://www.fundacaofia.com.br/pensa/pdf

Pellejero Graciela: "Mercados en el espacio: el caso de la cebolla fresca". Mimeo. Inédito.

Quintar, Aída: "La governance en el desarrollo regional y local: algunos ejes del debate en Europa", en Alfa Latin América Academia Training: *Competitiveness and development in Europe and Latin América: learning from experience*, Vence, Italy, 2004.

Scott A., Agnew J., Soja E. e Storper M.: "Cidades. Regiões globais", Espaço & Debates, Revista de Estudos Regionais e Urbanos, 41, Ano XVII, San Pablo, 2001.

Schmitz Hubert.: "Responding to global competitive pressure: local co-operation and upgrading in the Sinos Valley, Brazil." IDS Working Papers 82, 1998.

Schejtman Alexander y Berdegué Julio: *Desarrollo Territorial rural*, Debates y Temas Rurales N°1, RIMISP, www.rimisp.org, Santiago de Chile, 2004.

Schejtman Alexander: "Agroindustria y Pequeña Agricultura: experiencias y opciones de transformación", en CEPAL-FAO-GTZ: *Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 1998.

Zylbersztajn Decio: "Estructuras de governançã e coordenação do agribusiness: una aplicação da Nova Economía das Instituçoes", Tesis, Facultad de Economía, Universidad de Sao Paulo. 1995.

Resumen

El artículo examina el funcionamiento reciente de la cuenca de producción de cebolla del Valle Bonaerense del Río Colorado, y discute las limitaciones y obstáculos que traban los mecanismos virtuosos asociados a un cluster regional. Ellas se expresan en un conjunto de factores exógenos y endógenos que interactúan en la trama hortícola, condicionando su competitividad y repercutiendo en la naturaleza del proceso de desarrollo regional.

Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios,
Nº 24, 1er semestre 2006.

Los costos de transacción. Estudio de un caso: la comercialización de la lechuga estival en el cinturón hortícola de Rosario (Argentina)

ANA JOSEFA QUAGLIANI,
TERESA MÓNICA QÜESTA,
JORGE ADRIÁN FERRATTO
y SUSANA BEATRIZ ZULIANI*

Introducción

La frutihorticultura tiene para nuestro país y región una gran importancia económica y social. En la Argentina, el valor estimado de primera venta supera los 3.500 millones de pesos y más de 200.000 operarios trabajan en forma directa en esa actividad. La provincia de Santa Fe participa con un 8% de la superficie frutihortícola a nivel nacional y ello significa el 10% del Producto Bruto Agropecuario provincial. El cinturón hortícola de Rosario es el más importante de la provincia, no sólo por su producción sino también por la actividad comercial, la que se realiza principalmente a través de dos mercados concentradores: el Mercado de Concentración Fisherton y el Mercado Cooperativo de Productores, que abastecen a más de un millón de habitantes.

El sector frutihortícola local se encuentra en crisis y la falta de información junto con otros factores no permite realizar diagnósticos adecuados a fin de establecer acciones que le brinden mayor competitividad.[1]

* Docentes del Programa Hortícola. Facultad de Ciencias Agrarias Universidad Nacional de Rosario.

1. Jorge Ferratto; María Cristina Mondino; Rodolfo Grasso; Paula Calani; Mauricio Ortiz; Inés Firpo y Rosana Rotondo, *Pérdidas poscosecha de lechuga, de producción estival, en la región de Rosario, Argentina* Rosario, 2005.

De todos modos, se han realizado algunos estudios que aunque aportan datos parciales son útiles para captar hechos que deberían ser tenidos en cuenta a la hora de buscar soluciones que posibiliten mejorar la situación del sector. Entre ellos, cabe citar el realizado por Qüesta y otros autores,[2] en el cual se relevó información a través de encuestas y se llegó a determinar la participación del productor en el precio que paga el consumidor por algunas de las hortalizas de mayor consumo en la ciudad de Rosario. Los resultados obtenidos señalan que tal participación varía en función del mes de venta, el porcentaje de pérdidas que deben asumir los operadores y otras características del proceso de comercialización, llegando en muchas ocasiones a cobrar menos del 50% del precio al consumidor. Esto implica que un elevado porcentaje del valor agregado por la horticultura es absorbido por la cadena comercial.

Sin embargo, en el cálculo efectuado no se han podido cuantificar aquellos costos que existen pero no aparecen en la cuenta de gastos de comercialización, los cuales suelen denominarse costos de transacción, aunque los autores del trabajo hacen referencia a tales costos poniendo de manifiesto su importancia.

Quizás cabría la pregunta ¿por qué si gran parte del precio que paga el consumidor queda en el circuito comercial, no se observa un crecimiento económico de los operadores y, por el contrario, están en crisis? Los costos de transacción, ¿son tal altos que provocan esta situación?

Por tal razón, a los efectos de tener un conocimiento más completo del verdadero costo de comercialización de las hortalizas, es interesante tratar de definir e identificar cuáles son los costos de transacción. Con el fin de simplificar la tarea se ha elegido la lechuga cultivada en el cinturón hortícola de Rosario porque se trata de una de las especies de mayor relevancia en la zona y por lo tanto puede considerarse representativa del resto de las hortalizas.[3]

El objetivo del trabajo es entonces definir e identificar los costos de transacción que deben asumir los distintos tipos de participantes que intervienen en la cadena comercial de la lechuga producida durante la época estival en el cinturón hortícola rosarino. Se intenta mostrar que la identificación de los costos de transacción, aún sin cuantificarlos, constituye una importante ayuda en la búsqueda de los medios para tratar de disminuirlos.

2. Teresa Qüesta; Patricia Propersi; Roxana Albanesi; Susana Rosenstein y Armando Cassinera, *La comercialización hortícola: una de las claves para el desarrollo de los productores del cinturón verde de Rosario, Capítulo II del libro Horticultura rosarina. Comercialización, organización laboral y adopción tecnológica*. UNR Editora, Rosario, 1999.

3. Ferratto, J. et al. op. cit.

Marco conceptual

Teoría de los costos de transacción

De acuerdo a Caldentey,[4] el primer aporte a la teoría de los costos de la transacción corresponde a Ronald H. Coase, profesor de la Universidad de Harvard y premio Nobel 1991, realizado en un artículo que se publicó en 1937 (The nature of the firm), en el que introduce el concepto de costo por utilizar el mecanismo de los precios, aunque en un artículo posterior (1960) utiliza el término costos de transacción.

En la teoría neoclásica se considera que el mecanismo de los precios actúa como instrumento coordinador de la asignación de recursos. Pero la utilización del mecanismo de precios tiene, según Coase, costos derivados de la necesidad de descubrir cuáles son los costos relevantes y de la necesidad de realizar contratos a breve y a largo plazo, con la incertidumbre que ello lleva consigo.

También Depetris (2001), quien efectúa un análisis de los puntos más importantes de lo que en la actualidad se conoce como la teoría del costo de las transacciones, señala como pionero de la misma a Ronald Coase y agrega a John Commons, indicando que fueron finalmente Arrow (1974) y sobre todo Williamson (1975) quienes desarrollaron ampliamente la mencionada teoría.

Según Arrow el sistema de precios, que se toma como el mecanismo de mercado que lleva a la eficiente asignación de recursos y personas, falla cuando el contexto es demasiado complejo, hay incertidumbre y escasa información.[5]

La misma idea se encuentra en Williamson, quien dice que los costos de las transacciones devienen de la necesidad de realizar, implementar y monitorear los acuerdos o contratos que celebran las empresas en el mercado, situación que se torna muy complicada en el largo plazo debido básicamente a la existencia de dos factores humanos: racionalidad limitada y oportunismo y de dos factores del contexto: incertidumbre y pequeños números.

Williamson usa el concepto de racionalidad acotada o restringida para referirse a la limitación que tienen las personas como procesadores

4. Pedro Caldentey Albert y Agustín Morales Espinoza, *Proposiciones para una interpretación de las nuevas realidades del sistema agroalimentario.* Serie de Publicaciones de la Universidad de Córdoba, Córdoba, España, 1996.

5. Edith Depetris, *La visión económica de las organizaciones.* Documento de Cátedra 002/2001. Asignatura: Socio-economía de la Empresa Agroalimentaria. Maestría en Gerenciamiento de Empresas agroalimentaria. FCA-FCEE-FV-EM UNR, Rosario, 2001, pág. 5.

de información. Este aspecto de las limitaciones cognitivas que habían sido previamente enfatizadas por Simon (1957, citado por Depetris), cobra vital importancia en este modelo, ya que a medida que el contexto se hace más complejo e incierto, este límite se alcanza rápidamente.

El concepto de incertidumbre también hace referencia a los cambios en el contexto que los participantes de una transacción no ven en el momento de realizarla, no pueden preverlos o surgen con posterioridad. Es el elemento que torna inestable a los mercados.

Relacionado con el concepto anterior, el conocimiento imperfecto también se aplica a la honestidad y rectitud en el comportamiento de cada agente que actúa como contraparte. Puede haber individuos que mienten, encubren situaciones e incluso actúan con mala fe a los efectos de obtener ventajas adicionales para su propio beneficio de las transacciones pactadas en el mercado. Esta situación se agrava cuando hay pocas alternativas en la contraparte: pequeños números, ya sea tanto en los oferentes como en los demandantes, lo que facilita su comportamiento oportunístico.

Otro concepto importante es el de la especificidad de los activos. Si una de las empresas desarrolla un alto nivel de especialización en sus activos y personal para proveerle a otra ciertos bienes o servicios muy particulares, corre el riesgo de no tener otras alternativas de colocación si la empresa compradora decidiera dejar de comprarle. La especificidad de los activos introducido en esta teoría ha permitido explicar muchas relaciones de largo plazo entre empresas, entre empresas y clientes o entre empresarios y empleados, que antes se justificaban con el concepto de tradición o confianza. Bajo esta óptica esa relación se explica como dependencia bilateral debido a la especificidad de activos, ya que ésta demanda continuidad (tradición) y produce la interacción reiterada (confianza).

Cuando todos los elementos mencionados previamente se combinan aparece lo que se llama falla de mercado, donde no se aplican los principios del mercado ideal de la teoría económica neoclásica,[6] dando lugar a los costos de transacción.

De acuerdo a lo visto, los costos de transacción no abarcan los costos comerciales explícitos, es decir, aquellos que deben ser realmente pagados, sino sólo los implícitos, o sea, los que tienen que afrontarse pero no toman la forma de un gasto efectivo que sea fácil de cuantificar. Esta afirmación es coincidente con el pensamiento de Coase (1937), quien define los costos de transacción como los costos por utilizar el mecanismo de precios sin incluir los precios, es decir, los costos explícitos.

6. Ibidem, págs. 6 a 9.

Los costos de transacción pueden clasificarse en tres grupos: costos de información, de negociación y de supervisión. Los costos de información ocurren antes de hacerse efectiva la transacción y abarcan los costos que supone obtener datos sobre precios y productos, así como identificar a las contrapartes comerciales. Los costos de negociación atañen al desarrollo de la transacción y suelen incluir el establecimiento de los términos exactos de la transacción y la fijación de los contratos (formales o informales). Por último, los costos de supervisión se producen luego de la transacción y suelen vincularse a la necesidad de asegurar la calidad convenida y el cumplimiento de los pagos tal y como fueron acordados.[7]

En consecuencia, los costos de transacción son los que se requieren para utilizar el mecanismo de los precios y no aparecen explícitos en pagos efectivamente realizados. La identificación de los costos implícitos es importante porque no son comúnmente tenidos en cuenta cuando se calculan los costos de comercialización de los productos agropecuarios en general y de las hortalizas en particular.

Los costos de transacción en la comercialización hortícola del cinturón rosarino

Antes de identificar los costos de transacción en la cadena comercial de las hortalizas producidas en Rosario, es conveniente hacer una breve descripción de los canales a través de los que se distribuyen estos productos y de los participantes que intervienen, puesto que los costos deben referirse a tales participantes.

Canales de distribución

Los canales de distribución de los productos hortícolas obtenidos en el cinturón rosarino son esencialmente dos, aunque uno de ellos presenta determinadas características que permiten identificar, dentro del mismo, tres formas distintas de comercializar las hortalizas.

Los dos canales por los cuales fluye la producción hortícola rosarina son los siguientes:

- Productor ⩾ Consignatario ⩾ Minorista ⩾ Consumidor

El consignatario es un participante que toma posesión de mercadería de terceros, comúnmente productores, para comercializarla por

7. Javier Escobal D'Angelo, *Costos de transacción en la agricultura peruana. Una primera aproximación a su medición e impacto.* Documento de Trabajo 30. Grupo de Análisis para el desarrollo, Lima, 2000, pág. 7.

cuenta de éstos. Si utiliza el canal mencionado, el productor entrega su mercadería al consignatario quien le cobra una comisión por venderla en alguno de los dos mercados concentradores donde opera. Por lo general, la comisión que paga el productor retribuye el cumplimiento de todas las funciones requeridas para que el producto llegue a manos del minorista: transporte hasta el mercado, descarga en el puesto, pérdidas que origina el repaso de cajones, venta, carga en el vehículo del minorista, etc.

• Productor ⩾ Minorista ⩾ Consumidor

La venta del producto en forma directa al minorista puede efectuarse en la quinta, a compradores que se acercan hasta el lugar de producción para obtener las hortalizas que necesitan; mediante la distribución a verdulerías y en puestos o playas de quinteros existentes en los dos mercados concentradores de Rosario.

Los canales de distribución más usados por los horticultores rosarinos que comercializan lechuga de verano son:

• Productor ⩾ Consignatario ⩾ Minorista ⩾ Consumidor y
• Productor ⩾ Minorista en mercados concentradores.

Costos de transacción

En este punto se identifican los costos de transacción de los participantes que intervienen en la cadena de comercialización de las hortalizas en general en la zona de Rosario, sobre la base de lo conocido por informantes vinculados al sector, con la finalidad de compararlos posteriormente con los resultados obtenidos en el análisis empírico efectuado con quienes participan en la comercialización de la lechuga estival.

La identificación de los costos de transacción, según se han definido, debe necesariamente realizarse teniendo en cuenta cada uno de los distintos tipos de participantes involucrados, es decir, productores, consignatarios y minoristas. No se consideran los del consumidor porque, en principio, los esfuerzos para disminuir los costos de transacción deberían estar dirigidos hasta el nivel de la distribución minorista.

En consecuencia, con el objeto de identificar los costos de transacción en la cadena comercial del sector hortícola de Rosario se sigue, en primer lugar, la clasificación vista de costos de información, de negociación y de supervisión y, dentro de cada grupo, se analizan los costos del productor, el consignatario y el minorista. Naturalmente, se procura hacer una enunciación lo más completa posible de todos los costos de transacción que deben afrontar los distintos tipos de participantes que intervienen en la comercialización de las hortalizas, pero sin pretender lograr un listado exhaustivo de tales costos.

Costos de información

Los productores tienen que incurrir en costos de transacción, o sea, tienen que realizar esfuerzos para conseguir información en tres momentos diferentes, antes de efectuar la venta de su producto: antes de la siembra, después de la cosecha y una vez que han elegido el canal de comercialización.

Antes de la implantación del cultivo, deben obtener información acerca de las expectativas de siembra existentes en su zona y en otras zonas competidoras, la superficie efectivamente sembrada, la calidad esperada del producto, etc.

En otros productos, como los granos o la hacienda vacuna, los productores también tienen costos de transacción tendientes a formular expectativas y elegir el grano a sembrar o el tipo de animal a producir, pero dispone de mucha más información en diarios, revistas y otras publicaciones periódicas. Además, la mayor o menor cantidad producida en la zona no afecta en general el nivel de los precios, ni tampoco la mejor o peor calidad de la producción de otra zona. En cambio, cuando se trata de hortalizas, la formulación de estimaciones acertadas o desacertadas acerca de lo que pueda ocurrir respecto a la cantidad y/o la calidad del producto en la zona del horticultor o en zonas competidoras, puede significar el éxito o el fracaso económico de meses de trabajo.

Terminado el proceso de producción, con la hortaliza ya cosechada o un poco antes, los costos de transacción se originan en la elección del canal: el productor no sólo debe comparar los precios probables que puede obtener en cada una de las alternativas disponibles, sino también el grado de dificultad que involucran.

Decidido el canal, si el productor opta por comercializar su producción a través de un consignatario, asume el costo de buscar información acerca de los distintos intermediarios a quienes puede entregar su mercadería, tratando de elegir a aquel que le ofrezca mejores condiciones de venta, mayor confiabilidad en cuanto al cobro y menores pérdidas físicas de producto.

En cambio, si decide efectuar la comercialización por su cuenta los esfuerzos deben dirigirse, por un lado, a buscar y contactar al comprador procurando conseguir seguridad en el cobro del producto, sobre todo si no vende al contado y, por otro, a determinar el precio al que le conviene vender. Este es un punto de enorme importancia en la actividad hortícola, dada la poca transparencia existente en los mercados concentradores de Rosario, donde no se registran los precios a los cuales se efectúan diariamente las operaciones ni las cantidades que ingresan para ser comercializadas. Ello obliga a recorrer los mercados, efectuar con-

sultas e intentar prever el flujo del producto a los lugares de venta para no cometer errores, es decir, no vender la mercadería cuando ésta llega en exceso en relación con la demanda por lo que los precios caen, ni quedarse sin mercadería cuando la demanda puede absorberla a precios elevados.

Asimismo, la compra de insumos o la contratación de servicios para la venta cuando son necesarios –por ejemplo, de envases, transporte, etc.– también provoca costos de transacción porque es indispensable buscar primero el tipo y la calidad de los insumos o los servicios requeridos y luego los vendedores u oferentes que puedan suministrarlos.

Los costos de información de los consignatarios son similares a los que asumen los productores que venden en mercados concentradores, es decir, deben recorrer los puestos y playas, consultar con productores de distintas zonas desde donde proviene la mercadería según la época del año y estimar los volúmenes que pueden ingresar al mercado.

En cuanto a los minoristas, la búsqueda de información antes de efectuar la compra tiene distintas características según el canal de comercialización que utilicen. Si van al mercado, toma la forma de una recorrida por diferentes puestos averiguando precios y verificando la calidad de la mercadería. De manera similar, deben comparar las condiciones de venta de varios productores cuando efectúan la compra en la quinta. En cambio, el esfuerzo es menor cuando el productor realiza la distribución directa a las verdulerías.

En todos los casos, el costo de transacción derivado de la búsqueda de información antes de concretar la operación va disminuyendo hasta anularse a medida que la relación entre los participantes que intervienen se va estrechando a raíz de experiencias favorables.

Costos de negociación

En la zona, todas las transacciones de productos hortícolas a nivel mayorista se realizan por regateo, de modo que compradores y vendedores deben enfrentar el costo de tener que regatear para la fijación del precio. Si bien es cierto que en otros productos, como es por ejemplo el caso de los granos, también se emplea este método de determinación del precio, el contexto en el que se lleva a cabo es muy diferente.

En efecto, en la comercialización de granos tanto vendedores como compradores disponen de profusa información que se actualiza casi instantáneamente, mientras que en la comercialización de hortalizas casi siempre es el consignatario quien cuenta con mayor información que el productor y el minorista o, si es el propio horticultor que vende en el

mercado es él quien se encuentra en mejores condiciones para regatear y asume por lo tanto un costo menor.

La capacidad de negociación es usualmente más pareja y, en consecuencia, similar el costo de transacción si el minorista debe regatear con el productor en la quinta o en su verdulería.

Costos de supervisión

Otra de las características de la comercialización en el cinturón hortícola rosarino que la diferencia de otros productos agropecuarios es que, por lo común, la mayoría si no todas las operaciones se llevan a cabo informalmente, es decir, no se firman contratos y en contadas ocasiones se emite una factura o boleta de venta. Este hecho, disminuye el costo de transacción en el momento de negociar porque, por ejemplo, no se requiere prestar mucha atención en cada una de las cláusulas del contrato pero aumenta los costos de control, porque en ningún documento está escrito cuál es el peso del envase, que no siempre es el mismo, ni la calidad de la mercadería que contiene.

Por eso, los productores que venden a través de un consignatario en mercados donde no se difunden datos de cantidades ingresadas ni precios establecidos, deben asumir un costo elevado si desean ejercer algún control sobre el encargado de la venta de su producto.

Respecto al consignatario, su tarea de control se limita a asegurar el mantenimiento de la cantidad y la calidad del producto que reciben para la venta y el cobro de las sumas de dinero que adeudan los minoristas por créditos otorgados.

De igual manera, el minorista debe ejercer control sobre los consumidores a fin de lograr el cobro de las ventas que efectúa con pago diferido, si bien es cierto que este tipo de operaciones ya no es muy común entre los verduleros. Asimismo, el minorista que adquiere mercadería que paga por cajón y debe vender por kilogramo, debe controlar el peso y la calidad de la mercadería que recibe con el objeto de evitar ser sorprendido en su buena fe, pues suele suceder que el envase que le entrega el vendedor no tiene la cantidad prometida o la calidad del producto visible no se mantiene en el producto no visible.

En el punto que sigue se describen las fuentes y la metodología utilizada para conocer los costos de transacción que deben afrontar quienes comercializan lechuga producida durante el verano en la zona hortícola de Rosario.

Materiales y métodos

Durante el verano no son muchos los productores del cinturón hortícola de Rosario que comercializan lechuga. Se pudo identificar a 9 horticultores, de los cuales 3 venden a través de consignatarios y 6 en playas de quinteros de alguno de los dos mercados concentradores de Rosario.

Con el objeto de obtener la información necesaria, se entrevistó, salvo los minoristas, a todos los participantes en el proceso de comercialización, es decir, se efectuó un censo de los mismos, en la forma siguiente:

- en primer lugar se encuestó a los 3 productores que entregan su producto a consignatarios;
- luego fueron entrevistados los 4 consignatarios a quienes los productores le encargan la venta;
- simultáneamente se encuestó a 5 de los 6 productores que comercializan su producto en playas de quinteros;
- por último, se entrevistó a 9 de los minoristas a quienes venden los consignatarios y los productores que comercializan su lechuga en el mercado, eligiéndolos de tal manera que estuviesen representados todos los barrios de la ciudad.

De uno de los horticultores que concurren al mercado para vender su mercadería no fue posible obtener información porque no pudo ser encuestado, a pesar de los intentos que se realizaron para lograr la entrevista.

Algunas de las preguntas que se efectuaban en las encuestas eran comunes a los distintos tipos de intervinientes en el proceso comercial, pero otras eran específicas para cada tipo, por lo que se elaboraron cuatro cuestionarios diferentes para: productores que venden a través de consignatarios, productores que venden en playa de quinteros, consignatarios y minoristas. Las entrevistas se realizaron durante la segunda quincena del mes de febrero y los primeros días de marzo.

Resultados obtenidos y discusión

El análisis de los resultados obtenidos se efectúa siguiendo el mismo ordenamiento utilizado en un punto precedente, es decir, sobre la base de la clasificación en costos de información, de negociación y de supervisión, considerando dentro de cada tipo de costos, los que deben asumir los productores que venden por medio de consignatarios y los que venden en playas de quinteros, los consignatarios y los minoristas.

Costos de información

Productores que venden a través de consignatarios

Ninguno de los productores que venden por medio de consignatarios contestó la pregunta acerca de sobre qué base decide su siembra, o sea, la superficie a cultivar, las variedades elegidas, etc., lo cual indica que no formulan expectativas concretas respecto a la situación futura de la lechuga cuando ésta llegue al mercado.

En cuanto a la búsqueda de información sobre precios, 2 de los productores entrevistados manifestaron que en el momento de entregar el producto al consignatario no conocen el precio al cual se efectuará la venta, es decir, no procuran buscar información relativa al nivel de precios vigente en el mercado. Sólo uno de ellos señaló que trata de elegir entre los consignatarios aquel que le ofrece el mejor precio y pacta dicho precio antes de entregar la mercadería, por lo que en realidad tal operación podría considerarse una compraventa con pago diferido antes que una consignación. De todas maneras, no quedó muy claro en este caso si es el intermediario quien asume las pérdidas físicas del producto que pueden producirse durante la comercialización o debe hacerse cargo el productor.

Cuando los productores no tratan de formular expectativas sobre la situación futura de la lechuga que piensan producir o no procuran conocer por sus propios medios el precio del producto que entregan al consignatario, no asumen costos de transacción, pero es probable que ello se traduzca en condiciones de venta menos favorables.

Productores que venden en mercados concentradores

Las respuestas dadas por los horticultores que concurren a alguno de los dos mercados concentradores de Rosario para vender la lechuga en playa de quinteros, fueron las siguientes: el precio lo determina la oferta y la demanda, el precio se va haciendo sobre la marcha, el precio se fija de acuerdo a la demanda y el precio se fija mirando la mercadería que hay en el mercado. Sólo un productor indicó que tomaba el precio del día anterior.

De tales respuestas surge que los productores que van al mercado deben afrontar un alto costo de información dada la escasa transparencia existente puesto que, como se indica antes, no se llevan registros de las cantidades ingresadas diariamente a la rueda de operaciones ni de los precios pactados. En consecuencia, a fin de establecer el precio al que pueden vender su mercadería, los productores recorren el mercado a los efectos de observar la cantidad ofrecida para la venta y después lo van ajustando en función de la demanda.

Consignatarios

La situación de los consignatarios que operan en playa de quinteros es parecida a la de los productores que concurren al mercado. En este caso, las respuestas obtenidas fueron coincidentes con excepción de la de un operador que, como se ha visto en el ítem anterior al hacer referencia al productor que le entrega la lechuga, no se trata de un consignatario propiamente dicho porque recibe el producto con un precio fijo. El resto de los consignatarios manifestó que el precio lo determinan la oferta y la demanda, aclarando que recorren el mercado para conocer la cantidad y calidad de la mercadería existente y llegar a un precio tentativo que luego regulan en función de la demanda.

Minoristas

Los 9 minoristas entrevistados son verduleros y todos obtienen la mercadería que venden concurriendo al mercado. Excepcionalmente, una verdulería además de comprar en el mercado, tiene producción propia de lechuga y otras hortalizas.

Un tercio de los minoristas no incurren en costos de información debido a que le compran siempre al mismo vendedor, porque consideran que comercializan productos de excelente o muy buena calidad, son honestos y brindan plazos de pago.

Los minoristas restantes examinan distintas alternativas antes de decidir la compra: el 67% recorre de 4 a 6 vendedores, mientras que el 33% limita la búsqueda de información a 2 o 3 operadores.

La frecuencia de abastecimiento es variable: oscila entre 4 o 5 veces por semana en la mayoría de los minoristas hasta apenas 2 veces en un solo caso. Para aquellos verduleros que buscan información en varios mayoristas antes de efectuar la compra, la frecuencia de abastecimiento es importante porque deben asumir costos de transacción cada vez que concurren al mercado.

Costos de negociación

Productores que venden a través de consignatarios

En el caso de los productores que consignan sus productos, los costos de negociación aparecen cuando no entregan siempre al mismo consignatario, pues deben dedicar tiempo y esfuerzo para llevar a cabo la selección. De los 3 productores entrevistados, solamente uno le entrega la producción siempre al mismo consignatario a quien conoce desde hace mucho tiempo, por lo que no incurre en ningún costo de transacción en el momento de la negociación con el intermediario. En cambio, los

otros 2 eligen entre los consignatarios que les ofrecen precios más elevados y son más confiables en cuanto al pago. Uno de ellos manifestó que suele valerse de dos intermediaros para vender su producción, aunque la razón que indicó para hacerlo no fue la posibilidad de un mayor control, sino la de agilizar la venta cuando tiene mucha mercadería.

Otro aspecto a tener en cuenta es la falta de documentación en el momento de entregar el producto, pues únicamente 2 horticultores manifestaron que la acompañan con un remito donde se registra la cantidad entregada y sólo 1 productor señaló que el consignatario a su vez le da un comprobante por la mercadería recibida, pero aclaró que se trata de un comprobante informal.

La falta de documentación reduce los costos de transacción en el momento de negociar porque no se requieren esfuerzos para la redacción correcta de la misma, pero después dificulta el control y, en consecuencia, puede afectar la equidad en el proceso comercial.

Productores que venden en mercados concentradores

Para identificar los costos de negociación de los productores que concurren al mercado es importante considerar si tienen clientes fijos o no son siempre los mismos. Si un cliente es fijo, lo cual implica que le compra habitualmente, el esfuerzo del regateo disminuye porque es casi seguro que terminará concretando la operación. Por el contrario, si los compradores no son siempre los mismos el costo de la negociación aumenta, porque el productor tendrá que llevar a cabo un gran esfuerzo para tratar de convencer al potencial comprador y evitar que desista de la compra.

De los 5 productores consultados, 4 manifestaron vender a clientes fijos mientras 1 indicó que el 70% de sus clientes es fijo, pero el restante 30% está constituido por minoristas que no son siempre los mismos.

Consignatarios

Los consignatarios están en iguales condiciones que los productores que venden en playa de quinteros, por lo que interesa conocer si comercializan o no la lechuga a clientes fijos. Las respuestas obtenidas indican que la mitad de los consignatarios entrevistados vende a clientes fijos, mientras el resto de los intermediarios aunque tienen clientes fijos, también vende a distintos minoristas que se acercan a su piso. Uno de los consignatarios aclaró que reparte la venta por mitades entre los clientes fijos y los ocasionales.

Minoristas

No todos los minoristas regatean los precios. Sólo algunos manifestaron que cuando realizan las compras en el mercado "pelean" el precio tratando de obtener una cotización que les resulte más conveniente.

Costos de supervisión

Productores que venden a través de consignatarios

De las respuestas dadas por los productores a las preguntas que se relacionan con el control ejercido sobre el consignatario, surge que aquellos realizan muy poca supervisión del trabajo efectuado por quienes se encargan de la venta de su producto.

Cuando se les preguntó si iban al mercado en el momento en el que se realizaban las ventas, 2 respondieron negativamente y uno de ellos justificó ese comportamiento diciendo que "sería como desconfiar del consignatario" y no deseaba quedar mal con él. Uno de los productores respondió que a veces va al mercado para verificar los precios vigentes o, en caso contrario, procura obtener información conversando con otros quinteros.

De todas formas, a pesar de las respuestas dadas, algún esfuerzo de control llevan a cabo porque al preguntarles si alguna vez habían descubierto que el consignatario les pagó menos que el precio vigente en el mercado, todos los productores respondieron afirmativamente, si bien no tomaron ninguna medida que les permitiese resarcirse de la pérdida sufrida.

Los costos de supervisión en lo referente al pago no son muy altos porque, según lo manifestado por los dos tercios de los productores entrevistados, los consignatarios garantizan el cobro de las ventas que efectúan.

Productores que venden en mercados concentradores

De acuerdo a las respuestas de los productores que concurren al mercado para comercializar su producto, los costos de supervisión derivan fundamentalmente de la necesidad de garantizar el cobro de los créditos otorgados, si bien son muy pocas las operaciones que no efectúan al contado o recibiendo tickets. De todos modos, el 40% de los productores consultados dijo que tenía deudas incobrables, lo cual aumenta el costo de gestión a los efectos de lograr el cobro de las mismas.

Consignatarios

También los consignatarios tienen que asumir el costo de supervisión con la finalidad de garantizar el cobro de las ventas que no realizan

al contado porque, a diferencia de los productores que venden en el mercado, todos manifestaron que otorgan créditos variando los plazos desde sólo 1 o 2 días hasta 15 días como máximo. Ninguno de los consignatarios consultados indicó que tenía deudas incobrables.

Minoristas

Los principales costos de supervisión que pusieron de manifiesto los minoristas, como los productores que concurren al mercado y los consignatarios, fueron los que se requieren para cobrar las deudas por operaciones con créditos. Sin embargo, muy pocas verdulerías otorgan plazos para el pago y únicamente lo hacen con clientes de mucha confianza.

Conclusiones

En una economía de mercado existen costos de transacción por utilizar el mecanismo de los precios, según lo postula la teoría y, por lo tanto, todos los participantes que intervienen en el proceso de comercialización de la lechuga estival en particular y las hortalizas en general, deben afrontar tales costos. De igual manera, cuando el productor contrata el servicio de venta con un consignatario, éste dispone de un mayor conocimiento específico de la situación del mercado, cuenta con un cierto margen de maniobra y sus acciones son difícilmente observables por el productor, ya que por lo general le resulta difícil ir al mercado.

No obstante, si bien es inevitable que todos los intervinientes en la cadena comercial incurran en costos para utilizar el mecanismo de los precios y es cierto que resulta muy difícil para el horticultor controlar al consignatario en la situación actual, los costos de transacción disminuirían y se facilitaría el control del consignatario si el funcionamiento del mecanismo de los precios fuese más eficiente.

En tal sentido, la identificación de los costos de información, negociación y supervisión que deben asumir los horticultores que venden a través de intermediarios y los que concurren al mercado, los consignatarios y los minoristas ponen de manifiesto ineficiencias que si pudiesen superarse o, al menos, disminuirse reducirían tales costos de transacción. En otros términos, los datos obtenidos mediante consultas a distintos tipos de participantes que comercializan lechuga de verano, al posibilitar el reconocimiento de los costos de transacción, permiten evidenciar ineficiencias que podrían ser corregidas para reducir tales costos. Así puede verse que la identificación de los costos de transacción al mostrar ineficiencias del mecanismo de precios, constituye una

importante ayuda indicando la dirección hacia donde deben buscarse las soluciones.

La afirmación anterior puede comprobarse examinando algunas de las causas de los costos de transacción identificados, tales como:

- No existen estudios periódicos llevados a cabo por organismos públicos o instituciones privadas referidos a las expectativas de oferta y demanda de hortalizas que puedan orientar a los productores en sus decisiones de siembra o mejor aún, que permita planificar la producción hortícola zonal, como sucede en otros países. Por eso, los horticultores sólo tienen dos alternativas: o bien, cuando el tamaño de la explotación lo justifica, destinan ingentes esfuerzos en buscar información descuidando otras actividades de la empresa o bien siembran sin formular apreciaciones acerca de la situación probable del mercado en la época de cosecha, aumentando en esa forma el riesgo de tener que soportar pérdidas por precios no remunerativos.
- No existe ningún tipo de información ni diaria ni semanal sobre las cantidades de productos ingresados y precios pactados en los mercados concentradores que operan en la ciudad de Rosario, lo cual como se indica en párrafos anteriores, obliga a asumir costos de transacción a todos los que intervienen en la cadena comercial hortícola.
- La ausencia de un sistema de pagos centralizados que simplifica el control, porque requiere la confección de una factura por cada operación de compraventa, facilitando el registro de los precios y de las cantidades vendidas. Además, cuando la institución encargada de centralizar los pagos es un Banco, éste puede encargarse del otorgamiento de créditos y del control del reintegro de los mismos, reduciendo o eliminando los costos de transacción que se originan cuando los plazos de pago los brindan operadores que no cuentan con los medios para obtener garantías ni para ejerce un control efectivo.
- La falta de documentación, puesto que la mayor parte de las operaciones se efectúa sin que queden registradas en algún documento que, en caso de conflicto, permita recurrir a la justicia a fin de proteger los derechos de los participantes involucrados.
- La falta de normalización de la calidad de los productos y de los envases, ya que a pesar de la existencia de las normas, éstas no se aplican y, en consecuencia, no se controla ni la calidad del producto dentro de los envases ni el peso de los mismos, generando una importante fuente de riesgo para los compradores.

Podría alegarse que otras teorías, quizás mucho más elaboradas que la de los costos de transacción, también permiten captar las ineficiencias que el funcionamiento del sistema de precios presenta en la realidad. Es cierto, pero esas teorías sólo muestran las ineficiencias en forma global, no permiten establecer en qué medida perjudican a cada participante o a cada tipo de participantes en forma particular. Por ejemplo, a partir de la teoría de la Organización Industrial[8] puede concluirse que la ausencia de información sobre precios en los mercados concentradores, al reducir el grado de transparencia, conduce a un funcionamiento ineficiente del mecanismo de formación de los precios. La teoría de los costos de transacción muestra que perjudica a los productores que se valen de los consignatarios para vender su producción, porque les dificulta el control, a los productores que van al mercado y a los consignatarios, porque deben destinar esfuerzos a determinar el estado de la oferta y la demanda por sus propios medios sin información, y a los minoristas por igual motivo, aunque con menor capacidad y experiencia para hacerlo. Sin duda, el perjuicio causado por una misma ineficiencia no es igual para todos los participantes, tanto si se los considera individualmente como por tipo. De ahí la importancia de identificar, para cada operador o para cada tipo de operadores, los distintos costos de información, de negociación y de supervisión que deben asumir con el objeto de establecer en qué medida los afecta y cómo pueden disminuirse.

Naturalmente, es indispensable cuantificar los costos de transacción identificados a los efectos de establecer el peso que tienen en el total de gastos comerciales. Así, podría medirse la importancia de reducir o eliminar los factores que los provocan y, en consecuencia, evaluar el monto de los recursos que pueden destinarse a lograr ese objetivo.

Sin embargo, dicha cuantificación no es una tarea sencilla debido a que la magnitud del costo de transacción no es homogénea para todos los participantes en la cadena comercial porque depende del costo de oportunidad de cada uno de ellos, cuya medición es muy compleja. De todos modos, en próximos trabajos se intentará, utilizando la metodología de estudio de caso, cuantificar los costos de transacción de distintos participantes porque, aunque los resultados que se obtengan no podrán ser generalizados, posibilitarán un mayor acercamiento al objetivo buscado.

Además, se procurará mostrar que a veces las deficiencias observadas, de las que derivan muchos costos de transacción, benefician a ciertos participantes en el proceso comercial. Este es un aspecto no estudia-

8. Joe Bain, *Organización Industrial*, traducción de Manuel Scholz, Barcelona, 1963.

do todavía en profundidad y en el cual tal vez deba buscarse la razón por la que tales deficiencias se mantienen en el tiempo.

Resumen

Un estudio realizado en 1996 señala que la participación del productor en el precio que paga el consumidor llega en muchas ocasiones a ser menor al 50%. En el cálculo efectuado no se han podido cuantificar aquellos costos que existen pero no aparecen en la cuenta de gastos de comercialización, los cuales suelen denominarse costos de transacción.

El objetivo del trabajo es definir e identificar los costos de transacción que deben asumir quienes intervienen en la comercialización de la lechuga producida durante la época estival en el cinturón hortícola rosarino. Se intenta demostrar que la identificación de tales costos constituye una importante ayuda en la búsqueda de los medios tendientes a disminuirlos. Los resultados obtenidos muestran que las ineficiencias observadas en el mecanismo de formación de los precios incrementan los costos de transacción de los participantes en el proceso comercial, de modo que una forma de reducir dichos costos es mediante la búsqueda de superación de tales ineficiencias.

Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios,
Nº 24, 1er semestre 2006.

Reseñas bibliográficas

Diego Piñeiro
En busca de la identidad: la acción colectiva en los conflictos agrarios de América Latina

Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), 2004.

Este libro es el resultado de una investigación llevada a cabo por el autor durante los años 2001 y 2002 con el apoyo de una beca del Programa Senior de Movimientos Sociales Agrarios instituido por el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), con la cooperación de la Agencia Sueca para el Desarrollo Internacional (ASDI).

El libro analiza las organizaciones y los movimientos sociales agrarios en los cinco países que integran el Cono Sur de América Latina: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. Los movimientos analizados son: el Movimiento de los Sin Tierra en el Brasil; el movimiento campesino paraguayo en sus dos principales expresiones organizativas, la Federación Nacional Campesina y la Mesa Coordinadora Nacional de Organizaciones Campesinas; el movimiento mapuche en Chile; el Movimiento de Mujeres Agropecuarias en Lucha en la Argentina; y la Mesa Coordinadora de Gremiales Agropecuarias en el Uruguay.

El trabajo está estructurado en seis capítulos. Cuatro de ellos se dedican a estos movimientos: y el primero y el último sirven de introducción y marco referencial, y de síntesis y conclusiones respectivamente. Los títulos de los capítulos referidos a los movimientos son particularmente ilustrativos de la índole de los mismos: el capítulo sobre el Movimiento sin Tierra en Brasil se llama "Construyendo la hegemonía"; el de los campesinos paraguayos "La unidad es un camino trabajoso"; el dedicado al movimiento indígena en Chile se llama "Sin disfraces: el pueblo

mapuche lucha por su reconocimiento", el de Argentina "Cuando lo privado es político" y el de Uruguay "Rentabilidad o muerte".

Estos títulos hacen referencia a las preguntas que jalonaron el proceso de investigación: ¿qué factores colaboran y cuáles obstaculizan la unidad de cada uno de los movimientos estudiados?; ¿cuáles son las señas identitarias de los mismos?; ¿cuáles son sus demandas, y qué tipo de conflicto expresan?, y finalmente, la pregunta política por excelencia: ¿cómo llegan a la arena pública, y cuáles son los factores de éxito o fracaso en este tránsito político, indispensable para su supervivencia?.

Para contestar a estas preguntas, el autor trabaja con un conjunto de variables que estructuran el análisis de cada movimiento y viabilizan la mirada transversal de los mismos: orígenes y cronología de los movimientos, tipo de estructura organizativa y condiciones para su membrecía, plataforma de demandas, principales medios de lucha, estructura de oportunidades políticas en la que se mueven, tipo de conflictos que enfrentan, principales adversarios.

En un momento en que los movimientos indígenas y agrarios en América Latina vuelven a ocupar la primera plana de los diarios, exhibiendo capacidad para desafiar a los arreglos políticos tradicionales en países tan diferentes como Bolivia, México, Ecuador o Brasil, el libro de Diego Piñeiro no podía ser más oportuno. Y hay al menos una pregunta que nos hacemos todos ante estos "nuevos fenómenos" (la guerrilla zapatista en México, o el movimiento cocalero en Bolivia) y que el autor busca responder en su texto: ¿qué son? ¿Son tan nuevos? ¿Qué los diferencia del pasado? ¿Cuáles son sus señas de identidad? Y sobre todo: ¿cómo entenderlos?

Ello nos remite a una discusión más compleja: a saber, si este "resurgimiento" de la cuestión agraria responde a la emergencia de nuevas identidades que responden a la presión hegemónica resultante de los procesos de globalización, o más bien son los "viejos" campesinos y trabajadores rurales de antaño, organizados políticamente de otra forma, y resistiendo a un modelo de acumulación que tiende a transformarlos en una especie en extinción.

Piñeiro acierta en su enfoque: hay novedad, y hay factores que subyacen a todos los cambios. La respuesta no es unívoca. Para ello, la lectura del primer capítulo es indispensable. En ella el autor hace un recorrido de las formas de acción colectiva que se han desarrollado en estos cinco países a lo largo del siglo XX, vinculándola con las transformaciones sociales, económicas y culturales de nuestros países. Y encuentra que lo que subyace a todos los cambios es la relación entre el modelo de acumulación y la expresión del conflicto, sobretodo cuando los bienes,

como dice Diego, son materiales. Así, vemos como los movimientos agrarios trascienden la lucha por la tierra (aunque ésta permanece, siempre, de algún modo), y se vuelcan a la lucha por el crédito, por los insumos o el apoyo técnico, y a menudo asume la forma de un conflicto más general: el conflicto entre el capital financiero y el capital productivo. Pero también, en el marco de esta reformulación de conflictos "clásicos" aparecen las nuevas luchas, y sobretodo, la lucha por la reivindicación de los nuevos derechos. Hay novedades aquí, y vale citar apenas como ejemplo la lucha por la expansión de la ciudadanía (mapuches), o la visibilización de otras desigualdades, como las desigualdades de género. La tierra como identidad, y no sólo como recurso, también aparece como una novedad vinculada a la resignificación de viejos símbolos. Y estas novedades, como bien señala el autor, fueron urdidas y tejidas en la mal llamada "década perdida" de los ochenta.

Una segunda pregunta que estructura el libro, es la pregunta por la construcción de la unidad, habida cuenta de la enorme heterogeneidad que caracteriza a las organizaciones que constituyen estos movimientos. De nuevo, la respuesta del autor evidencia el difícil y precario equilibrio de estos movimientos entre el necesario respeto a la diversidad, y la búsqueda de hegemonía como refuerzo a la unidad. Como dice el autor, citando a Melucci, la unidad se construye y reconstruye permanentemente. Nunca está dada. Y no hay un solo factor que coadyuve a la misma. Así como las condiciones cambian, y muchas veces es el contexto el que hace a la unidad de los procesos, también cambian las formas de la unidad y sus expresiones. En este punto es muy importante el debate que el autor inicia sobre la democracia interna de estas organizaciones. Muchas veces la permanencia en el tiempo de estos movimientos, su acceso a la arena política, y su posibilidad de expandirse en el territorio y volverse un movimiento nacional con presencia pública, exige verticalidades y hegemonías que no siempre condicen con el ideal de construir un camino político alternativo. Temas escasamente puestos en el tapete, como la pregunta por la inevitable o no "oligarquización" de estos movimientos, constituyen un punto de interés adicional de la obra.

La tercer pregunta que jalona este texto es una pregunta política: ¿cuán disruptivos son estos movimientos?, y nos recuerda a la vieja pregunta sobre reformismo y revolución que ha signado buena parte de las preocupaciones intelectuales sobre la búsqueda de una alternativa al capitalismo en el siglo XX. De nuevo el autor aquí hace una buena síntesis de lo que hay de disruptivo (si no ya revolucionario, muchas veces alterando, y en forma radical, del equilibrio del status quo político vigente), y de continuista; de pacífico y de violento; de integrado (política y eco-

nómicamente) y de antisistema. Pero también nos recuerda dónde están las alianzas de estos movimientos hoy, y donde estuvieron en el pasado. Y aquí logra trascender el mero análisis de la relación movimiento-partido político, que nos es tan habitual, y recurrente, en la literatura sobre el tema. Nos recuerda dos alianzas –clásicas– de estos movimientos con dos actores complejos: la Iglesia y los Militares; dos actores centrales en la construcción colonial de América Latina, y que a veces olvidamos que aún gravitan decididamente en nuestros países.

CONSTANZA MOREIRA

Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios Nº 22

Artículos

Nidia Tadeo, Paula Palacios y Fernanda Torres
Zafralidad y empleo en la citricultura entrerriana

Liliana Pagliettini, Susana F. de Delfino y Stella Maris Zabala
Transformaciones en los sistemas productivos del sector primario. El complejo arrocero en el Litoral Argentino

María Cristina Camardelli
Estrategias reproductivas y sustentabilidad de sistemas ganaderos criollos del Chaco salteño: el caso de los puesteros criollos del lote fiscal nº 20 en el departamento Rivadavia

Graciela Ottmann, Andrés Bassi, Renato Biolatto y Pablo Marini
Una estrategia de extensión agroecológica para la agricultura familiar tambera de la Pampa santafesina

Documentos

El episodio de Olavarría
Carlos A. Makler

Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios Nº 23

Artículos

Graciela E. Gutman y Pablo Lavarello
Reconfiguración de las Empresas Transnacionales Agroalimentarias y sus impactos locales. El caso de las industrias lácteas

Silvia Cloquell, Roxana Albanesi, Mónica De Nicola, Graciela Preda y Patricia Propersi
La agricultura a escala y los procesos de diferenciación social

Daniel Slutzky
Los conflictos por la tierra en un área de expansión agropecuaria del NOA. La situación de los pequeños productores y los pueblos originarios

Roberto Benencia y Germán Quaranta
Producción, trabajo y nacionalidad: configuraciones territoriales de la producción hortícola del cinturón verde bonaerense

Ideas y debates

Eduardo Azcuy Ameghino y Carlos Alberto León
La "sojización": contradicciones, intereses y debates

Documentos

¿Ridículo o irracional?
Horacio Giberti y Carlos A. Makler

Reseñas Bibliográficas

Mónica Bendini y Carlos Alemany (Compiladores)
Buenos Aires, 2004
Crianceros y chacareros en la Patagonia
Cuaderno 5 del Grupo de Estudios Sociales Agrarios
Graciela Landriscini

DOCTORADO EN ESTUDIOS SOCIALES AGRARIOS

Centro de Estudios Avanzados
Facultad de Ciencias Agropecuarias
Universidad Nacional de Córdoba

Este Doctorado –el primero en su carácter en Argentina– surge como resultado de un proyecto académico desarrollado en el CENTRO DE ESTUDIOS AVAZADOS –Unidad asociada a CONICET– y la FACULTAD DE CIENCIA AGROPECUARIAS, ambos de la UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA. Iniciará su primer ciclo en Agosto del 2006.

La carrera propone líneas de investigación como continuidad al trabajo desarrollado por el Programa de Estudios Socio-antropológicos Agrarios del Centro de Estudios Avanzados y por parte del cuerpo de Profesores estables.

Estas son:

- Procesos de expansión de frontera agraria
- Movimientos y conflictos socio ambientales
- Sociedades campesinas y relaciones interétnicas.

Objetivos:

- Contribuir a la formación de investigadores de las estructuras y procesos sociales, económicas y agro-ambientales, capaces de participar en el análisis e incorporación a la práctica de opciones que favorezcan el logro de los objetivos de los grupos sociales del medio rural.
- Desarrollar en los profesionales el pensamiento analítico y crítico que le permita profundizar en el conocimiento de la realidad agraria contemporánea desde una perspectiva multidisciplinaria, contemplando la dinámica histórica y las transformaciones recientes en el contexto de los cambios mundiales y de procesos de reestructuración nacionales en sus dimensiones económicas, sociales, políticas, culturales y ambientales.
- Capacitar al doctorando en la interpretación de cuerpos teóricos y metodológicos que le permitan la realización de investigaciones sociales, incluyendo diagnósticos de recursos y factores limitantes que afecten a los grupos sociales y a sus condiciones de producción, considerando el entorno natural.
- Ofrecer herramientas para el manejo, diseño e innovación de estrategias de intervención social, evaluar opciones organizativas y productivas de acuerdo a las condiciones regionales, de los productores, de la estructura agraria, mercados, tecnologías, acceso a servicios y capacitación.

Plan de Estudios

La carrera se desarrolla en seis semestres y comprende tres bloques: uno de 4 Cursos obligatorios, uno de 4 Seminarios optativos y otro de 4 Seminarios de Tesis. Los contenidos se ordenan en cuatro áreas de formación: a) Teórico-Metodológica, b) Teórica Sub-disciplinar c) Problemáticas complementarias y d) Tutorías y Prácticas de Investigación. El plan de estudios finaliza con la presentación de una Tesis.

Bloque de cursos obligatorios:

- Sociología rural
- Antropología económica y ruralidad
- Antropología ecológica y conflictos socio-ambientales
- Epistemología de las Ciencias Sociales, metodología y práctica de investigación

Bloque de seminarios optativos:

4 entre la oferta de 9 seminarios.

- Teoría sociológica
- Políticas agrarias
- Relaciones interétnicas y formaciones sociales de frontera
- Clases y Movimientos sociales agrarios en América Latina
- Agricultura familiar: tecnología, diseño productivo e impacto tecnológico
- Sistemas agroalimentarios, agro-ecología y soberanía alimentaria
- Agricultura y parentesco: ocupación espontánea y fronteras agrarias en América Latina
- Educación en los espacios rurales
- Dinámica demográfica, migraciones y movilidad territorial

Bloque de seminarios de tesis: 4 seminarios.

Director

Luis Daniel Hocsman

Comité Académico

Alejandro Balazote Oliver
Leopoldo Bartolomé
Mónica Bendini
Daniel Cáceres
Sonia Calvo
Salete Cavalcanti
Miguel Murmis

Informes
Centro de Estudios Avanzados
AV. Velez Sarsfiel 153- 5000 - Córdoba
Teléfonos: 0054-351-4332086/88 Fax: 4332087
E-mail: esagrarios@cea.unc.edu.ar

REVISTA INTERDISCIPLINARIA DE ESTUDIOS AGRARIOS

Nota para Colaboradores

Los trabajos con pedido de publicación deben ser enviados a Revista Interdisciplinarias de Estudios Agrarios, Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Av. Córdoba 2122, 2do piso (1120) Bs. As., Argentina. Los mismos se ajustarán a las siguientes normas de presentación:

1. Se enviarán el original y dos copias del trabajo para su evaluación por árbitros externos. El texto deberá ser mecanografiado a 30 líneas, doble espacio, en el texto principal y en las notas de pie de página, en papel tamaño carta escrito de un solo lado, con márgenes razonables, incluyendo nombre del autor o autores, domicilio, teléfono y dirección de correo electrónico.

Se sugiere la utilización de subtítulos en el texto de los artículos.

Asimismo deberá adjuntarse una copia en diskette de 3,5" en formato word o compatible. En el caso de autores extranjeros deberán enviar, en lo posible, una versión en castellano de su trabajo -en diskette y en papel- acompañando la versión en idioma original.

2. Extensión de los trabajos: máximo 30 carillas incluyendo cuadros, gráficos, citas y notas bibliográficas.

3. Los cuadros y gráficos se enviarán en hojas separadas del texto (numerados correlativamente, titulados, con aclaración de la unidad en que están expresados los valores y de las fuentes correspondientes), confeccionados en versión definitiva para su reproducción; en el margen del texto se indicará la ubicación correcta del cuadro o gráfico. Los gráficos deben ir acompañados por los cuadros de datos en los que se basan.

4. Los articulos se enviarán precedidos de un breve resumen del contenido, de aproximadamente 20 líneas. Las aclaraciones sobre el trabajo (agradecimientos, mención de versiones previas, etc.) se indicarán con un asterisco en el título, remitiendo al pie de página; si se señala institución a la cual se pertenece se indicará con doble asterisco en el nombre del autor remitiendo al pie.

5. Las citas y notas bibliográficas del trabajo, numeradas correlativamente con caracteres árabes, se incluirán al pie o al final del texto en hojas separadas, observando el siguiente orden:

-Libros: nombre y apellido del autor o autores, título (cursiva), lugar y año de edición (entre paréntesis), página (p.) o páginas (pp.) citadas si corresponde.

-Artículos: nombre y apellido de autor o autores, título del artículo (entre comillas), título de la publicación donde fue editado (cursiva), volumen número, fecha de edición.

Si resultara indispensable incluir bibliografía, irá al final del trabajo, ordenada alfabéticamente por autor (apellido, nombre, título, lugar y fecha de edición).