

REVISTA INTERDISCIPLINARIA DE ESTUDIOS AGRARIOS

Director

Eduardo Azcuy Ameghino (CIEA - UBA)

Comité Editorial

Mónica Bendini (GESA - UNCOMA)

Roberto Benencia (UBA - CONICET)

Silvia Cloquell (UNR - CONICET)

Gabriela Gresores (UNSA - UBA)

Carlos León (UNGS - CIEA - UBA)

Gabriela Martínez Dournac (CIEA - UBA)

José Pizarro (INTA)

Víctor Horacio Rau (UBA - CONICET)

María Isabel Tort (INTA - CONICET)

Comité Académico Asesor

Waldo Ansaldi

Eduardo Basualdo

Daniel Campi

Norma Giarracca

Graciela Gutman

Ignacio Llovet

Miguel Murmis

Guillermo Neiman

Alejandro Rofman

Miguel Teubal

Comité Internacional

Armando Barta

Maria de Nazareth Baudel Wanderley

Martín Buxedas

Cristóbal Kay

Sara Lara Flores

Maria Aparecida de Moraes Silva

Diego Piñeiro

Blanca Rubio

Secretario de Redacción

Pablo Volkind

N° 33

2do semestre de 2010

ISSN N° 1853-399X

REVISTA INTERDISCIPLINARIA DE ESTUDIOS AGRARIOS

La Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios es una publicación académica, editada en el marco de las actividades del Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, que tiene como finalidad difundir investigaciones y promover el debate sobre temas agrarios desde la perspectiva de las ciencias sociales, económicas, históricas, antropológicas, geográficas y políticas.

La Revista posee una periodicidad semestral e incluye como secciones fijas las dedicadas a artículos, notas y comentarios, e ideas y debates, además de reseñas bibliográficas y contribuciones documentales. Cuenta asimismo con un Comité Editorial, un Comité Académico, un Comité Científico Internacional y una grilla de Evaluadores Externos.

La Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios (antes Cuadernos del PIEA) se encuentra indizada en Latindex y es una de las revistas "Destacadas" por los investigadores de CONICET en la *Encuesta de revistas en ciencias sociales*, CONICET - Centro Redes (www.centroredes.org.ar/buscador).

Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Avenida Córdoba 2122, 2º piso, Código Postal 1120, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.
E-mail: ciea@econ.uba.ar
Teléfono (54) 011 4374-4448 interno 6585.

© PIEA Programa Interdisciplinario de Estudios Agrarios.

Registro de propiedad en trámite.

ISSN N° 1853-399X

Impreso en Buenos Aires, Argentina – Printed in Buenos Aires, Argentina

Realización Gráfica: Demian Gresores Lew

Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios

Nº 33, 2do semestre de 2010

Índice

Artículos

-
- | | |
|---|-----------|
| Graciela E. Gutman, Pablo Lavarello y Paula M. Ríos
Oportunidades biotecnológicas y estrategias innovativas en las industrias lácteas en Argentina | 5 |
| Norma Graciela Steimbregger y María Belén Alvaro
Vinculación contractual en el agro. Dinámicas entre la movilidad del capital global y las respuestas locales | 47 |
| Cynthia Pizarro
Ruralidades emergentes en áreas periurbanas de los partidos de Escobar y Pilar | 87 |

Notas y Comentarios

-
- | | |
|--|------------|
| Juan Manuel Villulla
Las cosechas récord y sus trabajadores "invisibles": los asalariados agrícolas y el contratismo de servicios en la pampa húmeda | 129 |
|--|------------|

Reseñas bibliográficas

-
- | | |
|--|------------|
| Sonia Puricelli
<i>El movimiento El Campo No Aguanta Más: Auge, contradicciones y declive (México 2002-2004)</i> (Plaza y Valdez, México, 2010)
José Ramón Carmona | 153 |
|--|------------|

Oportunidades biotecnológicas y estrategias innovativas en las industrias lácteas en Argentina¹

Graciela E. Gutman², Pablo Lavarello³ y Paula M. Ríos⁴

.....

Resumen

La industria láctea en Argentina engloba producciones de larga data y de gran impacto económico, regional y social. Si bien esta industria se ha caracterizado por la utilización de tecnologías originadas en otras actividades industriales, la innovación tecnológica de procesos y de productos ocupa un lugar central en las estrategias de un reducido conjunto de empresas multinacionales. En años recientes, las oportunidades abiertas por la biología molecular a nivel internacional amplían las posibilidades de mejoras en la productividad y de desarrollo de nuevos productos. En este contexto, el objetivo del artículo es analizar las estrategias innovativas recientes de las empresas lácteas en el país y su posicionamiento como usuarias de nuevas tecnologías de proceso y de productos derivadas de la moder-

1 Este artículo se basa en los resultados del Proyecto de Investigación CEUR-CONICET “Economía Política de la innovación biotecnológica. Trayectorias y demandas tecnológicas de las industrias de la alimentación en Argentina”, coordinado por Graciela Gutman, el que contó con un subsidio del FONCYT.

2 Investigadora Principal del CONICET, gutman.graciela@conicet.gov.ar

3 Investigador del CONICET; plavarello@conicet.gov.ar

4 Docente de la UNLP; pmrios@gmail.com

na biotecnología. El interrogante central que organiza esta presentación es el siguiente: ¿las empresas locales adoptan paquetes tecnológicos cerrados o siguen una conducta de innovación incremental, potenciando los procesos de aprendizaje tecnológicos, tales que les permitan avanzar hacia estrategias innovativas y de generación de capacidades para enfrentar la competencia globalizada?

Palabras clave: industria láctea en Argentina - estrategias innovativas de las firmas - moderna biotecnología

Summary

Argentinean dairy industry is an historical activity with high economic, regional and social impacts. Even though technological change in this sector has been driven mainly by innovations coming from other industrial activities, product and process innovations are now crucial in multinational firm's technological strategies. Recent international developments in molecular biology have opened new opportunities for product diversification and increases in productivity. This article analyses the innovative strategies of national dairy firms in Argentina, and their involvement as users of new biotechnological inputs. The main question posed is: ¿are these firms following an adaptive/ adoptive innovative path or can they develop a more proactive even if incremental strategy towards the achievement of new competitive capacities in the global markets?

Key words: dairy industry in Argentina - firm innovative strategies - modern biotechnology

Introducción

La producción de leche y productos lácteos conforma en Argentina un complejo productivo de larga data y de gran impacto económico, regional y social, en el que se reproducen importantes heterogeneidades tecnológicas, productivas y organizacionales. En 2006/07, la producción primaria fue de cerca de 10.000 millones de litros producidos en unos 11.500 tambos, con un valor de producción estimado de \$9.500 millones. La industria láctea incluye unas 900 firmas de distinto tamaño y formas de organización, con un valor de producción estimado en los \$14.300 millones (entre el 11% y el 14% del valor de la producción total de alimentos y bebidas,) con una ocupación de 32.000 personas (Alimentos Argentinos N° 48; Gutman, 2007).

La industria láctea de Argentina se desarrolló en mercados protegidos, lo que llevó a la temprana consolidación de una estructura industrial estratificada, en la que coexistían empresas de distinto tamaño, una importante presencia de cooperativas y una débil participación de empresas multinacionales (EMN). Las cuotas de importación, los aranceles y la conformación de redes de productores primarios contractualmente articulados con las usinas lácteas, en el marco de acciones público privadas, favorecieron el desarrollo de esta industria. Orientada históricamente hacia el mercado interno, inicia en la década del noventa una etapa de reestructuración, en el contexto de cambios en las condiciones de competencia interna e internacionales y por la importante entrada de empresas líderes a nivel mundial, que trajo aparejada importantes innovaciones tecnológicas y organizacionales.

Como resultado de las nuevas condiciones de competencia, la diferenciación de productos y los crecientes gastos de marketing plantean importantes desafíos a las empresas locales, que deben optar entre insertarse como exportadores de materias primas industriales indiferenciadas o bien avanzar en una estrategia innovativa incremental. Aun si la industria láctea en su conjunto es una actividad con bajos esfuerzos de I&D, la innovación tecnológica ocupa un lugar central en las estrategias de un reducido conjunto de EMN que cuentan con las ventajas financieras, tecnológicas y organizacionales necesarias para lanzar al mercado nuevos productos.

Para las empresas líderes, las oportunidades abiertas por la biología molecular a nivel internacional amplían las posibilidades de mejoras en la productividad y de desarrollo de productos, a la vez que posibilitan procesos de división de trabajo, dando lugar a economías de especialización con el surgimiento de industrias proveedoras de insumos biotecnológicos. Las principales aplicaciones de la biología molecular en el sector, incluyen desde nuevas biotecnologías facilitadoras de los procesos productivos industriales y de las actividades de I+D (*enabling technologies*), como es el caso de enzimas, cultivos y *starters*; hasta el uso de bacterias para la producción de alimentos funcionales (productos que suman a sus propiedades nutritivas efectos benéficos sobre la salud) (Gutman, Lavarello, Cajal, 2006; Ramón Vidal, 1999; Páez, 2007; CERELA).

De esta forma, las estrategias tecnológicas constituyen una de las principales armas con las que cuentan las empresas líderes mundiales para mantener o defender sus posiciones de mercado en un contexto de creciente rivalidad competitiva. Sin embargo, para el resto de las

empresas, el 70% de las empresas lácteas, entre las que se cuentan las de capital argentino, el espacio estratégico queda acotado a la opción de insertarse como innovadores imitativos o como simples usuarios de “paquetes tecnológicos”. La difusión de las nuevas biotecnologías en países emergentes, es impulsada por las EMN, que predeterminan o influyen las conductas imitativas del resto de la industria local. En este proceso las EMN proveedoras de insumos biotecnológicos, adquieren un rol estratégico en la dinámica de difusión de las biotecnologías. En Argentina esta dinámica se expresa, por un lado en la presencia local de varias de las empresas líderes de la industria láctea que buscan captar rentas asociadas a los desarrollos de sus casas matrices, y por el otro, por las estrategias a nivel mundial de las empresas proveedoras de ingredientes, en un mercado en el que participan tradicionales y nuevas empresas de capitales locales con importante participación en las ventas, y una infraestructura de ciencia y tecnología con creciente experiencia en las aplicaciones biotecnológicas.

En el marco de esta problemática global el objetivo del artículo es analizar las estrategias innovativas recientes de las empresas lácteas en el país y su posicionamiento como usuarias de nuevas tecnologías de proceso y de productos derivadas de la moderna biotecnología. El interrogante central que organiza esta presentación es el siguiente: frente a las oportunidades que abre la Moderna Biotecnología (MB) en la industria láctea, ¿las empresas locales adoptan paquetes tecnológicos cerrados o siguen una conducta de innovación incremental, potenciando los procesos de aprendizaje tecnológicos, tales que les permitan avanzar hacia estrategias innovativas y de generación de capacidades para enfrentar la competencia globalizada?

El documento se organiza de la siguiente manera. En el Punto 1 se presentan, en forma resumida, los rasgos centrales de la reestructuración y consolidación de la industria láctea a nivel mundial, y las estrategias de las principales EMN que operan en el sector. El Punto 2 analiza la dinámica reciente y la estructura de la industria en Argentina, caracterizando las principales empresas, multinacionales y nacionales, y sus estrategias productivas y comerciales. La consideración de las oportunidades (bio) tecnológicas y las estrategias innovativas de las empresas lácteas del país se discuten en el Punto 3, en donde se analizan las trayectorias tecnológicas de las mismas, las recientes innovaciones en proceso y en producto, con énfasis en los alimentos funcionales; las vinculaciones con los centros de C y T del país, y con los proveedores de insumos estratégicos, en el contexto del Sistema Sectorial de

Innovación y los procesos de aprendizaje resultantes de las relaciones proveedor/usuario. En las Reflexiones Finales, se retoma el interrogante central del artículo y se discuten los alcances de las nuevas capacidades innovativas de las empresas lácteas nacionales, a partir de la difusión de la MB en el sector.

1. Contexto competitivo mundial. Estrategias de las empresas multinacionales lácteas y de las proveedoras de insumos tecnológicos

1.1. Las EMN lácteas

Las industrias lácteas conforman a nivel mundial una estructura industrial fuertemente fragmentada. Un conjunto relativamente reducido de grandes grupos y cooperativas (diversificados o especializados en la producción de lácteos) conforma el estrato más concentrado. Las diez mayores a nivel mundial -entre las que se encuentran Nestlé, Fonterra, Danone, Dean Foods, Unilever, Arla Foods y Kraft Foods- alcanzaron en el 2008 al 23% de las ventas globales del sector, y las tres primeras al 10%. El 73% restante del mercado se reparte entre un número elevado de medianas y pequeñas empresas de muchos países (Research and Markets, 2010).

La industria enfrenta una creciente rivalidad intersectorial signada, en los países industrializados, por el estancamiento relativo de la demanda de alimentos, los cambios demográficos y en los patrones de consumo (exigencias de calidad, nutrición y seguridad de los productos contextos regulatorios cambiantes y nuevas relaciones de poder a lo largo de las cadenas a partir de la consolidación de la distribución minorista concentrada de alimentos (GD) y de las industrias proveedoras de ingredientes alimentarios (Gutman y Lavarello, 2005). En la década del 2000, se registraron fuertes aumentos en los precios internacionales de las *commodities* lácteas, como consecuencia de los aumentos en la demanda de China, e India y otros países asiáticos, de restricciones coyunturales de la oferta, y de inversiones especulativas en los mercados internacionales, que impactaron las estrategias de las empresas líderes a nivel mundial.

En respuesta al nuevo contexto competitivo, tratando de mantener y consolidar sus posiciones en los mercados, las EMN lácteas rediseñan sus modelos organizativos, reestructuran las formas de coordina-

ción vertical, conforman redes y alianzas con proveedores de materia prima y de tecnología, e inauguran nuevas oleadas de internacionalización hacia mercados en crecimiento, en busca de materia prima y/o activos tecnológicos, principalmente a través de F&A de empresas locales y de alianzas de diverso tipo⁵.

Dos tipos de estrategias de expansión global se delinear: i) la de empresas que se centran en la gestión de un portafolio de marcas, las que desverticalizan parte de sus activos productivos y globalizan marcas locales o regionales a través de proceso de F&A o de licenciamiento (casos de Nestlé, Danone, Unilever y Kraft), y ii) la de las EMN más especializadas en productos lácteos, como la francesa Bongrain o las cooperativas Fonterra (neozelandesa), Friesland Campinas (holandesa) o Arla Foods Ingredientes (sueco-danesa). La línea divisoria entre ambos tipo de estrategias no es rígida. La acrecentada competencia está llevando al desplazamiento de algunas de las empresas del segundo grupo al primer grupo, diversificándose en los nuevos nichos dinámicos de los alimentos funcionales.

1.2. Oportunidades de las modernas biotecnologías en la industria láctea a nivel internacional

Los desarrollos de la MB a nivel internacional amplían las posibilidades de innovación en procesos y en productos en esta industria, a la vez que otorgan un rol central en la difusión de las nuevas tecnologías a las industrias proveedoras de insumos biotecnológicos. Las principales aplicaciones de la MB en el sector, incluyen biotecnologías facilitadoras de los procesos productivos industriales y de las actividades de I+D, como es el caso de enzimas, cultivos y starters, y el uso de bacterias asociadas a los ingredientes funcionales para la producción de alimentos funcionales o nutracéuticos. (Gutman, Lavarello, Cajal, 2006; Ramon Vidal, 1999; Páez, 2007; CERELA). Estos desarrollos biotecnológicos facilitan la producción sin dejar rastros de OGM en el alimento final, o bien son microorganismos no modificados que se incorporan a los alimentos.

5 Entre los años 1995 y 2003 las operaciones de F&A de las EMN del sector han sido numerosas. A título de ejemplo, **Nestlé** realizó 53 operaciones de F&A por un total de 20 miles de millones de dólares; **Unilever**, 20 operaciones por un total de 29 miles de millones; y **Danone**, 41 operaciones por 3,3 miles de millones; Nestlé, realizó 21% de estas operaciones en países del MERCOSUR; Unilever, el 45%, y Danone el 12% (Gutman y Lavarello, 2005).

Las tecnologías de **cultivos celulares** (*starters*) asociadas a procesos de fermentación actúan a partir de microorganismos vivos (bacterias, levaduras, hongos) que transforman la materia prima en nuevos productos proveyéndolos de características deseadas; su función central es la producción de ácido láctico a partir de la lactosa. Los cultivos microbiales pueden ser genéticamente mejorados usando técnicas tradicionales o bien técnicas moleculares. Estas últimas permiten obtener microorganismos más homogéneos y específicos, reduciendo los tiempos de selección y de producción. Técnicas derivadas de la MB se usan además en pruebas de viabilidad y de funcionalidad de las cepas, y para la caracterización de las bacterias, los procesos, y para el estudio de sus efectos. Se utilizan en la elaboración de yogures y leches fermentadas; más recientemente, se emplean en la producción de *alimentos funcionales* (prebióticos, probióticos entre otros) que constituyen el segmento más dinámico en la industria láctea.

Los microorganismos asociados a la producción de prebióticos y probióticos son compuestos bioactivos con propiedades benéficas para la salud⁶. Su desarrollo exige elevados gastos en I+D y en ensayos necesarios para su aprobación regulatoria⁷. Los probióticos se utilizan ampliamente en las industrias lácteas, en productos fermentados como yogurt, leches fermentadas y quesos⁸.

Las **enzimas** son proteínas catalizadoras de reacciones metabólicas, ampliamente aplicadas como “ayuda o auxiliares de proceso”. Actualmente, las enzimas obtenidas mediante técnicas de ingeniería genética cubren cerca del 90% del mercado⁹. La enzima más importante

6 Los **probióticos** se definen, según la OMS como todo aquel microorganismo vivo que, administrado en la cantidad adecuada, proporciona beneficios saludables al receptor. Un **probiótico** es un ingrediente no digerible del alimento (carbohidratos complejos como la inulina o la oligofruktosa) que estimula el crecimiento y/o actividad de bacterias beneficiosas para la salud como ciertas especies y cepas de bifidobacterias y lactobacilos.

7 Estimaciones acerca de los costos de los estudios para autenticar las propiedades reclamadas por un ingrediente funcional, en EEUU, llegan a montos mínimos, de US\$ 7 millones (www.foodnavigator.com).

8 Para que un microorganismo sea considerado probiótico debe cumplir con un conjunto de requisitos relacionados con i) su caracterización, para la cual se pueden utilizar técnicas derivadas de la MB, como es el PCR, ii) ensayos in vivo e in vitro que demuestren el (los) efecto(s) probiótico(s) adjudicado(s), iii) su aceptación como GRAS (“Generally Regarded As Safe”, reconocido como seguro para la salud), y iv) no presentar resistencia a antibióticos ni determinantes de patogenicidad (www.cerela.org.ar).

9 Veinte años atrás, los microorganismos productores de enzimas se obtenían mediante métodos extractivos tradicionales.

en la industria láctea es la *quimosina*, primera enzima biotecnológica utilizada a escala industrial, usada para coagular la leche en la producción de quesos¹⁰ (el proceso tradicional empleaba para ello el cuajo que se obtenía del estómago de terneras jóvenes); enzimas biotecnológicas se utilizan asimismo en otros procesos industriales, como en el aprovechamiento del suero lácteo, o en la eliminación enzimática de la lactosa.

1.3. Estrategias tecnológicas y formas de organización de la I&D en las EMN lácteas

En estos años, las EMN lácteas realizaron importantes innovaciones en tecnologías proceso con efectos en las características de los productos. Estas innovaciones recibieron un nuevo impulso con la difusión de la MB en el sector, y la articulación con las EMN proveedoras de ingredientes. El carácter multidisciplinario de las Modernas Biotecnologías coloca a las empresas ante la disyuntiva de diversificar su base de conocimientos a partir de la integración de la I&D en diversos campos tecnológicos, o bien recurrir a alianzas con proveedores de ingredientes. Los casos de Danone y Nestlé son ilustrativos de dos respuestas diferenciadas. El **Grupo Danone**, la mayor una empresa láctea francesa y una de las líderes mundiales en bebidas lácteas funcionales, combina la integración de la I+D con el recurso a fuentes externas de conocimiento. Sus esfuerzos internos se concentran en las siguientes áreas de conocimiento científico: microbiología (yogurt, starters, probióticos); investigación clínica, fisiología humana y nutrición; formulaciones funcionales; ciencias del consumidor; inmunología, neurociencias¹¹. Esta ampliación de los campos biotecnológicos de interés para el grupo requirió una reorientación en los esfuerzos de I+D, realizando alianzas con sus proveedores de ingredientes para el co-desarrollo de nuevos productos (entre ellos Christian Hansen), y a través de F&A para ampliar su base de conocimiento. La multinacional suiza **Nestlé**, una de las EMN líderes y más antiguas de la industria alimenticia, sigue una estrategia más centrada en sus desarrollos en I+D internos y en la adquisición de empresas que amplíen su base de conocimiento y/o

¹⁰ En 1990, la Food and Drug Administration, FDA, de EEUU dictaminó que la quimosina producida por la bacteria *E. Coli* recombinante era equivalente a la convencional y podía ser aceptada como sustancia GRAS, (Generally Recognised as Safe).

¹¹ Centrándose en la caracterización de bacterias lácticas, Danone ha conformado una colección de más de 3.500 diferentes cepas, algunas de las cuales tienen propiedades probióticas (como es el caso de Biofidus DN 173 010 usada para producir Activia, la *Lactobacillus Casei* DN 114 011, usada para producir Actimel).

le permitan acceder a segmentos dinámicos del mercado. A partir del 2000 reorienta sus actividades hacia la nutrición, la salud y el bienestar, lo que dio lugar a cambios y nuevas estructuras organizacionales. En el caso de Danone la empresa aún enfrenta un bajo grado de coherencia entre los distintos campos de conocimiento que limitan su posibilidad de diversificar su base de conocimientos. Por su parte Nestlé cuenta con una mayor acumulación interna de conocimientos que se traduce en una mayor capacidad de diversificar en forma coherente su portafolio de tecnologías (Lavarello y Jelisnki, 2010).

La dificultad de integrar la amplia variedad de conocimientos científicos, tecnológicos y de capacidades en aspectos regulatorios necesarios para el desarrollo y lanzamiento al mercado de estos productos ha dado lugar a una creciente especialización vertical entre las empresas usuarias y las proveedoras de ingredientes alimentarios. El mencionado proceso de especialización no estuvo exento de una tendencia a la consolidación de grandes jugadores internacionales tanto en la industria láctea como en los proveedores de estos ingredientes.

1.4. Las EMN de ingredientes alimentarios

Las empresas de ingredientes alimentarios (EIA) acompañaron la expansión de la producción en masa de alimentos, introduciendo innovaciones incrementales en respuesta a los distintos cuellos de botella de los procesos productivos. Posteriormente, apoyaron las innovaciones en productos de estas empresas desarrollando una amplia gama de ingredientes. A partir de la década del noventa, con los avances de la MB y el surgimiento de nuevos nichos dinámicos (alimentos funcionales) un grupo de empresas productoras de ingredientes comienza a especializarse en estos nichos dinámicos¹². En el caso de los proveedores de insumos biotecnológicos para la industria láctea, se trata especialmente de EMN europeas, Christian Hansen, danesa; DSM, holandesa; Genecor/Danisco, danesa; DMV, holandesa, y Degussa Food Ingredientes, empresa alemana que fue adquirida por Cargill en el marco de una expansión conglomeral. En la moderna producción de enzimas, la escala

¹² Las industrias productoras de ingredientes alimentarios configuran un sector heterogéneo, con presencia de productores de *ingredientes tradicionales* altamente estandarizados y con elevadas economías de escala (tales como colorantes, saborizantes, emulsionantes, fortificadores), junto a productores de cultivos lácteos, enzimas y nuevos ingredientes funcionales. Tres o cuatro grandes empresas controlan 80% de la oferta total de estos "nuevos" ingredientes, con fuertes barreras a la entrada de competidores (Gutman y Lavarello 2008).

y la fuerte acumulatividad de las capacidades y competencias complementarias en bioprocesos imponen fuertes barreras a la entrada. Más recientemente, se registra en algunos nichos de mercado el surgimiento de empresas más pequeñas, como Glanbia, irlandesa, y las suecas Probi y Biogaia.

Pueden distinguirse tres trayectorias sectoriales convergentes en la conformación de las modernas industrias de ingredientes alimentarios: i) **grupos farmacéuticos o químicos**, que encuentran en la producción de estos ingredientes un dominio de valorización de sus competencias científicas y tecnológicas acumuladas en bioprocesos (casos de Degussa y DSM); ii) **grandes traders del comercio de granos**, que invierten en biotecnología en el marco de una estrategia de diversificación con baja coherencia entre distintos proyectos (Cargill); y iii) **empresas alimentarias**, que diversifican sus inversiones a partir de la integración aguas arriba de capacidades biotecnológicas desarrollan sus propias líneas de productos de ingredientes en el marco de una estrategia de diversificación coherente, como es el caso de Danisco y Ajinomoto¹³ (Gutman, Lavarello y Cajal, 2006; Lavarello y Jelinski, 2010).

El desarrollo del segmento de los ingredientes funcionales exigió a las EMN la ampliación de la base de conocimiento hacia la microbiología y la biología, la diversificación de sus competencias tecnológicas y la integración/articulación de las mismas con las tecnologías tradicionales, proceso realizado en varios casos en el marco de acuerdos de cooperación tecnológica con otras empresas y con instituciones de C y T. En este sendero, las EIA se transformaron en uno de los vectores centrales de difusión del nuevo paradigma biotecnológico en las industrias lácteas, y en empresas más innovadoras que sus clientes. El indicador de gastos de I+D/ventas evidencia esta situación: en el 2006 los valores de este indicador fueron de 10% en Chr Hansen, 5% en Danisco y 3,5% en

¹³ **Chr. Hansen** es una empresa innovativa basada en la I+D, con una larga trayectoria en el mercado. Se ha convertido en el principal proveedor global de cultivos lácteos, suministrando probióticos para yogur, quesos y otros productos de leche fermentada, **DMV** es una división de Friesland / Campina, especializada en la producción de ingredientes alimentarios. **DSM** ingresa a la industria de ingredientes funcionales luego de adquirir en el 2003 a la división vitaminas de la empresa Roche. Es un proveedor global de ingredientes innovativos para las industrias de la alimentación y la bebida basadas en las tecnologías de la fermentación y enzimáticas. **Danisco** participa en la industria desde mediados del siglo XX, con la adquisición de la francesa Rhodia en 2004, de la estadounidense Genencor en 2005 y la división ABITEC Corp. de la inglesa Associated British Foods, fortalece su portafolio de ingredientes biotecnológicos.

DSM, frente al 1,6% en Nestlé o al 2,4% en Unilever. En este contexto, Danone se destaca como una de las empresas lácteas globales con una mayor intensidad de esfuerzos de I&D en términos de sus ventas, con valores de este indicador del 4,6% (Gutman y Lavarello, 2005).

Crecientemente estas empresas se orientan a la producción de ingredientes funcionales y al desarrollo de ingredientes “a medida” para los clientes. El caso de **Christian Hansen** ilustra las nuevas estrategias biotecnológicas de las EIA. Luego de su adquisición por el fondo de inversiones PAI en el 2005, esta empresa reorienta sus actividades de I+D buscando especializarse en biociencia, con el desarrollo de nuevos cultivos para la producción de quesos y yogures, y de nuevos probióticos para suplementos y la búsqueda de nuevas propiedades funcionales para las 100 cepas de probióticos que posee. La base de conocimiento de la empresa integra desarrollos tecnológicos internos, la adquisición de firmas con tecnologías y desarrollos complementarios, y una activa estrategia de alianzas con investigadores y compañías biotecnológicas. Participa en varios proyectos de investigación en genómica, que exploran las posibilidades de combinar la modificación genética de ingredientes funcionales con la obtención productos con mejores atributos para la salud. La nutrigenómica, que estudia la interacción entre alimentos, genes y estilos de vida, es otra área de incipientes interés de la empresa.

Las relaciones entre las EIA y la EMN lácteas configuran un nuevo espacio de cooperación, que posibilita una profundización de los procesos de aprendizaje tecnológico a partir de las relaciones proveedor/usuario, complementando las fuentes de innovación de las EIA, y reforzando su importancia en los sistemas sectoriales de innovación. Estos espacios de cooperación involucran en general agentes con un grado relativamente similar de presencia en los mercados mundiales, a diferencia de los acuerdos existentes entre las EMN y laboratorios de Universidades de países en desarrollo que analizaremos en las siguientes secciones.

Las nuevas dinámicas productivas y tecnológicas se reproducen, en formas y modalidades diferentes, en países emergentes, a partir de las estrategias de expansión de las EMN, de acuerdos fuertemente asimétricos y de las conductas innovativas/imitativas de las empresas locales. En el siguiente punto, se desarrollan estos temas para el caso de la industria láctea en Argentina.

2. La industria láctea en Argentina

2.1. Dinámica reciente

Desde los años noventa, la industria láctea atravesó por diferentes etapas, asociadas a distintos contextos regulatorios internos y a la evolución de los mercados mundiales. Los años noventa fueron de crecimiento, con importantes aumentos en la producción, las inversiones y las exportaciones, traccionadas por la demanda interna y por las importaciones de Brasil. Sobrevienen luego cuatro años de crisis, entre 1999 y el 2003, con caídas de la producción y el consumo interno acompañadas por el sostenimiento y la reorientación de las exportaciones a mercados extra regionales. El sector vuelve a crecer a partir del 2004, con un nuevo despliegue productivo que se interrumpe con la crisis internacional del 2008, pero se retoma después de ese año. A lo largo de estos años, la industria láctea sufrió una importante reestructuración, la que profundizó los procesos de concentración y extranjerización empresarial y las históricas heterogeneidades productivas tecnológicas y comerciales que han caracterizado históricamente a esta industria.

Siendo ésta una industria globalizada, se reproducen localmente buena parte de los cambios en la condiciones de competencia registrados a nivel mundial. Entre ellos, el predominio creciente de la gran distribución minorista (GD) en las cadenas de valor -con sus condicionamientos productivos, logísticos, tecnológicos y comerciales-; los cambios en los patrones de consumo -con demandas de calidad, seguridad, servicio alimentario, que impulsan la innovación/diversificación de la producción-; y los impactos derivados de la difusión en el sector del nuevo paradigma biotecnológico -que profundizan la globalización de las fuentes de innovación tecnológica-. Los cambios tecnológicos, y las dinámicas productivas y comerciales de las últimas décadas, impulsaron un nuevo contexto competitivo que modificó la estructura del sector y las formas de organización empresariales. En particular, la difusión de la moderna biotecnología en la industria láctea de Argentina (tecnologías enzimáticas, de cultivos celulares y las asociadas al desarrollo de alimentos funcionales), fue un proceso de adopción de innovaciones tecnológicas realizadas en el exterior, introducidas en el país por EMN lácteas y de ingredientes alimentarios.

A estos procesos se suman los impactos derivados de las nuevas condiciones de la oferta y demanda de productos lácteos en los mercados mundiales: fuertes alzas en los precios internacionales de las *commodities* lácteas, impulsadas por las demandas de los países asiáticos y por

inversiones especulativas; entrada de nuevos jugadores globales -Saputo (Canadá), Danone (Francia) y la cooperativa Fonterra (Nueva Zelanda) en alianza con Sancor, entre otros-, los que refuerzan la concentración y transnacionalización de la industria y acrecientan la competencia en los mercados (Gutman y Lavarello, 2005, Gutman y Ríos, 2009).

Frente a estas nuevas dinámicas y condiciones competitivas, la industria láctea del país responde, por un lado, con cambios en la composición de la producción. Algunas viejas y nuevas empresas del sector se orientan, total o parcialmente, hacia una mayor especialización productiva en *commodities* de exportación, básicamente leche en polvo. Otras (o algunas plantas de las mismas) se dedican a la producción de productos frescos diversificados buscando insertarse en segmentos del mercado interno con mayores márgenes comerciales.

Asociado a lo anterior, se registran cambios en las estrategias comerciales y tecnológicas de las empresas y nuevas formas de organización empresarial. Entre las estrategias comerciales, se destacan las inversiones de las empresas lácteas en logística y centros de distribución (para aumentar su poder de negociación frente a la GD), y la diversificación de sus mercados de exportación (para disminuir la dependencia de la demanda brasilera). Las estrategias tecnológicas en años recientes se tradujeron en la introducción, a partir de una conducta imitativa, de innovaciones en procesos y productos, las que impulsan cambios en las formas organizacionales de las firmas, y la conformación de alianzas con empresas proveedoras de ingredientes tecnológicos y centros de C y T.

Las estrategias de expansión de las EMN lácteas durante los últimos 20 años han combinado inversiones directas, ya sea a través de la instalación de nuevas plantas y/o de procesos de F&A, con profundización de los flujos comerciales y de las alianzas estratégicas, con una importancia relativa cambiante de estas modalidades según los diversos momentos del ciclo económico regional y mundial, y de los cambios en los contextos regulatorios.

Durante los años '90, las inversiones de las EMN en el sector han priorizado las F&A a partir de la absorción de empresas de capitales nacionales, atraídas por el dinamismo de los mercados internos, la calidad de la materia prima, y el acceso a los canales de distribución locales¹⁴.

14 Argentina constituye un país con fuertes potencialidades productivas y como lugar estratégico para posicionarse frente a las esperadas expansiones de la demanda mundial. Por otra parte, para las grandes empresas lácteas mundiales, su expansión en Argentina implican inversiones relativamente bajas, teniendo en cuenta la situación patrimonial de varias empresas locales, endeudadas en los noventa.

En muchos casos esta centralización del capital fue acompañada en los años recientes por la reestructuración de las empresas compradas y la ampliación de la capacidad productiva. Desde los noventa, se destaca inversiones de las EMN con una estrategia de mercado a nivel regional (MERCOSUR).

Entre las operaciones de las EMN en el país desde los años '90 se destacan: i) la llegada en 1992 de la transnacional italiana **Parmalat** comprando tradicionales firmas nacionales (La Vascongada y posteriormente La Lactona); esta empresa quiebra a nivel mundial en 2003, vendiendo sus plantas locales; ii) el arribo a mediados de los años noventa, de la empresa francesa **Danone**, una de las empresas más dinámicas y líder en los segmentos de mayor precio de los productos lácteos, con una fuerte estrategia de innovación en productos; iii) las inversiones de la empresa francesa **Bongrain**, que comenzaron en 1990 con la compra del 90% del capital accionario de la empresa especializada en quesos Cabañas y Estancias Santa Rosa perteneciente a la familia Bemberg; en el 2006 Bongrain integra su empresa local con la empresa santafecina **Milkaut S.A.** formada en 1925 por la Asociación Unión Tamberos Coop Ltda¹⁵; iv) las inversiones conjuntas de SanCor y la cooperativa sueco-danesa Arla en el 2002, formando **Arla Foods Ingredientes S.A.**, AFISA, destinada a la elaboración de proteínas concentradas a partir del suero de queso; v) la adquisición en el 2002 de **La Lácteo** por Adecoagro (empresa capitales nacionales y extranjeros) y por la canadiense Agropur en el 2002; vi) la llegada de la empresa canadiense **Saputo**, quien compra la firma Molfino/Abolio y Rubio al Grupo Pérez Compan en el 2003, y vii) la asociación entre el grupo peruano Gloria y la familia Gonella para conformar **Corlasa** en el 2004; Gloria participa con el 51% en el capital de la empresa (Gutman y Ríos, 2009).

La expansión de las EMN lácteas en el país refuerza el carácter concentrado, centralizado y transnacionalizado del sector. Como resultado de esta dinámica, en el año 2007, la participación en las ventas

15 Bongrain aporta los activos, plantas y marcas de su empresa anterior, tecnología y know how tecnológico. La Asociación Unión Tamberos Coop Ltda. conserva el 60% del capital de la empresa y el gerenciamiento de la misma. Con esta fusión empresarial Milkaut S.A. suma un 20% a su participación en el segmento de mercado de quesos. En el 2010 Milkaut, poseedora del 54% de las acciones decide vender su participación, existiendo hasta el momento dos grandes grupos de compradores: la gran empresa cooperativa canadiense Agropur y un consorcio formado por el Grupo Chemo (inversiones en laboratorios farmacéuticos), la trader internacional Dreyfus, la empresa de trituration de oleaginosas Vicentín y el Grupo Económico local Werthein (Gutman y Ríos, 2009).

internas de las filiales de empresas multinacionales y de los GE con elevada participación de capital extranjero, alcanzaron al 32% de las ventas totales de la industria y al 45% de las ventas de las 14 mayores empresas del sector.

En respuesta a la creciente regionalización de los mercados, surgen en la década de los noventa en Argentina empresas multinacionales latinas (EML), empresas de capital nacional que expandieron sus operaciones a países del MERCOSUR, principalmente a Brasil. SanCor y Mastellone son las principales EML, buscando con estas inversiones alcanzar economías de escala y reducción de costos de transacción, y posicionarse frente a la competencia de las EMN en la región, apoyándose en su conocimiento de las industrias y canales de comercialización regionales.

2.2. Estructura empresarial

La industria láctea engloba actualmente unas 900 empresas, conformando una estructura industrial fuertemente estratificada, en la que unas pocas grandes empresas nacionales y transnacionales, todas ellas firmas multiplanta y multiproducto, controlan los mercados de sus productos, coexistiendo oligopolios diferenciados, en el caso de la producción de productos frescos, y oligopolios concentrados, en la producción de leche fresca y en polvo.

Cuadro N° 1
Argentina, Industria Láctea. Estructura de las ventas,
por estrato de empresas, 2007 (en números y porcentajes)

Estratos	N° de empresas	% de las ventas
Estrato I (Mastellone, Sancor, Nestlé, Danone)	4	52,5
Estrato II (medianas, medianas grandes, 4 extranjeras)	10	19,1
Estrato III (especializadas, mercado interno)	180	20,0
Estrato IV (pymes y tambos fábrica)	656	8,4
Total	850	100

Fuente: Estimaciones propias a partir de Gutman, 1999 y 2007. Revistas Mercado vs. números y Alimentos Argentinos vs. números

Como se desprende del cuadro N°1, con información para el año 2007, cuatro grupos económicos nacionales y extranjeros (menos del 0,5% del total de firmas del sector), alcanzan al 53% de las ventas; junto a las diez empresas siguientes en orden de ventas, representan el 72% del mercado.

Se trata de una estructura industrial muy heterogénea, con la presencia de distintos tipos de empresas, en tamaño, estructura empresarial, origen del capital, grado de diversificación de los productos, y orientación de mercado. Las grandes empresas del sector producen una amplia variedad de productos -bienes indiferenciados, *commodities* orientadas a los mercados externos, y bienes diferenciados, dirigidos a segmentos particulares de consumidores del mercado interno-; este patrón se repite en la mayoría de las empresas medianas del Estrato II, mientras que otras empresas medianas son más especializadas, concentrándose sobre todo en la producción de quesos. El panorama de la industria láctea se completa con un conjunto de empresas nacionales más especializadas y con mayor orientación hacia el mercado interno, alrededor de un 23% del total de empresas que procesan menos del 20% del total de leche (estrato III), y con numerosas empresas pymes y tambos-fábrica¹⁶ de escasa representatividad en la producción, muchos de ellos operando en circuitos informales, que conforman el Estrato IV.

Una breve caracterización de las principales empresas del sector, completa el panorama de la industria (Gutman y Lavarello, 2005; Gutman y Ríos, 2009).

Sancor y Mastellone Hnos. son los dos mayores grupos empresariales nacionales, los que lideran la industria. SanCor, la mayor asociación de cooperativas del país, ha mostrado en años recientes una importante reorientación exportadora (coeficiente de exportaciones del 22% en el 2007); Mastellone Hnos. S.A. (La Serenísima), está orientada casi exclusivamente a los mercados internos.

Filiales de EMN de larga tradición en el país o de reciente instalación se encuentran entre las mayores de la industria. En el Estrato I: **Nestlé**, empresa suiza instalada en la década de los 20 del siglo pasado con una estrategia de acumulación fuertemente globalizada, y **Danone**, empresa francesa que ingresa en el país en 1995 con un joint venture con Mastellone Hnos. para la producción de lácteos diversificados, empresa que pasa a controlar totalmente en 1999 con una producción

¹⁶ Por tambo-fábrica se designa a pequeños productores lácteos que, según lo precios que reciben por su materia prima prefieren avanzar hacia la etapa industrial integrando la elaboración de quesos de pasta blanda, básicamente muzzarella.

orientada al mercado interno. En el Estrato II se encuentra **Saputo**, firma de capitales canadienses, que ingresa al país en el 2003 con la compra de Molfino; **Cabañas y Estancias Santa Rosa**, propiedad de la firma francesa Bongrain, la que absorbe a la nacional Milkaut (tradicional empresa cooperativa de la provincia de Santa Fe) en el año 2006; **La Lácteo**, tradicional empresa cordobesa del sector que, luego de pasar a manos del Grupo Macrí en 1997, fue adquirida en el 2002 por Adecoagro, de capitales norteamericanos y canadienses; y **Corlasa**, de capitales extranjeros y nacionales instalada en el 2006 para la producción y a la exportación de leche en polvo. A excepción de Danone y Saputo, las EMN muestran una importante orientación exportadora.

un importante estrato de empresas medianas y medianas grandes de capitales nacionales, multiproductos y multiplantas, algunas de las cuales han atravesado desde los noventa por diversos procesos de reestructuración; entre otras las empresas santafecinas **Sucesores de Alfredo Williner**, y **Verónica**, instaladas en la década del 20 del siglo pasado; **Manfrey**, empresa cooperativa de 1943, y **La Sibila**, de reciente instalación (2002) especializada en la producción de leche en polvo para exportación. Todas estas empresas registran una fuerte orientación exportadora, con coeficientes de exportación que van desde casi un 70% en La Sibila, o son superiores al 30% en Williner y Verónica.

Las formas cooperativas de producción aparecen en todos los estratos pero su importancia es decreciente; bajo la presión de la competencia recrudescida varias de ellas se transforman total o parcialmente en sociedades anónimas o abandonan la producción. Es el caso, por ejemplo, de Milkaut, la segunda cooperativa del país, quien en un primer momento transfiere sus actividades industriales y comerciales a Milkaut S.A. (1995), y se integra más tarde con la francesa Bongrain.

Tomando en cuenta los diferentes tipos de productos y orientación de mercado, pueden reconocerse cuatro principales segmentos dentro de la industria láctea:

- el mercado de la **leche fluida**, orientado al mercado interno, muy concentrado, conformando un oligopolio concentrado. Mastellone Hnos. es la empresa líder, seguida de SanCor, las que siguen estrategias de diferenciación de productos y han entrado en el segmento de las leches funcionales;
- el mercado de **productos frescos** (yogur, crema, postres, quesos crema), segmento innovativo orientado al mercado interno, muy concentrado, que conforma un oligopolio diferenciado. Está dominado por las EMN Danone (pionera en la

introducción de alimentos funcionales) y Nestlé, quien ha incorporado recientemente una gama de productos funcionales;

- el mercado de **quesos**, con fuerte presencia de pymes, que conforma en oligopolio competitivo en el que coexisten los subsegmentos de quesos indiferenciados y de quesos de marca. Las principales empresas del sector son las nacionales Sancor y Williner (empresa innovadora en productos), y las EMN Molfino/Saputo, y Bongrain/Milkaut;
- el mercado de commodities de la **leche en polvo**, que puede caracterizarse igualmente como un oligopolio competitivo, con fuerte orientación exportadora. Los principales jugadores son: SanCor, Mastellone, Nestlé, Williner, Saputo, CORLASA y La Sibila.

3. Oportunidades (bio) tecnológicas y estrategias innovativas en la industria láctea Argentina¹⁷

Las oportunidades abiertas por la moderna biotecnología en las industrias lácteas locales son importantes. Se trata, por un lado, de mejorar la eficiencia de los procesos productivos reduciendo costos y tiempos de producción, a través de la incorporación de enzimas y cultivos (fermentos) biotecnológicos disponibles en el mercado, y en el caso de las empresas con capacidades de I&D, la posibilidad de aumentar la eficiencia de los procesos innovativos, recurriendo a herramientas biotecnológicas que aceleran la búsqueda, identificación y caracterización de los microorganismos utilizados en esta industria. La difusión local de la MB apoya e impulsa las estrategias de las firmas de diferenciación de productos y segmentación de los mercados, en particular con el desarrollo de alimentos funcionales. Sin embargo, frente a las mencionadas oportunidades la capacidad de adoptar y asimilar estas tecnologías no se distribuye homogéneamente entre las distintas empresas, sino que responde al tamaño, al origen del capital y a las trayectorias tecnológicas previas. Estas oportunidades llegan a Argentina de la mano de las estrategias y las inversiones de las EMN, tanto las empresas elaborado-

¹⁷ Esta Sección se basa principalmente en las entrevistas realizadas a empresas y centros tecnológicos, en el marco de la Investigación CEUR-CONICET: (2010) "Economía Política de la innovación biotecnológica. Trayectorias y demandas tecnológicas de las industrias de la alimentación en Argentina", coordinada por Graciela Gutman (2010).

ras de productos lácteos como las proveedoras de ingredientes alimentarios. Su impacto en el mercado y en las empresas locales varía según el tamaño y posicionamiento de éstas, sus bases de conocimientos tecnológicos y su desempeño tecnológico previo, las articulaciones existentes con la infraestructura de C y T del país, y las características de los procesos de aprendizaje tecnológico que desarrollan estas empresas.

3.1. Trayectorias y estrategias tecnológicas y biotecnológicas de las empresas lácteas en Argentina

La industria láctea del país se ha caracterizado históricamente (al igual que el resto de las industrias de la alimentación), por la dependencia de sus estrategias innovativas de los desarrollos externos de tecnología y de los proveedores de equipos e insumos. Configura, según la tipología de conductas innovativas de Pavitt (1984), un caso de industrias dominadas por proveedores. A excepción de ciertas empresas que cuentan con importantes capacidades internas adaptativas y fuertes articulaciones proveedor-cliente que facilitan e impulsan los desarrollos innovativos, la industria en su conjunto se caracteriza por la preeminencia de los gastos en compra de bienes de capital (en buena parte importados). El peso de estas inversiones en el total de los gastos de innovación de estas empresas sigue siendo elevados; los mismos han representado, según los años, entre un 70% y un 80% de los gastos totales de innovación de estas empresas (INDEC, Encuesta Nacional a Empresas sobre Innovación, I+D y TICs (2002 - 2004))

En este contexto, se registran en años recientes casos de innovaciones de proceso y de productos asociadas a la difusión nuevas tecnologías, entre ellas de la MB. Siguiendo una conducta básicamente imitativa de las innovaciones en producto y proceso desarrolladas por las grandes EMN del sector, las industrias lácteas en Argentina registran cierta dinámica innovativa, tanto en innovaciones de proceso como de producto. En particular, se destacan las innovaciones logísticas, la adopción de estándares y parámetros de calidad, y sistemas de control de calidad, innovaciones que colocan a las mayores firmas del sector en niveles acordes con las mejores prácticas internacionales en términos de innovaciones organizacionales.

i) Innovaciones en proceso

La intensidad de las innovaciones de proceso varía según el tamaño de las empresas. Las mayores firmas del sector han importado

plantas llave en mano o el equipamiento principal de las mismas; las medianas y pequeñas firmas han recurrido a proveedores locales de equipos, los cuales han recobrado un importante dinamismo a partir de la devaluación de principios del 2002.

En estos casos las innovaciones no son biotecnológicas. Se trata de innovaciones basadas en tecnologías difundidas a nivel internacional, las que se centraron en la automatización de los procesos productivos y en la incorporación de nuevas tecnologías en las leches fluidas que posibilitaron la diferenciación de productos en este segmento, entre otras, procesos de esterilización por ultra altas temperaturas (leches UAT o larga vida) introducidas por Parmalat a comienzos de los noventa y rápidamente adoptadas por la mayores empresas del sector; procesos de ultrapasteurización y microfiltración; modernos procesos de secado de la leche. La automatización de procesos implicó a su vez innovaciones adicionales vinculadas a la recepción y manejo de la materia prima, y a la incorporación del frío en los tambos¹⁸. Las EMN lácteas con inversiones en el país han jugado un importante rol en la difusión de estas tecnologías, ya sea a través de la transferencia de tecnología a sus filiales o de los procesos de imitación por parte las firmas locales.

Un desarrollo tecnológico que ha adquirido importancia en los últimos años es el secado del suero de leche, a partir de tecnologías de membranas, que transforman un subproducto de la elaboración de quesos, altamente contaminante en proteínas de alto valor nutricional que se utilizan como ingrediente en la industria láctea por sus cualidades funcionales y nutricionales¹⁹. Existen en el país varias plantas con esta tecnología, pero las más importantes son la filial de la cooperativa sueca Arla Foods Ingredients S.A., y Remotti. Empresas como Mastellone Hnos, Milkaut, Williner, y Saputo, también desarrollan estos productos (Schaller, 2009).

18 Entre las innovaciones en proceso se destaca el desarrollo de tecnologías de “diferenciación postergada”, que permiten alcanzar a la vez economías de escala y de gama, combinando líneas de producción en series largas de bienes intermedios fácilmente almacenables (por ejemplo, masa de queso o pasta de yogur), junto con líneas de producción cortas de bienes finales diferenciados, estrategias que han permitido a las empresas lácteas hacer frente a las exigencias del just-in-time de la GD.

19 Las posibilidades tecnológicas para el aprovechamiento del suero líquido como materia prima son muy amplias. La más usual es la deshidratación, generalmente usando el sistema Spray, para obtener suero en polvo o concentrado de proteínas de suero (WPC). Entre los productos proteicos del suero, además de los concentrados con distintas proporciones de proteína, también se pueden generar aislados de proteínas (WPI).

A excepción de las empresas multinacionales, la provisión de los equipos que incorporan estas tecnologías está altamente concentrada en pocas empresas transnacionales; aunque participan también en el mercado medianas empresas nacionales proveedoras de equipos periféricos y de instrumental para estas actividades.

ii) Innovaciones en producto. Los lácteos funcionales

Las innovaciones en producto han jugado desde hace varias décadas un rol central dentro de las estrategias de expansión de las empresas lácteas, tanto para consolidar posiciones de mercado frente a competidores y a la GD, como para aumentar sus ganancias a través de la segmentación de los mercados y la diferenciación de productos. Estas innovaciones se producen fundamentalmente por imitación de nuevos productos lanzados al mercado por otras empresas, en particular por EMN; y están asociadas a innovaciones en envases y a nuevas tecnologías en la producción de insumos entre las cuales se destacan las que se apoyan en la biología molecular. Las relaciones proveedor/clientes juegan un rol estratégico en los procesos de validación de productos que posibilitan estos desarrollos, en particular las que se entablan entre EMN productoras de ingredientes y las usuarias del sector, y las alianzas estratégicas con Centros públicos de C y T y con laboratorios universitarios. En el caso de las EMN, las alianzas son muchas veces de carácter global o regional.

La difusión de la MB en estas industrias ha posibilitado el surgimiento de un nuevo tipo de productos que amplían la gama de lácteos frescos ofrecidos por las empresas líderes, los *lácteos funcionales* los que suman a sus propiedades nutritivas beneficios para la salud. Estos productos -bebidas yogures y postres probióticas, leches fermentadas, quesos probióticos, alimentos funcionales para bebé, entre otros-, de gran dinamismo a nivel mundial, son introducidos en el país el país en la última década por EMN. El **Grupo Danone**, francés, fue el primero en producir localmente estos lácteos, con la bebida funcional Actimel, para cuya producción instala en el año 2003 una planta con tecnología de avanzada. La EMN suiza **Nestlé** también busca convertirse en un jugador fuerte en este segmento, desarrollando alimentos funcionales para bebés.

Como sucede con las inversiones de empresas extranjeras en otros sectores industriales, las EMN lácteas realizan las actividades de investigación en los centros de I+D de sus casas matrices o de filiales especializadas, transfiriendo la tecnología a las filiales locales Realizan

localmente actividades de adaptación de sus productos a las características de la materia prima y el perfil de los consumidores, acudiendo a Centros de C y T locales para la realización de diversos estudios de calidad y adaptabilidad de sus propias cepas. Danone, por ejemplo, mantiene acuerdos con el CERELA, centro tecnológico del CONICET, para la evaluación de las propiedades probióticas de las cepas de su propiedad y con el Instituto de Lactología Industrial, INLAIN de la Universidad Nacional del Litoral para controles de calidad su producto Actimel.

Las estrategias innovativas de las **empresas de capital nacional** en el área de los alimentos funcionales son, en su gran mayoría, imitativas de los desarrollos de las EMN, avanzando en forma incipiente en líneas de productos exitosas y reconocidas internacionalmente, operando en un contexto regulatorio local (e internacional) aún poco definido. A pesar de su carácter incremental, las mismas involucran microorganismos y procesos diferentes a los de los competidores internacionales. Sus estrategias varían según el tipo de firma (tamaño y ubicación en el mercado), pudiendo distinguir tres senderos diferentes:

Grandes grupos nacionales con una clara conducta innovativa/imitativa, seguidoras de los desarrollos de las EMN, (en particular, los de Danone), con actividades de I+D internas y alianzas con los centros nacionales de C y T y con proveedores de insumos estratégicos. SanCor y Mastellone Hnos. pertenecen a este grupo de firmas.

Empresas medianas que buscan ingresar a los nuevos segmentos dinámicos luego de comprobar el éxito comercial de las empresas nacionales, que no tienen actividades internas de I+D. Sólo cuentan con laboratorios de control de calidad, y externalizan las actividades de I+D a partir de alianzas con centros de C y T. Williner y Milkaut son representativas de este estrato de empresas, las que incursionan en el área de alimentos funcionales en alianza con laboratorios universitarios, y/o a partir de cepas (bacterias prebióticas) compradas.

Finalmente, un amplio conjunto de empresas con débiles o escasas estrategias de innovaciones en producto, o bien ubicadas en el segmento de las commodities. En este estrato, las innovaciones en productos, cuando existen, son impulsadas por los proveedores de ingredientes alimentarios.

En 2008 la filial local de Danone controlaba con Actimel más del 90% del mercado de bebidas probióticas en el país, seguido de lejos por SanCor, con una participación del 4% con su leche Sancor Bio.

Vinculación de las empresas con la infraestructura de Ciencia y Tecnología local

El sendero innovativo seguido en años recientes por algunas de las principales empresas del sector ilustra estos esfuerzos y resalta el importante rol jugado por los centros de investigación públicos.

SanCor y **Mastellone Hnos**, han buscado reproducir las características innovativas de los alimentos funcionales introducidos por las EMN recurriendo a nuevas bacterias lácticas. Esta estrategia de seguidores de productos ya instalados, les permite entrar en el mercado con innovaciones incrementales evitando los elevados costos de introducción de productos nuevos (campañas publicitarias, marketing) y los riesgos asociados a su aceptación por parte de los consumidores. Ambas empresas cuentan con laboratorios internos de I+D y con áreas de microbiología. Dentro de sus actividades las innovaciones en control y aseguramiento de la calidad de sus productos ocupan un lugar relevante. Estas empresas cuentan con una base mínima de conocimientos, a partir de sus aprendizajes internos, que le permite articularse con Centros de C y T del país y laboratorios universitarios y establecer acuerdos específicos de cooperación tecnológica, en los que algunas veces participan también empresas proveedoras de ingredientes funcionales. De esta forma, sin cambiar radicalmente las tradicionales fuentes de conocimientos tecnológicos de estas empresas y su dependencia de los proveedores de bienes de capital e insumos, la innovación en alimentos funcionales se ha traducido en conductas innovativas más pro-activas, dando lugar procesos de aprendizaje tecnológico. **SanCor** cuenta desde el año 2004 con una división de desarrollo de productos, disponiendo de un grupo de profesionales que trabaja en innovación y calidad²⁰. En la parte analítica de control de calidad utilizan técnicas biotecnológicas (PCR). Además del éxito alcanzado en el desarrollo de leches funcionales, la empresa ha incursionado en el rubro de leches infantiles, disputándole mercado a Nestlé con su producto SanCor Bebé.

El caso de **Williner**, empresa mediana elaboradora de un mix de productos lácteos en varias plantas industriales, es representativo a la vez de la importancia de las estrategias innovativas en las empresas locales, y de las dificultades que enfrentan estas empresas para imponer en el mercado productos novedosos con precios diferenciales. Williner no cuenta con un departamento interno de I+D, recurriendo para de-

20 El grupo de innovación y calidad de SanCor incluye 28 personas de las cuales 10 se encuentran en el área de formulación de productos, 3 en el área de packaging, 4 en el área de proceso y 7 en ingeniería. Los profesionales que están incorporados al grupo son ingenieros químicos, ingenieros en alimentos, microbiólogos, ingenieros mecánicos, arquitectos, y trabajan en estrecho contacto con el área de marketing.

sarrollar sus innovaciones a acuerdos con universidades y centros de investigación. Se destaca la asociación de la empresa con investigadores del Instituto de Lactología Industrial (INLAIN) la Universidad Nacional del Litoral, iniciada en 1998. Como resultado de esta alianza se llegó en el 2008 a la elaboración de un queso funcional original, obtenido a partir de un proceso de ultrafiltración y enriquecido con cultivos probióticos. Este fue el primer queso probiótico de Latinoamérica, que la empresa comercializó con la marca Bioqueso Ilolay Vita. El INLAIN realizó los análisis para determinar cuál de todas las bacterias probióticas adquiridas por Williner en el mercado se adaptaba mejor al producto diseñado por la empresa. El convenio continuó con la provisión de servicios (control mensual de la producción). Actualmente, este queso bio ha salido del mercado, debido a las dificultades de la empresa para obtener un precio mayor al de los quesos similares no funcionales.

Las innovaciones en producto y proceso fueron acompañadas por importantes **innovaciones organizacionales** tanto en lo se refiere a la estructura interna de las grandes empresas (especialización de plantas, cambios en la governance industrial) como en la búsqueda de la calidad total a través de sistemas de implementación y control de la calidad y de adaptación a las normas y estándares internacionales.

Es importante destacar que, mientras las filiales de las EMN sólo realizan en el país las últimas etapas del desarrollo de un producto, los grupos y empresas nacionales deben desarrollar todas las etapas de la I+D adaptativa, en colaboración con el sistema sectorial de innovación, evidenciando un importante esfuerzo innovativo local.

En el cuadro N° 2 se presentan algunas de las principales innovaciones en proceso y producto de las mayores empresas lácteas del sector, distintas al uso de enzimas y cultivos lácteos en los procesos productivos, que son de uso generalizado en las empresas lácteas.

3.3. Estrategias de las empresas proveedoras de tecnología en Argentina

Las principales EMN de **ingredientes funcionales** para las industrias lácteas que operan a nivel global se encuentran presentes en el país, ya sea llevando adelante algunas de las etapas del desarrollo de su producto, ya sea para la comercialización (directa o indirecta) de los mismos en el mercado local, en una estrategia de despliegue regional que permite identificar tres diferentes formas de inserción local:

1. Instalación de laboratorios de adaptación de los productos y prestación de servicios. Es el caso de la EMN danesa **Chr. Hansen**, empresa líder en cultivos lácteos en los mercados mundiales, que se instala en la década de los 60 desarrollando además insumos a pedido de sus clientes, a los que ofrece asimismo importantes servicios de asistencia técnica.
2. Importación de ingredientes desde la casa matriz y formulación local. Es el caso de **Genecor/Danisco y, Degusa Argentina**, (filial de Evonik; Degusa Food Ingredientes fue comprada recientemente por Cargill) proveedoras de enzimas y de principios bioactivos, y **Granotec** (Grupo chileno proveedor) de ingredientes funcionales. Estas tres EMN importan los ingredientes desde su casa matriz y en algunos casos realizan actividades de desarrollo local.
3. Distribuidoras locales de productos importados²¹. Es el caso de empresas como **DSM** y **SACCO** quienes distribuyen sus productos a través de un representante local: Biotec para los productos de DSM y Tuteur para los productos de SACCO.

Chr. Hansen, que arriba a Argentina en 1963, es la principal y mayoritaria proveedora local de cultivos lácteos (70% del mercado), y la única EMN que realiza actividades de desarrollo en el país. Cerca de un 20% de su personal está dedicado a tareas de desarrollo; sus actividades se centran en la última etapa del proceso de producción, formulación y estandarización de concentrados, los que son importados en su totalidad, y en la asistencia técnica a sus clientes, contando para ello con laboratorios de aplicación y plantas piloto, un equipo de vendedores especializados, y el respaldo del know-how e intercambio profesional con profesionales de otras filiales de la EMN y de la casa matriz. La filial local cubre los mercados de Chile, Paraguay y Uruguay con representantes y distribuidores. Los cultivos lácteos de la empresa se destinan a la producción de yogures y quesos; SanCor y Williner figuran entre sus clientes. Chr Hansen ha participado en la alianzas de SanCor y el CE-RELA para el desarrollo de una bacteria probiótica para producir leche bio (ver Recuadro 1).

²¹ NovoZymes, la empresa líder mundial en la producción de enzimas, ha centralizado en Brasil la producción regional desde donde provee de estos insumos a países de América Latina. Su producción en la región se centra principalmente en enzimas industriales (para detergentes, textiles, almidones) y para las industrias cervecera y panadera.

Cuadro N° 2: Innovaciones en la industria láctea. Empresas y casos seleccionados. Período 2000-2009

Empresa	Innovaciones en procesos	Innovaciones en productos	Acuerdos y alianzas	Inversiones / ampliaciones
MASTELLONE HERMANDOS (GN)	Automatización Control de Calidad Buenas Prácticas de Manufactura (Certificación BPM)	(2010) Línea de quesos blandos con Lactobacillus GG (Cremoso, Port Salut, Port Salut Light y Saint Fautin Light). (2009) Quesos (Cremón) (2007) Leches especiales (con extra calcio y extra caseína). (2006) Leches especiales (con agregados de vitamina C). (2004) Quesos (Finlandia y Por Salut) (2003) Alimentos funcionales (leche Active). (2001) Otros productos (ricota y dulce de leche light). (2000) Alimentos funcionales (leche SereCol).	(1996) Joint-Venture con Danone para la producción, comercialización y distribución de la línea de yogures y postres de La Serenisima. En la actualidad ambas empresas comparten la logística del abastecimiento de leche cruda y la distribución de varios de sus productos. (1995) Adquisición al grupo finlandés Valio de la licencia para el uso de la innovación biotecnológica que incorpora la bacteria Lactobacillus GG a distintos productos lácteos.	(2004) Línea de equipos para elaboración de botellas plásticas para leche fluida (2003) Planta destinada a la elaboración de la leche fermentada Actimel. (2000) Planta quesera en San Luis (2000) Planta de Pre-Recibo en Las Varillas (Córdoba)
DANONE ARGENTINA (EMN)		(2008) Alimentos funcionales (Yogur bebible Vidacol). (2005) Alimentos funcionales (yogures Activia). (2005) Incorporación de Casancrem, Casanto, Ser. (2004) Postres (Danette) (2001) Alimentos especiales (Danonino). (2001) Alimentos funcionales (leche fermentada Actimel, con probióticos).	En vigencia acuerdos con Instituto de Lactología Industrial (INLAIN) de la Universidad Nacional del Litoral (UNL) para controlar el funcionamiento de la planta que produce Actimel. (2006) Convenio con el Centro de Referencia para Lactobacilos (CERELA-CONICET) para el desarrollo de leches fermentadas. (2002-2003) Convenio con el CERELA-CONICET para la realización de estudios sobre lactobacilos.	(2000) Compra a Mastellone Hnos. el 51% de su distribuidora Conser para conformar entre ambas la nueva empresa Logística La Serenisima S.A. para la distribución de productos de la sociedad. (1999) Compra a Mastellone Hnos. el 50% del Joint-Venture que instalaron en 1995 para la producción de lácteos frescos de alto valor.

Empresa	Innovaciones en procesos	Innovaciones en productos	Acuerdos y alianzas	Inversiones / ampliaciones
SANCOR (Coop)	(2005) Modernización de plantas queseras: recondicionamiento y actualización tecnológica (mejora en el proceso de producción e incremento de capacidad productiva). Automatización Control de Calidad Buenas Prácticas de Manufactura (Certificación BPM)	(2009) Quesos (Queso Cremoso Light, Queso Rallado Light y Quesos frescos -combinación de quesos frescos en hebras-) . (2006) Alimentos funcionales (SanCor Bio, con probióticos y prebióticos). (2005) Quesos (Queso Por Salut Untable Light y Glásico). (2000) Yogures (incorporación de la marca Yogs). (2000) Alimentos especiales (Sancor BioSalud, primera línea de derivados lácteos específicamente desarrollada para uso medicinal, en el marco de un acuerdo con Farmacia Nutricional S.A.).	(2005) Renovación del convenio original con el CONICET firma de acuerdo para la comercialización del desarrollo tecnológico conjunto que dio origen a SanCor Bio. (2004) Acuerdo comercial con Fonterra, para comercializar y distribuir fuera de Argentina productos lácteos elaborados por SanCor (leche y algunos quesos). (2004) Alianza con Dairy Partners Americas Argentina S.A (DPA -Unión de Nestlé y Fonterra-) para comercializar productos refrigerados en la Argentina (yogures y postres), a través de una Unión Transitoria de Empresas. (2000) Acuerdo de entendimiento con Milkaut para reducir costos logísticos y ganar nuevos mercados, a través de la fusión de sus estructuras comerciales, con el objeto de comercializar la producción de ambas cooperativas, tanto en el mercado interno como en el internacional. (2000) Alianza estratégica con Arla Foods (cooperativa sueco-danesa) para la creación de Arla Foods Ingredients S.A. (AFISA), en La Porteña, Córdoba, con el objeto de elaborar y comercializar ingredientes lácteos en la Argentina y en mercados internacionales. (2000) Creación de la subsidiaria SanCor Dairy Corporation para ingresar al mercado norte y centroamericano.	(2005) Inversión en planta de secado para incrementar capacidad de procesamiento. (2002) Planta de Arla Foods Ingredients S.A. (AFISA) en Porteña (Córdoba), destinada a la elaboración de proteínas de suero de queso. En abril de 2010 se prevé la inauguración de la ampliación de la planta, con una inversión superior a los 30 millones de dólares.
NESTLÉ ARGENTINA (EMN)		(2000) Alimentos funcionales (Nido Crecimiento con Prebio1, con prebióticos). (2000) Leches especiales (leche modificada con omega 3 y 9 marca Nestlé, y leche fortificada, marca Molico Calcio Plus).	(2004) Asociación con la firma Pro Entertainment, para que la marca Frigor de Nestlé ingrese en la venta de helados en heladerías. (2002) Asociación con Fonterra (compañía neozelandesa) y creación de Dairy Partners Americas.	(2002) Nuevas secciones de fraccionamiento de leche en polvo y de fabricación de envases de hojajata en la planta II de Villa Nueva, Córdoba

Empresa	Innovaciones en procesos	Innovaciones en productos	Acuerdos y alianzas	Inversiones / ampliaciones
SUCESORES DE ALFREDO WILLNER (EN)	(2005) Nuevo sistema de recibo de leche con tecnología de última generación (mayor capacidad de recepción y procesamiento).	(2007) Alimentos funcionales (yogures Iloley Vita Bioarmonis, con probióticos). (2006) Alimentos funcionales (Biqueso -queso probiótico-). (2000) Yogures (nueva línea de yogures Iloley).	(2009) Convenio formal iniciado en 1998 con el INIAIN de la UNI, firmado en principio por dos años, para luego ser renovado periódicamente. Tuvo como resultado el desarrollo del queso probiótico lanzado por la empresa en 2006. Siguen vigentes acuerdos que comprenden la provisión de servicios vinculados con el control mensual de la producción antes de su salida al mercado.	(2007) Planta destinada a la elaboración de quesos blandos y mozzarella. (2006) Planta de leche en polvo, ampliando la capacidad de secado de leche (para lo cual se compró una planta a la danesa Geoprocess Technology). (2005) Nuevo sector para la elaboración de queso rallado y fundido. (2000) Nuevo sector para la elaboración de productos frescos (yogur, ricota, crema, leche pasteurizada y postres lácteos), en la planta de Bella Italia, Santa Fé. (2005) Ampliación y compra de equipos para las plantas industriales ubicadas en Rafaela, Santa Fé, y Tío Pujó, Córdoba: Incremento de la capacidad de secado para la producción de leche en polvo en la planta de Rafaela y producción de suero líquido. (2003) Ampliación de instalación en la planta de Rafaela, Santa Fé.
MOLFINO / SAPUTO (EMN)	(2005) Mejora de procesos e incorporación de equipos en las plantas industriales ubicadas en Rafaela, Santa Fé, y Tío Pujó, Córdoba.			
MILKAUT / BONGRAIN (GN / EMN)	(2006) Automatización del proceso. Incorporación de máquina envasadora de yogur automática.	(2000) Leches (leche en polvo instantánea).	(2009) Convenio marco con la Universidad Nacional del Litoral (UNL) para el desarrollo de nuevos productos, capacitación y control de calidad de materias primas y productos. Este convenio tiene como antecedente acuerdos previos entre la empresa y el Instituto de Lactología Industrial (INLAI) de la UNI, para análisis, asesoramiento, controles y mejoras de procesos productivos. (2006) Acuerdo con Bongrain S.A. por el cual la filial argentina del grupo francés, cuyo negocio en el país involucraba a Cabanas y Estancias Santa Rosa S.A., pasa a formar parte de Milkaut en reemplazo del accionista minoritario Vialat S.A., manteniendo una participación en el capital del 40%. La cooperativa controlante de Milkaut (Asociación Unión Tamberos Coop. Ltda.) conserva el control mayoritario de la empresa, así como el gerenciamiento sin vender participación accionaria.	(2010) En Mayo, la Asociación Unión Tamberos Coop. Ltda anuncia que pone en venta el 5,1% del capital. Los interesados son las empresas canadienses Agripur y un consorcio formado por el Grupo Otheno, Dreyfus y Vicentin

Fuente: Elaboración propia en base a información de empresas; Informe de Coyuntura del Sector Lácteo, (CEP); fuentes periodísticas varias y entrevistas a Centros de C y T.

Notas: GN: Grupo nacional, EMN: Empresa multinacional, EN: Empresa nacional, Coop: Cooperativa.

El resto de las EMN de ingredientes que operan en el país son centralmente distribuidoras de insumos importados. Estas empresas se vinculan con frecuencia con los centros de C y T locales, entablando distintos tipos de articulaciones para facilitar la adaptación de sus productos al mercado local. Tal es el caso de DSM, por ejemplo, que acude al Centro de Investigaciones Tecnológicas de la Industria Láctea del INTI, para el uso de su planta piloto y para actividades de formulación e investigación en maduración de quesos.

Junto a estas filiales de EMN, se encuentran entre las proveedoras de ingredientes y de servicios tecnológicos para las industrias lácteas, algunas **empresas medianas de capital nacional**, proveedoras de todo tipo de ingredientes, entre ellas Diagramma S.A., Biotec S.A., CGM Aditivos, Dhacam S.R.L., Saporiti S.A. Entre las proveedoras de insumos funcionales, se destacan las empresas **Diagramma**, productora de cultivos lácteos, y **Biotec**, proveedora de servicios especializados (Recuadro N° 2). El resto de las empresas son distribuidoras locales que llevan adelante actividades menores de formulación de acuerdo a los requerimientos de los clientes.

En resumen, las empresas proveedoras de ingredientes funcionales para la industria láctea, instaladas en el país son en su mayoría filiales de EMN. Con excepción de Chr. Hansen, importan y distribuyen insumos producido en el exterior. Su actividad innovativa local se limita a procesos de adaptación, desarrollo y control de calidad. Sin embargo, las relaciones con sus clientes son un importante vehículo para la transferencia de conocimientos tecnológicos y para la difusión de innovaciones en producto basadas en insumos biotecnológicos. Se articulan con los centros de C y T local, en búsqueda de asistencia en actividades de control de calidad y de análisis de estabilidad de sus insumos. No obstante existen casos de empresas nacionales que han logrado expandirse en los años recientes sobre la base de interacciones con las industrias locales generando procesos incipientes y localizados de sustitución de importaciones.

3.4. Las relaciones proveedor–usuario. El sistema sectorial de innovación

A partir de la estrategia imitativa en innovación de productos que caracteriza a la conducta de las empresas nacionales, sus articulaciones con las empresas proveedoras de ingredientes funcionales resultan en distintos procesos de aprendizaje tecnológico, en una clara división de

Recuadro 1. Alianzas y acuerdos destacados en lácteos funcionales

- Alianza de SanCor con el CERELA-CONICET para la elaboración de una leche bio infantil, leche SanCor Bio, realizada en el año 1995. Este desarrollo se basó en investigaciones iniciadas por el CERELA una década previa con al trabajo conjunto de investigadores de las Universidades Nacionales del Litoral y de Tucumán. Como resultado de esta investigación, se llega a una innovación de interés para la industria láctea, la que fue licitada por el CONICET en concurso público para empresas nacionales, para desarrollar el producto a escala industrial; SanCor ganó la licitación, patentando el producto en EEUU. En este desarrollo, en el que participó la EMN Chr Hansen, los DPI se distribuyeron de la siguiente forma: CERELA recibe los royalties, SanCor es la titular de la patente, y Chr Hansen tiene los derechos de venta de este probiótico en el extranjero¹. En el 2005 se renovó el convenio original para la comercialización del desarrollo tecnológico conjunto. El nuevo producto de SanCor Bio posee bacterias probióticas L.Casei y fructanos, prebióticos naturales encargados de promover el desarrollo de bacterias “buenas” en el tracto intestinal, y favorecer la absorción de calcio y magnesio, encuadrándose en la categoría de productos simbióticos².
- Adquisición por parte de Mastellone Hnos. de una licencia al grupo finlandés Valio para el uso de la innovación biotecnológica que incorpora la bacteria *Lactobacillus GG* a distintos productos lácteos.
- Acuerdo de la empresa Williner con la Universidad Nacional del Litoral para el desarrollo de un queso funcional (queso bio).

Fuente: Entrevistas a empresas y centros de investigación.

1 En la entrevista con el empresa, Sancor informó que posteriormente cedieron a Chr Hansen la producción de ingrediente, quien lo elabora en Dinamarca y luego se lo vende a SanCor, ya que no hay equipamiento adecuado en Argentina para producirlo a escala industrial.

2 Para un análisis de las articulaciones público privada que incluye el caso de Cerela, SanCor y Chr Hansen véase Ghezan y Acuña, 2006.

actividades de desarrollo tecnológico entre proveedoras y clientes. En un contexto en el que las empresas proveedoras de insumos tecnológicos son los vectores de introducción de las modernas biotecnologías en las empresas lácteas, podemos distinguir dos situaciones.

- Las filiales de las EMN se vinculan a través de sus casas matrices con los proveedores internacionales, con quienes llevan adelante colaboraciones en materia de I&D. En general la identificación de la levadura o cultivo es realizada por la empresa usuaria, mientras que la proveedora especializada lleva adelante el escalado desde el laboratorio a la etapa industrial. Las actividades locales se limitan a vinculaciones con los organismos públicos de CyT para el control de calidad.
- Las grandes empresas y algunas medianas empresas locales entablan relaciones con sus proveedores de insumos que incluyen el desarrollo de insumos (cultivos, probióticos) adaptados a sus especificaciones (según los productos lácteos que esperan producir), y reciben de estas firmas asesoramiento técnico y servicios especializados; de esta forma, los proveedores de insumos se transforman en vectores de transferencia de conocimientos tecnológicos.
- El resto de las empresas lácteas se articulan con los proveedores de insumos en relaciones estrictamente comerciales en las que los proveedores ofrecen la gama de ingredientes de su portafolio de productos.

De esta forma, los procesos de aprendizaje proveedor / cliente se circunscriben a las articulaciones de las grandes y medianas empresas lácteas del sector con los proveedores de ingredientes. En el caso de grandes empresas locales, las usuarias locales densifican su base de conocimientos a partir de la interacción con los proveedores locales y con las instituciones de CyT.

En este sentido, el sector público juega asimismo un relevante papel en el apoyo a las estrategias de innovación de productos de las empresas lácteas, formando parte central del Sistema Sectorial de Innovación que impulsa el desarrollo innovativo de las industrias lácteas. Existe en el país un conjunto de Centros de C y T y de laboratorios universitarios que conforman un Sistema de Ciencia y Técnica orientado a la producción láctea, el que apoyan a las empresas en el desarrollo de nuevos productos, el control de calidad de sus producciones y la fijación de normas y estándares. En algunos casos, estas actividades se imple-

mentan a través de acuerdos con las empresas; en otros, ofrecen servicios técnicos y de asesorías. Entre los primeros, cabe mencionar a Centros del CONICET que actúan muchas veces asociados a Universidades.

Varios centros públicos de I+D juegan un papel estratégico en el desarrollo de los alimentos funcionales. Entre ellos, se destaca el CERELA, centro del CONICET especializado en bacterias lácticas, que cuenta con un banco propio de cepas; el PROIMI Planta Piloto de Procesos Industriales Microbiológicos, centro del CONICET que pertenece al sistema científico nacional especializado en las áreas de microbiología y de biotecnología; los Institutos especializados de la Universidad Nacional del Litoral (el Instituto de Tecnología de Alimentos y el Instituto de Lactología Industrial); los centros especializados en lácteos del INTI y el INTI, y el CIDCA, Centro de Investigación y Desarrollo en Criotecnología de Alimentos, instituto asociado al CONICET y a la Universidad de La Plata.

- El **CERELA**, Centro de Referencia para Lactobacilos, articulado con la Universidad Nacional de Tucumán, es un centro de excelencia reconocido a nivel internacional, que ha avanzado en el estudio y caracterización de bacterias lácticas, en particular el *Lactobacillus casei*²². En el año 1977 inicia su colección de cultivos, colección de investigación dedicada a la conservación, tipificación y distribución de bacterias lácticas aisladas de diversas fuentes y zonas geográficas. Actualmente cuenta con 1.100 cepas de bacterias lácticas, de las cuales 1000 son cepas CRL silvestres, autóctonas, aisladas de diversos nichos ecológicos. Las cepas de colección fueron adquiridas de diversas colecciones internacionales o donadas por investigadores visitantes. Ha aislado y estudiado un suplemento lácteo de probióticos **Bioplus**, que contiene un cultivo especializado derivado de esta bacteria. Desde fines de los noventa ha realizado tres eventos de transferencia de tecnología: Leche Bio, en acuerdo con SanCor; Bioflora, probiótico reconstituyente de la microbiótica intestinal con la empresa Sidus; y el desarrollo de fermentos autóctonos para yogures y quesos, transferidos a empresas regionales.

22 El *Lactobacillus Casei* o *L Casei*, es una bacteria probiótica ampliamente estudiada, que por sus características tecnológicas y su gran efectividad probiótica es ideal para el desarrollo de productos innovadores en el mercado de alimentos funcionales, particularmente en la industria láctea.

- **PROIMI**, de Tucumán, presta servicios a las industrias de fermentación y desarrolla convenios con empresas.
- **CIDCA**, Centro de Investigaciones y Desarrollo en Criotecnología de Alimentos, trabaja conjuntamente con la Universidad Nacional de La Plata; se centra en investigación sobre conservación y procesamiento de alimentos y en la elaboración de normas y criterios de calidad.

Paralelamente, un conjunto de laboratorios y centros universitarios participan en el desarrollo de innovaciones de productos en las industrias lácteas, destacándose, entre otros, el Instituto de Lactología Industrial (INLAIN) de la Universidad Nacional del Litoral, con sus dos áreas de Microbiología y de Industria; y los laboratorios de las Universidades Nacionales de La Plata, Tucumán. Asimismo, los centros especializados del INTA y del INTI, en particular los localizados en la ciudad de Rafaela, en la provincia de Santa Fe, ofrecen un conjunto de servicios especializados y realizan actividades de transferencia tecnológica para las empresas del sector.

El sector público apoya asimismo las actividades innovativas de las empresas lácteas y de las productoras de insumos locales, a través de fondos concursables de carácter horizontal otorgados por el FONTAR. En el período 2003-2008, las industrias de la Alimentación y la Bebida participaron en un 7% del total de los proyectos aprobados y en un 11% en el total de los montos asignados por el FONTAR. Dentro de las IAA, las empresas lácteas alcanzaron a un 9% de los fondos otorgados en el período, tratándose en la mayoría de los casos de pequeñas empresas innovadoras regionales dedicadas a la elaboración de quesos.

En resumen, frente a la creciente globalización de las alianzas entre las grandes empresas usuarias multinacionales y los proveedores de insumos, los espacios de colaboración local quedan limitados a aquellas empresas medianas y grandes que deciden competir con las líderes internacionales en nichos de alta rentabilidad. Para estas empresas, la existencia de un sistema sectorial de innovación es una condición necesaria para llevar adelante una estrategia innovativa. Las articulaciones proveedor clientes de las empresas lácteas locales con sus proveedores de ingredientes y su inserción en alianzas y acuerdos con los centros nacionales de C y T han apoyado e impulsado las innovaciones llevadas a cabo en años recientes por las empresas lácteas en el país.

Recuadro N°2: Empresas locales proveedoras de ingredientes para la industria láctea

- Diagramma es una empresa de capitales nacionales con una estrategia de inserción en nichos dinámicos de ingredientes, en particular los provenientes de la utilización de las herramientas derivadas de la biología molecular. Esta empresa es un desprendimiento (spin off), que inició sus actividades en 1990, en Santa Fe, bajo la dirección del director del Instituto de Tecnología Alimentaria de la Universidad Nacional del Litoral. Ha avanzado en la producción de fermentos lácteos para la industria láctea (quesos y yogures) y para otros sectores de la alimentación, llegando a participar con cerca del 20% del mercado nacional. Cuenta con un departamento de desarrollo que se centra en la búsqueda, aislamiento e identificación de nuevas cepas autóctonas. Sus clientes principales, en fermentos lácteos son las empresas Mastellone Hnos., Milkaut y SanCor. Su programa investigativo se orienta a los cultivos lácteos autóctonos y al desarrollo de probióticos, con un presupuesto que alcanza al 3% de su facturación. Cuenta con 30 empleados de los cuales 3 están en el departamento de desarrollo: un licenciado en biotecnología, un bioquímico y un ingeniero químico. Sus fuentes de conocimiento tecnológico son las universidades, los centros de investigación, y la interacción con sus clientes. Ha establecido convenios de colaboración y cooperación para la realización de actividades de I+D con la Universidad Nacional del Litoral, el CEDECOR de Córdoba, y el Instituto de Biotecnología (IBR) de Rosario, entre otros, y relaciones con centros de conocimiento aplicado a la I+D de biomoléculas, tanto a nivel nacional como internacional. Recibe financiamiento del sector público a través del FONTAR, el que contribuye con el 50% del total de sus gastos en I+D. La empresa busca acceder a mercados regionales estableciendo acuerdos asociativos y consorcios de exportación; posee filiales en Brasil, Chile y Uruguay, y dispone de una red de distribuidores en Paraguay, Ecuador, Perú, Costa Rica, Estados Unidos y México.
- Biotec es una pequeña empresa de capitales nacionales que cuenta con 15 empleados de los cuales 14 son graduados universitarios con formación en química y biología. Provee a la industria láctea de cultivos lácteos, cuajos y enzimas, siendo el representante de DSM en el país. Esta empresa realiza una importante tarea de asesoramiento tecnológico entre las empresas locales, siendo su activo central la provisión de servicios tecnológicos especializados de adaptación y formulación de ingredientes a partir de la interacción con sus clientes, para la innovación en el área de alimentos funcionales. De esta forma, cumple un rol de "intermediario tecnológico" entre las grandes EMN especializadas en biotecnología y las empresas usuarias.

Fuente: En base a entrevistas sistematizadas en Gutman, G.; Lavarello, P.; Cajal, J. (2006). "La biotecnología y las industrias de ingredientes alimentarios en Argentina". En *Journal of Technology Management & Innovation*, Talca, Vol I, Issue 3, ISSN 0718-2724, pp. 121-130.

4. Reflexiones finales: ¿Nuevas capacidades innovativas de las firmas lácteas nacionales?

La industria láctea del país conforma un complejo productivo heterogéneo tanto productivo como tecnológico, caracterizado como un oligopolio estratificado controlado por un reducido número de conglomerados de capitales nacionales y grandes empresas multinacionales. La evolución reciente de esta industria muestra un sector en reconfiguración y modernización tecnológica, con fuertes potencialidades de crecimiento asentado en la ampliación de los mercados regionales y en las crecientes demandas de los países emergentes en los mercados mundiales. Las nuevas oleadas de inversiones de empresas extranjeras en el sector, buscando posicionarse frente a los futuros aumentos de la demanda, evidencian las potencialidades del mismo, a la vez que aumenta su carácter concentrado y globalizado.

En el contexto general de las industrias cuyos procesos de cambio tecnológico están asociados a desarrollos en las industrias proveedoras de bienes de capital y de insumos, las industrias lácteas, tanto a nivel mundial como, de forma imitativa, a nivel nacional, han mostrado una activa estrategia de innovación en productos. La MB abre nuevas oportunidades en este camino, en particular para industrias como la láctea, basadas en procesos productivos de fermentación, a partir de las tecnologías de cultivos celulares, las tecnologías enzimáticas, ambas tecnologías de proceso que reducen tiempos y costos de producción, y los ingredientes funcionales (probióticos y prebióticos), que sustentan innovaciones en productos.

La emergencia de nuevos segmentos dinámicos en los mercados de los productos lácteos, asociados con la búsqueda de calidad, nutrición y salud, da lugar a la producción de nutracéuticos o alimentos funcionales. La explotación de estos nuevos segmentos y de las oportunidades tecnológicas abiertas por la moderna biotecnología se expresan en las estrategias de las grandes EMN lácteas y en el rol estratégico que asumen las empresas de ingredientes, como vectores de difusión tecnológica. De esta forma, las oportunidades del nuevo paradigma biotecnológico en los complejos lácteos avanzan desde las etapas primarias (con la aplicación de la biotecnología en la búsqueda de mayores rendimientos o de resistencia a enfermedades) y de la automatización y control de los procesos de transformación, hacia nuevas fuentes de conocimiento tecnológico asociadas a los procesos de aprendizaje por interacción en-

tre los proveedores de ingredientes y las industrias lácteas para el desarrollo de los alimentos funcionales.

El desarrollo de alimentos funcionales como una estrategia de las EMN lácteas de segmentación de mercado buscando nichos de productos de márgenes comerciales elevados fue acompañado por el desarrollo de ingredientes funcionales por parte de las EMN de ingredientes alimentarios, en el contexto de la profundización de la división del trabajo al interior de las industrias lácteas. Estas innovaciones de producto requieren, para tener éxito comercial, de elevadas inversiones en marketing y, dependiendo de los contextos regulatorios nacionales, en pruebas y ensayos que certifiquen las propiedades atribuidas a sus productos. De allí que, si bien no constituyen actividades con fuertes barreras tecnológicas a la entrada, los tamaños de mercado, las formas de competencia imperantes en los mismos, y los gastos de marketing asociados, constituyen barreras para la entrada de empresas. Es por ello que la mayor parte de las empresas en países emergentes, como Argentina, prefieran implementar una estrategia de imitadores o seguidores de productos ya aceptados en el mercado.

La difusión, incipiente, de los alimentos funcionales en Argentina fue realizada por las empresas multinacionales presentes en el sector, y apoyadas por las empresas proveedoras de ingredientes funcionales, en su mayoría filiales de EMN a través de vinculaciones entre sus casas matrices. Estas empresas realizan localmente sólo las etapas finales de las actividades de desarrollo, adaptándolas a las condiciones locales, o bien se limita a la importación de los productos. Las grandes empresas y grupos locales, y algunas medianas empresas del sector -apoyándose en el caso de las primeras en las capacidades innovativas internas desarrolladas en sus áreas de I+D-, adoptan una estrategia de seguidoras, imitadoras, de las innovaciones de las EMN lácteas. Los centros de C y T locales y laboratorios universitarios constituyen instituciones centrales para la difusión, adaptación y adopción de las nuevas tecnologías basadas en la MB, y forman parte del Sistema Sectorial Nacional de Innovación en estas actividades.

Desde la perspectiva del desarrollo tecnológico en la industria, y del crecimiento de las capacidades innovativas de las empresas de capital nacional, un aspecto estratégico central lo constituye los avances en los procesos de aprendizaje de las nuevas biotecnologías por parte de mismas. Estos procesos tienen lugar en las interacciones proveedor (de insumos funcionales) y usuarios (de la industria láctea), y en las vinculaciones y alianzas con centros universitarios y de C y T. Las evidencias

obtenidas en los estudios de caso y en las entrevistas realizadas para la realización de la investigación en la que se apoya este artículo, permiten realizar algunas apreciaciones preliminares al respecto.

- Existen grandes y medianas empresas lácteas en el país que han mostrado cierta actividad innovadora en productos, en una estrategia de seguimiento de innovaciones exitosas en los mercados mundiales y de la incorporación de insumos funcionales. Algunas medianas empresas han sido seguidoras de aquéllas.
- Sólo las grandes empresas grupos del sector cuentan con laboratorios internos de I+D, pero éstos están más vinculados con investigaciones asociadas a la calidad de sus productos. Estas empresas enfrentan adecuadamente los aspectos tecnológicos y químicos de sus procesos de producción y cuentan con bioquímicos, licenciados en química, e ingenieros en alimentación; sin embargo, pocas han incorporado a sus equipos de investigación a microbiólogos experimentados que puedan entablar diálogos científicos con los investigadores de los centros de C y T a los que acuden para buscar apoyo para el desarrollo de nuevos productos lo que, en algunos casos, no facilita los procesos de transferencia tecnológica.
- Algunas empresas medianas, como Williner y Milkaut, han comenzado a incorporar a su plantel de personal, en años recientes, a licenciados en química, ingenieros de alimentación o ingenieros químicos, que se insertan en distintas áreas, incluyendo las líneas de operación y de marketing, y constituye un avance de importancia para el desarrollo potencial de actividades de I+D.
- La relación entre proveedores de ingredientes funcionales y empresas usuarias, en el caso de las EMN de ingredientes alimentarios presentes en el país, es principalmente de tipo comercial. Con excepción de Chr. Hansen, realizan pocas tareas de I+D local, limitándose a importar y distribuir los insumos producidos en el exterior. Su actividad innovativa local se limita a procesos de adaptación, desarrollo y control de calidad. Sin embargo, las relaciones con las empresas usuarias son un importante vehículo para la transferencia de conocimientos tecnológicos y para la difusión de innovaciones en producto basadas en insumos biotecnológicos. Estas empresas acuden con frecuencia a los centros de C y T local, en

búsqueda de asistencia en actividades de control de calidad y de análisis de estabilidad de sus insumos y en general para ajustar sus tecnologías de proceso.

Algunas empresas nacionales representantes y distribuidoras de insumos de EMN, y las empresas nacionales productoras de insumos, mantienen relaciones de asesoramiento técnico con sus clientes de la industria, informándolas acerca de los avances en materia de insumos y productos, y prestando servicios técnicos. Existen casos incipientes de sustitución de importaciones, aunque su grado de penetración en el mercado aún es menor.

La presencia en el país de centros de C y T y laboratorios universitarios de excelencia a nivel regional y mundial constituye un actor central dentro del Sistema Sectorial de Innovación, apoyando y facilitando las innovaciones tecnológicas de las empresas locales (nacionales y filiales de EMN), tanto en ensayos de evaluación clínica, como en el desarrollo de nuevos productos o en el control de procesos de contaminación de los alimentos. En estas actividades, los investigadores de los centros de I+D, como es el caso del CERELA, llevan adelante investigaciones de nuevos cultivos y probióticos a escala de laboratorio y escala semi-piloto, mientras que las empresas lácteas asociadas están a cargo de los desarrollos a nivel piloto e industrial, contando con el asesoramiento de estos centros.

Estas evidencias nos permiten señalar, por una parte, el carácter sistémico de las innovaciones en producto en el sector lácteo, que exigen una complementación entre los proveedores de ingredientes y las empresas usuarias, en el contexto de una articulación dentro de los sistemas sectoriales de innovación, con una participación clave de las instituciones públicas de C y T, verdaderos difusores adaptadores de las nuevas tecnologías. Por otra parte, destacan la importancia de los procesos de aprendizaje tecnológico que ocurren a partir de las relaciones entre empresas y centros de C y T, procesos que si bien son incipientes y apoyan estrategias de innovación de carácter imitativo, aumentan las capacidades tecnológicas de las empresas locales y densifican la trama local de los sistemas de innovación. No obstante, los procesos de globalización de la industria generan un efecto ambiguo sobre la posibilidad de expansión de estos efectos sistémicos. Por un lado, incentivan a las grandes y medianas empresas locales a llevar adelante procesos de innovación imitativa en respuesta a las estrategias de las empresas multinacionales. Por otro lado, la expansión de las empresas multina-

cionales limita las vinculaciones con el sistema nacional de innovación, centrando las relaciones proveedor usuario con las casas matrices de las empresas internacionales de ingredientes alimentarios.

Esta situación plantea como desafío de política económica avanzar en el diseño de políticas que permitan aprovechar las oportunidades de las biotecnologías reduciendo las heterogeneidades intrasectoriales y atender a las necesidades sociales de la población:

- La articulación de redes de I+D de pequeñas y medianas empresas nacionales, centradas en las capacidades de la infraestructura local de ciencia y técnica, en la que los institutos públicos constituyan espacios relevantes de competencias tecnológicas para desarrollos conjuntos pre-competitivos que les permitan competir con las empresas líderes del sector.
- Estas redes pueden articularse a partir de compras públicas de programas del Ministerio de Salud. Existen necesidades sociales que se encuentran fuera del interés de las grandes empresas, pero que pueden llegar a tener importantes impactos sociales, con el desarrollo de productos dirigidos a promover la nutrición y salud de determinados estratos de la población, como lo ejemplifica el yogur con probióticos desarrollado por el CERELA (“Yogurito”) para prevenir la diarrea infantil. Estas acciones pueden constituir un punto de partida para el desarrollo de productos competitivos.
- Finalmente, la presencia de empresas multinacionales puede servir de base para el desarrollo de proveedores locales de tecnología. La posibilidad de concertar con las filiales locales una mayor integración nacional de la I+D o de alianzas con empresas locales condicionadas al acceso a un mercado regional en expansión, es una alternativa que puede ser explorada sin entrar en contradicción con los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio.

La articulación de una política sectorial en un plan estratégico de desarrollo que logre aplicar selectivamente los instrumentos de política tecnológica existentes con los objetivos de desarrollo a partir de metas cuantificables, plazos y mecanismos de monitoreo, puede potenciar los efectos sistémicos de las biotecnologías sobre una base nacional.

Bibliografía

- CERELA, “Los probióticos”, www.cerela.org.ar
- Encuesta Nacional a Empresas sobre Innovación, I+D y TICs (2002-2004), Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), Buenos Aires.
- Ghezan, Graciela y Acuña, Ana María (2006). “Alianzas público privadas para la innovación agroindustrial”. En Ghezan, G.; Acuña, A.M.; Mateos, M. (coord). *Estrategia y dinámica de la innovación en la industria alimentaria argentina*. Buenos Aires, Ed Astralib.
- Gutman, G.; Lavarello, P.; Cajal, J. (2006). “La biotecnología y las industrias de ingredientes alimentarios en Argentina”. En *Journal of Technology Management & Innovation*. Talca, Vol I, Issue 3, pp. 121-130.
- Gutman, Graciela (2007). “Ocupación y empleo en el complejo productivo lácteo en la Argentina”. En Novick, Marta y Palomino, Héctor (Coord.). *Estructura productiva y empleo. Un enfoque transversal*. Primera edición, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, pp. 225-268.
- Gutman, Graciela y Lavarello, Pablo (2005). “Reconfiguración de las ETN agroalimentarias y sus impactos locales. El caso de las industrias lácteas”. En *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, Buenos Aires, número 23, 2° semestre, pp. 5-34.
- Gutman, Graciela y Lavarello, Pablo (2008). “Les industries agroalimentaires dans le contexte des nouvelles biotechnologies”, *Économies et Sociétés*, Série “Systèmes agroalimentaires”, AG, N° 30, 11-12/2008, pp. 2107-2126.
- Gutman, Graciela y Lavarello, Pablo (2008). “Oportunidades de la moderna biotecnología para la diversificación de los sistemas agroalimentarios en América Latina”. *Documento de Trabajo*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Gutman, Graciela y Ríos, Paula (2009). “Dinámica reciente de la industria láctea en Argentina. Estrategias de innovación y de integración regional”. *Documento de Trabajo del Proyecto “Políticas Regionales de innovación en el MERCOSUR”*, Buenos Aires, REDES, IDRC.
- Hedberg, Sofia (2004). *Strategic alliances in the dairy industry*. Uppsala, SLU.
- Informe de Coyuntura del Sector Lácteo*. Centro de Estudios para Producción (CEP), Buenos Aires, varios números.

- Lavarello, Pablo y Jelinski, Federico (2010). “Convergencia tecnológica, redes de conocimiento y estrategias de las grandes empresas multinacionales de biotecnología industrial: abordaje desde indicadores de patentes”. *Documento de trabajo*, Buenos Aires, CEUR.
- Paez, Roxana (2007). “Procesos biotecnológicos aplicados en industrias lácteas”. *Documento del Proyecto “Economía Política de la innovación biotecnológica.”*, Buenos Aires. INTA Rafaela, CEUR.
- Pavitt, Keith (1984). “Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory”. *Research Policy*, Vol 13, pp. 343-374.
- Proyecto de Investigación (2010). “Economía Política de la innovación biotecnológica. Trayectorias y demandas tecnológicas de las industrias de la alimentación en Argentina”, coordinado por Graciela Gutman, Buenos Aires, CEUR-CONICET.
- Ramón Vidal, Daniel (1999). *Los genes que comemos*. Valencia, Editorial Algar.
- Research and Markets (2010). “Dairy Products. Global Strategic Market Report”, www.researchandmarkets.com
- Révillion, J.P.; Padula, A.D.; Federizzi, L.C; Martinelli, O; Mangematin, V (2003). “Innovative strategies in the food processing industry: fundamental relationships between institutional, competitive, technological and organizational dimensions”. *IFAMA 13th Annual World Food & Agribusiness Forum and Symposium Cancún*, México, 21-24 de Junio.
- Revista Alimentos Argentinos* (2004-2009), SAGyP, Buenos Aires, varios números.
- Revista Mercado*, Buenos Aires, varios números.
- Schaller, Aníbal (2009). “Sueros de lechería”. En *Alimentos Argentinos*, Buenos Aires, número 44, marzo de 2009, Dirección Nacional de Agroindustria, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SAGyP).
- Páginas web de las empresas de la industria láctea y de organismos públicos.

Oportunidades biotecnológicas y estrategias innovativas en las industrias lácteas en Argentina
 Fecha de recepción: 10/03/2010
 Fecha de aceptación: 28/06/2010

Vinculación contractual en el agro. Dinámicas entre la movilidad del capital global y las respuestas locales¹

Norma Graciela Steimbregger² y María Belén Alvaro³

.....

Resumen

En este artículo se analizan las modalidades que asume la vinculación contractual en la cadena frutícola del Alto Valle de la provincia de Río Negro. Se parte de la hipótesis que dichas modalidades expresan de manera histórica la evolución concreta hacia formas de control más intensas por parte de las empresas comercializadoras sobre los productores locales, al tiempo que dan cuenta de un proceso de resistencia no lineal ni unívoca de pequeños y medianos productores frutícolas. En esta relación, el papel del Estado constituye un aspecto central.

-
- 1 El trabajo reúne materiales de las tesis doctorales de las autoras. Norma G. Steimbregger, Doctorado en Geografía, Universidad de Murcia, España. María B. Alvaro, Doctorado en Ciencias Sociales y Humanas, Universidad Nacional de Luján, Argentina. Una versión preliminar se presentó en las 4^o Jornadas de Historia de la Patagonia, La Pampa, 2010.
 - 2 Grupo de Estudios Sociales Agrarios, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Universidad Nacional del Comahue nsteimb@fibertel.com.ar
 - 3 Grupo de Estudios Sociales Agrarios, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Universidad Nacional del Comahue. mabalvaro@yahoo.com.ar.

El abordaje teórico-metodológico se sustenta en un esquema exploratorio-descriptivo, con utilización de datos secundarios y primarios, mediante estudios de caso con seguimiento de una empresa líder en el sector frutícola regional y entrevistas en profundidad a productores vinculados contractualmente a la misma. Se complementa con entrevistas a informantes claves del sector público provincial.

Se concluye que el alto grado de integración de las empresas comercializadoras y las características oligopólicas que presenta la actividad frutícola valletana favorecen la profundización de las relaciones asimétricas, disminuyendo los márgenes de negociación de los productores. Entendiendo la agricultura contractual como una estrategia del gran capital para adecuarse de manera flexible a la dinámica del mercado internacional, ésta representa para los actores locales (productores frutícolas) una forma de persistencia condicionada a las características técnico-productivas, al marco jurídico-institucional y a las estrategias y necesidades de las empresas.

Palabras clave: movilidad del capital, agricultura contractual, control empresarial, respuestas locales, cadena frutícola.

Summary

This article discusses patterns that assume contractual links in the fruit chain, in the Alto Valle of Río Negro province. We support the hypothesis that these modalities express historically concrete forms of increasing control of marketing companies on local producers developments, at the time they follow a not linear or unequivocal resistance process of small and medium-sized fruit producers. In this regard, the role of the State means a central aspect.

The theoretical-methodological approach is based in an exploratory scheme, using primary and secondary data, and the study-case technique to study a leading company in the fruit sector. We also make deep-interviews to study contractually linked producers and complement with interviews to key informants in the provincial public sector. We conclude in the high degree of integration of trading enterprises and the characteristics of deepening asymmetric relations which presents the fruit activity in the valley, with decreasing margins of negotiation for the producers. Understanding the contract farming as a major capital strategy to adapt flexibly to the dynamics of the international market, for local actors (fruit producers) it represents a form of persistence conditioned técnico-productivas characteristics, the institutional framework and strategies and needs of enterprises.

Key words: mobility of capital, contract farming, corporate control, local responses, fruit chain.

Introducción

A partir de los años setenta se observan importantes cambios en el sector agroalimentario mundial cuyos rasgos más sobresalientes son el aumento de la flexibilidad a escala global, la descentralización productiva y la centralización del control de las finanzas, la investigación y la información (Bonanno, 1999). Esas transformaciones afectan diferencialmente a las cadenas de valor agrícola y a la organización de los territorios, y son al mismo tiempo, causa y consecuencia de la reformulación de las estrategias de acumulación y valorización del capital de las grandes empresas transnacionales que participan en el sector. Las grandes empresas invierten en aquellos lugares donde los costos de producción sean menores y venden allí donde puedan obtener la mayor rentabilidad, configurándose amplias redes de abastecimiento que favorecen una intensa movilidad del capital a escala mundial (Steimbregger, 2009). La necesidad de ofrecer una amplia canasta de productos frescos a un mercado consumidor que demanda mayor variedad y calidad de alimentos, no solo estimuló la producción directa por parte de las grandes empresas agroindustriales y comerciales sino también profundizó la agricultura contractual.

Así, la ampliación y diversificación de los espacios de mercado y aprovisionamiento motivó la reestructuración de los espacios productivos tradicionales y la puesta en producción de nuevas áreas mediante la inversión directa de capitales en el sector agrícola. De esta forma, el gran capital extranjero avanza sobre la producción primaria en los países productores (principalmente de capitalismo dependiente) mediante la compra de tierras en zonas de cultivos o en áreas de ampliación de las fronteras agrícolas, arriendo de explotaciones, establecimiento de formas contractuales con productores locales, asociaciones con empresas nacionales, o a través de la combinación de algunas de estas prácticas. Las grandes empresas ejercen un fuerte y creciente control productivo y económico que profundiza la articulación del agro con el sector industrial, comercial y financiero, y el centro de poder se traslada fuera de la agricultura (Steimbregger, 2009). Se modifican las relaciones sociales de producción, las estrategias de organización y las formas de participación de los diferentes actores sociales agrarios en el nuevo panorama mundial. Sin embargo, es necesario señalar, que la actual movilidad del capital no debe entenderse en términos absolutos y unívocos. Se trata de una dinámica dialéctica en la que los actores locales pueden movilizar su poder para resistir las estrategias de las empresas transnacionales (Flora y Bendini, 2003; Murmis y Bendini, 2004; Steimbregger, 2009).

De acuerdo con Sampaio de Farias (2010), el desarrollo del capitalismo en el campo se da principalmente de dos formas. Por un lado, mediante la “territorialización del monopolio” cuando el capital se localiza en un territorio (se territorializa) y concentra simultáneamente las ganancias de la actividad industrial y agrícola, y la renta del suelo generada por esta última. Por otro, a partir de la “monopolización del territorio”, es decir, cuando el capital crea las condiciones para que campesinos o pequeños productores produzcan la materia prima para las empresas agroindustriales y comerciales, al tiempo que intensifican el consumo de insumos agrícolas en el campo (semillas, agroquímicos, maquinarias, etc.).

Tomemos el ejemplo de las producciones agroindustriales de exportación en Argentina, y más específicamente un caso, el de la cadena frutícola del norte de la Patagonia donde se observa que ya desde los inicios de la actividad productiva se establecieron vinculaciones entre los productores primarios y el capital comercial con orientación al mercado externo, en ese momento con el capital británico (Bandieri y Blancoi, 1994). En las últimas décadas, la necesidad de garantizar una oferta regular de materia prima de acuerdo a un perfil técnico de demanda internacional, ha profundizado los procesos de integración vertical a través de diversos mecanismos de vinculación entre actores y etapas productivas (Steimbregger, 2009). Por lo tanto, en el contexto regional específico de la fruticultura del Alto Valle rionegrino (Patagonia norte), este artículo se orienta a analizar el carácter de las vinculaciones comerciales entre agentes del sector primario y los eslabones comercializadores de la cadena de valor agrícola, en tanto estrategia reproductiva, de persistencia, para algunos y estrategia de acumulación o de expansión para otros. Tomamos como base para el abordaje del tema, una línea de trabajo en investigación social iniciada hace algo más de una década por el Grupo de Estudios Sociales Agrarios y que ha sido profundizada en las tesis doctorales de las autoras. El análisis se centraliza en el comportamiento territorial de las grandes empresas y las relaciones intersectoriales con los productores locales, dados los procesos de intensificación en la movilidad y la concentración del capital de las últimas dos décadas.

En primer lugar, procuramos aproximarnos a la comprensión de las estrategias de expansión del capital agroalimentario transnacional a partir de las relaciones comerciales que las grandes empresas integradas (GEI) establecen con los agricultores locales en tanto proveedores de la materia prima. En segundo lugar, nos proponemos caracterizar

las respuestas locales de los productores chacareros ante los nuevos desafíos (tecnológicos, de calidad y de precio de venta de la producción) a partir de condiciones socio-productivas diferenciales de base, no homogéneas. En tercer lugar, nos parece importante identificar los alcances del rol del Estado provincial en los procesos de formalización de la vinculación comercial durante los últimos años, introduciendo algunos mecanismos de intervención (regulaciones y mediaciones).

En síntesis, buscamos conocer las modalidades contractuales estableciendo las características, posicionamientos y formas de negociación históricas de cada una de las partes que constituyen la relación GEI - Productor Frutícola - Estado. La agricultura contractual debe ser entonces explorada en términos de conocer hasta dónde se trata de un mecanismo de la gran empresa para presionar a la baja los costos de la fruta comprada a terceros incorporando calidad y evitando caer en sobreproducciones propias; o de un proceso de persistencia y resistencia de pequeños y medianos productores frutícolas; o incluso, de una política estatal que, en respuesta a relaciones de fuerza locales, tiende a legislar el intercambio (en este caso de materia prima) aunque sin llegar a problematizar las dinámicas oligopólicas de acumulación en la cadena frutícola.

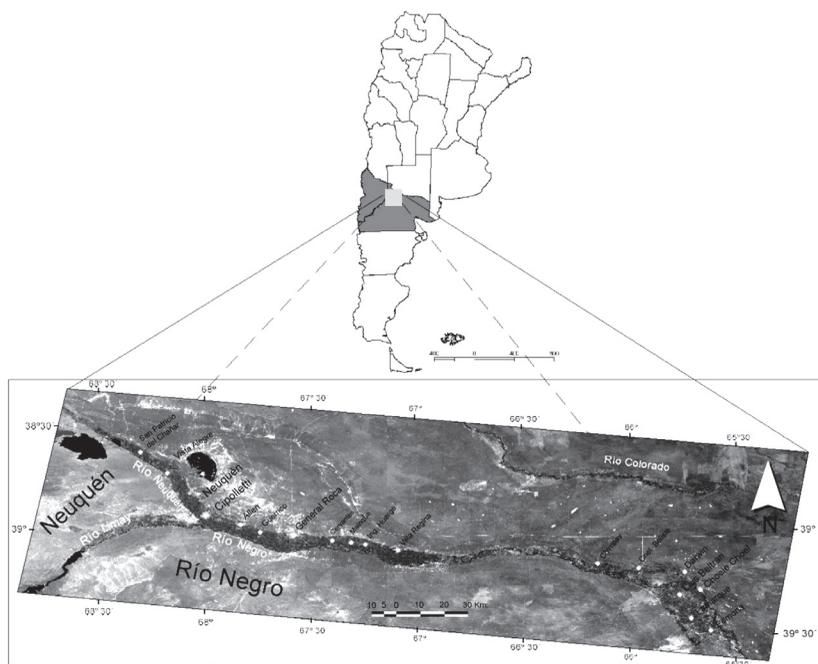
Se realiza un abordaje metodológico cuanti-cualitativo, con una estrategia de análisis que implica la utilización de datos secundarios agregados para conocer la relevancia de la agricultura contractual en la región (censos nacionales agropecuarios y censos frutícola regionales), y de relevamientos primarios mediante un estudio de caso: seguimiento de una trayectoria de empresa en el sector frutícola regional (empresa transnacional) y entrevistas a productores que se encuentran vinculados contractualmente con la firma. El análisis se complementa con entrevistas a informantes clave del sector público del estado provincial.

El tradicional Alto Valle: fruticultura, procesos y actores sociales

Los valles frutícolas del norte de la Patagonia comprenden el tradicional Alto Valle de las provincias de Río Negro y Neuquén, y las nuevas áreas de expansión localizadas en los valles medios de los ríos Negro (Valle Medio) y Neuquén (El Chañar y Añelo). Representan un área de aproximadamente 135.000 ha bajo riego en las que se desarrolla la producción de fruta fresca para exportación (ver mapa). Esta actividad

constituye más de los 2/3 del producto sectorial, y los cultivos más importantes son manzanas y peras, en menor medida, pelones, duraznos y uva de mesa.

Mapa: Valles frutícolas del Norte de la Patagonia.
Valles frutícolas del norte de la Patagonia



Fuente: Imágenes satelitales disponibles en el Portal de Universidad de Maryland (USA). Georreferenciación y procesamiento en SIG Arc View 3.2 a cargo de Germán Pérez; en Steimbregger (2009).

El escenario donde se desarrolla este trabajo corresponde al sector rionegrino del Alto Valle tradicional, área que se extiende a lo largo de unos 65 km junto a la margen izquierda del río Neuquén (desde Barda del Medio hasta Cipolletti), y unos 120 km sobre la margen norte del río Negro (desde Cipolletti hasta Chichinales). Abarca una superficie agrícola de aproximadamente 60.000 ha, y su participación en el sistema frutícola es destacada. Supera cuatro veces la superficie cultivada

con peras y manzanas respecto del sector neuquino (CNA,⁴ '88 y '02) y cubre el 70% de la producción del Valle (Fruticultura Sur 31/10/2007). A nivel provincial concentra el 60% de las explotaciones, el 45% de la superficie provincial cultivada y reúne a más de la mitad (55%) de los productores provinciales (CAR,⁵ 2005).

Desde sus orígenes, la fruticultura ha sido una actividad importante en la generación de empleos y en el crecimiento demográfico de la región. Históricamente se ha caracterizado por una estructura predominantemente familiar y por un uso intensivo de mano de obra; actualmente la estructura social de la fruticultura regional se compone de diversos tipos de productores familiares no integrados (chacareros) cuyas unidades productivas no superan en promedio las 25 ha (CAR, 2005), y de empresarios con distintos niveles de integración (fruticultores) entre los cuales se encuentran las empresas líderes de la actividad que conforman el núcleo hegemónico.⁶ Es importante resaltar que el 90% de los productores rionegrinos posee menos de 25 ha, disponiendo del 43% de la superficie implantada con frutales de pepita (CAR, 2005). En el estrato de más de 50 ha se ubica el 7% de los productores, con el 55% de la superficie implantada, dando cuenta de los altos niveles de concentración de la actividad. Existe además un substrato de productores familiares con bajo nivel de capitalización o en franco deterioro. Cabe agregar la presencia de trabajadores asalariados permanentes y transitorios agrícolas y agroindustriales, incluyendo importantes volúmenes de migrantes estacionales.

En la década de los noventa, diferentes fuentes dan cuenta de la presencia aproximada de 5.900 productores en el Alto Valle rionegrino (Censar '93). Para la siguiente década, la estimación se reduce a 4.317 productores y 7.016 trabajadores familiares permanentes en el Alto Valle (Sistema Provincial de Información, 2001; Ministerio de Producción, 2005); mientras el CAR (2005) registra 3.100 productores en el Alto Valle rionegrino (medidos en UOP, unidad censal equivalente a EAP), de los cuales 2.414 son productores ocupados de manera permanente en la explotación. En este período, los productores familiares no integrados al eslabón industrial alcanzan el 87 % del total de productores

4 CNA: Censo Nacional Agropecuario.

5 CAR: Censo de Áreas Bajo Riego

6 Los fruticultores tienen su expresión gremial en la Cámara Argentina de Fruticultores Integrados (CAFI) gremio que representa a las grandes empresas exportadoras; la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén nuclea a productores independientes e integrados no exportadores.

en el Alto Valle (CNA, '02), y el 73 % según el CAR 2005 (Bendini y Tsakoumagkos, 2007).

Desde sus inicios (hacia 1930) y como fuera mencionado, el desarrollo de la actividad frutícola en el Alto Valle estuvo fuertemente vinculado al capital comercial de origen inglés, lo que sumado a su temprana orientación exportadora pone de manifiesto que la articulación internacional de la región no es un fenómeno nuevo.⁷ En un contexto de incorporación de los territorios nacionales a la administración estatal (fines del siglo XIX), y una vez valorizada las tierras por la construcción de obras de riego y de transporte férreo, se consolida la matriz frutícola durante las primeras décadas del siglo XX (Bandieri y Blanco, 1994). Surge así, una base social de pequeños y medianos productores familiares, “chacareros”, que se transforman en los actores más relevantes de la actividad frutícola hasta mediados de los años setenta. La empresa inglesa se concentró en el control de las etapas de post-cosecha visualizadas como las más rentables: empaque, transporte hacia los puertos y comercialización interna y externa de fruta fresca a través de la subsidiaria Argentine Fruit Distributores (AFD), conectando de esta manera, la oferta con la demanda. Cuando en 1948 se nacionalizan los ferrocarriles argentinos y la AFD, el rol del capital inglés es reemplazado por el accionar de unas pocas empresas de origen regional y nacional que logran posicionarse en la comercialización y exportación de la fruta.

Hacia fines de los años setenta se perfila una etapa de crisis prolongada y de reestructuración de la cadena de valor que afecta al conjunto de la actividad regional, especialmente a los productores frutícolas independientes. En este contexto se complejiza la articulación de la producción agraria a los eslabones siguientes de la cadena frutícola y, con el avance de la modernización del campo, se van consolidando las relaciones con la industria de insumos. Se generan cambios en los mecanismos de acumulación del sector emparador-comercializador, que se orienta hacia la producción de fruta propia mediante un proceso de

⁷ Hasta 1947, la empresa británica Ferrocarril del Sud controlaba la actividad primaria sin participar directamente de la producción frutícola. A través de su subsidiaria la Compañía de Tierras del Sud impulsó un proceso de subdivisión y venta de parcelas (entre 10 y 20 ha), representando un excelente negocio para el capital inglés y para los antiguos propietarios de grandes extensiones de tierra. Esto permitió el acceso a la tierra a un gran número de pequeños y medianos productores de carácter familiar. Los colonos pagaron por las parcelas cerca de 600 \$/ha, debiendo realizar las tareas de desmonte y nivelación. Comparando este valor con los 160 a 200 \$/ha que, veinte años más tarde, el Estado vendía las tierras en Colonia Centenario, se advierte el carácter especulativo con que actuaban los empresarios y terratenientes. (Kloster et al, 1992)

integración vertical hacia atrás, que aumenta su poder de negociación frente a los productores primarios.

La nueva estrategia empresarial, destinada a obtener fruta de calidad con menores costos, tuvo efectos significativos en la estructura productiva y a nivel territorial. Introdujo una mayor competencia con la oferta atomizada a nivel de cantidad y calidad de la fruta, elevados por su acceso a la tecnología de punta. Asimismo, por su posición en la cadena productiva, las grandes empresas integradas (GEI) fijaron los precios de la fruta en niveles inferiores con lógicas consecuencias en el resto de los productores independientes. Por otro lado, la incorporación de la producción primaria por parte de esas grandes empresas derivó en un proceso progresivo de concentración de tierras. En un primer momento, a través de la compra o alquiler de chacras en la zona frutícola tradicional. Posteriormente y frente a las limitaciones físicas del Alto Valle, por expansión hacia nuevas áreas donde las empresas líderes desarrollarían una producción en gran escala, mediante la compra de grandes superficies de tierra y con un uso intensivo de capital (Bendini y Steimbregger, 2007).

Como mencionan Flora y Bendini (2003), la necesidad de articulación vertical por parte del núcleo del complejo deviene de la necesidad de control sobre determinados procesos productivos para obtener una oferta regular y de calidad de materia prima. Para la empresa, este control es necesario para asegurar el proceso de acumulación del capital ya que contribuye a maximizar sus ganancias. La concentración empresarial que se va delineando a partir de ese momento, se expresa claramente en los datos estadísticos del cuadro 1, los cuales muestran que el 72% de los embarques se concentran en las primeras cinco empresas. Contrariamente, los pequeños y medianos productores se encuentran inmersos en un proceso heterogéneo de inserción subordinada, endeudamiento, descapitalización, expresados en desplazamientos en la estructura social (Bendini, 2006).

De esta manera, las empresas líderes, en tanto núcleo hegemónico del sector, han ido obteniendo el control de proporciones mayoritarias y crecientes de la producción y de la comercialización interna y externa. Sin embargo, la mitad de la fruta exportada a ultramar corresponde a medianos y pequeños productores (Steimbregger, 2009). A pesar de producir en gran escala, prácticamente ninguna de estas empresas está en condiciones de lograr el autoabastecimiento completo para la comercialización, por lo tanto, deben recurrir a la producción de terceros. En este contexto, establecen relaciones con los productores que

dependen tanto de las necesidades comerciales y la escala productiva de las empresas como también de cuestiones estrictamente circunstanciales asociadas a las características de cada temporada.

Cuadro. Principales empresas exportadoras de frutas y hortalizas del norte de la Patagonia (al 31 de mayo de 2010).

Empresas	tn
Expofrut SA	85.978
Patagonia Fruits Trade SA	63.842
PAI SA	41.754
Ecofrut SA	24.915
Moño Azul SA	23.796
Salentein Fruit SA	15.741
Tres Ases SA	12.279
Via Frutta SA	10.375
Montever SA	8.732
Kleppe	6.489
Total de las 20 primeras	322.495

Fuente: Diario Río Negro. Suplemento Rural. Edición On line. 05/06/2010.

Las modalidades de articulación del eslabón comercial con los productores se han ido modificando sustancialmente a lo largo del tiempo. A partir de la década de los ochenta y como consecuencia de la creciente exigencia en calidad de los mercados consumidores, surgen nuevas formas que incluyen apoyo económico, provisión de insumos y asesoramiento técnico. Esta relación comporta diversos grados de vinculación entre los que se destacan los acuerdos comerciales con productores independientes, con diversos grados de conexión para la compra de la fruta producida que van desde la simple compra ocasional de la producción, al acuerdo previo en tiempo y forma por la venta a futuro de un lote que recibe asistencia técnica y aún financiera por parte de la empresa.

Como puede apreciarse hasta aquí, los dos tipos de desarrollo de capitalismo en el campo mencionados por Sampaio de Farías (2010) cristalizan en procesos locales originales y complejos. Se quiebra definitivamente el esquema de capitalización e inversión productiva de las décadas anteriores configurándose un paisaje social que se caracteriza

por la diferenciación y la heterogeneidad de los distintos actores (trabajadores, chacareros y empresarios), la pérdida de posición y de poder de negociación de los productores independientes que en ocasiones derivó en la exclusión de los más pequeños, y la concentración de los excedentes de la actividad en unas pocas GEI (Steimbregger, 2009).

Los productores agropecuarios tienden a quedar subordinados diferencialmente a las decisiones de estas grandes empresas que constituyen el núcleo del complejo frutícola. Entendemos que la subordinación en tanto proceso social, será resultado de los intereses de rentabilidad de las empresas, del grado de autonomía de los productores locales que dependerá de diversos factores (calidad del producto, volumen de producción propia, entre otros) pero también del alcance histórico de las negociaciones colectivas que los productores realizan para modificar las condiciones de integración. En el caso de la fruticultura rionegrina, es importante destacar el rol asumido por el estado provincial a través de la Ley de Contractualización y de Transparencia Comercial, que intentan establecer una vinculación formal entre las partes que intervienen en el negocio frutícola mediante la firma de contratos entre productores primarios y empresas comercializadoras. (Steimbregger y Alvaro, 2008)

Cadenas agroindustriales y vinculación comercial

En las últimas décadas, y en un contexto de políticas neoliberales y expansión del capital transnacional, adquieren importancia conceptos tales como agroindustria, cadenas de valor agrícola, complejos agroindustriales (CAI) y sistemas agroalimentarios que dan cuenta de las diversas formas de coordinación vertical y de las relaciones sociales que se producen entre la agricultura, la industria y el comercio (Steimbregger, 2009). Sin exponer en forma exhaustiva las definiciones existentes sobre el concepto de cadena agroindustrial o CAI, se plantean en función del presente trabajo, dos elementos fundamentales: a) se trata de un ámbito de reproducción y acumulación; y b) existe cierto grado de asimetría en las relaciones sociales en cada eslabón y entre los diferentes eslabones que componen la cadena.

En primer lugar, los eslabonamientos materiales de la cadena parecen ser definidos de manera amplia y flexible; hay siempre una materia prima agropecuaria en su inicio y un producto elaborado al final. En segundo lugar, los sujetos que conforman un CAI, se interrelacionan en un contexto de diversos grados de diferenciación social pero siempre

significativos (asimetría, poder desigual). Esta es la cuestión definitoria del alcance del eslabonamiento que, al mismo tiempo, se vincula tanto a posiciones como conductas diferenciales. Sean cuales fueran las formas de articulación al interior del eslabonamiento, por lo general, estos dos elementos permiten centrar la atención en los agricultores y las agroindustrias, aunque también deben considerarse otros actores que tengan efectos en la cadena como es el Estado, ya sea como mediador de acuerdos de coordinación vertical, construyendo infraestructura y servicios, u ofreciendo incentivos al sector privado. (Tsakoumagkos, 2006)

a) Abordaje conceptual de la integración agroindustrial

El concepto de integración vertical en la agricultura hace referencia a uno de los mecanismos existentes de concentración y centralización del capital. Se trata de la articulación entre diferentes sectores de la cadena agrícola, por parte de un núcleo de poder identificado con la GEI. Este proceso que asumiría características distintivas en el contexto actual, se puede visualizar como una unidad de producción compleja que vincula de manera orgánica a unidades agrarias, industriales y/o de comercialización, como si formaran parte de una sola unidad productiva elemental. (Tsakoumagkos, 2006)

Estudios realizados en Argentina y en otros países latinoamericanos ponen énfasis en las relaciones asimétricas de dominación y subordinación que se establecen en el interior de los CAI y que influyen decisivamente en la apropiación de los excedentes. Es conocido el trabajo realizado por Teubal y Pastore (1995) quienes identifican cuatro formas de integración vertical en ciertos complejos agroindustriales argentinos: i) por propiedad o propiamente dicha; ii) contractual; iii) por asociación de productores o cooperativizada; y iv) vía poder de mercado⁸.

En el caso del tercer tipo de integración planteado por los autores, resulta interesante introducir el planteo de Tsakoumagkos (2006) quien expresa que no puede negarse la naturaleza diferente que puede adqui-

8 a) *Integración vertical por propiedad o propiamente dicha* cuando una empresa o unidad de producción y decisión, integra bajo una misma propiedad jurídica, unidades de producción correspondientes a otras etapas de la cadena productiva, particularmente del sector primario. b) *Integración contractual o agricultura contractual* cuando la integración se realiza a través de un contrato entre productores primarios “integrados” y la gran empresa “integradora”. c) *Integración por asociación de productores o vía cooperativa*, implica la articulación horizontal de unidades de producción para ampliar el volumen de materia prima y posteriormente, integrar otra etapa productiva. d) *Integración por poder de mercado* cuando aumenta el poder monopsonico u oligopsonico de la gran empresa procesadora o del hipermercado.

rir la articulación entre cierto grupo de agricultores y una cooperativa surgida de la organización de esos mismos productores. Sin embargo, no siempre la existencia de una cooperativa formal se corresponde con integraciones hacia adelante de tipo democrático y ajeno al modelo de la GEI nacional o multinacional. Por lo tanto, sería conveniente no adoptar como premisa una identidad entre la cooperativa formal y una real forma de integración alternativa. Esta última alternativa sería simétrica si parte del sentido de horizontalidad de las relaciones entre los socios que integran una cooperativa, por oposición a la asimetría propia de las relaciones basadas en el poder diferencial entre agricultores y empresa agroindustrial o núcleo hegemónico del CAI. Para el autor, se puede clasificar a la agricultura contractual en asimétrica y simétrica; diferenciando entonces las siguientes formas de articulación: 1) integración; 2) mercado; 3) agricultura contractual. Esta última, en tanto forma especial de articulación entre actores en la cadena, representa el foco de interés de este trabajo.

b) Agricultura contractual

La agricultura contractual no es un fenómeno nuevo, existe desde tiempos remotos como forma de organización de las relaciones comerciales entre los productores agrícolas y empresas comercializadora. Desde ese momento, su importancia continuó creciendo, particularmente a partir de la liberalización de la economía, la expansión del comercio mundial de productos frescos y procesados, y la globalización de las cadenas agrícolas.

Como se mencionó, la agricultura de contrato es una forma de integración vertical mediante la existencia de contratos orales u escritos en los cuales se estipulan las cantidades y precios de la materia prima como también las condiciones de calidad y entrega de la misma. Se puede diferenciar entre integración contractual total y elemental según los componentes del proceso productivo-comercial que comprenda; y, asimétrica y simétrica según que la articulación sea hacia atrás con relaciones inequitativas (agroindustria- productores agrícolas), o hacia adelante con relaciones equitativas (cooperativas o asociación de productores). (Teubal y Pastore, 1995; Tsakoumagkos, 2006). En este trabajo nos centraremos en las primeras.

Las formas de integración contractual asimétricas permiten identificar el núcleo hegemónico que ejerce el control del capital productivo y de las condiciones de realización de la producción o del financiamien-

to. Bajo estas circunstancias, los productores agropecuarios tienden a quedar subordinados a las decisiones que se toman en el núcleo del complejo; el grado de autonomía dependerá de factores relacionados tanto con los intereses de rentabilidad empresarial como de las negociaciones y luchas que los productores lleven adelante para modificar las condiciones asimétricas de vinculación, y obtener condiciones de negociación favorables.

Como afirma Alvarado Ledesma (2005), es común que una industria dependa de la capacidad individual de pequeñas firmas para participar en una red con relaciones interdependientes. Ello induce a la reducción de costos de producción y marketing y a procesos de producción más innovadores. En ese contexto, aumentan las posibilidades de tercerización de servicios como es el caso de la asistencia técnica y la investigación precompetitiva. Frente a cambios abruptos en el contexto económico es indudable que las estructuras flexibles, de menor tamaño, son las más adecuadas para responder a éstos con suficiente grado de innovación como para encontrar nuevos nichos. Uno de los objetivos de las relaciones contractuales entre la empresa subcontratista y la empresa emisora de órdenes, o las relaciones de proveedores-clientes, es la obtención de flexibilidad ante las fluctuaciones de la demanda.

Siguiendo el análisis realizado por Tsakoumagkos (2006), dentro del carácter subordinado del productor primario en un contexto hegemónico por el núcleo agroindustrial o comercial se han dado interpretaciones que abarcan un amplio abanico. En un extremo, quienes ven al trabajo de esos agricultores realmente subsumido al capital más allá de la ausencia de una relación de dependencia formal. En el otro extremo, quienes se limitan a considerarlos como empresas que, cualquiera sea su escala, venden su producción sólo condicionados por las imperfecciones o fallas del mercado. En el medio, se ubican las diversas formas de producción y comercialización subordinadas al gran capital. El problema es que esa tensión entre la caracterización de estos agricultores-proveedores de materias primas como “trabajadores dependientes informales” o como “empresarios independientes subordinados”, respondería en realidad, al hecho de que están siendo consideradas conjuntamente dos cuestiones diferentes. Por un lado, la posición real y formal que estos sujetos ocupan en la cadena. Por otro, las diversas conductas llevadas a cabo por el conjunto de sujetos que conforman el CAI dado el escenario de controles (agroindustria) y resistencias (agricultores) en el que ocurren.

Esta última cuestión es tratada por Vellema (2002, en Tsakoumagkos, 2006) quien considera a la agricultura contractual como una organización mediante la cual la empresa agroindustrial ejerce control sobre los agricultores en un contexto en el que los intereses de una y de otros pueden converger o divergir⁹. No necesariamente significa que la empresa contratante busque tener el control directo sobre el proceso de producción; la naturaleza indirecta del control presupone tanto imposiciones de la agroindustria como respuestas de los agricultores. Así pues, el análisis se centra en las relaciones de interacción entre agricultor-empresa y en la respuesta del agricultor ante la coacción de un marco institucional. De modo que la agricultura contractual representa una combinación de coerción y control, de persuasión y acuerdos, y de convergencia de intereses propios.

Nos interesa la propuesta de Vellema (2002, en Tsakoumagkos, 2006) en tanto va más allá de una dicotomía entre jerarquías e individualismo, refutando la dualidad que presenta a los productores primarios como socios comerciales independientes o como asalariados subordinados de una empresa. En contraste, pone el énfasis en la necesidad de abarcar el ambiente institucional y de múltiples niveles en los cuales pueden operar los agricultores por contratos (Tsakoumagkos, 2006). En definitiva, para Vellema, la agricultura contractual, pone de manifiesto una variedad de formas de control y de modos de interacción dinámicos entre la agroindustria y los agricultores. A diferencia del autor, Tsakoumagkos (2006) piensa que dicho análisis debería combinarse con las usuales tipificaciones socio-económicas de los actores que intervienen en la agricultura de contrato.

En un reciente trabajo, la FAO (2001) establece cinco modelos de agricultura contractual, focalizando en el tipo de relaciones que se

9 Algunos de los rasgos identificados por el autor contribuyen a explicar su propuesta: a) Cultura Fatalista: grupo débil, red fuerte. Los individuos se ubican en los márgenes de las pautas organizacionales y la negociación con la agroindustria es individual e informal. La previsión es mínima y las respuestas a las eventualidades son ad-hoc. b) Cultura jerárquica: grupo fuerte, red fuerte: existe una estructura desarrollada de control y supervisión en todos los niveles de la organización. La división del trabajo y los roles están diferenciados. Igualdad ante las reglas organizacionales y las evidencias de fracaso tienden a ocultarse. c) Cultura individualista: grupo débil, red débil: la relación agricultor-agroindustria está sujeta a negociación y depende de la habilidad de los individuos. d) Cultura enclavista: grupo fuerte, red débil: las negociaciones agroindustria-agricultores fracasan. Las relaciones entre los miembros de un grupo son sólidas; la oposición del grupo “al mundo exterior” los mantiene unidos. La respuesta a las oportunidades provistas por la empresa es colectiva.

establecen entre agroindustria, productores y Estado: centralizado en el cual la empresa agroindustrial compra los cultivos y comercializa el producto con cantidades y calidad pre-pautadas: de plantación núcleo donde el empresario es propietario de la plantación, administra e introduce tecnología con los campesinos; de participación múltiple, es decir, participación conjunta de agricultores, organismos normativos del estado y las empresas; extraoficial cuando los productores y las empresas realizan contratos de producción de tipo estacional, extraoficial y simple; y de intermediarios, modelo en el que existe subcontratación formal para la compra de producción a intermediarios que, a su vez, realizan sus propios acuerdos con los agricultores. Esta tipología resulta relevante en tanto permite completar la de Vellema, al incorporar el rol del estado en las relaciones contractuales entre los actores que intervienen en las cadenas agroindustriales, cuestión que en el Alto Valle merece una detenida mirada.

Modalidades de vinculación contractual en la cadena frutícola rionegrina

Durante el análisis específico de las formas de contractualización encontramos limitaciones en la información secundaria para cuantificar y describir a la agricultura de contrato en la región¹⁰. Estos datos, junto a otros ya señalados anteriormente, sugieren que aunque hay concentración en la cadena frutícola, persiste sin embargo un grado de heterogeneidad en su interior, que no parece ser insignificante.

Específicamente respecto a la integración de empresas frutícolas agroindustriales y de comercialización en el Alto Valle rionegrino, la información da cuenta que 211 Eaps han sido integradas por las grandes empresas ya sea bajo formas de propiedad y/o de arrendamiento de las mismas, representando el 14% del total de explotaciones (1.567 Eaps) que cultivan manzanas y peras. De las mismas, más de las tres cuartas

¹⁰ De acuerdo al glosario de términos del CAR '05, la integración vertical de la UOP contempla únicamente por definición censal la de tipo agroindustrial-frutihortícola (articulación con grandes empresas agroindustriales por propiedad o arrendamiento). La integración horizontal incluye participación activa en cooperativas, sociedad anónima, de hecho, de responsabilidad limitada y otros tipos de asociación posibles. No se puede conocer, sin embargo, a través de los datos censales disponibles, las modalidades bajo las cuales comercializan, ni los porcentajes de adhesión a la Ley de Transparencia, instrumento encargado de regular formalmente la agricultura contractual.

partes tiene menos de 25 ha., dando cuenta de la subdivisión de tierras que históricamente ha caracterizado al Alto Valle y que actualmente constituye un límite para la integración vertical del gran capital. Este fenómeno genera un doble proceso, por un lado la expansión hacia nuevas áreas para la producción en escala a partir de la compra de grandes superficies de tierra, y por otro, la profundización de vínculos contractuales asimétricos con los productores frutícolas del Alto Valle tradicional. En esta última región, el 39% de todas las unidades frutícolas (no solo de manzanas y peras) posee entre 0-10 ha, y el 29% de las que tienen entre 10 y 25 ha entregan la producción a acopiadores, frigoríficos y plantas de empaque, o a industrias, más o menos en iguales proporciones. De esta manera, se pone de manifiesto la existencia de dotaciones de recursos que posicionan diferencialmente a los productores primarios en sus relaciones con la agroindustria (Tsakoumagkos, 2006).

La importancia que asumen en la fruticultura valletana las relaciones contractuales entre productores primarios y empresas comercializadoras, provoca la necesidad de conocer cómo se establecen esas relaciones y qué características adquieren; profundizar en las modalidades de vinculación y en las lógicas de cada una de las partes, y sus consecuencias. Para ello se analiza un caso paradigmático de empresa "global" que conlleva una fuerte concentración productiva y centralización económica en la cadena de valor frutícola.

El análisis instrumental de caso permite explicar situaciones particulares con mayor profundidad y en toda su complejidad (Stake, 2005 [1998]) y aunque sus resultados no puedan generalizarse, creemos que tienen un gran valor a nivel interpretativo. En este sentido, si bien los hallazgos empíricos del presente artículo refieren a una región extrapampeana orientada al cultivo intensivo de fruta fresca, las características oligopólicas del gran capital expresadas en la empresa-caso con fuerte liderazgo en el sector, definen los rasgos contextuales de la actividad regional, y permiten delinear ciertas tendencias en las complejas relaciones contractuales entre actores locales y la dinámica del capital transnacional. (Steimbregger, 2009)

Desde este abordaje, la focalización en un caso particular nos permitirá comprender las formas que adquieren las relaciones de poder que emergen del juego dialéctico entre el control que ejerce la Empresa y las resistencias que asumen las dinámicas sociales locales. "La cualidad heurística del estudio de caso permite abordar explicaciones en términos de cómo suceden los hechos y por qué, y cuáles son las razones inmediatas y el contexto en que tienen lugar". (Sautu, 2003: 80)

Movilidad del capital, integración vertical y control territorial

La empresa se constituye como firma comercial-exportadora de fruta fresca en los albores de la década del setenta, en el período de consolidación del modelo agroindustrial y expansión de la actividad (1960-1988), caracterizado por el afianzamiento oligopsónico del sector empacador-comercializador que va a determinar las reglas de juego de la actividad y a generar cambios sustanciales en los mecanismos de acumulación regional. Ya desde sus inicios se establece una unión comercial con un empresario alemán para abastecer de fruta fresca a supermercados europeos a partir de su vinculación con productores, empacadores y propietarios de frigoríficos del tradicional Alto Valle. Fines de los ochenta se establece la segunda alianza comercial con una empresa italiana, distribuidora de frutas y hortalizas en Europa, quien adquiere el 47% de las acciones. Esta alianza marca un hito importante en la trayectoria empresarial: comienza a dedicarse a la producción primaria mediante un proceso combinado de adquisición de tierras en el tradicional Alto Valle y de expansión productiva y/o comercial hacia otras áreas de la región y del país. A los pocos años (1993), el grupo italiano adquiere el 92% de las acciones y hacia fines de la década se produce la transnacionalización plena cuando adquiere el resto de las acciones. A partir del 2000 se aceleran los movimientos del capital global; en este marco, el grupo italiano se fusiona con capitales de origen belga (2007) (Steimbregger, 2009).

Este movimiento de capitales le permitió profundizar los procesos de concentración productiva y control territorial mediante la ampliación de la red de abastecimiento de frutas y hortalizas no solo en el norte de la Patagonia sino a nivel nacional e internacional. A continuación se analizan las relaciones que la empresa caso establece con los productores primarios, buscando garantizar las condiciones de valorización del capital y de apropiación de los excedentes generados en la cadena frutícola.

a) La Empresa

Las firmas exportadoras establecen relaciones con los productores mediante distintas estrategias dependiendo de las necesidades comerciales y de la escala productiva de las empresas integradas, como también de cuestiones estrictamente circunstanciales asociadas a las características de cada temporada. En el caso de los productores pri-

marios (chacareros), el posicionamiento que logran dentro de la cadena agroalimentaria local de acuerdo a sus opciones y posibilidades de comercialización, se constituye en un nuevo factor de heterogeneidad al interior del universo conformado por estas unidades productivas (Alvaro, 2007 y Steimbregger, 2009).

“Todo parte de la intención de un productor de vender su producción. A partir de ese momento hay dos situaciones diferentes. Está el productor que llega financieramente hasta la cosecha, entonces vende en su momento su fruta a la Empresa; y está el productor que necesita un acompañamiento. Los dos tienen la supervisión técnica, pero este último tiene además de la supervisión técnica, apoyo financiero, que puede ser inclusive con plaguicidas y agroquímicos, a lo largo del año como para poder llegar a una cosecha de calidad que obviamente sirva a los objetivos de la empresa. Hay un seguimiento. Cada vez es más estricto el tema de residuos de plaguicidas y las prácticas culturales son cada vez más complicadas. El productor debe responder a un calendario de curas, que ya está establecido y que responde a todas las normas internacionales para poder estar dentro de que fijan los mercados, los compradores” (personal jerárquico de la Empresa, 1999).

Los testimonios citados ponen de manifiesto las formas diferenciales de articulación que establece la Empresa de acuerdo al tipo de productor. Por un lado, con aquellos que pudieron reconvertir y producir fruta de calidad de manera independiente. Por otro, con productores que requieren de asistencia técnico-financiera durante el ciclo productivo para lograr los estándares de calidad que exige el mercado, lo cual implica una fuerte subordinación a la empresa. (Steimbregger, 2009). En estos casos, se observa la participación de ingenieros agrónomos que se encargan del asesoramiento y la capacitación del productor, y el control *in situ* de la evolución de la producción. (Neiman, 2003)

“Los ingenieros recorredores de la Empresa dan asesoramiento técnico, dicen cuándo son los momentos de poda, qué tipo de poda vamos a hacer, cómo vamos a trabajar, qué fertilización hay que hacer, qué fumigaciones, bueno, todo el asesoramiento de las tareas culturales” (proveedor frutícola de la Empresa, 2001).

Estos controles que se observan con mayor énfasis desde los años noventa, y se vinculan con los crecientes requerimientos de calidad del mercado internacional. Se introducen cambios sustantivos en las distintas fases del proceso productivo, principalmente en la producción

primaria, profundizando las formas de articulación que incluyen apoyo económico, insumos y asesoramiento técnico. En este sentido, las normas de Buenas Prácticas Agrícolas¹¹ (BPA) se transforman cada vez más, en una práctica obligatoria para los productores sin que ello se traduzca en una mejora de sus ingresos. Así, la noción de calidad se integra no como atributo del producto sino como constituyendo nuevas relaciones sociales entre empresas comercializadoras y productores primarios. Se genera un creciente control empresarial sobre el proceso de producción (a veces también del trabajo) en chacra para el abastecimiento de fruta según estándares de calidad del mercado internacional (Steimbregger, 2009).

En este contexto, y partir del año 2002, el gobierno rionegrino ha tratado de establecer el marco jurídico dentro del cual se celebren los contratos entre los productores (eslabón más débil de la cadena) y las empresas comercializadoras (Ley de Transparencia¹²). Sin embargo, al ser una ley de adhesión voluntaria¹³, la presentación de contratos no es la esperada por las autoridades.

“Hay oportunidad de las empresas según el precio, si les conviene y vislumbran ganancias, el contrato pasa por la Ley, sino, no les interesa. El año pasado (2007) no estuvieron las grandes empresas, porque no respetaron las condiciones de precio. Si un contrato no se ajusta caen todos los contratos presentados por esa empresa” (técnico de la Provincia, 2008)

En diciembre del 2007, un diario regional informaba que firmas líderes entre los que se encontraba la Empresa caso, perderían los beneficios fiscales por haber incumplido con los términos que establece la Ley de Transparencia (diario La Mañana Roca, 26/12/2007).

11 Son prácticas de manejo recomendadas para la producción vegetal desde la actividad primaria hasta el empaque. Tienden a asegurar la inocuidad y alcanzar una determinada calidad del producto acorde con la demanda de los consumidores. Implica una producción sustentable, que se proteja el ambiente evitando su degradación, y garantizar el bienestar laboral.

12 Ley de transparencia comercial (promulgada el 08/02/02), crea el régimen para la vinculación formal entre las partes que intervienen en el negocio frutícola en la Provincia de Río Negro mediante la firma de contratos entre vendedores (productores independientes) y compradores de fruta (empresas integradas).

13 El gobierno provincial aduce en la voz de sus representantes ante la ley que no puede intervenir en una economía que se enmarca en la libre contratación individual. En este sentido, sería inconstitucional que el estado intervenga en el libre juego de la oferta y la demanda a favor de un sector.

b) El contrato

En líneas generales en el Contrato figura entre quienes se establece; el volumen comprometido en la operación; especies y variedades; condiciones de entrega; comprobante de entrega y clasificación; presencia del productor en el proceso de empaque de su fruta; precios y forma de pago; determinación del descarte; condición de calidad y sanidad; impuesto del sello de operación que se divide entre las partes (si el contrato pasa por la Ley, este impuesto es eximido). A partir de este modelo orientativo, la empresa-caso establece las pautas contractuales con los productores proveedores de fruta fresca:

- Tanto las exigencias de calidad y sanidad como la entrega de insumos quedan claramente especificadas en el contrato de compraventa de fruta fresca.
- La fruta a entregar por el Productor tiene que reunir condiciones de sanidad y calidad exigidas por el SENASA¹⁴ u otros organismos competentes para la exportación de fruta (certificaciones).
- El Productor debe responsabilizarse de la aprobación de los lotes de fruta con destino a Brasil según el sistema de mitigación de riesgos de carpocapsa, la confección de los cuadernos de campo y los registros necesarios para asegurar la trazabilidad¹⁵ del sistema. Para ello, el contrato se acompaña con un anexo técnico sobre las exigencias comerciales, y en caso de incumplimiento, la empresa queda autorizada para rechazar automáticamente las partidas correspondientes.
- El Productor debe declarar que conoce los niveles de tolerancia de plaguicidas y agroquímicos utilizados en tratamientos fitosanitarios, y la fruta que no se encuadre dentro de las normas vigentes queda fuera del contrato acordado. También en este caso, se acompaña de un listado de productos con sus tolerancias y carencias, y se ofrece el asesoramiento de los técnicos de la Empresa. En caso de rechazo, el productor deberá hacerse cargo de los gastos y perjuicios que ocasione.

14 Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.

15 La definición internacional de la Trazabilidad (incluida en la ISO 8402) es la “aptitud de reconstruir la historia, uso o la localización de un producto por medio de identificaciones registradas. En este sentido el término trazabilidad puede referirse a: 1) el origen de los materiales; 2) la historia de los procesos aplicados al producto; y 3) la distribución y ubicación de los productos en los lugares de ventas”. (Wallace. 2003: 71)

- El Productor se compromete a aceptar visitas periódicas de personal autorizado por la Empresa para verificar y controlar el estado de los cultivos y del producto que es objeto del contrato.
- La fruta debe ser entregada en el galpón de empaque en las cantidades diarias, calidades establecidas y en las fechas estipuladas por los organismos oficiales competentes.
- La cosecha y el flete de la fruta hasta el galpón, deberá estar a cargo del Productor (en el contrato orientativo el flete está a cargo del Comprador).
- La Empresa podrá entregar, en calidad de depósito, cajones bins de madera o de plástico, los que serán devueltos al finalizar la temporada. Los daños y/o faltantes serán facturados al Productor.
- El Productor podrá solicitar a la Empresa plantas, fertilizantes y agroquímicos que serán facturados en dólares estadounidenses y tendrán un interés sobre el saldo en dólares. También puede solicitar dinero, En cualquier caso, el productor firma un pagaré en garantía por el importe total. Después de entregado el primer anticipo o insumo, el contrato tiene principio de ejecución no pudiendo arrepentirse ninguna de las partes.
- El contrato estipula que se rechazará toda fruta que no se enmarque dentro de las características establecidas: fruta rota, del suelo, afectada por granizo, helada, daño de insectos u otros problemas sanitarios, así como por falta de tamaño o marcas de cosecha.
- Una vez que la fruta de descarte ingresa al empaque, quedará a disposición del Productor por el término de un día. Luego, la Empresa, la destinará a la industria siempre y cuando sea recibida por ésta. Si fuera rechazada, quedará a disposición del Productor.
- A partir de la liquidación final de temporada el productor dispondrá de veinte días corridos para hacer las objeciones a la misma.
- Respecto del pago, el contrato establece que finalizada la cosecha y una vez efectuadas las adjudicaciones definitivas, si el valor total de la fruta entregada por el productor superase el importe recibido a cuenta (insumos, dinero, etc.), la Empresa se compromete a efectuar pagos mensuales. Si el valor

de la factura no cubriese el importe de lo adeudado por los adelantos otorgados, el productor queda obligado a devolver el saldo respectivo dentro de los treinta días corridos a partir de la última entrega de fruta.

Mediante la agricultura de contrato, la Empresa se asegura un abastecimiento estable en volumen y calidad de fruta, al tiempo que puede estimular la incorporación tecnológica en el eslabón primario de la cadena productiva principalmente, tecnologías divisibles como las agronómicas (nuevos sistemas de conducción y prácticas culturales) y las químico-biológicas (nuevas variedades, lucha contra las plagas y enfermedades de las plantas).

“Se trata de lograr una relación más estrecha no como obra de beneficencia sino para lograr una mayor calidad de la fruta. Buscamos la calidad y no la cantidad que ofrece el productor, por eso no importa si posee 3 ha” (personal jerárquico de la Empresa, 2004).

c) Los productores primarios

Para la estructura agraria local, un factor clave de redefinición de las posiciones de los actores agrarios, es el que pone en juego la articulación entre la organización de la producción primaria y las nuevas exigencias de calidad de los mercados transnacionales. Bendini (1997) afirman que más allá del grado de diferenciación preexistente, al cristalizarse y expandirse el modelo productivo se desarrollan nuevos procesos de diferenciación social en el sentido de desaparición y descomposición de los sujetos sociales y surgimiento de nuevos. Las conductas de los agricultores dentro de la cadena pueden describirse sobre la base de los controles indirectos de la agroindustria y de sus propias respuestas, influidas por sus grupos de pertenencia en el nivel colectivo. Sumamos a estos condicionamientos, los que introducen las características propias de las explotaciones, a cuya base heterogénea se construyen respuestas diferenciales posibles entre los chacareros. (Tsakoumagkos, 2006)

Teniendo en cuenta que los ritmos de incorporación tecnológica en la actividad frutícola son acumulativos, su acumulación previa y sostenida, especialmente en los últimos veinte años, traza recorridos diferenciales. Las respuestas a la modernización no son lineales y profundizan las diferencias existentes a nivel de conjunto (Alvaro 2010). En el caso de los chacareros, un primer factor de heterogeneidad es el posicionamiento que logran dentro de la cadena agroalimentaria local,

de acuerdo a sus posibilidades de llevar a cabo con recursos propios el proceso productivo, incluyendo los nuevos patrones de calidad que le permiten acceder a las certificaciones correspondientes (Alvaro 2007). Cobra sentido en este contexto, la afirmación de Echánove Huacuja (2008), de que cada vez más los productores del Tercer Mundo entran en esquemas contractuales con las agroindustrias como única posibilidad de acceso a créditos, asesoría técnica, insumos y mercados, ya que la aplicación de políticas de ajuste estructural ha significado la reducción o desaparición de esos apoyos por parte de los gobiernos. Para el productor, la agricultura contractual le garantiza no sólo la colocación de su producción, cierta certidumbre en el precio de la fruta y en el cobro sino también la posibilidad de llevar adelante la actividad con incorporación tecnológica.

“Tenemos un compromiso de entrega de x cantidad de fruta y a fin de temporada, vemos la cantidad total de kilos entregados. La Empresa da precios bases de la fruta a clasificar como primer y segundo elegido, y comercial. A fin de año, de acuerdo a la comercialización que ellos hacen, se ajusta o no. Se hace un promedio según las calidades. En los últimos años, no hubo ajustes sobre la base. Este compromiso lo tenés que firmar en diciembre, si ellos te adelantan dinero a cuenta, te lo hacen firmar antes. En general, la mayoría de los productores independientes que en los últimos años han andado mal, terminan debiéndole a la Empresa antes de empezar a cosechar; es tremendo”; “Los ingenieros de la empresa dan asesoramiento técnico, cuándo son los momentos de poda, qué tipo de poda hacer, cómo vamos a trabajar, qué fertilización, qué fumigaciones, bueno, todo el asesoramiento de las tareas culturales” (productores frutícolas, 2001).

La capacidad autónoma previa del productor para gestionar el proceso productivo y asegurar niveles adecuados de calidad, va a condicionar la forma de la relación contractual con la empresa comercializadora o el empaque intermediario. La calidad lograda en las pequeñas y medianas unidades productivas (chacras) se refuerza por la presencia de un productor que controla e interviene directamente en el proceso productivo y que permite explicar, en parte, su aún importante presencia en la actividad y participación con producto en el total exportado, incluso con la disminución de trabajo familiar que los datos revelan (Alvaro, 2010). Por el contrario, la necesidad creciente de asistencia técnica y aún de tercerización de mano de obra para la cosecha y otras tareas culturales, irá en desmedro de su capacidad de negociación al momento de la venta del producto. A continuación analizaremos el tipo

de estrategias que los productores desarrollan para lograr sus mejores opciones de comercialización de acuerdo a las posiciones productivas que los caracterizan.

En líneas generales, las estrategias de comercialización de la producción incluyen la negociación con i) acopiadores locales que venden en el mercado interno; ii) la industria (jugos, envasados); iii) grandes firmas empacadoras y comercializadoras que venden al mercado externo, y iv) el sector de conservación en frío para venta a contraestación en el mercado interno. En el intento de optimizar el valor de venta de la producción, los chacareros realizan las mejores combinaciones posibles entre estas opciones (Alvaro, 2010). De ese abanico de destinos productivos, la modalidad de agricultura contractual se refiere exclusivamente a los vínculos de comercialización que el productor establece con las grandes firmas empacadoras y comercializadoras orientadas al mercado nacional y/o mundial de fruta fresca, y como fuera mencionado, no en todos los casos esta modalidad se lleva a cabo bajo la normativa de la Ley de Transparencia

El contrato entre la Empresa y los productores funciona básicamente de manera que ambos pactan un precio por kilo de una cantidad estimada de producto que surgirá al finalizar el ciclo. En este sentido existe un gran descontento entre los productores porque es la Empresa la que impone sus tiempos al acuerdo, el cual la mayoría de las veces no es llevado a cabo antes del comienzo del ciclo productivo, y por otro lado, a pesar de la fijación del precio mínimo por la Mesa de Contractualización¹⁶, no siempre es ese el precio que se pacta. Al momento de la compra a la cantidad total se le calcula el nivel de descarte. Éste también se torna elemento de diferencia ya que el productor no puede intervenir en la evaluación aunque (amparado en la ley de Transparencia) tiene derecho a estar presente en ese momento, y el descarte es una parte de la producción por la que si bien se paga un precio menor, también se le aplican los porcentajes de retenciones. Acerca de la inconformidad frente a los mecanismos en que se corporiza la vinculación comercial, el presidente de la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén señala:

“Si vamos al código de comercio tenemos contratos que no son legales, en los que ni siquiera queda claro cual es su objeto. A

16 La Mesa de Contractualización Frutícola por ley n° 3993/2005, define anualmente los costos y precios conforme variedad, calidad y calibre y/o por kilogramo de la fruta de pepita, que regirán para su producción, conservación, acondicionamiento e industrialización, como también las condiciones de pago y las cláusulas de ajuste de los valores.

veces se dice que se vende fruta con un precio base determinado, pero no dice de quién es el descarte y cómo se determina, no dice cómo se va a pagar la fruta ni cuando. No son contratos legales. Nosotros estamos trabajando ahora un modelo, similar a la ley PACA de Estados Unidos, que es para la comercialización de productos perecederos. El objetivo es darle más formalidad al negocio... algunos empresarios reconocen abiertamente que no hay transparencia y, al mismo tiempo, dicen que ese no es el tema del que hay que hablar". (Fruticultura Sur, 06/09/2010).

Como se mencionó, en el conjunto heterogéneo de productores que participan de la agricultura contractual con las GEI, se plantean básicamente dos situaciones extremas. Por un lado, aquellos productores que cuentan con recursos genuinos para poner en marcha el proceso productivo y acceder a los niveles de acreditación de calidad requeridos por el mercado. Por otro, aquellos que dependen completamente de la financiación de la empresa comercializadora o, en su defecto, del galpón de empaque, para alcanzar dichas exigencias. En el primer caso, predominan el acuerdo contractual de segundo grado: productor y comprador estipulan un precio con anterioridad a la cosecha, valor que será saldado en cuotas en un lapso de tiempo de un año. En el otro caso extremo, la empresa y el productor inician una relación comercial al comienzo del proceso productivo. La GEI o, como suele ser frecuente, el empaque satélite que entrega a la empresa la producción de pequeños productores, financian parte, o todo el proceso productivo, según el tipo de productor, que puede incluir desde la supervisión técnica y la entrega de insumos hasta la contratación de las cuadrillas de personal para la realización de tareas culturales (poda, raleo y cosecha). El costo de los servicios y recursos consumidos durante el ciclo anual, son descontados al momento de la venta de la producción, y el resto se cancela en cuotas mensuales. En ocasiones, este sistema ha originado un fuerte endeudamiento y descapitalización, que condujo a la pérdida de la parcela productiva y la consiguiente salida de la actividad frutícola.

En este trabajo interesan también los matices de situaciones que se generan entre estos dos puntos extremos. Por medio del análisis de las entrevistas a productores primarios, se intentan comprender las estrategias de comercialización de este sector. Para ello, se parte de la construcción de un índice aditivo¹⁷ que permite asimilar la escala de niveles de capitalización diferenciales que se presentan en los casos de

17 El índice aditivo (IA), entendido como nivel de capitalización total alcanzado (social, laboral y económico) resulta de la sumatoria de valores asumidos en los tres índices

productores. A partir de este instrumento de caracterización tipológica de los sujetos chacareros, se evalúan sus estrategias de comercialización por agricultura contractual propiamente dicha, el resto de las opciones con las que combinan la venta total de la producción, y sus testimonios orales al respecto. Estos aspectos básicos permiten situar el peso relativo de cada uno de los factores en las decisiones de comercialización del productor, en tanto relación construida en el marco de las estrategias de reproducción propias de cada sector.

La elección de las dimensiones que se incorporan al índice aditivo retoma la propuesta de Tsakoumagkos (2006) acerca de la importancia de analizar las conductas de los agricultores frente a la agroindustria. En ella, el autor propone analizar el vínculo del productor con la agroindustria a partir del tipo, volumen y calidad de su producción, intentando dar cuenta del aspecto social de la relación contractual.

anteriores, se encuentra dicotomizado según sea inferior o superior a 3, considerado el umbral medio de capitalización, $IA > 3 =$ alto; $IA < 3 =$ bajo.

El indicador E de capital agrario de la EAP de cada entrevistado, resulta de la fórmula $[(T \cdot K)100/70]$. Su magnitud=100 determina una EAP de 25 ha. totales cuya capitalización está en un nivel promedio respecto de las cinco dimensiones que se detallan en la nota. K es un índice económico que puede asumir una magnitud teórica total entre 0 y 5; resultado, a su vez, de la sumatoria de cinco dimensiones, cada una de las cuales puede asumir una magnitud también teórica entre 0 y 1. La fórmula del Índice E: $[Superficie\ Total\ (a+b+c+d+e)]/[25 \cdot Z]$ siendo $Z=2,8$. Asume valores < 1 cuando su magnitud es inferior al nivel promedio conformado por una superficie total de la chacra de 25 ha. ponderada por los indicadores descritos más abajo. Cuando asume valores > 1 , su magnitud es superior a dicho promedio.

El indicador S de nivel socioeconómico de cada entrevistado puede asumir una magnitud teórica entre 0 y 5; resultado de la sumatoria de tres dimensiones: educación, residencia y correo electrónico; asignando mayor ponderación a las dos primeras: (a) Nivel educativo: bajo=0, medio=1 y alto=2. (b) Residencia: residencia en la chacra=1, residencia en el pueblo=2. (c) Disponibilidad de correo electrónico: No dispone=0, dispone=1 (Bendini y Tsakoumagkos, 2007). Ha sido dicotomizado según que su magnitud sea superior o inferior al promedio=1 de acuerdo a la fórmula: Índice $S = (educación + correo\ electrónico + residencia)/promedio$. Cuando $IS < 1$ se coloca como inferior al promedio en la variable social, sucediendo lo contrario cuando $IS > 1$.

El indicador L de composición laboral, resume la proporción entre trabajo NF no familiar y F familiar en chacra, incluyendo tanto al trabajo permanente como al transitorio debidamente equiparado. La fórmula aplicada a cada entrevista es (NF/F) (Bendini y Tsakoumagkos, 2007). Los valores que asumen las dimensiones van de acuerdo a la cantidad de trabajadores de uno y otro tipo, a saber: Trabajadores asalariados o no familiares: 1= permanentes + 0,25 transitorios. Trabajadores familiares: 1= permanentes + 0,25= transitorios. Fórmula del Índice (L: trabajadores asalariados/trabajadores familiares). En consecuencia, cuando su magnitud es mayor que 1, predomina el trabajo asalariado; y cuando su magnitud es menor que 1, predomina el trabajo familiar (Bendini y Tsakoumagkos, 2007).

De los productores entrevistados en la localidad de Allen¹⁸, se obtuvo que aquellos con índice aditivo bajo (17%) se caracterizan por poseer un escaso porcentaje de monte frutal en espaldera, ninguno ha incorporado nuevas variedades, y sólo uno se encuentra implementando BPA. Dos de ellos no están vendiendo a empaques o empresas que comercializan en el mercado externo, por lo que no participan de la agricultura contractual. Por el contrario, los dos restantes venden la totalidad de su producción a empresas exportadoras mediante agricultura de contrato. Para estos casos, la relación contractual constituye una posibilidad de comercialización en tanto puedan seguir acreditando calidad o implementando nuevas normas, a costa de diversificar en otras actividades (pluriactividad) que les permite invertir en la parcela y aumentar así el valor del capital constante.

“Los grandes empaques no te compran porque son lotes chicos. Me sacan como un 40 por ciento de descarte. Entonces conviene directamente vender a industria y guardar la manzana en frío. El productor está complicado porque, por un lado, se le impone un precio de venta que pone el comprador, y por otro, el de los que le venden los insumos, en el medio uno trata de hacer rentable su producción” (proveedor frutícola, 2008).

Los niveles de participación de la producción primaria en el excedente total que genera la cadena parecen poner en cuestión la posibilidad de lograr niveles satisfactorios de reinversión y actualización frente a la creciente exigencia de los mercados internacionales. Tal como los mismos productores relatan:

“No estoy implementando BPA, económicamente no me resulta posible. Vendo a la Empresa porque mi producción es buena, produzco con sanidad y calidad. Sé que pronto me van a exigir las BPA. Para nosotros el problema es en la comercialización. La desunión y falta de capacidad de frío nos hacen más vulnerables”. “No me he actualizado con las exigencias de los últimos tiempos, de a poco intento salir de las deudas, por ahora vendo a la industria que es más flexible que las empresas, que cada vez exigen más”. “Implementar buenas prácticas tiene un costo muy alto, todavía no me lo exigen” (productores frutícolas, 2006-2008).

18 La muestra empírica de productores en la localidad de Allen quedó constituida por 4 p.p. (productores pluriactivos) de 0 a 4,9 ha; 7 p.p. de 5 a 14,9 ha; 3 p.p. de 15 a 24,9 ha; como casos control 2 p. agrarios exclusivos de 0 a 49,9 ha y 1 p exclusivo de 50 y más, 5 pp. de 25 ha y más.

En el nivel medio de índice aditivo (42%), las chacras poseen entre un 30 y un 100% del monte en espaldera. El 60% ha incorporado variedades nuevas. Este grupo de productores muestra signos de modernización, y recurre a la agricultura contractual como una estrategia frecuente aunque de variada intensidad en cuanto al porcentaje de producción que a ella se destina, condicionada explícitamente por la exigencia de BPA, que determina la incorporación de normas de calidad y cambios drásticos en la organización del espacio productivo.

“La exigencia comenzó desde hace unos años, fue paulatino. A causa de condiciones de la empresa, no se permite tener animales sueltos, ni leña, ni huerta cerca del monte de pepita, tuvimos que abandonar todas esas actividades. Debemos tener los bins para basura, baños químicos y realizar curas con productos de baja toxicidad” (proveedor frutícola, 2008).

Entre estos productores existe una práctica cada vez más común, que consiste en realizar una pre-selección en el monte frutal, orientando luego la venta a distintos compradores según estándares de calidad (o de no calidad).

“Hay un nuevo condicionamiento de las empresas para comprarle la fruta, las normas de calidad. Si no, te mandan más de segunda y a descarte” (productor frutícola, 2008).

Por lo tanto, el productor, a fin de evitar el alto nivel de descarte por parte de la empresa, realiza estimaciones de acuerdo a los niveles de calidad obtenidos ese año. La fruta que no cumple con las certificaciones internacionales se destina al mercado local o se guarda en frío. Si los requerimientos internacionales son elevados, las empresas recurren a esa fruta que en un primer momento fue descartada, para completar las cuotas de demanda mundial.

Las chacras con índice aditivo alto (42%) constituyen un grupo heterogéneo en cuanto al tamaño de la parcela. Se caracterizan por estrategias de adaptación a la modernización, aunque no en todos los casos, La mayoría ha incorporado nuevas variedades y realizado reconversión del monte frutal. El monte en espaldera representa más del 60% del total implantado, y alrededor de las 3/4 partes de los productores se encuentran implementando BPA. Los productores de este grupo venden entre el 60 y el 100% de la producción a las GEI o empaques intermediarios, mediante agricultura de contrato, colocando el resto en el mercado interno o guardando en frío parte de la producción para su venta en contraestación. Sus estrategias de comercialización no se dife-

rencian del grupo anterior, aunque por el mayor nivel tecnológico están mejor posicionados para negociar precio y plazos de pago con la empresa. Si bien en la tipología existe una relación directa entre nivel de capitalización-adaptación a la modernización, se dan casos en que los productores inician senderos extraagrarios de inversión a partir de un capital agrario alto, resistiendo a la modernización con reorientación de su actividad, y también casos de adaptación a la modernización desde un capital agrario bajo, pero con intensificación de prácticas en chacra a partir del financiamiento propio o externo.

Lo anterior indica que las respuestas a la modernización no son lineales, aunque encontramos ciertas tendencias. Para el productor local, la elaboración de una estrategia de venta que le genere la mayor rentabilidad le lleva a hipotetizar escenarios pensables de los que elige aquél en que combina la mejor colocación de la producción y el menor descarte posible.

“Lograr calidad es actualmente un factor muy importante. Potencia el producto y lo posiciona mejor. Es un nuevo condicionamiento de las empresas para comprarte la fruta. Si no, te mandan más de segunda y a descarte. Estamos trabajando en ello. Ahora lo que hacemos es optimizar la comercialización, guardando en frío, sacando la de excelencia al mercado internacional y colocando el descarte también” (proveedor frutícola, 2006-2008).

Estas estrategias son tan dinámicas como los cambios en la demanda internacional y sus exigencias de calidad mismas, lo son. La posibilidad de combinar entre varias opciones para la colocación de la producción, aún a costa de contratos vulnerables e informales está sujeta a un contexto de agudización de las exigencias de calidad. Paulatinamente la industria juguera se está convirtiendo en un mercado que no escapa a los procesos de controles, y como afirman los expertos en normas de calidad, intentará imponer sus propios controles camino a la armonización de las normas de buenas prácticas agrícolas (Fruticultura Sur, 25/04/08). Asimismo, la posibilidad de guardar en frío para la venta a contraestación implica una inversión que algunos productores no están en condiciones de arriesgar. Por último, si bien a nivel regional se reconoce la importancia del mercado interno, y en ese sentido, fortalecer las capacidades de un “empaque artesanal”, la falta de políticas públicas claras que eviten los efectos de un mercado imperfecto en el eslabón más debilitado de la cadena, no han sido aún suficientes para revertir la tendencia.

Las estrategias productivas de los chacareros frente a la modernización reflejan la existencia de una gama de situaciones que van desde explotaciones que asumen la gestión productiva con un rol más profesional, asesorado tecnológicamente, con predominio de organización asalariada del trabajo y acreditación de calidad hasta casos en que la incorporación de calidad es más bien intuitiva, no lineal y con interrupciones en el proceso temporal de adopción tecnológica, basados en un predominio familiar en la organización social del trabajo, elementos que los colocan en posiciones más vulnerables frente al mercado.

En el primer caso, la calidad lograda permite el acceso a contratos formales con las GEI para el mercado internacional, y la comercialización autónoma del descarte en mercados de menor exigencia (mercado interno, industria, gran empaque, empaque satélite), frigorífico según la calidad obtenida y el precio coyuntural acordado con el objetivo de optimizar excedentes; aunque de ninguna manera la optimización de las estrategias de comercialización asegure un nexo más fuerte, duradero o redistributivo de excedentes de estos productores independientes con el núcleo hegemónico (Steimbregger y Alvaro, 2008). En el segundo caso, por el tipo de organización predominantemente familiar del trabajo, no siempre pueden llevar a cabo un proceso de descarte en chacra, alcanzando la colocación en el mercado internacional pero viéndose elevados los niveles de fruta de menor calidad cuando es la empresa quien realiza el procedimiento de descarte, y disminuido el precio promedio obtenido por el total de fruta colocada; con matices intermedios de combinación de estrategias de diversificación de la reinversión de excedentes (en explotación, fuera de la explotación). Un último escalón lo representan los productores con estrategias de resistencia a la modernización por escasa capacidad de incorporar los nuevos requerimientos tecnológicos y de calidad.

Rol del estado

Al no intervenir activamente en la discusión central, el Estado cumple un rol legitimador, en última instancia, de la desigual capacidad de respuesta de los sectores de la cadena a los requerimientos internacionales. En otras palabras, la dinámica global de diferenciación del CAI se articula con dinámicas locales de reproducción social de los sujetos históricos y de tomas de posición de los actores políticos locales, que permean y dan forma a los procesos de modernización. A par-

tir del año 2000, el estado rionegrino intenta disminuir la opacidad existente en la articulación intersectorial de la actividad frutícola delineando el marco legal que regule la agricultura contractual. Aparecen una serie de regulaciones y mediaciones estatales entre las entidades que agrupan a agroindustrias y chacareros y que se han plasmado en leyes, decretos y resoluciones que crearon diversos regímenes: la Mesa Provincial de Concertación y la Mesa Nacional de Competitividad¹⁹, entre ellas, en el año 2000 (Bendini y Tsakoumagkos, 2002). Vinculados con nuestro tema de análisis, interesan fundamentalmente las ya mencionadas Ley de Transparencia Frutícola²⁰ y la Mesa de Contractualización.

En el primer caso, la Secretaría de Fruticultura de la Provincia de Río Negro es la autoridad de aplicación de la Ley y el ámbito donde se inscriben las partes y se firman los contratos. Los trámites se realizan ante la Comisión de Transparencia del Negocio Frutícola, integrada por: el Secretario de Fruticultura y representantes de la Federación de Productores de frutas de Río Negro y Neuquén, del Sector del Empaque, la Industria y la Comercialización, la CAFI, la Cámara de Industria y Exportación de Jugos concentrados de manzanas, peras y afines, y legisladores. A pesar de su existencia, la cantidad de contratos realizados en el marco de Ley no superan los 600, cifra muy baja teniendo en cuenta la cantidad de productores independientes existentes en el Norte de la Patagonia (Hoppner, www.fruticulturasur.com, 2007). En octubre de este año, el Parlamento rionegrino sancionó la modificación de la Ley, y estableció la vinculación entre las diversas fases de la producción y comercialización de frutas en Río Negro. Dentro de las modificaciones, se prevé que empacadores, industrializadores, frigoríficos y comercializadores paguen por sus ingresos una alícuota del 1,5 % siempre que cumplan con los instrumentos establecidos; aquellos que no registren estas condiciones de vinculación por la compra realizada a productores

19 Para más información de cada una de ellas ver (Bendini y Tsakoumagkos, 2002, páginas 124-127)

20 En 2006 se introdujeron modificaciones a la Ley estableciéndose que el productor primario tendrá derecho a supervisar el proceso de clasificación de la fruta y a acceder, dentro de las 72 horas, a un comprobante con el resultado del proceso. De haber una variación que supere el 10% de la estimación en el resultado de la clasificación en perjuicio del productor, siempre que el empacador o industrial no acredite la supervisión del productor o que éste fue informado 24 horas antes del proceso y no asistió, deberá abonar al productor la diferencia resultante. El empacador que incurra en el supuesto previsto, deberá abonar el impuesto sobre los ingresos brutos con una alícuota del 3 %, perdiendo todo beneficio y/o incentivo fiscal dispuesto para el sector. (Hoppner, en www.fruticulturasur.com, 2006)

primarios, tributarán por sus ingresos la alícuota del 3 %, quedando sin efecto todo tipo de incentivo y bonificación de las previstas en las leyes impositivas. (Revista Agrovalle, 2010).

La Mesa de Contractualización Frutícola (ley n° 3993), está integrada por representantes del sector de la producción primaria designados por la Federación de Productores de Fruta de Río Negro y Neuquén; la CAFI; del sector de la transformación de la fruta designados por CINEX; del Poder Ejecutivo provincial; del Poder Legislativo provincial; y por invitación, del Poder Ejecutivo Nacional. Algunos rasgos del funcionamiento de la Mesa son denotativos del papel del Estado provincial dentro de las potencialmente conflictivas relaciones en la CAI. Por ejemplo, la asistencia es carga pública y la segunda citación implica la “conducción del integrante remiso por medio de la fuerza pública”²¹.

Nuevamente, tenemos por un lado las leyes que buscan mediar en las relaciones contractuales buscando disminuir asimetrías, y por otro la lógica de valorización del capital de las grandes empresas frutícolas. Diversos medios de comunicación y también informantes claves entrevistados, expresan el desinterés de los empresarios regionales por la Mesa de contractualización. De hecho, no asisten formalmente a la misma, en desmedro de las propuestas de regulación consensuada del Estado. En palabras de Scaletta (2007), el problema de base no es ideológico sino absolutamente técnico. Cuando hay monopsonio u oligopsonio, como en el grueso de la cadena frutícola, la ley de la oferta y la demanda pierde efectos porque la competencia desaparece. Cuando las fallas de mercado son evidentes, los Estados modernos suelen intervenir. No obstante, para Scaletta el estado rionegrino optó por autolimitarse a la búsqueda de consensos.

21 El art. 7 establece que “Las resoluciones a las que arribe la Mesa son vinculantes y deben trasladarse a la contratación individual de cada productor primario con el empacador y/o juguero correspondiente”. Al aludir al papel del Estado provincial en la concertación, no nos referimos exclusivamente a la Secretaría de Fruticultura, sino que están obligados a colaborar todos los organismos públicos provinciales centralizados, descentralizados, entes autárquicos y empresas del Estado. La Mesa queda facultada, además, para solicitar y acordar igual colaboración por parte de organismos y entes nacionales que se encuentren directa o indirectamente vinculados al complejo frutícola. A pesar de todo esto, hay reportes periodísticos sobre conflictos contractuales individuales -es decir, entre algunos chacareros aislados y alguna agroindustria en particular-, respecto de los cuales la Mesa sugiere derivarlos a los estrados judiciales. (www.Secfr.gov.ar, 2008)

Reflexiones finales

En un contexto de fuertes transformaciones ocurridas en el sistema agroalimentario mundial, las empresas frutícolas de la región redefinen su lógica productiva y comercial para lograr una mayor rentabilidad y participación competitiva internacional. Estas estrategias, cuyo motor es la valorización del capital, exigen nuevas configuraciones organizacionales que implican el desarrollo de una red de relaciones cada vez más complejas e interdependientes entre actores sociales privados y públicos, individuales y colectivos; productos y territorios. Dentro de estas prácticas se destaca la profundización del proceso de integración vertical a partir de diferentes formas (propiedad y/o asociación y agricultura de contrato). Esta norma organizativa que influye decididamente sobre la estructura agraria regional y las relaciones agroindustriales, estaría asumiendo características diferenciales en la etapa actual. (Steimbregger, 2009)

La consolidación, durante los noventa, de una estructura productiva fuertemente concentrada y cada vez más transnacionalizada estaría indicando el inicio de cambios en la organización y el desarrollo de la actividad con fuerte impacto en las relaciones sociales de producción y en la configuración territorial de la cadena de valor frutícola. Los datos claves del caso que hasta aquí hemos señalado, indican que hay dotaciones de recursos que posicionan diferencialmente a los productores en las formas de relación con las empresas comercializadoras pero también se observan formas de resistencia diversas en la fruticultura rionegrina.

En la región, la agricultura contractual es el mecanismo que le permite a las grandes empresas disponer de mayor flexibilidad para responder a cambios en la demanda internacional (tamaño, color, sabor, presentación, orgánicas, etc). Sin embargo, esta forma de vinculación asegura cantidad pero no calidad uniforme, y por ello va evolucionado hacia formas de control más intensa por parte de las empresas comercializadoras sobre los productores locales. Esta relación ha implicado un seguimiento estricto y permanente, mediante un servicio impuesto de provisión de insumos y asistencia técnica (Neiman, 2003; Murmis y Bendini, 2003).

Si bien las prácticas de articulación agricultura-agroindustria son múltiples y complejas, su impacto en la estructura agraria local se caracteriza por incrementar la concentración productiva y aumentar el control territorial del gran capital. Al mismo tiempo, reduce y desarticula la autonomía relativa de los productores agrarios, quienes

pierden su capacidad decisoria de los aspectos productivos. Sin embargo, las estrategias de diferenciación y fragmentación de la cadena muestran algunos intersticios para la resistencia colectiva que, si bien exceden los límites del presente trabajo, son, en el sentido de Friedmann (1986), elementos fuertemente presentes en el proceso histórico mismo de reproducción social de este tipo de productores familiares capitalizados (Alvaro, 2010). De este modo, el compromiso contractual implica para la empresa y el productor, acciones y decisiones conjuntas pero asimétricas en cuanto a la forma en que se resuelven los procesos productivos que culminan en la cosecha y luego en el hecho mismo de la comercialización.

Paralelamente, en el contexto de la agricultura contractual no podemos dejar de mencionar el impacto que tienen en los últimos años la introducción de normas de calidad provenientes del mercado internacional, y los estrictos controles sanitarios en la chacra. La situación de subordinación del productor se profundiza por la presencia de nuevos controles que prohíben prácticas antes comunes en la chacra, como la cría de aves de corral, animales domésticos, actividades para autoconsumo, etc. La re-mercantilización del espacio de vida (abandono de algunas producciones diversificadas y prácticas de autoconsumo propias de la vida rural) y la exigente profesionalización de la actividad, conlleva en los productores familiares a modificaciones paulatinas en sus patrones de alimentación, en función de mayor especialización y estricto cumplimiento de normas (chacra, animales, prácticas complementarias). En otras palabras, a los impactos de diferenciación estructural de unidades, se agregan cambios en la representación de la chacra como espacio vital y de satisfacción de necesidades básicas domésticas, hacia una mayor dependencia de la economía familiar respecto del mercado. Esto ha implicado en algunos casos (en especial para los chacareros ubicados en el segundo tipo de estrategia de modernización), permanecer en la producción aún en condiciones que los asemejan a los asalariados rurales (Gras, 1997): los ingresos que obtienen sólo les permiten retribuir su trabajo, reforzando la vulnerabilidad en que se encuentran frente al mercado (Alvaro, 2010).

La situación de aquellos productores que han incorporado los patrones de calidad exigidos en el mercado es vulnerable y parece obedecer más a esta imagen de transición en la que se encuentran, que a una situación productiva estructural. En el extremo inferior encontramos situaciones de franco deterioro en los términos de reproducción social del tipo agrario. En algunos casos, se observa una fuerte dependencia

a partir del suministro por parte de las firmas comercializadoras, de insumos y mano de obra para la realización de las etapas más onerosas del ciclo productivo. Es decir, que la gran empresa contribuye con anticipos en capital o en trabajo a cambio del producto obtenido al final del ciclo, con lógico y creciente aumento de los niveles de fruta de menor calidad. Este proceso de intensa dependencia del productor contribuye a su creciente endeudamiento que puede determinar el abandono de la actividad con la entrega de la chacra a la empresa acreedora.

Se profundizan los desplazamientos al interior de la cadena, con modificación en las posiciones de los actores dentro de la estructura social y en su articulación con el mercado. Pensamos en un doble juego de estrategias en la cadena agroindustrial, que convergen en situaciones complejas. Por un lado, la estrategia de las GEI de trasladar al productor las nuevas exigencias de calidad, les permite concentrar el excedente que se genera en la cadena frutícola. Realizan cálculos especulativos para disponer de niveles de descarte deliberadamente variables, dependiendo de la demanda internacional y de la calidad de la producción de la propia empresa. Por otro lado, el heterogéneo conjunto de estrategias de los productores, determina la existencia de una gama de situaciones que van desde explotaciones empresariales, con acreditación de calidad y acceso mediante la agricultura contractual a mercados de calidad, a situaciones de marcada dependencia. Entre ambos extremos, se observan matices que combinan estrategias de comercialización, diversificación de la reinversión, introducción paulatina de normas de calidad; aunque en ninguno de los casos la optimización de las estrategias asegure un nexo más fuerte, duradero o redistributivo de excedentes con el núcleo hegemónico.

En coincidencia con Echánove Huacuja (2008), se evidencia en el caso en estudio que la formalización de la vinculación comercial en relaciones de agricultura contractual no necesariamente ha librado a los productores de la necesidad de diversificar sus actividades; y en general, su situación como productores de productos frescos es vulnerable y dependiente de los cambiantes escenarios de los mercados globales. En el caso del Alto Valle, para aquellos productores independientes que han logrado capacidad de comercializar formalmente, esto no ha redundado en una mayor rentabilidad. No obstante, puede pensarse que alcanzan una situación de mayor previsibilidad frente al ciclo económico siguiente que aquellos productores en posiciones estructurales inferiores, más cercanas a la descomposición social hacia abajo (Alvaro, 2010).

Finalmente, siguiendo a Murmis y Bendini (2003: 12) entendemos que en la “penetración y control del capital en el campo se cuentan algunos elementos que condicionan esa acción y sus efectos, nos referimos al Estado, por un lado, y, por el otro, a las acciones y movimientos de resistencia”. En este caso, las intervenciones del estado a través de la Mesa de contractualización y la Ley de transparencia son dos expresiones emergentes en la búsqueda de soluciones. Estos instrumentos que plantean la participación conjunta de los actores sociales en la cadena productiva y la mediación estatal, buscan garantizar una distribución más equitativa de los excedentes generados en la producción primaria, actualmente apropiados por el sector oligopólico. Su acción para contrarrestar las tendencias de expansión concentrada es limitada y segmentada pero persiste la importancia de su consideración como tercer sujeto con capacidad de limitar, direccionar, los procesos de penetración del capital en el agro.

Bibliografía

- Alvarado Ledesma, Manuel (2005). *Marketing Agroindustrial. La cadena de valor en los agronegocios*. Buenos Aires. Editorial Ariel.
- Alvaro, María Belén (2007). “Productores familiares frutícolas en una localidad del Alto Valle del río Negro. Presencia y reproducción social en la estructura agraria”. *Revista de Historia*. UNCo.
- Alvaro, María Belén (2010). Tesis Doctoral Chacareros del Alto Valle de Río Negro. Estrategias de reproducción social frente a desafíos de la modernización diferencial. Universidad Nacional de Luján. Doctorado en Ciencias Sociales y Humanas. Presentada y en etapa de evaluación.
- Bandieri, Susana y Blanco, Graciela (1994). “Comportamiento histórico del subsistema frutícola regional” en Gerardo De Jong y otros: *El Minifundio en el Alto Valle del Río Negro: estrategias de adaptación*. Universidad Nacional del Comahue. Facultad de Ciencias Agrarias. Facultad de Humanidades. Pp. 19-44
- Bendini, Mónica (2006). “Procesos de cambio en la construcción social de un territorio”. En Alberto Riella (compilador), *Globalización, desarrollo y territorios*. Montevideo. ReDeTIR-ALFA-UR.
- Bendini, Mónica (1997). “Expansión y crisis de una agroindustria: Una reflexión acerca de la dinámica social en la región frutícola de peras y manzanas en el norte de la Patagonia”. *Cadernos de*

- Ciencia e Tecnología*. Brasilia, EMBRAPA. Vol. 14. Nº 2. Pp. 257 a 268.
- Bendini, Mónica y Steimbregger, Norma (2007). “Nuevos espacios productivos en la Patagonia: reestructuración social de una cadena tradicional agrícola”. *Revista PAMPA 03*. Universidad Nacional del Litoral. Año 3 – nº 3.
- Bendini, Mónica y Tsakoumagkos, Pedro (2007). “Pluriactividad en los chacareros del Alto Valle. Análisis de datos secundarios en dos zonas tradicionales de la fruticultura en Río Negro, Argentina”. *Congreso de Geografía*, Universidad de Río Cuarto. En formato electrónico.
- Bendini, Mónica y Tsakoumagkos, Pedro (2002)- “Regiones exportadoras, complejos alimentarios y producción familiar. Controles y resistencias”. *Realidad Económica*. Buenos Aires. Nº 190.
- Bonanno, Alessandro (1999). “A Globalização da economia e da sociedade: Fordismo e pos-Fordismo no setor agroalimentar”. En Cavalcanti (org.) *Globalização, Trabalho, Meio Ambiente. Mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação*. Recife. Editora Universitária de la UFPE.
- Diario Río Negro Editorial On Line. 05/06/2010. Río Negro.
- Diario La Mañana Roca. Editorial On Line. 26/12/2007. Río Negro.
- Echánove Huacuja, Falvia (2008). “Globalización, agroindustrias y agricultura por contrato en México”. En *GEOGRAPHICALIA*. Versión electrónica.
- FAO (2001). Contract Farming. Partnerships for Growth. AGS Bulletin No. 145. Rome: Food and Agriculture Organization.
- Flora, Cornelia y Bendini, Mónica (2003). “Globalización en cadenas de valor agroalimentarias. Relaciones entre el mercado, el Estado y la sociedad civil”. En Bendini, Cavalcanti, Murmis y Tsakoumagkos (comp.), *El campo en la sociología actual. Una perspectiva latinoamericana*. Buenos Aires. La Colmena.
- Friedmann, Harriet (1986). “Patriarchal Commodity Production”, *Social Analysis*, 2, Special Issue Rethinking Petty Commodity Production. Ed. Alison MacEwen Scott. Diciembre. Pp. 47-55.
- Gras, Carla (1997). “Complejos agroindustriales y globalización: cambios en la articulación del sector agrario”. *Revista IJSAF*. Volumen 6, Pp. 55-75.
- Hoppner, Augusto (2006). “La determinación de la calidad de la fruta tiene ley”. En www.fruticulturasur.com. 29 de diciembre.

- INDEC (2002). *Censo Nacional Agropecuario 1988 y 2002*. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Argentina. www.indec.gov.ar.
- Kloster, E.; Radonich, M.; Steimbregger, N. et al (1992). *Migraciones estacionales en el Alto Valle de Río negro y Neuquén en el último decenio*. Departamento de Geografía. Universidad Nacional del Comahue. Neuquén. Inédito.
- Murmis, Miguel y Bendini, Mónica (2003). “Imágenes del campo latinoamericano en el contexto de la mundialización”. En Bendini, Cavalcanti, Murmis y Tsakoumagkos (org.), *Op Cit*.
- Neiman, Guillermo (2003). “La calidad como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina”. En Bendini, Cavalcanti, Murmis y Tsakoumagkos (org.), *Op Cit*.
- Provincia de Río Negro (1994). *Censar'93*. Censo Agrícola Rionegrino- Ministerio de Economía, Subsecretaria de Fruticultura. Río Negro. Argentina.
- Provincia de Río Negro (2005). *CAR 2005*. Censo de Áreas Irrigadas de Río Negro. Ministerio de Economía. Secretaría de Fruticultura. Río Negro. Argentina.
- Revista Agrovalle (2010). “Río Negro: modificaciones a la Ley de Transparencia Frutícola”. Periódico electrónico. Artículo publicado el 15 de octubre de 2010.
- Sampaio de Farías, Cleilton (2010). “Manipulacao do território: o agrogócio e o campesinato na Amazônia”. *CAMPO-TERRITÓRIO: Revista de Geografia Agrária* v.5-n.9, Versión electrónica.
- Scaletta, Claudio (2007). “Fallas de mercado”. *Diario Página 12*. Domingo 4 de febrero.
- Steimbregger, Norma (2009). Geografía y sociología de la movilidad del capital global en los procesos de reestructuración de las cadenas de valor agrícola. Una investigación sobre el norte de la Patagonia. Tesis Doctoral, Universidad de Murcia, España. Inédito.
- Steimbregger, Norma y Alvaro, Belén (2008). “Productores familiares, empresas y agricultura contractual. Dinámicas de vinculación en la fruticultura del Alto Valle rionegrino”. En *IV Congreso Internacional de la RED SIAL*. Mar del Plata.
- Teubal, Miguel y Pastore, Rodolfo (1995). “El agro y los complejos agroindustriales. El caso argentino”. En Teubal, Miguel, *Globalización y expansión agroindustrial*. Buenos Aires. Ediciones Corregidor.

- Tsakoumagkos, Pedro (2006). "Contratos frutícolas y mediación estatal en Río Negro. Una propuesta teórico-metodológica para el estudio de relaciones contractuales en cadenas agroindustriales". *Revista del PIEA* No. 26. Buenos Aires. FCE.
- Vellema, Sletze (2002). *Making contract farming work? Society and technology in Philippine transnacional agribusiness*. Wageningen University Thesis. Netherlands. Shaker Publishing
- www.secfr.gov.ar (2008). Pagina web de la Secretaría de Fruticultura de la Provincia de Río Negro.

Ruralidades emergentes en áreas periurbanas de los partidos de Escobar y Pilar¹

Cynthia Pizarro²

.....

Resumen

Durante los últimos años el Área Metropolitana de Buenos Aires ha sufrido una transformación territorial propia de las megaciudades en donde la demarcación entre lo urbano y lo rural se vuelve difusa. La urbanización de sus áreas periurbanas implicó el corrimiento de las actividades agropecuarias y la emergencia de nuevas ruralidades que postulan representaciones y usos de lo rural no necesariamente anclados en la producción agropecuaria. El objetivo de este artículo es analizar la emergencia de nuevas ruralidades en dos áreas periurbanas de los Partidos de Escobar y de Pilar, ubicados a aproximadamente 50 km al norte de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La metodología consistió en trabajo de campo etnográfico comple-

Vinculación contractual en el agro. Dinámicas entre la movilidad del capital global y las respuestas locales

Fecha de recepción: 03/06/2010

Fecha de aceptación: 09/08/2010

- 1 Una versión preliminar de este trabajo fue presentado en las *VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, organizadas por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, que tuvieron lugar en Buenos Aires del 11 al 13 de Noviembre de 2009. Agradecemos los comentarios de los participantes.
- 2 Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas. Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires. Teléfono: (011) 4524-8000, int. 8158/8154. E-mail: cpizarro@agro.uba.ar

mentado con el relevamiento de las zonas estudiadas y el análisis de diversas fuentes documentales. Reconstruimos brevemente el proceso histórico de expansión urbana, describimos los usos del suelo y analizamos las representaciones que algunos de los habitantes construyen en torno a su experiencia de lo rural. Argumentamos que los procesos de transformación territorial adquieren características diferenciales en cada caso: en el área del Partido de Escobar se trata de un proceso de rururbanización mientras que en la del Partido de Pilar se trata de un proceso de periurbanización.

Palabras clave: nuevas ruralidades, áreas periurbanas, urbanización, Partido de Pilar, Partido de Escobar

Summary

In recent years the Metropolitan Area of Buenos Aires has undergone a territorial transformation which is characteristic of megacities, where the demarcation between urban and rural spaces becomes diffuse. The urbanization of periurban areas has involved the reduction of agricultural activities and the emergence of new ruralities which pose certain representations and rural uses that are not necessarily anchored in agricultural production. The aim of this paper is to analyze the emergence of new ruralities in two periurban areas located in the Partido de Pilar and in the Partido de Escobar, which are approximately 50 km away from the Autonomous City of Buenos Aires. The methodology included ethnographic fieldwork supplemented by the survey of the areas under study and the analysis of various documentary sources. We briefly reconstruct the historical process of urban expansion, we describe the land use and we analyze the representations that some of the inhabitants construct around their experiences of the rural. We argue that territorial transformation processes acquire different characteristics in each case: the area of the Partido de Escobar is undergoing a process of rururbanization while the area of the Partido de Pilar is undergoing a periurbanization one.

Key words: new ruralities, peri-urban areas, urbanization, Partido de Pilar, Partido de Escobar

Introducción

El Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA) ha sufrido una mutación territorial propia de las grandes ciudades, megaciudades o ciudades difusas durante los últimos años. Dicha transformación se caracteriza por una expansión fragmentada de la urbanización que conecta reticularmente nodos localizados de manera dispersa³. La demarcación de las diferencias entre lo urbano y lo rural se desdibuja en este “modelo territorial flexible” (Ávila Sánchez, 2004). Así, en los territorios denominados “de transición urbana-rural, de interfaz rural-urbana, o periurbanos” (Barsky, 2010) se han producido cambios vinculados con el uso de la tierra y con las representaciones sobre los paisajes concebidos como rurales.

Hasta fines del siglo XX las áreas periurbanas del AMBA estaban conformadas por los partidos que forman parte de la tercera corona⁴ que rodea a la ciudad de Buenos Aires. A partir de los 1990s la expansión urbana ha reconfigurado estos territorios, particularmente aquellos ubicados en el sector norte de dicha corona (Baudrón, 2010; Barsky, 2010; Torres, 2001). El crecimiento de la ciudad reticular y fragmentada, que conecta nodos –o ciudades satélite– a través de vías de comunicación y tecnologías cada vez más veloces, se ha potenciado durante los 2000s y ha llegado incluso hasta algunos partidos ubicados en la cuarta corona del AMBA (Barsky, 2010).

De este modo, se ha conformado un territorio urbano en cuyos intersticios se ubican archipiélagos periurbanos en donde se dirimen nuevas ruralidades que pueden o no centrarse en la producción agropecuaria (Baudel Wanderley, 2000; Ratier, 2002). En partidos como los de Pilar y Escobar, la dispersión de áreas urbanizadas con eje en las

3 Sassen (1999) describió estos procesos en las denominadas “ciudades globales”. Baudrón (2010) y Svetlitz de Nemirovsky (2010) reflexionan acerca de procesos similares en áreas metropolitanas latinoamericanas.

4 Barsky (2010) señala que las teorías de localización denominan coronas a las áreas del gradiente rural-urbano según se alejan desde el punto concéntrico de la ciudad. Desde esta lógica, las coronas que rodean a la ciudad de Buenos Aires y que conforman el AMBA están conformadas por distintos partidos de la provincia de Buenos Aires. La primera corona comprende: Avellaneda, Quilmes, Lanús, Lomas de Zamora, La Matanza I, Tres de Febrero, Morón, Ituzaingó, Hurlingham, General San Martín, Vicente López y San Isidro. La segunda corona: Berazategui, Florencio Varela, Almirante Brown, Esteban Echeverría, Ezeiza, La Matanza II, Merlo, Moreno, San Miguel, José C. Paz, Malvinas Argentinas, Tigre y San Fernando. La tercera corona: Escobar, Pilar, General Rodríguez, Marcos Paz, Cañuelas I, San Vicente, Presidente Perón, La Plata, Berisso y Ensenada. La cuarta corona: Zárate, Campana, Exaltación de la Cruz, Luján, General Las Heras, Cañuelas II, Coronel Brandsen.

autopistas asume algunas características de la expansión urbana en las áreas periféricas de la megalópolis, donde las ciudades pequeñas (las ciudades cabeceras de ambos partidos) y las áreas urbano-rurales desempeñan funciones precisas para el conjunto del sistema urbano megalopolitano (Ávila Sánchez, 2004).

La expansión urbana en estas áreas periféricas de la megalópolis fue fruto de las necesidades de mano de obra y de los procesos de revalorización del paisaje rural por parte de los habitantes urbanos. Además, se transformaron las actividades productivas y el patrón residencial en las áreas rurales circundantes a las ciudades principales de estos partidos. Esto conllevó una presión sobre tierras antiguamente destinadas a la agricultura. Asimismo, se redujo la distancia social entre los modos de vida rurales y urbanos puesto que se difundieron estilos y costumbres marcados por los ritmos de la ciudad así como sus expresiones políticas y culturales y ciertas actividades productivas de corte urbano tales como la industria y los servicios.

De este modo, la urbanización implicó, por un lado, el corrimiento de las actividades productivas agropecuarias del denominado cinturón verde hacia áreas cada vez más distantes de la ciudad de Buenos Aires⁵. Pero, también, y sobre todo en los últimos años, la urbanización habilitó la emergencia de nuevas ruralidades que postulan representaciones y usos de lo rural no necesariamente anclados en la producción agropecuaria.

Estas ruralidades pueden ser momentos de un proceso de rururbanización, en el que no existen límites para la mutación territorial de las zonas rurales hacia características urbanas; o bien, estar enmarcadas en un proceso de periurbanización, en el que la urbanización avanza pero con ciertos límites que apuntan a la permanencia de la producción de vegetales, la cría de ganado y el uso de la naturaleza para el desarrollo de actividades del ocio (Ávila Sánchez, 2004).

El objetivo de este artículo es analizar la emergencia de nuevas ruralidades en dos áreas periurbanas de los Partidos de Escobar y de Pilar, que se ubican en la tercera corona del AMBA y distan aproximadamente 50 km de la ciudad de Buenos Aires. Ambos partidos se caracterizan por ser parcialmente aglomerados, ya que alternan zonas de mayor

5 Numerosos autores dan cuenta de este proceso en distintos partidos del AMBA. Entre otros, se puede mencionar a Barsky (2005 y 2010); Barsky et al. (2010); Barsky y Vío (2007), Benencia, Quaranta y Souza Casadinho (2009); Bertrand y Carballo (2004), Bober (2010), Craviotti (2007), González Maraschio (2009), González Maraschio y Moltoni (2010), Le Gall y García (2010), Ringuelet (2008) y Svetlitza de Nemirovsky (2010).

urbanización con otras que conservan ciertas características rurales. En estas últimas zonas el uso de la tierra puede ser para uso agropecuario, para ocio o recreación o como reserva ecológica⁶.

Los procesos de rururbanización y periurbanización en cada una de las áreas bajo estudio adquieren características particulares debido a sus trayectorias históricas diferenciales. En el caso del área de Pilar, la zona de Almirante Irizar constituye en la actualidad “uno de los sectores rurales más definidos del partido” (Barsky et al., 2010) que colinda con el Parque Industrial. En el caso de la zona de Chechela, en el partido de Escobar, se trata de un área que hasta hace aproximadamente 15 años había sido destinada a la producción horti-florícola de manera preponderante, pero su fisonomía cambió marcadamente en el marco de la expansión de la urbanización para usos residenciales y de la especulación inmobiliaria.

La metodología empleada para dar cuenta de estos procesos consistió, por un lado, en el análisis de imágenes satelitales del año 2006 provenientes del programa Google Earth, en el relevamiento realizado en ambas zonas bajo estudio y en el análisis de los Mapas Rurales de ambos Partidos que fueron confeccionados en base a planos catastrales oficiales. Por otro lado, hemos realizado trabajo de campo etnográfico consistente en observación participante y entrevistas en profundidad en ambos territorios⁷. Hemos recurrido también al análisis de algunos datos censales provenientes del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

Este artículo se estructura del siguiente modo. En primer lugar nos referiremos brevemente al proceso histórico de expansión urbana en los Partidos bajo estudio. Luego describiremos los usos del suelo en ambas áreas. Posteriormente analizaremos las representaciones que algunos de sus habitantes construyen en torno a su experiencia de lo rural. Cerraremos el artículo con unas reflexiones finales.

La expansión urbana reticular en los Partidos de Escobar y de Pilar

El Partido de Escobar posee una superficie de 304 km², en 2001 su población era de 178.155 personas y había tenido un incremento intercensal con respecto a 1991 del 38,73%, según datos provenientes del INDEC. De acuerdo a la misma fuente, el Partido de Pilar tiene una

6 Ver mapas 1 y 2.

7 Agradecemos la colaboración de Matías Giovannetti, Carlos Javier Moreira y Pedro Aboitiz en distintas instancias del trabajo de campo.

superficie de 355 km² y en 2001 tenía una población de 232.463 habitantes cuyo incremento con respecto a 1991 fue del 78,56%. Ambos partidos son parte del AMBA y, al igual que otros ubicados en la tercera corona, experimentaron ciertos procesos de avance de la urbanización durante el siglo XX que se aceleraron e intensificaron en los últimos años. Si hasta avanzado el siglo pasado casi la totalidad de sus territorios era parte del periurbano productivo que abastecía a la ciudad de Buenos Aires, los que mantenían características rurales en cuanto a su espacio y modos de vida; a partir de la década de 1990 algunas zonas de estos partidos se articularon de manera reticular como nodos de la ciudad global dispersa. Las nuevas valoraciones de lo rural y los cambios en el uso del suelo impactaron en la producción agropecuaria remanente, la que actualmente tiene lugar en las áreas periurbanas dispersas en estos partidos.

A fines del siglo XIX el tendido de las vías del ferrocarril que partían del puerto de Buenos Aires determinó el loteo de las tierras aledañas a sus estaciones, dando origen a las actuales ciudades de Belén de Escobar y de Pilar, que son las cabeceras de los partidos y principales aglomeraciones urbanas, y a otras localidades más pequeñas. Durante gran parte del siglo XX en ambos partidos se desarrollaban actividades destinadas a abastecer a la ciudad de Buenos Aires de lácteos y verduras, aprovechando las posibilidades que proveía el transporte ferroviario.

A principios del siglo XX la inmigración europea y japonesa se localizó en las áreas rurales, reemplazando progresivamente la producción ganadera por la de hortalizas y flores. Además, en el caso de Escobar, hasta la década de 1960 se desarrolló la explotación forestal de la zona isleña.

Durante los 1960s, en el marco de la política de sustitución de importaciones vía la industrialización, se registró en ambos partidos la radicación de algunas industrias que más adelante se consolidarían en sendos Parques Industriales: el de Garín en Escobar y el cercano a Almirante Irizar en Pilar. Concomitantemente, se comenzaron a producir algunos loteos de tierras de bajo valor y asentamientos informales como consecuencia de los movimientos migratorios de otras ciudades del interior y áreas rurales del país. Asimismo, desde mediados del siglo XX parte de los territorios de ambos partidos se fueron fraccionando para dar origen a casas de fin de semana de habitantes urbanos.

Durante los 1980s la construcción y extensión de autopistas urbanas y suburbanas posibilitó el desplazamiento de sectores de ingresos medios y altos hacia ambos partidos, cuyos espacios verdes comenzaban

a ser valorados como una forma de escape de las incomodidades de la gran urbe (Macnaghten y Urry, 1998; Ratier, 2002). Durante los 1990s confluyeron en el AMBA una serie de inversiones en infraestructura de transporte y telecomunicaciones que ampliaron la red de caminos y comunicaciones. Esta creciente conectividad, junto con el proceso de periferización de algunas actividades manufactureras, propiciaron la consolidación de los parques industriales⁸ antes mencionados sobre los nuevos ejes de circulación⁹, sobre los cuales también se desarrollaron viviendas.

Torres (2001) señala la importancia que tuvieron las autopistas en el desarrollo urbano del AMBA. Debido al reemplazo de la impronta urbana del tren por la de las autopistas, las nuevas formas de urbanización se desarrollaron en las áreas de influencia de estas últimas, teniendo como protagonistas a los grupos de clases medias y altas. Barsky y Vío (2007) plantean que el Partido de Pilar es uno de los principales del AMBA que presentan las características del *urban sprawl americanizado*. Es decir, atravesó un proceso de reestructuración territorial que implica la dispersión de nuevas áreas urbanizadas merced a las modificaciones de la red de transporte, áreas que conviven con un entorno de urbanizaciones precarias. Si bien el Partido de Escobar no presenta una explosión demográfica ni urbanística de la magnitud de la de Pilar, se encuentra entre los partidos que más crecimiento poblacional ha tenido en los últimos 30 años y cuenta con numerosos desarrollos urbanos destinados a clases medias y altas que buscan el “retorno al campo”. Juntamente con las urbanizaciones cerradas, estas nuevas formas de residencia traen aparejado el establecimiento de

“grandes equipamientos de consumo, entretenimiento, turismo y espectáculo. Se ha estimado que durante los años noventa entre el 75 y el 80% del total de inversiones se han localizado en el Área Central de la Ciudad de Buenos Aires y el eje norte de la Ciudad y de la Región Metropolitana, habiéndose concentrado

- 8 Según Briano, citado por Alsina, Borello y Miño (2002), el Parque Industrial de Pilar se localiza a unos 10 km de la ciudad de Pilar y cuenta con 920 ha. Se encuentra a dos km del km 60 de la Ruta Nacional 8, coincidente con el ramal Pilar del Acceso Norte (Autopista del Sol) que fue desarrollado en la década de 1990. Si bien el Parque fue creado en 1973, en la década de 1980 la radicación de firmas descendió significativamente mientras que en los 1990s experimentó una aceleración tanto en la venta de lotes como en la radicación de plantas.
- 9 Barsky (2005) señala que, en el marco de las políticas neoliberales y de la globalización, durante los 1990s se desarrollaron una serie de emprendimientos, tecnologías y servicios urbanos merced a la construcción de nuevas autopistas más allá del segundo cordón, hasta unos 90 kilómetros de distancia de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, lo que produjo una reconfiguración y complejización del periurbano.

allí tres cuartas partes de los nuevos emprendimientos inmobiliarios y casi la totalidad de los nuevos centros empresariales” (Barsky y Vío, op cit.: 4).

De este modo, la urbanización de los partidos de Pilar y Escobar generó espacios bien diferenciados en los que conviven áreas que disponen de infraestructura y habitadas por sectores sociales incluidos en sectores laborales de alta calificación, ya sea en los mismos partidos o en otras áreas urbanas del AMBA, junto con áreas marginadas que no disponen de infraestructura urbana y que se insertan esporádicamente en sectores laborales de baja calificación, en actividades de servicios, manufactura o agropecuarias tanto locales como en otras áreas del AMBA.

Por otra parte, estos procesos recientes han generado la emergencia de nuevas centralidades en ambos territorios. Tal como señalan Barsky y Vío (op cit.) para el caso de Pilar y como emerge de nuestras observaciones en el caso de Escobar, si anteriormente los centros urbanos proveedores de servicios estaban ubicados en las localidades que se habían construido alrededor de las estaciones de ferrocarril, como es el caso de las ciudades cabeceras de ambos partidos, durante la década de 1990 y con mayor intensidad luego de la crisis del 2001 se aprecia la emergencia de nuevas centralidades (centros comerciales, establecimientos educativos, edificios de oficinas, restaurantes, centros turísticos y recreativos, etc.) alrededor de las autopistas que atraviesan sendos partidos, en cercanías de las urbanizaciones cerradas.

Además, la expansión urbana genera conflictos con la producción agrícola que caracterizaba a estos partidos. Esta presión se aprecia en los cambios de los usos del suelo que se dan en sus áreas periurbanas –en el “patio de atrás” (Barsky y Vío, op cit.). Es decir, en las áreas localizadas detrás de las urbanizaciones cerradas que dan a las autopistas o en zonas que no han sido puestas en valor por los emprendimientos inmobiliarios o industriales, en donde aún se observa la presencia dispersa de establecimientos agropecuarios que son parte del Cordón Verde del AMBA (Benencia, 1997 a; Benencia, Quaranta y Souza Casadinho, 2009).

En este espacio productivo, que ya no debe ser concebido como una franja continua sino como un archipiélago verde (Le Gall y García, 2010), se localizan de manera dispersa explotaciones hortiflorícolas que son gestionadas principalmente por productores familiares. Algunos son descendientes de los inmigrantes españoles, portugueses y japoneses que llegaron a la zona durante la primera mitad del siglo XX. Otros son inmigrantes limítrofes, principalmente bolivianos, que llegaron a la

zona en los 1970s desempeñándose como trabajadores hortícolas (medieros y peones) y que lograron “ponerse por su cuenta” en el marco de la movilidad socioproductiva ascendente que Benencia (1997 b) denominó “escalera boliviana”. Estudios recientes¹⁰ señalan que estos productores de nacionalidad boliviana participan en la comercialización hortícola (articulando con la producción o especializándose) e, incluso, han dado origen a los numerosos mercados concentradores de fRuta y verdura que se localizan en la zona nor-oeste del AMBA.

Cabe señalar dos procesos particulares relevantes en la conformación de los espacios productivos hortícolas que tuvieron lugar en el periurbano del Partido de La Plata que inciden en el perfil productivo diferencial que tiene este territorio con respecto al de los partidos bajo estudio¹¹. La especialización territorial y la intensificación de la producción hortícola que se dio en la zona sur del AMBA a partir de la década de 1990 se debieron, entre otros factores, a las políticas estatales de regulación del uso del suelo que propiciaron la producción hortícola. Otro aspecto que influyó en esa especialización se relaciona la trayectoria productiva ascendente de los productores familiares y empresariales quienes, en el marco de una lógica de expansión flexible (Benencia, 1994), aumentaron la superficie cultivada a través del arrendamiento de las parcelas de quienes no lograron sostenerse en el sistema productivo, modificaron la organización del trabajo incorporando la mediería y trabajadores de nacionalidad boliviana lo que favoreció la minimiza-

10 Benencia y Quaranta (2006); Pizarro (2007, 2009a, 2009b y 2009c).

11 Según datos del Censo Hortiflorícola Buenos Aires 2005 (Ministerio de Asuntos Agrarios y Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires, 2006), hemos elaborado el siguiente cuadro que detalla la cantidad y superficie total de las explotaciones hortiflorícolas según partido con el objeto de comparar las características de los partidos más representativos de esta actividad en la zona norte y la zona sur:

Partido	Cantidad de EHF's	% de Cantidad de EHF's	Superficie de las EHF's en has	% de Superficie de las EHF's	Area del AMBA
La Plata	1.047	27,15	5.308,54	2,81	Zona Sur
F. Varela	232	6,02	1.074,76	0,57	
Berazategui	177	4,59	830,54	0,44	
Moreno	164	4,25	452,154	0,24	Zona Norte
Escobar	157	4,07	548,97	0,29	
Pilar	127	3,29	761,7	0,40	
Total de la Prov. de Buenos Aires	3.856	100,00	188.711,41	100,00	

ción de riesgos, incorporaron tecnología bajo cubierta que les permitió introducir variedades primicia y tardías en el mercado, y aprovecharon las nuevas condiciones de comercialización en donde el supermercadismo cumplió un importante rol (Benencia, 1997a; Benencia y Quaranta, 2005; Benencia, Quaranta y Souza Casadinho, 2009; Hang et al., 2007; García, 2010; Ringuelet, 2008).

En contraste a lo sucedido en el sur del AMBA, en la zona norte la producción hortícola se fragmentó espacialmente, siendo llevada a cabo fundamentalmente por productores familiares que, en una importante proporción, sufrieron procesos de descapitalización durante la década de 1990 y, en consecuencia, no pudieron incorporar nueva tecnología a la vez que se vieron impactados por los cambios en la comercialización y en los gustos de los consumidores. Si bien en la zona norte existen productores familiares capitalizados o empresariales que lograron mantener volúmenes de producción y espacios de negociación significativos, predominan aquellos cuyas explotaciones se encuentran en una etapa de resistencia y los que recién se están iniciando en la actividad. Cabe señalar que en la zona norte del AMBA –a diferencia que en la zona sur– la emergencia de mercados concentradores de frutas y verduras que mencionamos más arriba fue posible gracias al trabajo mancomunado de productores locales de nacionalidad boliviana, que en algunos casos pudieron consolidar estos emprendimientos con el apoyo de las autoridades gubernamentales de distintos niveles estatales (Pizarro, 2007, 2009a, 2009b y 2009c).

De este modo, los territorios de los Partidos de Pilar y Escobar han estado atravesados por procesos de expansión de la urbanización que en los últimos años han dado lugar a espacios periurbanos en donde la producción hortiflorícola se ve impactada por las nuevas ruralidades emergentes. Según Baudrón (2010:49),

“esta transformación espacial se refleja en la evolución de las actividades predominantes en el periurbano: al diversificarse la estructura social el espacio urbano y el rural compiten. El uso tradicional agrario, generalmente hortícola, sólo va a persistir si es suficientemente rentable. Las diferentes actividades se concentran en las mejores tierras en cuanto a calidad, localización, distancias e infraestructura”.

Esta autora señala que, en este marco, el territorio se

“recalifica en cuanto a sus funciones, habitantes y paisajes, se da una disputa por el espacio y se alteran las formas de vida (...) lo rural, en tanto actividad económica y estilo de vida, deja de ser

el eje organizador de la vida local del periurbano para dar lugar a la superposición de varias lógicas de valorización del espacio: industrial, agropecuaria, residencial, comercial, de servicios” (op cit.:49-50).

A continuación veremos que en las áreas periurbanas bajo estudio existen diversos tipos de usos del suelo vinculados, primero, con procesos de urbanización tales como: residencial, parquización, industrial, comercial y de transportes. En segundo lugar, hay usos del suelo vinculados con procesos extractivos: mineras y tosqueras. Tercero, el suelo es utilizado para la producción agropecuaria: agricultura, ganadería, producción frutícola y hortícola. En cuarto término, existen usos del suelo destinados a la protección ambiental o definidos como reserva ecológica: boques y espacios verdes naturales.

Los conflictos entre los distintos agentes sociales que los promueven son, tal como lo dijimos más arriba, propios de las áreas de interfase urbano-rural o de lo que Ringuelet (2008) define como “campo social periurbano”, en donde se enfrentan lógicas de construcción del espacio motivadas por intereses diferentes y desiguales. A estos conflictos se le suman aquellos vinculados a los problemas ambientales que generan las distintas actividades (urbanas o agropecuarias) afectándose mutuamente: falta y/o mala calidad del agua para consumo o para riego, inundaciones, inadecuada recolección y disposición final de los residuos sólidos, degradación del suelo, entre otros (Alsina, Borello y Miño, 2002). Por otra parte, en este conflicto se confrontan diversas expectativas y maneras de vincularse con el espacio según la valoración que hagan de “lo rural” los agentes involucrados.

Los cambios en el uso del suelo en dos áreas periurbanas de Escobar y Pilar

En el caso del Partido de Escobar, en base a nuestro trabajo de campo y al análisis de documentos primarios¹², podemos afirmar que el archipiélago productivo hortícola se distribuye en las cercanías de algunas localidades como Garín, Ingeniero Maschwitz y Maquinista

12 “Censo de bolivianos que residen en quintas de Escobar, Pilar y Moreno” realizado por la Colectividad Boliviana de Escobar en 1986; conversaciones mantenidas con agentes y promotores del Programa Cambio Rural implementado por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).

Savio; y con mayor densidad en las zonas de Matheu, Lambertucchi-Loma Verde y Chechela-Cementerio. Las zonas de Cazador y Chechela-Cementerio (ubicadas en el sector bajo estudio) han sufrido una merma considerable en la cantidad de quintas durante los últimos 20 años según se desprende de nuestros registros de campo. Por lo tanto, hemos seleccionado este sector para analizar la presión urbana sobre la producción agropecuaria, que consideramos característica de un proceso de rururbanización.

Dicho sector tiene por límite norte una zona de bañados costeros al río Luján, que históricamente han sido poco usados para actividades agropecuarias debido a su ubicación y a las características de sus suelos. El límite este es el Barrio Parque El Cazador que está localizado en una barranca, más al este de la cual se extienden bañados comprendidos por los ríos Luján y Paraná de las Palmas. El límite sur del cuadrante está conformado por una de las avenidas principales de la ciudad Belén de Escobar que atraviesa el centro de la misma desde la Ruta nacional 9 –conocida como “Panamericana” o “Acceso Norte” ramal Escobar- por el oeste hacia el puerto de Paraná de las Palmas por el este. El límite oeste del sector está conformado por la Ruta 9 que corre paralela a las vías del ferrocarril Mitre en dirección norte-sur.

Antiguamente era un área rural destinada principalmente a la producción agropecuaria (tambos, cereales y posteriormente hortifloricultura) y la mancha urbana se concentraba sólo en el sud-oeste, abarcando parte de la ciudad de Belén de Escobar y algunos barrios aledaños. Este paisaje comenzó a modificarse a fines de la década de 1960 debido, entre otros factores, a la construcción de la autopista que une las ciudades de Rosario y Buenos Aires sobre la traza de la Ruta nacional 9 y a la construcción de las primeras casas de fin de semana en el Barrio Parque El Cazador en la barranca cercana a la ribera. En los últimos años, la urbanización continuó avanzando sobre áreas anteriormente dedicadas a la actividad agropecuaria.

A continuación analizaremos los principales usos de las parcelas consideradas como rurales en los archivos catastrales según actividades económicas y otros destinos¹³. Una pequeña proporción de las parcelas están destinadas al uso industrial, la mayoría de las cuales se concentran en el oeste del sector, en un área limitada por la Panamericana y las vías del ferrocarril, salvo en el caso de dos frigoríficos que se encuentran localizados en el centro del sector. Cabe señalar que la zona

13 Ver mapa 3.

aledaña a la Panamericana brinda la posibilidad de acceder rápidamente a vías de comunicación con la ciudad de Buenos Aires, el litoral y el centro del país. Por otra parte, la cercanía de las vías de ferrocarril probablemente fue un factor de atracción para la industria. Existen también dos frigoríficos alejados de las vías principales de acceso, que se encuentran próximos a parcelas donde se registra actividad ganadera y avícola que posiblemente los abastece. Si bien la transitabilidad de las calles no resulta tan favorable porque son de tierra, aquellas que brindan acceso al sector están mejoradas posiblemente por parte de los mismos frigoríficos.

Otra pequeña proporción de las parcelas es utilizada exclusivamente para viviendas y corresponde, por un lado, a antiguas casas de fin de semana y, por el otro, a asentamientos precarios más recientes (de hace aproximadamente 5 años) cuyos pobladores constituyen mano de obra que, según nos comentaron los residentes locales, es empleada en los frigoríficos y otros establecimientos agropecuarios de la zona.

Es remarcable que durante nuestro relevamiento, realizado en 2009, más de la mitad de las parcelas estaban sin uso debido a una serie de factores. Por un lado, una gran superficie localizada en el norte del cuadrante noreste corresponde solo a unas pocas parcelas que se encuentran dentro de los bañados que aún no fueron acondicionados para hacer viviendas. El resto de las parcelas sin uso se encuentran dispersas en otras áreas del sector. Se trata de tierras que anteriormente habían sido utilizadas para la producción agropecuaria y que actualmente se encuentran en especulación inmobiliaria. La mayor parte de estas parcelas sin uso se hallan en las cercanías de áreas urbanizadas recientemente: un barrio cerrado y un predio perteneciente a una congregación religiosa. Estos espacios podrían ser caracterizados como zonas rur-urbanas en las que la urbanización continuaría ya que aparentemente no existen límites destinados a preservar el espacio rural. Así, el avance de dos frentes de urbanización, uno proveniente del Barrio Parque El Cazador al este y el otro originado por la ciudad de Belén de Escobar a partir de la Ruta Panamericana al sudeste, determinan la abundancia de predios “en barbecho inmobiliario” en el centro del sector.

Las áreas del oeste y del norte del área bajo estudio son las únicas en las que todavía predomina el uso del suelo para la producción agropecuaria y están localizados a una distancia mayor de los espacios urbanizados. En estas áreas se desarrolla principalmente la ganadería extensiva y la horticultura. También se aprecia una serie de actividades

mixtas que pueden tener como actividad principal a la horticultura o a la ganadería.

Es remarcable que si bien en el sector analizado la superficie en uso agropecuario que es destinada a ganadería es marcadamente superior que la que se utiliza para la horticultura, son más los productores hortícolas que los ganaderos y los florícolas. Esto se debe a que las explotaciones destinadas a la ganadería son marcadamente más grandes que aquellas destinadas a la horti-floricultura, siendo que entre estas últimas predominan las menores a las 5 ha. La ganadería, por sus características productivas, es la única alternativa para la zona de bañados por lo que la mayoría de los establecimientos dedicados a esta actividad se encuentran en el extremo norte del sector, zona que por el momento no ha sufrido tanto la presión urbanizadora.

Por otra parte, resulta interesante que la mayoría de los establecimientos florícolas se encuentran dentro del tejido urbano de la ciudad Belén de Escobar. Mientras que los otros establecimientos (hortícolas, avícolas, ganaderos y agrícolas extensivos) se encuentran más alejados de la misma, hacia el norte del sector, en la interfase rural-urbana. Aún cuando la urbanización ha ido extendiéndose hacia esa zona merced a la construcción de barrios privados o de asentamientos, las explotaciones hortícolas, de cría de animales de granja y de ganadería se encuentran en áreas que aún preservan cierta fisonomía rural. Sin embargo, en la medida en que no se le ha puesto límites a la expansión urbana, es un área susceptible de ser objeto de una progresiva rururbanización.

En el caso del Partido de Pilar, la presión urbana sobre la producción agropecuaria a través de procesos de rururbanización ya ha sido detectada por Barsky et al. (2010) en dos de los tres espacios del archipiélago productivo hortícola de dicho partido. Específicamente, estos autores señalan tres núcleos hortícolas: Zelaya, Ruta 25 y Almirante Irizar, que presentan características diferenciales. En el caso del área de Ruta 25 persisten pocas explotaciones hortícolas ubicadas en una zona de gran conectividad, que ha sido considerada por el municipio como un posible lugar para desarrollar un corredor industrial y que ha ido atrayendo el establecimiento de emprendimientos residenciales. Esta última característica, con el concomitante aumento del valor de la tierra, es la que prima en la zona de Zelaya, que si bien no tiene tanta conectividad es muy cotizada por su alto valor paisajístico para uso residencial.

Hemos seleccionado la zona de Almirante Irizar para este estudio ya que la consideramos como un área en donde se pueden apreciar procesos de periurbanización, puesto que la actividad hortícola se mantie-

ne de manera relativa a pesar de la presión urbana debido a los límites a la valoración como espacio residencial que presentan factores tales como la cercanía de las actividades industriales, la relativa lejanía de las autopistas hasta la reciente reconversión de la Ruta 6 en autopista con la concomitante puesta en valor de sus áreas de influencia, y la rentabilidad que todavía presenta la producción de soja, trigo y maíz. Según Barsky et al. (2010), el núcleo hortícola de Almirante Irizar es el más importante del Partido de Pilar. Es un área de baja densidad de población en la que, además de la producción hortícola, se encuentran explotaciones agropecuarias que producen commodities de exportación y cascos de estancia en proceso de fraccionamiento.

Su límite oeste es el Parque Industrial Pilar, que se comunica con la Ruta nacional 8 –conocida como Acceso Norte o “Panamericana” ramal Pilar) a través de dos accesos. Al norte y al este limita con zonas “históricamente rurales” de los partidos de Exaltación de la Cruz y Campana, y al sur con el río Luján.

A continuación analizaremos los principales usos de las parcelas definidas como rurales en los archivos catastrales¹⁴. En este sector se aprecia que una gran proporción de las hectáreas están destinadas al uso industrial, concretamente en los loteos correspondientes al Parque Industrial Pilar. Por otra parte, hacia el oeste y norte del Parque Industrial, en el área de influencia de la autopista de la Ruta 8 y en las cercanías de la Ruta 6, se localizan áreas urbanizadas cerradas destinadas a uso residencial para sectores de altos recursos, junto con una importante cantidad de hectáreas destinadas a ocio y deportes que es propiedad de dos clubes. Asimismo, fuera del Parque Industrial propiamente dicho se localizan algunas industrias en las cercanías de las autopistas que brindan conectividad con la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y con el centro del país.

El acceso principal al Parque Industrial sale de la Ruta 8 a la altura de la salida a Manzanares y llega hasta la localidad de Almirante Irizar. Este camino constituye actualmente el eje que delimita dos zonas diferenciadas: por un lado aquella en la que el suelo es usado para fines residenciales, de recreación-ocio, e industriales y, por el otro, aquella que es utilizada principalmente para la producción agropecuaria.

En la zona destinada principalmente a la producción agropecuaria, que se ubica al este y sur del Parque Industrial Pilar, hemos relevado solamente un barrio privado, localizado entre el bajo del río Luján y el

¹⁴ Ver mapa 4.

camino antes mencionado. Las tierras más aptas para la producción agropecuaria son aquellas que no presentan tanta factibilidad de anegarse como lo son las que se corresponden con los valles de inundación del Río Luján y del Arroyo Larena, que está al norte del sector bajo estudio (Alsina, Borello y Miño, 2002).

Existen por otra parte dos áreas urbanizadas en el corredor productivo ubicado al sudeste del Parque Industrial, según se aprecia en el mapa 4. Se trata de la antigua urbanización de Almirante Irizar, que consiste en un antiguo loteo urbano en las proximidades de la antigua estación del mismo nombre del ferrocarril General Belgrano. En este loteo hay algunas viviendas, una escuela, algunos comercios y, recientemente, una posta sanitaria. Esta urbanización se ha expandido en los últimos años ya que se lotearon tres parcelas que antiguamente eran rurales cercanas al poblado.

Por otra parte, en las proximidades del camino de acceso al Parque Industrial se han radicado algunas empresas y galpones de servicios y de logística industrial en loteos de antiguas explotaciones agropecuarias. Existe también un barrio de reciente formación y que carece de servicios, más alejado de las vías y del camino de acceso al Parque Industrial, en el que se asentaron familias de bajos recursos que trabajan en las industrias cercanas. Fuera del Parque Industrial, y en las cercanías del camino de acceso, también se han loteado antiguas explotaciones agropecuarias que ahora son destinadas al uso industrial.

Así, en este sector el avance de la urbanización no es demasiado relevante, observándose que la presión proviene de los intereses relacionados con la producción industrial y del sector de servicios y logística vinculado a la misma. La urbanización vinculada con el uso residencial no presenta una gran magnitud y está vinculada con el crecimiento poblacional paulatino de los habitantes locales, así como con el asentamiento de mano de obra del sector industrial.

En este sentido, no se aprecia una rururbanización del sector caracterizada por un crecimiento demográfico considerable y/o por la presión por el uso de la tierra por parte de intereses vinculados al uso residencial de la tierra que reivindican la “vuelta al campo”. A diferencia del caso de Escobar, es mínima la proporción de parcelas rurales sin uso que hemos encontrado en nuestro relevamiento realizado en 2010. Estas parcelas sin uso se encuentran en el extremo norte del sector, en las proximidades de la Ruta 6 y del Partido de Exaltación de la Cruz.

Es remarcable que durante nuestro relevamiento la mayoría de las parcelas definidas como rurales en el sector analizado continúan

siendo utilizadas para la producción agropecuaria y no hemos detectado el avance de frentes de urbanización que las disperse en forma de archipiélago. Más bien, hemos apreciado una suerte de especialización productiva en el sector.

En la zona sur predominan los establecimientos dedicados a la horticultura. Muchas de las antiguas parcelas rurales que figuran con grandes extensiones en el mapa, han sido subdivididas y los productores hortícolas las trabajan bajo la forma de propiedad o arriendo. Mientras que en la zona norte, si bien existen algunos establecimientos hortícolas con características similares a los ubicados más al sur, coexisten establecimientos dedicados a la producción más extensiva de commodities y pasturas en parcelas de mayores extensiones. Cabe señalar también que en tres parcelas de la zona norte de este sector se realizan actividades extractivas. Las tosqueras están ubicadas sobre el camino que proviene de la Ruta 8, unos dos km después de la estación ferroviaria Almirante Irizar.

Es remarcable que si bien en el sector analizado la superficie en uso agropecuario que es destinada a la producción de commodities es similar o incluso mayor que la que se utiliza para la horticultura, son más los productores hortícolas. Esto se debe a que sus explotaciones son más pequeñas –entre 5 y 20 has–, pero no tanto como las del sector analizado en el partido de Escobar, siendo que entre estas últimas predominan las menores a las 5 ha. La producción de commodities, como lo señalaran otros estudios en el periurbano del AMBA, también constituye un límite para el avance de la urbanización (Bober, 2010; entre otros). Además, en el sector bajo estudio, las externalidades de la actividad industrial y extractiva también son factores que contribuyen a que las antiguas zonas de producción agropecuaria no resulten tan atractivas para los inversionistas inmobiliarios.

Es por ello que, a diferencia del sector del partido de Escobar que hemos analizado que presenta características de rururbanización, consideramos que este sector del partido de Pilar asiste a procesos de periurbanización puesto que el avance de la urbanización encuentra ciertos límites. Esto no significa que uno u otro sector sea más o menos “rural”, puesto que ciertas áreas de uso residencial son consideradas rurales por sus habitantes en virtud de sus paisajes y modos de sociabilidad (Baudel Wanderley, 2000). Veremos a continuación las formas en que los habitantes locales otorgan sentido a los cambios que se dieron en las dos áreas analizadas y las maneras en que valoran lo “rural”.

Los sentidos otorgados a lo “rural” en las áreas periurbanas de Escobar y Pilar

En el caso del sector del partido de Escobar, el avance de la urbanización sobre los espacios productivos fue vinculado por los lugareños al establecimiento de barrios cerrados, loteos y asentamientos precarios. Lo caracterizaron como un proceso que se vio favorecido por la presencia de la “Panamericana”:

“Loma Verde (una localidad ubicada en el noroeste del Partido) era una parte totalmente arcaica y empezó a tener un cambio bastante significativo, más que nada cuando vino la Panamericana, cuando se amplió la Panamericana. ¿Por qué? Porque el tráfico aumentó terriblemente” (entrevista 1, Loma Verde, febrero de 2009).

Sin embargo, se considera que este proceso se diferencia del acelerado establecimiento de urbanizaciones cerradas destinadas a clases pudientes que se dio en el vecino Partido de Pilar porque, a juicio del mismo vecino:

“Pilar fue una invasión de countries, ¿no es cierto? Acá hubo una cierta reserva ¿por qué? Porque, [...] se preservó esto para, teniendo ventajas comparativas respecto a la radicación de countries con respecto a Pilar, porque (Escobar) tiene el río, tenía un aeródromo, chico pero ahí está la posibilidad, y un puerto de embarque, que no se terminó porque fracasó un proyecto que en la época de los militares, porque acá querían vender [...] Puerto Madero, ellos pensaban vender Puerto Madero y traer el puerto de transferencia acá. Pero no tomaron en cuenta que esto es todo terreno de sedimentación. Todo lo que está al lado del Paraná de las Palmas es terreno de sedimentación” (entrevista 1, Loma Verde, febrero de 2009).

Aparentemente este proyecto fracasado de construir un puerto en la zona habría sido uno de los factores que marcaron el futuro paisaje local ya que algunos grupos empresarios invirtieron en la compra de tierras, posiblemente motivados por el potencial desarrollo portuario. Así, algunos entrevistados comentaron que el establecimiento en las cercanías de la Panamericana de un grupo de empresarios taiwaneses vinculados al transporte de containers en altamar habría estado relacionado con este proyecto truncado. Los vecinos comentaron también que este grupo brindó apoyo a distintas instituciones locales tales como una cooperativa de electricidad y un jardín de infantes, y que habría consi-

derado el proyecto de fundar una universidad que nunca se concretó. De todas maneras, el grupo compró tierras y caminos –cerrando una calle pública- en la zona norte del sector del partido de Escobar bajo estudio, en las cercanías de la Panamericana y de las vías del ferrocarril.

Otro grupo empresario que aparentemente habría sido atraído por el proyecto de la construcción de un puerto en Escobar es el que actualmente desarrolla dos establecimientos comerciales de envergadura en el partido. Uno de ellos es un zoológico con un marcado perfil de respeto por la ecología. El otro es un establecimiento lechero cuyos productos derivados son comercializados a nivel regional y están destinados al sector de altos ingresos. Estos establecimientos son abastecidos por la producción que se realiza en campos localizados en distintos puntos del sector bajo estudio, principalmente en la zona de bañados. Ambos constituyen un atractivo turístico y reciben visitantes locales y provenientes de la ciudad de Buenos Aires, atraídos por el consumo de lo rural y de la naturaleza. Estos desarrollos económicos se enmarcan dentro de lo que Macnaghten y Urry (1998) denominan procesos de comodificación de la naturaleza que se fundamentan en una mirada romántica de la misma.

De este modo, la presencia en la zona de clases pudientes, así como las visitas realizadas por quienes residen en áreas urbanas más alejadas y que gustan de la performance del “paseo en auto fuera de la ciudad”, está generando una emergencia de formas novedosas de valorar los espacios rurales tradicionales a través del consumo del paisaje y de las costumbres asociadas con el campo que se convierten en un espectáculo, un refresco visual. Así, las costumbres y los paisajes rurales son valorizados por el capital, posibilitando la emergencia de emprendimientos comerciales vinculados al turismo rural, a la producción ecológica y a la vida de campo. Hemos observado en la zona estudiada otros establecimientos de este tipo: un tambo manejado de manera ecológica por sus dueños que está inserto en un circuito de turismo rural y, en las inmediaciones del Barrio Parque El Cazador, un establecimiento en el que sus propietarios coleccionan animales exóticos.

La domesticación del paisaje rural, que lo convierte en un “espacio de campo en las afueras de la gran ciudad”, también se aprecia en la construcción social de la zona bajo estudio como una naturaleza pintoresca capaz de albergar urbanizaciones e, incluso, algunas actividades industriales. Así lo plantearon algunos vecinos que argumentaron que la ampliación de la Panamericana favoreció que los espacios linderos se usaran para vivienda y actividades industriales, proceso que se fue

expandiendo a zonas más alejadas de esta vía de acceso con el correr de los años. Este proceso de urbanización, que mantiene la imagen de cercanía a la naturaleza, se aceleró a fines de la década de 1990:

“...ya se empezaron a radicar algunos emprendimientos industriales como por ejemplo el depósito de vehículos que está allá al fondo y el country de Los Aromos y ahora el country de Santa María (en las cercanías de Loma Verde, al oeste del sector bajo estudio). Todavía no ha tenido una modificación tan importante como Pilar pero ha ido cambiando, la vegetación ¿no es cierto? Esto eran todos árboles, ¿cómo le podría decir?” (entrevista 2, Loma Verde, febrero de 2009).

Asimismo, el entrevistado señaló que se produjo una creciente especulación inmobiliaria que implica el enriquecimiento producido por el traspaso de la renta rural a urbana. Esto, a su juicio, se evidencia en el fraccionamiento acelerado y venta de tierras que antiguamente eran utilizadas para la producción horti-florícola. El lugareño nos contó sobre un productor que había vendido su quinta para hacer un loteo privado y que con ese dinero había establecido su quinta hortícola en un partido aledaño:

“Va a ser muy cara la tierra para cultivar verdura. La tierra es cara, hacen un country ahí y lo que saca ahí compra cuatro o cinco veces” (entrevista 2, Loma Verde, febrero de 2009).

Los entrevistados señalaron que, sin embargo, la urbanización no se ha traducido en una mejora en el acceso a los servicios. Particularmente, el sistema de transporte y el estado de las calles es un tema que preocupa a los vecinos, junto con algunas cuestiones vinculadas a la seguridad.

Algunos lugareños comentaron que ha habido una demanda relativamente creciente por parte de empresas industriales para establecerse en espacios cercanos a las vías de comunicación, en tierras que anteriormente eran usadas para la fruti-horticultura. También, se especula con que uno de los grandes grupos empresarios mencionados más arriba, además de dedicarse a actividades productivas (producción bovina y de soja) y de servicios (sede de fundaciones, instituto de salud) pueda estar interesado en acondicionar la zona de los bañados ubicada en el norte del sector para construir un barrio privado. Al respecto de estas tierras, se dice que habían sido compradas con el proyecto de trasladar los depósitos fiscales ubicados en el puerto de Buenos Aires ante la posibilidad de que se construyera el puerto en las cercanías.

El fantasma de los “megacountries” está presente al este de la Panamericana en el sector bajo estudio del Partido de Escobar. Si bien hasta el momento los grandes emprendimientos inmobiliarios se concentraron al oeste de la misma en la localidad de Loma Verde –por fuera de los límites del sector analizado–, se teme que en la zona de los bañados se pueda reproducir lo sucedido con el barrio cerrado NorDelta, ubicado en el partido de Tigre, debido a que el grupo empresario en cuestión es propietario de grandes extensiones de terrenos en los bañados y, durante el período en que realizamos trabajo de campo, los vecinos habían observado un movimiento inusual de camiones conteniendo materiales para la construcción hacia esos campos por las poco transitadas y transitables calles de la zona.

Un tema cuya importancia no es menor refiere a las motivaciones por las cuales algunos de los vecinos entrevistados se mudaron a la zona. Casi todos los productores con quienes conversamos son inmigrantes italianos, portugueses, españoles o bolivianos que llegaron en busca de tierra para trabajar en sucesivos momentos desde mediados del siglo XX hasta la actualidad. Sólo conversamos con dos productores cuyos antepasados eran originarios de la zona. Un productor hortícola italiano recordaba que se estableció en la zona en la década de 1960 porque

“... teníamos parientes, una prima allá, Zárate, yo tenía trabajo allá en Zárate, donde vine de Italia a la fábrica, a la papelera, después no me gustaba allá, trabajaba para patronos, me vine a trabajar en la quinta, me vine con una hermana acá que estaba de medianera y trabajamos 8 años juntos de medianera en una quinta, después de 8 años compré acá un pedacito y empecé a hacer la casa que no la había hecho tampoco, y me metí adentro y empecé a trabajar solo acá” (entrevista 3, Chechela, mayo de 2009).

Una entrevistada que reside desde mediados del siglo XX en una casa-quinta en Loma Verde, planteó que uno de los motivos por los que muchos vecinos que tenían casas de fin de semana en la zona se radicaron definitivamente se debió a:

“... la crisis, hubo una crisis en el 89. Que no podían mantener dos, irse y venir les generaba un gasto, el alquiler da allá o la propiedad de allá la alquilaban y se venían acá” (entrevista 4, Loma Verde, febrero de 2009).

Otros vecinos coincidieron en que las sucesivas crisis económicas que se dieron con posterioridad incidieron en la decisión de aquellos

que tenían casas de fin de semana de radicarse de manera definitiva o en la de otros que directamente lo hicieron en los barrios cerrados. Por otra parte, también hay quienes se mudaron a la zona buscando alejarse de los horrores de la ciudad industrial. Tal como lo señala Williams (1973) para el sentido común inglés, el valor del campo resulta del contraste con la ciudad, específicamente con los horrores percibidos de la ciudad industrial inglesa. Así, para algunas personas, la naturaleza estaría excluida de los espacios urbanos industriales y anidaría en las áreas rurales ubicadas en los márgenes de la sociedad industrial. En este sentido uno de nuestros entrevistados comentaba que se mudó a la zona junto con su familia:

“... buscando más naturaleza, para salir de Buenos Aires. A pesar de que vivíamos en una casa en Saavedra. Pero queríamos más tierra, teníamos proyectos, de huerta, de abejas, de miel. Cambiar de vida, ¿no? [...] uno viene con toda la cosa idealista ¿viste? [...] Es como una cosa heroica, ¿no? [...] Es una pretensión casi imposible” (entrevista 5, Loma Verde, febrero de 2009).

Sin embargo, los vecinos plantean que los horrores de la sociedad industrial están también en Escobar, en tanto la ciudad Belén de Escobar se convirtió en un nodo de la ciudad global, a diferencia de lo que sucedía a fines de la década de 1950 cuando una de ellas se mudó a la zona junto con su marido para hacer un emprendimiento avícola. Ella había vivido anteriormente en Buenos Aires y cuando se mudó sintió que

“... era terrible el campo, porque yo usaba tacos [...] Yo odiaba esto, odiaba de que no podía ir al cine, tenían que esperar que me llevaran que me lleven, mis amigas quedaron para allá, y mi familia quedó para allá. Loca, le decían el campo a esto. El campo. Me voy a vivir al campo. Resulta que ahora, (llegás a Buenos Aires) en 20 minutos. Yo ahora para mí la ciudad es Escobar. No piso la General Paz. Me quedé de este lado. Y punto” (entrevista 4, Loma Verde, febrero de 2009).

Según estos vecinos, el ambiente bucólico campestre del partido habría cedido paso al ritmo de vida ciudadano, que la vecina calificó como “progreso”, a diferencia del vecino que busca la “naturaleza”:

“... lo curioso es que, por ejemplo, cuando nosotros llegamos en el 95 había dos bancos en Escobar [...] A las 12, todo el mundo cerraba. Y absorbió el ritmo de Buenos Aires [...] Acá, se, se lo chupó Buenos Aires. Hay un montón de bancos, yo creo que

sobran, hay un montón de supermercados que sobran también” (entrevista 5, Loma Verde, febrero de 2009).

La tensión campo-ciudad que los vecinos señalan en los procesos de transformación del espacio rural en la zona bajo estudio, y que habría implicado el avance del trazado urbano sobre campos productivos, se pone en evidencia en la respuesta que da la vecina a la anterior opinión del vecino entrevistado:

“Vino (un hiper-mercado) que para nosotros era el progreso. No nos olvidemos de eso [...] ¿Qué teníamos? un triste supermercado que se llamaba San Cayetano, como ya la gran cosa. Entonces, fue todo un progreso, fue todo un progreso. Y en ese tiempo había muchos productores. ¿Por qué? Esto también, también sacó campo, la expropiación de la gente que estaba cerca de la Ruta 9, ejemplo don, que se murió ahora hace poco estábamos hablando, el padre de Palmira. Todo eso (la panamericana) le pasaba por su campo de verduras. Y del otro lado (refiere al cuadrante bajo estudio) también había productores, de flores de este lado donde ahora es la fábrica de hipoclorito, que era todo un campo de gladiolos. [...] En frente, donde ahora es Fleni (el instituto de salud) era campo de flores. Había más productores. De aquel lado estaba Ponte con sus viveros de flores. Los vecinos, también, que son portugueses Chito, Chito, se llama, se llama, no me acuerdo el apellido, también de flores. Esos productores se fueron, por las medidas económicas, también tienen que ver, se fueron apagando, porque los hijos vieron el sacrificio, entonces esos los padres que eran inmigrantes quisieron que sus hijos fueran a la Universidad. Y iandá a cantarle a Gardel con un vivero! Vinieron los bolivianos. Se fueron acercando, era más dificultoso ir a la facultad” (entrevista 4, Loma Verde, febrero de 2009).

Otro vecino de Loma Verde agregó otras razones que podrían haber causado el reciente abandono de la producción horti-florícola en la zona bajo estudio:

“Sí, y aparte se fueron más lejos, se empezaron a ir más lejos [...] No lo sé pero supongo que para el lado de San Pedro, para todos esos lugares, porque claro viste si la hectárea de repente se cotiza en 50.000 o 70.000 dólares, con eso vas y te comprás 10 has 50 km más allá, y si tenés 4 o 5 ha, ni hablar [...] Sí lo que ella cuenta de las flores es hermoso, ¿no? Los gladiolos. Se pierde, esta cosa que se llama progreso, no es progreso, ¿no?” (entrevista 2, Loma Verde, febrero de 2009).

El productor italiano que citamos más arriba opinó que la mejor época de la horticultura fue en la década de 1970. Recordaba que cuando llegó a Escobar, en la década de 1960:

“... eran pocas quintas, después empezaron a venir los bolivianos, los portugueses y ahí agarran toda llena de Escobar y eran todas quintas, ahora son dos o tres, está abandonado el campo, los portugueses murieron, las quintas van mal [...] (en esa época) No había nadie, acá no había nada en el barrio este, estaba todo sembrado, en ese tiempo cuando vine yo estaba sembrado trigo, lino, alfalfa. Después se desapareció eso y era toda quinta, acá era toda quinta, no había un pedacito de tierra, quinta y jardín de flor. Los japoneses [...] así, de flor. Pero cuando vine yo había poca quinta, un pedazo acá, otro allá, otro allá, después se llenó, acá, Cardales, Pilar, Ottamendi, todos lados mirá, se pusieron las quintas, ahora está todo abandonado [...] No queda nada, nada acá hasta el bañado mirá había toda quinta, impresionante, a la temporada de verano así había de todo, de todo tomate, mirá hectáreas y hectáreas de tomate, zapallito, chaucha, de todo, ahora quedó solo un portugués, el portugués [...] Sólo ese quedó, y un boliviano que está al campo de [...] al fondo” (entrevista 3, Chechela, mayo de 2009).

La descripción que realizan los vecinos de Loma Verde y Chechela presenta, de manera muy vívida, los procesos de avance de la urbanización sobre zonas que anteriormente eran utilizadas para la producción agropecuaria que hemos señalado más arriba. Como lo plantea el productor italiano en el fragmento anterior, la zona bajo estudio del Partido de Escobar se caracterizó por ser productora de verduras y flores durante los últimos años del siglo XX. En la actualidad, la superficie cultivada se ha reducido considerablemente y se observa una diferencia significativa en la incorporación de tecnología bajo cubierta con respecto a la zona hortícola del sur del AMBA (Benencia y Quaranta, 2005).

Sin embargo, el avance de la urbanización para fines residenciales no necesariamente implica que haya desaparecido el espacio concebido como rural en el sector analizado. Más bien, se trata de la existencia de grupos sociales que promueven otros sentidos de lo rural, no tan vinculados a la producción agropecuaria sino a la comodificación de la naturaleza como lugar de residencia, de ocio y de recreación destinado a personas que buscan “volver al campo”.

Cabe señalar en esta dirección que un grupo de antiguos pobladores se han movilizad para pedir al municipio que se reglamente el uso del suelo, destinando áreas para la reserva de un paisaje rural que

consideran en peligro de extinción. Llamativamente, entre los integrantes y líderes de este movimiento se encuentran personas que residen en algunos de los primeros barrios cerrados del partido, antiguos migrantes procedentes de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y, además, se han unido representantes de entidades estatales a cargo de una reserva ambiental ubicada al norte del sector bajo estudio. A pesar de su procedencia urbana y exógena al partido, o de que el interés por el “medio ambiente” se haya gestado en ámbitos “urbanos”, se consideran antiguos habitantes – escobarenses “tradicionales” – y postulan que sus intereses en relación a cómo debería ser el uso del espacio y la preservación del medio ambiente en el partido son más legítimos que aquellos promovidos por los grupos de poder concebidos como foráneos que destruirían la bucólica forma de vida tradicional local, aún cuando estos últimos grupos promuevan emprendimientos inmobiliarios que buscan atraer a clientes interesados en la “vuelta al campo”¹⁵.

Hasta aquí hemos querido mostrar la manera en que confrontan distintas acepciones sobre lo rural en el sector bajo estudio del Partido de Escobar, poniendo en evidencia que las nuevas ruralidades emergentes son parte de construcciones históricas promovidas por distintos agentes sociales que se posicionan diferencialmente en el campo de fuerzas. Las valoraciones que realizan los habitantes locales sobre las ruralidades emergentes en el sector del Partido de Escobar bajo estudio cuando denuncian el retroceso de la producción hortiflorícola en la zona, dan cuenta de las tensiones entre una definición de lo rural con eje en lo sectorial y el avance de la urbanización residencial que, desde dicha definición, implicaría el fin de lo rural.

Pero también hemos visto que los motivos que llevaron a algunos de nuestros entrevistados a residir en la zona dan cuenta de otros sentidos asignados a lo rural, que no se anclan tanto en la esfera productiva sino en la valoración del espacio y de las relaciones sociales vividas. En esta dirección, la ruralidad tradicional que algunos lugareños valoran positivamente se caracterizaría por la preservación de ciertas esferas de la vida social y de la naturaleza no “contaminadas” por los horrores de la ciudad y del sistema capitalista.

15 Se podría hacer un paralelo con el estudio de Bell, citado por Baudel Wanderley (2000), que estudia la confrontación de diferentes intereses en la comunidad rural de Childerley entre los nativos, que se consideran “real country persons” y los foráneos que se establecen en la zona atraídos por la vida campestre pero que son concebidos por los lugareños como “city persons”.

De manera entrecruzada con las dos acepciones anteriores sobre lo rural, en el sector del Partido de Escobar bajo estudio, hemos observado otras ruralidades emergentes relacionadas con la comodificación de la naturaleza que son promovidas por agentes sociales que poseen un capital social, económico y político significativo, y que están reconfigurando el espacio local promoviendo una vivencia de lo rural producido a través de emprendimientos inmobiliarios y turísticos. Así, en el sector bajo estudio, si bien la rururbanización presiona sobre la actividad agropecuaria, se aprecia la emergencia de nuevas ruralidades en un campo de fuerzas donde diversos agentes sociales se posicionan diferencialmente propugnando sus propios sentidos acerca de lo rural. A continuación nos referiremos a las maneras en que lo rural es definido y contestado en el sector bajo estudio del Partido de Pilar.

Según recuerdan los lugareños, hasta las últimas décadas del siglo XX la zona tenía un perfil claramente orientado hacia la producción agropecuaria, especializada en el abastecimiento de lácteos a la ciudad de Pilar y, probablemente, a centros acopiadores. El poblado se originó a la vera de la estación Almirante Irizar, ubicada en el km 61,5 del ferrocarril Belgrano que, naciendo en la ciudad de Buenos Aires, extendía su tendido hacia el norte del país.

Un vecino que reside en las manzanas urbanizadas cercanas a la estación recordaba

“... era todo tambo y cría avícola por acá. Había un tambo certificado de La Serenísima [...] El camino (que es la vía de acceso actual desde la Ruta 8 a la altura de la salida a Manzanares y que llega a la estación a cuya vera se encuentra el poblado) era de tierra, llevaban la leche en carros a Pilar [...] el pueblo creció alrededor de la estación [...] La Panamericana era de doble mano y se ensanchó con la tierra de las tosqueras” (Entrevista 6, Almirante Irizar, marzo de 2010).

La estación de tren, junto con la escuela que ya tiene 100 años y está ubicada sobre el camino en diagonal a la estación, fueron los únicos servicios con que contó el poblado durante mucho tiempo. La sala de primeros auxilios fue construida muy recientemente, hace aproximadamente cinco años, luego de que los habitantes locales presionaran insistentemente a las autoridades del partido. Según nos relataron, para obtener apoyo para el mantenimiento de la “salita” también acudieron -no siempre con éxito- a otras instituciones locales, tales como el sindicato que nuclea a los trabajadores rurales (UATRE). A juicio de un vecino, pidieron esta ayuda porque “como sindicato deberían darle obra

social a los trabajadores de la quinta que se atienden gratis ahí (en la salita)” (Entrevista 6, Almirante Irizar, marzo de 2010).

De este modo, desde el punto de vista de los lugareños, el centro más urbanizado de la zona es considerado como un poblado rural y no como un núcleo urbano desde el cual se extendería una presión urbanizadora, puesto que carece de servicios y durante mucho tiempo sólo contó con una institución estatal escolar y escasa conectividad. Si bien quienes residen en las manzanas cercanas a la antigua estación son personas que no trabajan en el sector agropecuario, ellos no se consideran “urbanos”. Tampoco se consideran como tales quienes residen en el reciente asentamiento precario “que se autodenomina Pueblo Chico, cuyos habitantes trabajan en el parque industrial [...] El asentamiento iba a ser una plaza y está atrás de la fábrica que hace los ballets” (Entrevista 6, Almirante Irizar, marzo de 2010).

El motivo por el que no se consideran urbanos y sí rurales no tiene que ver con el tipo de actividad productiva, sino con el habitat en el que residen y el tipo de relaciones sociales que establecen entre sí (Baudel Wanderley, 2000). Aún cuando están vinculados con una actividad industrial (fabril, logística y servicios) y con el pequeño comercio local, residen y se relacionan con otros agentes sociales en un lugar que se encuentra relativamente alejado de los nodos articulados en el *urban sprawl americanizado* localizados en otras áreas del partido (Barsky et al., 2010).

Más bien, los vecinos valoran un habitat que consideran como rural, señalando como emblemas de la zona a dos lugares “típicos”: la estación de tren, prácticamente abandonada puesto que “actualmente pasa un tren cada muerte de obispo”, y una casa ubicada en el poblado, cerca de la estación, que mantiene el rústico “estilo campestre” y que se dice que pertenece a un importante folclorista argentino que incluso habría vivido allí.

Los lugareños construyen una memoria local que resalta la ruralidad de antaño y la asocia con la producción láctea, el aislamiento relativo de la zona y la poca densidad demográfica. Esta mirada nostálgica es construida desde un presente en el que se percibe el cambio que se dio en el paisaje debido a la instalación del Parque Industrial. Este cambio en el uso del suelo es marcado como un indicador de una ruralidad más atenuada, aunque la zona tampoco es percibida como tan urbanizada como otras del Partido de Pilar. Aún así, no se la considera tan rural como otros partidos cercanos: “(los partidos de) Mercedes y

Luján ya es un poco más alejado, más algo rural que urbano” (Entrevista 7, Almirante Irizar, marzo de 2010).

Sin embargo, el uso industrial del vecindario no es un indicador de la pérdida de ruralidad, puesto que las narrativas de los habitantes locales resaltan el actual perfil hortícola de la zona, señalando que esta actividad se inició junto con el asentamiento de productores bolivianos hace aproximadamente 25 años. Este cambio es remarcado como sustantivo pues la actividad hortícola no había sido realizada allí hasta ese momento, a diferencia de otras áreas del Partido de Pilar y de los partidos aledaños.

Durante la década de 1980 llegaron al lugar algunos horticultores bolivianos que iniciaron la producción en la zona. Un grupo de siete productores se consideran los pioneros ya que, habiendo trabajado como asalariados o medianeros en quintas localizadas en otros cinturones verdes del país y en varias zonas del periurbano del AMBA, arrendaron conjuntamente un campo que anteriormente se dedicaba a la producción tambera con el objetivo de iniciar cada uno su propia explotación hortícola. Es interesante la modificación del paisaje que señala uno de ellos. Según su opinión la actividad ganadera que se realizaba antiguamente en el espacio en donde se encuentra su quinta le otorgaba un aspecto más “campestre” o “rústico” – más rural – que la actividad hortícola actual: “... todo esto era un campo. Era un criadero de vacas, tambo tenía la dueña de todo, porque esto era todo bajo” (Entrevista 8, Almirante Irizar, marzo de 2010).

Además, también se considera que la zona era más rural por lo despoblado o “desierto”, ya que en la década de 1980 había menos establecimientos industriales: “... aquí era esta quinta, la que se ve allá enfrente y este pedazo hasta el portón [...] Todo esto era un desierto. Ahí adentro era todo tambo. Después empezaron a aparecer las fábricas” (Entrevista 8, Almirante Irizar, marzo de 2010).

Por otra parte, estos establecimientos fueron construidos gracias al trabajo de los horticultores bolivianos que ya en esa época manifestaban algunos aspectos de pluriactividad¹⁶:

16 En la actualidad, una estrategia que permite persistir en la actividad a los pequeños productores familiares hortícolas de la zona es el trabajo de algunos de los miembros de la unidad doméstica en sectores vinculados a la industria: “dos de mis hijos están trabajando donde fabrican los pallets, el otro por acá anda. Mi yerno trabaja en lo de rezagos industriales” (Entrevista 10, Almirante Irizar, marzo de 2010). “En la quinta no se gana mucho. Por ahora estoy chanceando por otro lado. No me alcanza casi acá. También tenemos a nuestra familia. Por eso salgo a otro lado. Todo lo del

“... eran dos fábricas que había. Y los tanques de agua que se ven los hicimos nosotros (horticultores bolivianos pioneros). Hay una fábrica de Adidas en el parque, la hicimos nosotros también. Venían los tipos a buscarnos para trabajar de noche. De día trabajábamos la quinta [...] Era un trabajo que nos venían a rogar los tipos aquí, nos llevaban, nos traían, a las 12 de la noche nos daban la comida. Dormíamos una hora, llegábamos a las 6 de la mañana aquí. Y es así nuestro trabajo. Trabajamos para mantener la quinta nomás” (Entrevista 8, Almirante Irizar, marzo de 2010).

Según los relatos de los productores bolivianos pioneros su presencia no sólo conllevó una reconfiguración de la actividad agropecuaria sino también del paisaje social de la localidad ya que su llegada a la zona conllevó una mayor afluencia de personas tanto para vivir de manera permanente como temporal:

“... vinimos sin nada, en el campo no había nadie acá [...] la escuela estaba por morir, había no sé cuanto, treinta alumnos con un solo turno a la mañana. Y después venimos nosotros, a los dos, tres años la escuela creció. ¿Ahora cuántos alumnos hay? Había industrias pero no era tanto como ahora. Acá de enfrente la tercera era para sembrar soja. Más allá también se sembraba soja. Al medio también se sembraba. Después poco a poquito empezó. Acá había ganadería, todo vacas era” (Entrevista 7, Almirante Irizar, marzo de 2010)

Según las narrativas locales, luego del arribo de los horticultores bolivianos pioneros en la década de 1980, se fueron instalando otros lo que fue facilitado por el progresivo parcelamiento de las tierras y por la puesta en funcionamiento de las redes sociales de los inmigrantes: “Había varios clanes de familias bolivianas frente de la calle 10 y después se fueron separando los hijos buscando su propio negocio” (Entrevista 6, Almirante Irizar, marzo de 2010). Se remarcan también dos cuestiones, por un lado, que la estructura social hortícola boliviana se fue estratificando y, por el otro, que la zona se especializó en la producción de frutilla. Así, el entrevistado 7, que se considera a sí mismo un productor “chico” se diferenciaba de los “grandes” explicando que ellos

“... trabajan en cantidad, tienen mucha gente. Nosotros acá trabajamos 4 has. Ellos trabajan 30 has con frutilla. Empezaron a plantar en cantidad y crecieron. Alquilaron más campo y más

invernáculo lo pago de mi trabajo. Tengo cuatro chicos [...] Para mantenerla hay que trabajar afuera” (Entrevista 11, Almirante Irizar, marzo de 2010).

campo, compraron maquinaria. Gente para trabajar había, nuestros paisanos venían de Bolivia y había gente. Como medianeros, terminaba la cosecha y se iban. Como ahora. Van, están dos, tres, cuatro meses y se van. Y así, bueno acá en el parque industrial hay mucha producción, hay cualquier cantidad de producción de frutilla, lo más es la frutilla que otra cosa. Porque esto maneja (el mercado de) Morón, es campeón de frutilla” (Entrevista 7, Almirante Irizar, marzo de 2010).

Quienes se instalaron a la zona a mediados de la década de 1990 remarcan la diferencia entre el paisaje rural de antaño con el actual que habría dejado de serlo. Pero a diferencia de quienes arribaron en la década de 1980, la ruralidad del espacio que ellos añoran era marcada por la presencia de quintas en las inmediaciones del poblado y no ya por la de tambos, las que fueron reemplazadas por instalaciones vinculadas con la producción industrial:

“... teníamos un pariente (en una quinta local), fue a buscarme allá (a Moreno) y me dijo que acá plantaban mucho la frutilla y me dijo de ir a trabajar [...] Cuando llegamos ya era zona de quintas, ahora está todo lleno de fábricas. Antes no había ninguna por acá. Allá en los galpones de enfrente era todo quinta. Después se vendió, hicieron el galpón. Acá cuando llegamos no existían (quinteros) italianos, portugueses, nada. Pero en otros lados sí hay, por el lado de Moreno [...] (Antes, acá había) ganadería, acá había vacas, no había quintas. En otros campos también. Las primeras quintas se hicieron en el tambo” (Entrevista 9, Almirante Irizar, marzo de 2010).

Si bien algunos vecinos consideran poco factible el crecimiento de instalaciones fabriles en la zona, existe una sensación de alerta por una posible presión sobre la actividad hortícola por parte de intereses relacionados a la producción industrial, que podría llevar a los quinteros a trasladarse, al igual que sucedió en el partido de Escobar y otras zonas del de Pilar:

“... aquí también (al igual que los quinteros de Escobar) en un tiempo ya se van a tener que cambiar. Porque como estábamos diciendo acá está el parque industrial y dicen que en uno o dos años estos campos se venden para ser industrial y los que vamos a seguir con la quinta nos vamos a tener que ir más adentro” (Entrevista 9, Almirante Irizar, marzo de 2010).

Otro productor boliviano relativizaba el posible uso industrial de las tierras actualmente utilizadas para la producción hortícola, pero no

obstante cree posible tanto su venta inminente para usos no agropecuarios como el eventual desplazamiento que sufrirían los quinteros:

“... ahora nos quieren echar porque dicen que se van a hacer fábricas. Lo que pasa es que te dicen que no se puede hacer fábricas de la Ruta (del camino de acceso desde la Ruta 8) para este lado. No es industrial esto. Dicen que han encargado porque todos quieren comprar esta tierra. Este pedazo quieren comprarlo pero no pueden. Capaz que de este invierno no pasa, ya está enferma la dueña. Tiene 89 años” (Entrevista 8, Almirante Irizar, marzo de 2010).

Por otra parte, algunos consideran necesario mudarse, pues no es bueno permanecer mucho tiempo realizando actividades hortícolas en un mismo campo. Así, opinan que hay que “rotar”, porque “la tierra se cansa” y no tiene la misma productividad luego de tres o cuatro años.

Un funcionario de un organismo estatal también notó la tendencia de los productores hortícolas a rotar entre distintos espacios productivos del AMBA, señalando la dificultad que esto conlleva a la hora de otorgarles un número de registro (RENSPA), lo que constituye un requisito que permite identificar la trazabilidad de los productos y que está siendo cada vez más exigido en la comercialización hortícola. A su juicio, la dificultad para que se inscriban los quinteros en este registro se relaciona con la precariedad de la tenencia de la tierra y con los procesos de expansión urbana en el periurbano de partidos como Pilar y Escobar:

“(los quinteros bolivianos) o no tienen contrato, o son ocupas, se les acaba el contrato y se van [...] Es una problemática bastante complicada porque en la medida que van construyendo o le van sacando los terrenos los tipos se van yendo a otro lado [...] Y eso va a ir cambiando a medida que va moviéndose la dinámica de los countries. Los dueños dicen que se lo alquilan (el terreno) por un tiempo y cuando lo necesitan se van [...] Los productores están metidos en un lugar que es campo y no es campo por la cercanía de los mercados concentradores [...] En Escobar quedan los que tienen las cosas de ellos, los invernáculos de ellos. El resto son aves de paso. Hay una asociación boliviana como la de Pilar pero en la medida que van vendiendo las tierras, hay algunas de valor inmobiliario importantísimo, (dejaría de tener presencia la producción en el partido)” (Entrevista 11, Pilar, marzo de 2010).

En relación al loteo de campos que antiguamente eran destinados a la ganadería en la zona bajo estudio, y la migración a áreas urbanas

de sus propietarios que abandonaron la actividad, un vecino señaló que en los últimos años tuvo lugar el progresivo parcelamiento de las antiguas estancias cuyos dueños “se fueron a vivir a Pilar”. Otras tierras “están en sucesión y algunas no se sabe quién es el dueño” (Entrevista 6, Almirante Irizar, marzo de 2010). Si bien no está claro cuáles serían los intereses de los inversionistas que están comprando las tierras, esto es, si planifican realizar urbanizaciones residenciales, instalar emprendimientos vinculados con la industria o desarrollar algún tipo de actividad agropecuaria vinculada con commodities o producción de alimentos (lácteos, verduras u hortalizas), la presión urbana no es percibida como un peligro que pueda llegar a alterar la ruralidad del espacio local como lo es en el sector del Partido de Escobar que hemos analizado.

De hecho, por el momento existen ciertos límites para la rururbanización de este sector del partido de Pilar tales como las incomodidades para el desarrollo residencial destinado a grupos de altos ingresos debido a la cercanía de las industrias, la relativa lejanía de las autopistas y, también, la rentabilidad que genera la producción de commodities tales como la soja, el trigo y el maíz. Tampoco los habitantes locales vivencian la amenaza de que la región –concebida como rural por su habitat y por las relaciones sociales que entablan los vecinos– se urbanice. Pero, sí se teme que su condición de rural o grado de ruralidad en el marco del continuum rural-urbano cambie debido a las modificaciones acaecidas en las actividades productivas que allí tienen lugar y que pueden ser consideradas indicadores de un proceso de periurbanización.

En este sentido, distintos vecinos señalaron las transformaciones que ha ido sufriendo el uso del suelo y periodizaron la historia del paisaje local en relación a los cambios en el tipo de actividades productivas. Así, señalaron el desplazamiento progresivo de la producción de alimentos: tambos primero y quintas después. En los relatos aparece la valoración de un pasado en el que la zona era eminentemente rural, tanto por su paisaje desolado como por el hecho de que las actividades productivas no dejaban una huella visible de la intervención humana. Se señala una transformación progresiva debido al avance de dos actividades: la horticultura y la industria. Finalmente, esta última es percibida como competencia de la primera no sólo por la disputa por el acceso a la tierra sino también por la contaminación. A pesar de que desde el punto de vista de los lugareños esta competencia podría tener como desenlace el desplazamiento de la producción de alimentos, no existe una sensación de que dejaría de ser un espacio rural aún cuando hubiera más actividad fabril.

Reflexiones finales

Hasta avanzado el siglo pasado casi la totalidad de los territorios de los Partidos de Escobar y de Pilar eran parte del periurbano productivo que abastecía a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y tenían características rurales tanto en lo referido a la producción agropecuaria como a la percepción del espacio y modos de vida locales como rurales. Sin embargo, a partir de la década de 1990 algunas zonas de estos partidos se articularon de manera reticular como nodos de la ciudad global dispersa. Las nuevas valoraciones de lo rural y los cambios en el uso del suelo impactaron en la producción agropecuaria remanente, la que actualmente tiene lugar en las áreas periurbanas dispersas en estos partidos.

El sector del Partido de Escobar que hemos analizado, presenta características de rururbanización debido al avance irrestricto de la urbanización. Mientras que el sector del Partido de Pilar bajo estudio asiste a procesos de periurbanización puesto que el avance de la urbanización encuentra ciertos límites. Esto no significa que uno u otro sector sea más o menos rural, puesto que ciertas áreas de uso residencial son consideradas rurales por sus habitantes en virtud de sus paisajes y modos de sociabilidad (Baudel Wanderley, 2000).

La actividad agropecuaria en ambos territorios ha sufrido transformaciones. En el caso del área estudiada de Escobar, la producción de cereales y de leche fue reemplazada a mediados del siglo XX por la horticultura y la floricultura, y en el presente se encuentra amenazada por la presión urbana. Mientras que en el sector analizado de Pilar esta secuencia sería más reciente, ya que el reemplazo de la tambería por la producción de frutas y verduras se dio a fines de los 1980s.

Tal como hemos visto, estos cambios sumados al avance de la urbanización, que en el sector de Escobar es principalmente para fines residenciales y en el de Pilar para uso industrial, son relatados y valorados por los lugareños de acuerdo a ciertas teorías nativas que definen al paisaje rural. De acuerdo a los entrevistados, el avance de la urbanización no necesariamente implica que haya desaparecido el espacio concebido como rural. Más bien, han aparecido agentes sociales que promueven sentidos de lo rural que no están ya vinculados a la producción agropecuaria sino a la comodificación de la naturaleza como lugar de residencia, de ocio y de recreación destinado a personas que buscan “volver al campo”.

Hemos querido mostrar la manera en que confrontan distintas acepciones sobre lo rural en los sectores bajo estudio de los Partidos de Escobar y de Pilar, poniendo en evidencia que las ruralidades emergentes son parte de construcciones históricas promovidas por distintos agentes sociales que se posicionan diferencialmente en el campo de fuerzas. Las teorías nativas sobre las transformaciones de lo rural dan cuenta de las tensiones entre una definición con eje en lo sectorial y el avance de la urbanización residencial que, desde dicha definición, implicaría el fin de lo rural.

Pero también hemos visto que los entrevistados otorgan otros sentidos a lo rural, que no se anclan tanto en la esfera productiva sino en la valoración del espacio y de las relaciones sociales vividas. En esta dirección, la ruralidad tradicional que algunos lugareños valoran positivamente se caracterizaría por la preservación de ciertas esferas de la vida social y de la naturaleza no “contaminadas” por los horrores de la ciudad y del sistema capitalista.

Hemos apreciado que las ruralidades emergentes en los sectores bajo estudio de los Partidos de Escobar y de Pilar dan cuenta de la confrontación de distintos intereses en torno al espacio rural. Las distintas acepciones propugnadas por los agentes en disputa no solo consideran como definitorias de lo rural el tipo de actividades productivas preeminentes sino también las características del habitat y de las relaciones sociales locales. De este modo, en los espacios localizados en distintos gradientes de la interfase rural-urbana, las nuevas ruralidades hegemónicas compiten en diverso grado con la producción de alimentos para abastecer a las ciudades.

En el caso del área del Partido de Escobar, hemos señalado un proceso de rururbanización en el que el avance del uso del suelo para fines residenciales y/o recreativos que comodifican la naturaleza convirtiendo la “vuelta al campo” en una mercancía, ha desplazado progresivamente a la producción horti-florícola que había caracterizado al área años atrás. En el caso del área analizada en el Partido de Pilar, a pesar de que según Barsky et al. (2010) ha sido zonificada como de “uso agropecuario intensivo”, señalamos un proceso de periurbanización en el que las actividades agropecuarias extensivas fueron desplazadas por las industriales y por la producción hortícola, encontrándose esta última amenazada por la expectativa de valoración de la tierra para otros usos (industriales, agropecuarios de producción de commodities o residenciales).

Bibliografía

- Alsina, G.; Borello, J. y Miño, L. (eds.) (2002). *Diagnóstico ambiental del partido del Pilar. Año 2002*. Buenos Aires, Instituto del Conurbano, Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Ávila Sánchez, Héctor (2004). “La agricultura en las ciudades y su periferia: un enfoque desde la geografía”. *Investigaciones Geográficas*, DF México, Número 53: pp. 98-21.
- Barsky, Andrés (2005). “El periurbano productivo, un espacio en constante transformación. Introducción al estado del debate, con referencias al caso de Buenos Aires”. *Scripta Nova, Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, Barcelona, Volumen 9, Número 194 (36). Disponible online en: <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-194-36.htm>
- Barsky, Andrés (2010). “La agricultura de “cercanías” a la ciudad y los ciclos del territorio periurbano. Reflexiones sobre el caso de la Región Metropolitana de Buenos Aires”. En Svetlitz de Nemirovsky, Ada (coord.). *Globalización y agricultura periurbana en la Argentina. Escenarios, recorridos y problemas*. Buenos Aires, FLACSO.
- Barsky, A.; Astelarra, S. y Galván, S. (2010). “Un caso de intervención territorial en el cinturón verde de Buenos Aires ante la necesidad del abastecimiento alimentario a la ciudad. Análisis de la experiencia de implementación de un programa de sostenimiento de la agricultura periurbana en Pilar”. *Scripta Nova, Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, Barcelona, Número Extra, Volumen 14, Número 331. Disponible online en: <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-331-14.htm>
- Barsky, Andrés y Vío, Marcela (2007). “La problemática del ordenamiento territorial en cinturones verdes periurbanos sometidos a procesos de valorización inmobiliaria. El caso del Partido del Pilar, Región Metropolitana de Buenos Aires”. En *9º Coloquio Internacional de Geocrítica*. Porto Alegre, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Disponible online en: <http://www.ub.es/geocrit/9porto/barsky.htm>
- Baudel Wanderley, Maria de Nazareth (2000). “A emergência de uma nova ruralidade nas sociedades modernas avançadas – o “rural” como espaço singular e ator coletivo”. *Estudos Sociedade e Agricultura*, Río de Janeiro, Número 15, pp. 87-145.

- Baudrón, Silvia (2010). "El mundo global y la transformación de las áreas metropolitanas de América latina". En Svetlitza de Nemirovsky, Ada (coord.) *Globalización y agricultura periurbana en la Argentina. Escenarios, recorridos y problemas*. Buenos Aires, FLACSO.
- Benencia, Roberto (1994). "La Horticultura Bonaerense: Lógicas Productivas y Cambios en el Mercado de Trabajo". *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, Volumen 34, Número 133.
- Benencia, Roberto (coord.) (1997a). *Área Hortícola Bonaerense. Cambios en la producción y su incidencia en los sectores sociales*. Buenos Aires, Editorial La Colmena.
- Benencia, Roberto (1997b). "De peones a patronos quinteros. Movilidad social de familias bolivianas en la periferia bonaerense". *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, Buenos Aires, Número 35, pp. 63-101.
- Benencia, Roberto y Quaranta, Germán (2005). "Producción, trabajo y nacionalidad: configuraciones territoriales de la producción hortícola del cinturón verde bonaerense". *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, Buenos Aires, Número 23, pp. 101-132.
- Benencia, Roberto y Quaranta, Germán (2006). "Mercados de trabajo y economías de enclave. La "escalera boliviana" en la actualidad". *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, Buenos Aires, Número 60, pp. 413-431.
- Benencia, R.; Quaranta, G. y Souza Casadinho, J. (coords.) (2009). *Cinturón Hortícola de la Ciudad de Buenos Aires. Cambios Sociales y Productivos*. Buenos Aires, CICCUS.
- Bertrand, Jean-René y Carballo, Cristina (2004). "Estudio sobre los Territorios Urbanos". *Serie Avances de Investigación*, Luján. Año 2, Número 2.
- Bober, Gabriel (2010). "Cambios poblacionales, uso del suelo y producción agropecuaria en el partido bonaerense de Exaltación de la Cruz". En Svetlitza de Nemirovsky, Ada (coord.) *Globalización y agricultura periurbana en la Argentina. Escenarios, recorridos y problemas*. Buenos Aires, FLACSO.
- Craviotti, Clara (2007). "Tensiones entre una ruralidad productiva y otra residencial: El caso del partido de Exaltación de la Cruz, Buenos Aires, Argentina". *Economía, sociedad y territorio*, México. Volumen VI, Número 23, pp. 745-772.
- García, Matías (2010). "Inicios, consolidación y diferenciación de la horticultura platense". En Svetlitza de Nemirovsky, Ada (coord.)

- Globalización y agricultura periurbana en la Argentina. Escenarios, recorridos y problemas*. Buenos Aires, FLACSO.
- González Maraschio, Fernanda (2009). "Transformaciones y permanencias en los usos del territorio rural del partido de San Andrés de Giles, provincia de Buenos Aires". En *VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- González Maraschio, Fernanda y Moltoni, Luciana (2010). "Transformaciones y conflictos en territorios de interfase rural-urbana. Los casos de Cañuelas, Hurlingham y San Andrés de Giles". En Svetlitza de Nemirovsky, Ada (coord.) *Globalización y agricultura periurbana en la Argentina. Escenarios, recorridos y problemas*. Buenos Aires, FLACSO.
- Hang, Gustavo y otros (2007). "Identificación de Sistemas de Producción Hortícola en el Partido de La Plata, Provincia de Bs. As.". En *V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Le Gall, Julie y García, Matías (2010). "Reestructuraciones de las periferias hortícolas de Buenos Aires y modelos espaciales ¿Un archipiélago verde?" *EchóGeo*, París, Número 11. Disponible online en: echogeo.revues.org/pdf/11695
- Macnaghten, Phil y Urry, John (1998). *Contested Natures*. Londres, Sage.
- Pizarro, Cynthia (2007). "Inmigración y discriminación en el lugar de trabajo. El caso del mercado frutihortícola de la Colectividad Boliviana de Escobar". *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, Buenos Aires, Año 21, Número 63, pp. 211-243.
- Pizarro, Cynthia (2009a). "“Ciudadanos bonaerenses-bolivianos”: Activismo político binacional en una organización de inmigrantes bolivianos residentes en Argentina". *Revista Colombiana de Antropología*, Bogotá, Volumen 45(2), pp. 431-467.
- Pizarro, Cynthia (2009b). "Procesos asociativos de inmigrantes internacionales en contextos situados: Organizaciones de bolivianos en áreas peri-urbanas de Córdoba y Buenos Aires, Argentina". *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, Buenos Aires, Año 22/23, Número 67, pp. 323-354.
- Pizarro, Cynthia (2009c). "Organizaciones de inmigrantes y procesos identitarios: el caso de la Colectividad Boliviana de Escobar". En Benencia, R., Quaranta, G. y Sousa Casadinho, J. (coords.) *Cin-*

turón Hortícola de la Ciudad de Buenos Aires. Cambios Sociales y Productivos. Buenos Aires, CICCUS.

Ratier, Hugo (2002). "Rural, ruralidad, nueva ruralidad y contraurbanización. Un estado de la cuestión". *Revista de Ciencias Humanas*, Florianópolis, Número 31, pp. 10-29.

Ringuelet, Roberto (2008). "La complejidad de un campo social periurbano centrado en la zonas rurales de La Plata". *Mundo Agrario*, La Plata, Volumen 9, Número 17. Disponible online en: <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/numeros/no-17-2do-sem-2008/la-complejidad-de-un-campo-social-periurbano-centrado-en-las-zonas-rurales-de-la-plata>

Sassen, Saskia (1999). *La ciudad global.* Nueva York, Londres, Tokio. Buenos Aires, Editorial EUDEBA.

Svetlitz de Nemirovsky, Ada (2010). "Introducción". En Svetlitz de Nemirovsky, Ada (coord.) *Globalización y agricultura periurbana en la Argentina. Escenarios, recorridos y problemas.* Buenos Aires, FLACSO.

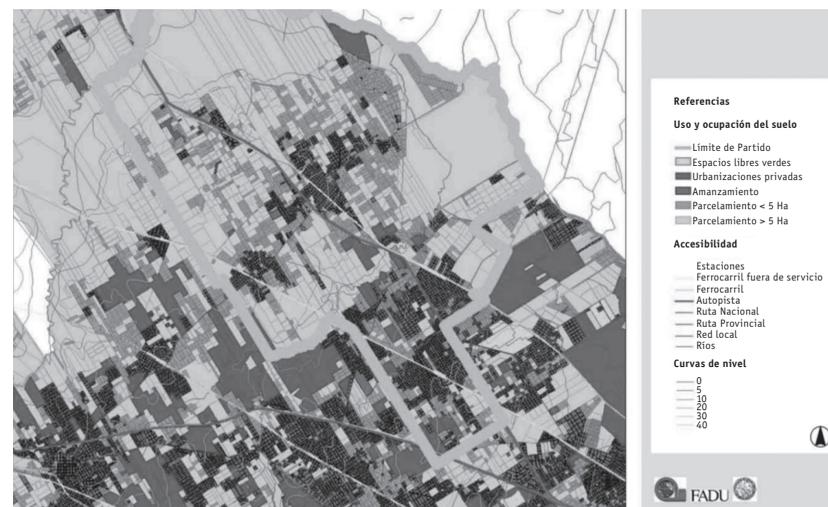
Torres, Horacio (2001). "Cambios socioterritoriales en Buenos Aires durante la década de 1990". *EURE*, Santiago de Chile, volumen 27, Número 80, pp. 33-56. Disponible online en: http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0250-716120010080000003&script=sci_art-text

Williams, Raymond (1973). *The Country and the City.* Londres, Chatto and Windus.

Wong, Sarah (2005). *Market Gardening as a Livelihood Strategy. A Case Study of Rural-Urban Migrants in Kapit, Sarawak, Malaysia.* Wellington, Victoria University.

Anexo mapas

Mapa 1: Usos del suelo del Partido de Escobar



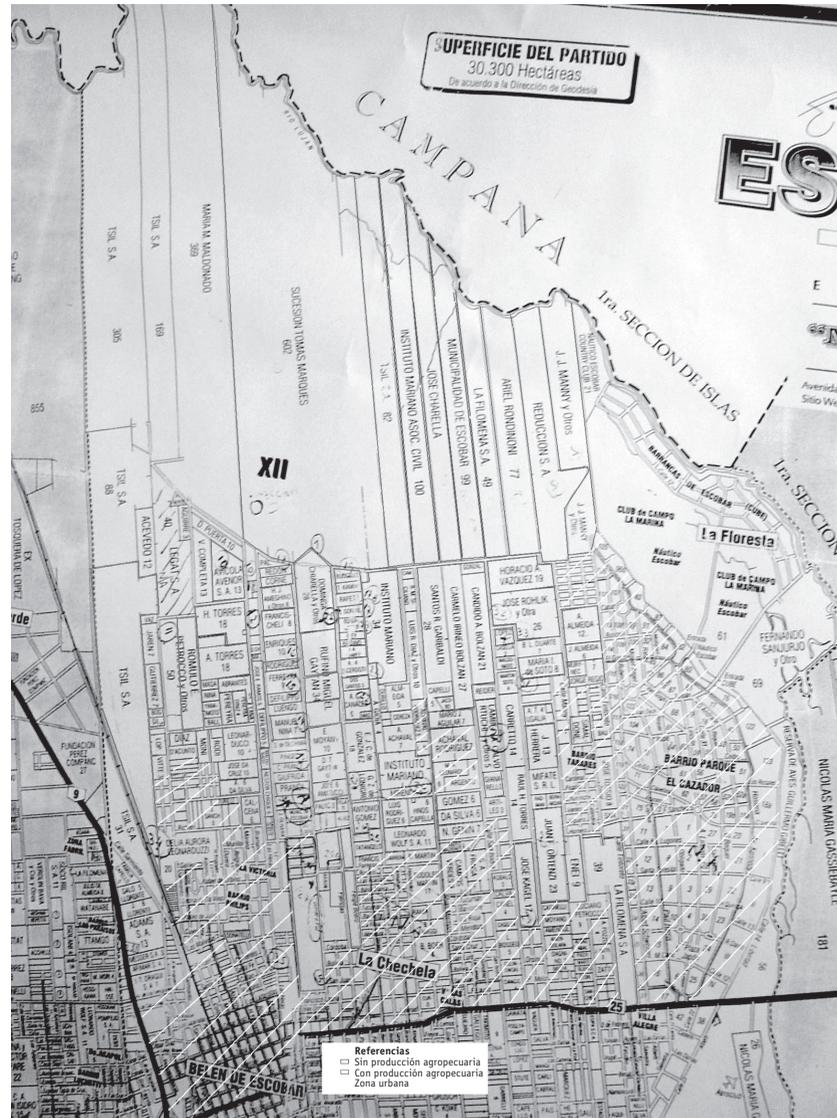
Fuente: C.I.M. (FADU/UBA), 2006.

Mapa 2: Usos del suelo del partido de Pilar



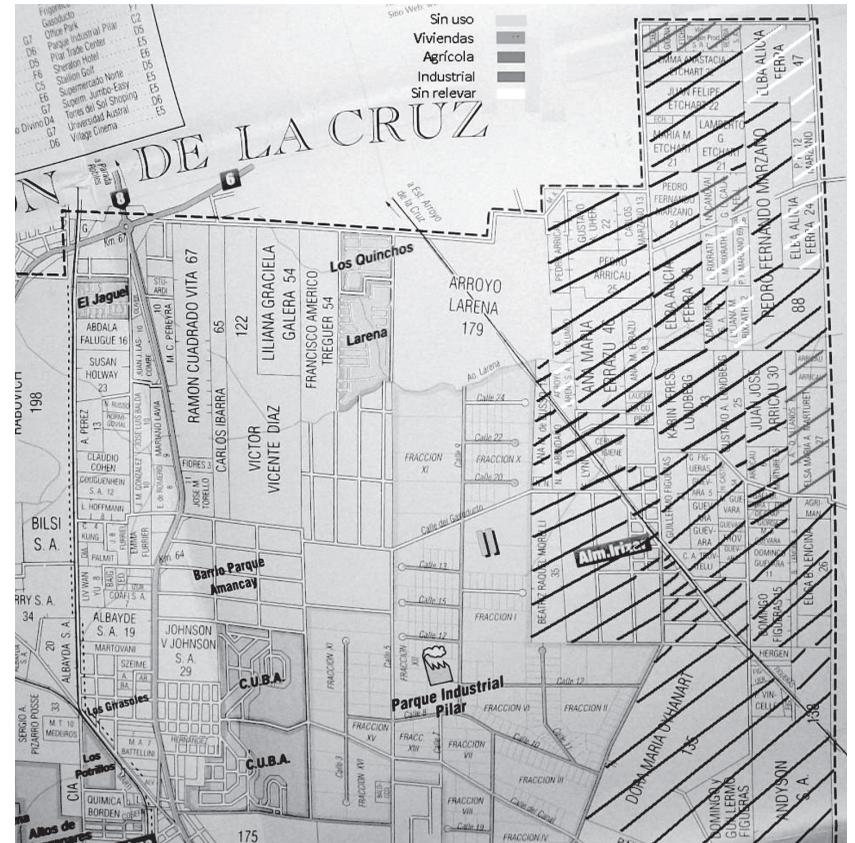
Fuente: C.I.M. (FADU/UBA), 2006.

Mapa 3: Cuadrante noreste del Partido de Escobar según uso actual de los espacios rurales.



Fuente: Elaboración propia en base al Mapa Rural del Partido de Escobar del año 2000.

Mapa 4: Cuadrante noroeste del Partido de Pilar según uso actual de los espacios rurales.



Fuente: Elaboración propia en base al Mapa Rural del Partido de Pilar del año 2000

Ruralidades emergentes en áreas periurbanas de los partidos de Escobar y Pilar
 Fecha de recepción: 15/07/2010
 Fecha de aceptación: 20/10/2010

Notas y Comentarios

Las cosechas récord y sus trabajadores “invisibles”: los asalariados agrícolas y el contratismo de servicios en la pampa húmeda¹

Juan Manuel Villulla²

.....

Resumen

Los obreros agrícolas que dependen de los contratistas y los que trabajan directamente para las explotaciones -no obstante el aporte aún importante del trabajo familiar- constituyen ampliamente el principal contingente de la mano de obra aplicada a la soja, el maíz, el trigo y otros cultivos extensivos. A pesar de esta centralidad económica, los asalariados son el personaje menos visible entre los que pueblan el imaginario social sobre las “cosechas récord” de los últimos años. En cambio hay amplio espacio para “pools” de siembra, chacareros, semilleras, introductores de tecnologías de punta, megaempresas y contratistas. Incluso los conflictos agrarios de la década pasada, bajo el engañoso manto de lo que desde distintas

1 Una versión previa de este trabajo fue presentada en el VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural, del 15 al 19 de noviembre de 2010, en Porto do Galinhas, Pernambuco, Brasil. Agradezco particularmente los comentarios y sugerencias realizadas por Víctor Rau, María Isabel Tort y Eduardo Azcuy Ameghino.

2 CIEA – UBA - CONICET

perspectivas se denominó como “el campo”, dejaron poco margen para la expresión independiente de los trabajadores.

Frente a la paradoja que surge de los conceptos expuestos, nos propusimos explorar algunos aspectos de las condiciones de trabajo de los obreros agrícolas que consideramos contribuyen a crear una cortina de invisibilidad a su alrededor, dificultando su cohesión interna, habida cuenta de la escasez de conflictos que protagonizaran autónomamente, y la débil exposición pública de sus reivindicaciones específicas. Concretamente, en este artículo describiremos en qué consiste su trabajo en general, sus tareas puntuales, sus ciclos laborales, y sus espacios de convivencia, identificando los elementos situacionales que los aíslan entre sí, aún cuando compartan una misma condición social.

Palabras clave: asalariados agrícolas - invisibilidad - condiciones de trabajo

Summary

The agricultural workers who depend on the farm customs and who work directly for the farmers - nevertheless the still important contribution of the familiar work - constitute widely the principal part of the workforce applied to the soybean, the maize, the wheat and other extensive cultures. In spite of this economic importance, the employees are the least visible personage between those who populate the social imaginary about the “record crops” of last years. On the other hand there is wide space for sowing “pools”, farmers, seed brewers, top technologies innovators, megacompanies and farm custom harvesters. Even the agrarian conflicts of last decade, under the deceitful mantle of what from different perspectives was named as “the field”, left little margin for the independent expression of the workers.

Given the paradox that arises from the exposed concepts, we proposed to explore some aspects of the conditions of work of the agricultural workers that we consider they help to create a curtain of invisibility around them, impeding their cohesion, taking into account the shortage of conflicts that they were leading autonomously, and the weak public exhibition of their specific recoveries. Concretely, in this article we will describe of what their work consists in general, their punctual tasks, their labor cycles, and their spaces of conviviality, identifying the situational elements that isolate them, still when they share the same social condition.

Key words: agricultural wage workers - invisibility - work conditions

Presentación

En los inicios de la última década, el 70% de las personas que desempeñaban tareas manuales en la agricultura pampeana eran asalariados³. Sin contar a la mayoría de los tercerizados, el censo agropecuario de 2002 mostraba que el 80% de la masa del trabajo manual era ejecutada por dichos empleados a sueldo,⁴ mientras que dentro del universo del contratismo de labores, el 70% del personal también se encuentra bajo el régimen salarial⁵. En síntesis: los obreros que dependen de los contratistas y los que trabajan directamente para las explotaciones -no obstante el aporte aún importante del trabajo familiar- constituyen ampliamente el principal contingente de la mano de obra aplicada a la soja, el maíz, el trigo y otros cultivos extensivos.

A pesar de esta centralidad económica, los asalariados son el personaje menos visible entre los que pueblan el imaginario social sobre las “cosechas récord” de los últimos años. En cambio hay amplio espacio para “pools” de siembra, chacareros, semilleras, introductores de tecnologías de punta, megaempresas y contratistas. Incluso los conflictos agrarios de la década pasada, bajo el engañoso manto de lo que desde distintas perspectivas se denominó como “el campo”, dejaron poco margen para la expresión independiente de los trabajadores.

Frente a la paradoja que surge de los conceptos expuestos, nos propusimos explorar algunos aspectos de las condiciones de trabajo de los obreros agrícolas que consideramos contribuyen a crear una cortina de invisibilidad a su alrededor, dificultando su cohesión interna, habida cuenta de la escasez de conflictos que protagonizaran autónomamente, y la débil exposición pública de sus reivindicaciones específicas. Concretamente, en este artículo describiremos en qué consiste su trabajo en general, sus tareas puntuales, sus ciclos laborales, y sus espacios de convivencia, identificando los elementos situacionales que los aíslan entre sí, aún cuando compartan una misma condición social.

La masa de datos en que se basa el estudio fue recabada a través de un muestreo intensivo de casos sobre los trabajadores y propietarios de 20 empresas contratistas en el partido de Pergamino (Buenos Aires) y en los departamentos de San Jerónimo y Caseros (Santa Fe). El muestreo, intencional y no aleatorio, no buscó constituir una muestra

3 Censo Nacional de Población y Vivienda de 2001.

4 Censo Nacional Agropecuario de 2002.

5 Datos de la Encuesta Provincial de Servicios Agropecuarios, Dirección de Estadística de la Provincia de Buenos Aires. 2006.

representativa en términos estadísticos, sino expresar las diversas situaciones de tipicidad de las empresas que se desenvuelven en la actividad. Para ello se contó con la colaboración de informantes calificados: técnicos de la Federación Argentina de Contratistas de Maquinaria Agrícola -con sede en Casilda, Santa Fe-; extensionistas e investigadores de INTA Pergamino; proveedores de insumos y maquinarias; dirigentes de Federación Agraria Argentina y de la Unión Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores. Se aplicó un cuestionario semi-estructurado a fin de mantener la comparabilidad de los casos y una flexibilidad que permitiera la emergencia de particularidades. La tarea de recopilación de información estuvo guiada por trabajos previos sobre el tema (ver bibliografía) a partir de los cuales fue posible identificar las dimensiones del problema que debían ser profundizadas.

Dispersión y fragmentación

Una de las claves de la invisibilidad de los trabajadores agrícolas tiene que ver con el proceso que los fue vinculando crecientemente a los contratistas de maquinaria. Ellos han pasado a ser para los obreros la personificación inmediata del capital. Hasta la década de 1970 lo eran distintas capas de chacareros, burgueses agrarios y terratenientes capitalistas que organizaban directamente el proceso productivo en su predio o eran los dueños de los instrumentos de trabajo. Pero en los últimos treinta años los asalariados fueron en buena medida dejando de trabajar directamente para ellos -propietarios o arrendatarios de *tierras*- para hacerlo a través de los contratistas -propietarios de *máquinas*-. Se estima que estas empresas son actualmente responsables del 80% de las cosechas y del 70% de las tareas de cuidados y siembra⁶.

Este fenómeno de *desplazamiento y desdoblamiento del polo patronal*, consiguió evitar las grandes concentraciones obreras bajo un mismo mando centralizado, dispersando a los trabajadores en miles de empresas contratistas de escala, especialización y localización muy variable, que en general nunca superan la contratación de veinte asalariados (incluyendo el personal administrativo) por cada una de ellas.

Los obreros no sólo sufrieron la dispersión entre sí a través de la generalización del trabajo tercerizado, sino que globalmente su peso

6 Federación Argentina de Contratistas de Maquinaria Agrícola (FACMA). Carta al Ministro de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentación de la Nación, Ingeniero Carlos Cheppi, 10 de noviembre de 2008

numérico se vio fuertemente reducido comparado con el del proletariado agrícola de mediados del siglo XX, sobre todo a causa del avance de la mecanización. En los últimos veinte años el incremento del área sembrada y la incorporación de labores previamente ausentes -como la fertilización y la fumigación- han equilibrado esta tendencia. Estimaciones en base a la cantidad de empresas contratistas y parque de maquinaria utilizado, nos indicarían la existencia de alrededor de 30.000 asalariados vinculados a la actividad eminentemente agrícola. Si recordamos que nunca suelen estar agrupados en empresas de más de veinte empleados, nos figuramos una idea del nivel de dispersión que sufre esta masa de trabajadores.

Las pequeñas concentraciones de trabajadores no impiden que sean empleados con regímenes diferenciados al interior de cada una de las empresas en cuanto a salarios, estacionalidad o jerarquía según su tarea o su relación con el patrón, lo que contribuye a reafirmar la segmentación de los asalariados aún en las escalas más mínimas en que éstos se encuentran agrupados.

En este sentido, superpuestas con las de tareas, escalafón, ciclo laboral y salario, conviven otras diferencias que pueden crear intereses inmediatos distintos entre compañeros. Se trata del origen y el tipo de trabajador que ocupa cada puesto. En primer lugar, podemos identificar a los obreros con una marcada tradición vinculada a las labores agropecuarias, que suelen ser segundas o terceras generaciones de peones. Frecuentemente ellos ocupan los puestos permanentes, ya que tienen los perfiles de calificación y confianza personal preferidos por los patrones. Por este motivo éstos intentan retenerlos a través de remuneraciones, tareas, e incluso atenciones personales que los distinguen de otros compañeros.

En segundo lugar encontramos a los obreros “en general”, que no tienen un vínculo histórico o específico con la agricultura, sino que entraron circunstancialmente en contacto con ella⁷. Suelen ser los tra-

7 Se han ganado la vida alternativamente como asalariados agrícolas o como albañiles, panaderos, empleados municipales, empleados en cooperativas de servicios públicos de pueblos del interior, obreros textiles, remiseros, repositores en supermercados, agentes de ventas, viajantes, ambulancieros, sepultureros, empleados de talleres mecánicos, empleados de comercio, establecimientos elaboradores de sándwiches de miga, chapistas, electricistas, camioneros, pintores, o a través de “changas” al estilo de cortar el césped, desmontar o desmalezar un terreno, podar, u ofrecer sus servicios para arreglos de pequeña envergadura en el hogar. Las posibilidades son casi tan variadas como casos son consultados, e incluyen trabajadores que disponen de un negocio propio, desde los mismos talleres mecánicos, hasta de herrería o pequeñas parcelas de tierra.

bajadores *temporarios* de los equipos de contratistas, y reúnen muchas de las características que en su momento fueron identificadas con la “infantería ligera del capital”.

Por último, existe un tercer sector muy específico de operarios jóvenes, hijos o sobrinos de los dueños de la maquinaria⁸ que también suelen coincidir con los planteles *permanentes* pero por diferentes motivos que los primeros. Comparten su condición de asalariados con los otros dos grupos de trabajadores, pero la experimentan como una situación transitoria, en el camino a heredar la propiedad y/o la dirección de la empresa familiar, o progresar por su cuenta. Esto reviste una diferencia cardinal en cuanto a la construcción de su identidad y su comportamiento gremial y/o político, ya que tienden a agruparse en las juventudes de entidades agrarias como FAA o CRA, incubando y/o desarrollando así una contradicción de clase con sus compañeros de tareas. En la jerarquía informal de las empresas contratistas, son los primeros candidatos a ascender hacia tareas de dirección por encima de los asalariados no-familiares, salvo contadas excepciones.

Como resultado de la confluencia de estas tendencias estructurales, el último cuarto del siglo pasado y la primera década de este atestiguaron la emergencia de una clase de obreros agrícolas muy importante desde el punto de vista de su rol en la producción, pero numéricamente disminuido y disperso en la relativamente pequeña escala de las empresas contratistas⁹. Por último, constatamos que su heterogeneidad interna no se reduce sólo al plano de su desconcentración en distintas empresas sino que también se desarrolla al interior de cada una de ellas.

Los ciclos laborales como elemento de diferenciación

La agricultura aún no ha superado la necesidad de atravesar etapas sucesivas, estacionales, en su proceso de trabajo. En la medida en que las empresas contratistas y los obreros tienden predominantemente a especializarse en una etapa en particular -siembra, cuidados o cose-

8 En el caso de hermanos del propietario, si bien existen asalariados, la relación acostumbra a tomar la forma de sociedad.

9 En los inicios del proceso descrito en la década de 1970, no había empresas que contrataran más de 5 empleados. Sin llegar a revertir la pequeña escala del contratismo comparado con otras actividades agrícolas concentradoras de mano de obra y desde luego con la actividad industrial, actualmente los niveles máximos de empleo de estas empresas pueden llegar a la contratación de más de 20 personas simultáneamente.

cha-, se solidifica la separación en el tiempo de los operarios. Primero vendrán los sembradores, que no tomarán contacto con los fumigadores y fertilizadores que vendrán luego, ni ambos conocerán a los cosecheros que culminarán el trabajo.

Existen sin embargo grandes empresas *diversificadas* en distintas labores¹⁰ que demandan mano de obra durante todo el año ya que recorren todas las etapas del trabajo agrícola, combinando simultáneamente las tareas continuas de campo con las de reparaciones y cuidados de las máquinas que se encuentran inactivas. Este tipo de empresas son las mayores demandantes de fuerza de trabajo en cantidad y continuidad a través del tiempo. Sus operarios mantienen una relación permanente todo el año, entre sí y con sus empleadores. De hecho, presentan el problema de la falta de un período vacacional. Mientras los trabajadores especializados exclusivamente en trilla pueden obtener cierto receso en enero y en el invierno, los sembradores toman la posta inmediatamente con la siembra directa sobre el rastrojo del cultivo anterior, combinando en contrapunto o simultáneamente el trabajo de cosecha con el de siembra y el de mantenimiento en el taller durante el receso de invierno. Los trabajadores de estas empresas suelen ser entonces de ocupación más permanente, pero de tareas más variables.

Por otro lado, existen grandes empresas contratistas *especializadas* que también demandan fuerza de trabajo durante casi todo el año. La cantidad de superficie que trabajan en el momento de su labor requiere de grandes dotaciones simultáneas de personal y maquinaria trabajando en el mismo momento. Luego, deben realizar reparaciones y cuidados contraestacionales que retienen gran parte del plantel de operarios trabajando en los galpones donde se guardan los equipos. Alrededor del 70% de los trabajadores de estas empresas sean permanentes y el resto se suma como complemento en el pico de tareas de la labor en que se especializa, sobre todo cuando se trata de cosecha. Los obreros de estas empresas son menos permanentes, y más especializados en una o dos tareas.

Cuanto más pequeña es la escala de la empresa para la cual trabajan los obreros, y cuanto más especializada esté la misma en alguna de las etapas del proceso productivo, mayor será la proporción del tra-

10 Se trata de la integración vertical de empresas contratistas que ofrecen servicios “llave en mano” a tomadores de tierra o productores, abarcando desde las labores de pre-siembra y siembra, hasta las de fumi-fertilización, asesoramiento agrotécnico y cosecha. El dueño o arrendatario del predio contrata así un servicio de punta a punta a la misma empresa y se desentiende en absoluto del proceso de trabajo, delegado íntegramente en el contratista.

bajo temporario sobre el permanente. La escasa superficie que cubren los contratistas chicos extrema la brevedad de la demanda de fuerza de trabajo temporaria en términos de semanas y/o pocos meses. En la prematura contraestación de estas empresas, reparan la maquinaria con mano de obra familiar o del dueño y algún empleado permanente, sin demandar fuerza de trabajo para ninguna otra tarea anterior o posterior a su especialidad. Por ello en estas empresas la mano de obra familiar adquiere mayores proporciones relativas frente a la asalariada, que se compone en general de peones pluriactivos extrasectoriales, poco especializados.

Los obreros fumi-fertilizadores¹¹ son demandados durante casi todo el año, salvo entre marzo y junio, durante la cosecha gruesa. En alguna medida los sembradores también amortiguan la estacionalidad de su labor diversificando los cultivos a los que son requeridos. En este caso, el receso se reduce también sólo a los meses de la cosecha gruesa arrancando desde febrero.

El ciclo a campo abierto de los cosecheros especializados comienza a fines de noviembre y principios de diciembre, con la levantada del trigo. Los adelantos técnicos incorporados en los últimos veinte años y la relativa sobreoferta de servicios de maquinaria, han ido reduciendo el período de la cosecha fina, pudiendo reducirse hasta sólo diez días¹².

Recién a mediados de marzo comienza la cosecha de maíz, sorgo y soja, antecedida por un trabajo de preparación de equipos durante febrero. Luego, los obreros –cuya residencia se concentra en el norte bonaerense, el sur santafesino y el sudeste cordobés– se dividen en dos grandes grupos. Por un lado quienes inician el trabajo de trilla gruesa desde el norte del país –con la maduración más temprana de los cultivos– para descender nuevamente hasta la región cerealera central hacia fines de marzo, abril o mayo; y por otro, los que lo comienzan en ese lugar y momento, pero luego lo continúan hacia el sur. Aunque es posible que un mismo grupo de trabajadores y contratistas realicen el ciclo completo, desde el NOA hasta el sudeste y sudoeste bonaerense. El

11 Esta denominación utilizada por los entrevistados refiere a los trabajadores de las empresas especializadas en un conjunto de cuidados que abarcan las tareas de aplicación de herbicidas, la fumigación propiamente dicha, y la fertilización de los cultivos.

12 Son cada vez más frecuentes los casos en que los equipos terminan de trabajar antes de Navidad y Año Nuevo, cuando tradicionalmente se trató de fechas que encontraban a los trabajadores en plena cosecha, muchas veces a cientos de kilómetros de sus familias. El cultivo de la soja de segunda después del trigo, también presiona en el sentido de una cosecha fina lo más temprana que permitan las condiciones climáticas y el ciclo de la planta.

trabajo de cosecha gruesa seguirá hasta julio, en el mejor de los casos; o hasta mayo, en la mayoría de las empresas cosecheras chicas. Para estos últimos, con una clientela más acotada, el grueso del trabajo se ha terminado allí, abarcando sólo tres meses desde marzo y algunos días a fin de año.

Entre fines de julio y durante casi todo el mes de agosto, mientras los fumi-fertilizadores siguen en el campo, los cosecheros y sembradores temporarios especializados trabajan fuera del sector, y los permanentes son retenidos en los galpones de los contratistas para desarmar las cosechadoras prácticamente en su totalidad o preparar las sembradoras. Se reparan desperfectos para los que no había tiempo en el apuro de la trilla o la siembra rápida sobre el rastrojo; se intercambian piezas rotas o viejas por repuestos nuevos o sustitutos y adaptaciones improvisados por los trabajadores y/o los propietarios en el taller; se limpian a fondo todos los mecanismos de las grandes cantidades de desechos que la trilla deja en los intersticios de la máquina (polvo, pequeñas ramas u hojas, granos, piedras, piezas desprendidas, etc.); y también se limpia la cabina y el aspecto exterior de la maquinaria.

Para estas funciones –que son parte importante del proceso de trabajo– los propietarios buscan naturalmente retener a los trabajadores mejor calificados para las tareas agrícolas y mecánicas, que tienden coincidir con el afluente de peones específicamente agrícolas. También a la fracción de asalariados familiares, que son privilegiados para mantenerse en el trabajo del taller o el campo de su familia.

Los temporarios tratan de encontrar una ocupación de la cual puedan retirarse durante los meses que dura la cosecha o la tarea en la que se especializan, ya que con ella pretenden “hacer la diferencia” de dinero que complementa sus ingresos regulares el resto del año. Pero no siempre consiguen un empleo estacional que les permita volver a la cosecha cuando ésta lo requiere. Incluso tal vez encuentren un trabajo gracias al cual ya no necesiten hacerlo, lo que pasa a constituir un problema también para los patrones, que temen no poder volver a contar con el tipo de personal necesario en el momento indicado. Durante el período de reactivación industrial y agropecuaria posterior a 2003, volvió a ponerse a foco la competencia que existe entre el agro y la industria por cierto sector de la mano de obra en el interior, así como las situaciones de “no retorno” que dejan planteadas las migraciones rural-urbanas. Por un lado, el éxodo hacia las grandes ciudades que ocasionó la crisis social agraria en los '90, impidió contar con reservas de mano de obra para el momento del nuevo despegue posterior a la devaluación,

la pesificación de las deudas y al aumento de los precios internacionales. Simultáneamente, la reactivación de la industria agro mecánica en el interior pampeano –fruto de la propia demanda de equipamiento por parte de los contratistas-, absorbió buena parte de la fuerza de trabajo que se mantenía residiendo en los pueblos y ciudades intermedias, restando aún más reservas de brazos a las empresas de servicios de maquinaria. Cuando estallaron simultáneamente la crisis por las retenciones móviles, la sequía de 2008/2009 y la caída internacional de precios por la crisis mundial, las industrias del interior sufrieron un fuerte “parate” que expulsó mano de obra, lo que se expresó en el retorno de trabajadores muy bien calificados que se ofrecían a los contratistas para volver al trabajo agrícola. Pero ellos no sólo no estaban en condiciones de absorber esa fuerza de trabajo, sino que también se encontraban suspendiendo o expulsando personal por los mismos motivos que la industria.

Dados estos rasgos de la oferta y la demanda de fuerza de trabajo para la agricultura, muchos patronos que no están en condiciones de retener la mano de obra todo el año, procuran facilitar –por los medios que dispongan- que los empleados temporarios puedan conseguir una ocupación contraestacional que les permita volver el ciclo agrícola siguiente. Si está a su alcance, los mantienen trabajando en el galpón donde se guardan las máquinas, en tareas no siempre necesarias, por una remuneración sensiblemente menor a la que reciben por el trabajo de la cosecha. Pero también es frecuente que intenten ubicarlos en otros empleos temporarios o en campos de conocidos. De esta manera, los patronos que no ofrecen por sí mismos ocupación todo el año, logran posicionarse “dando trabajo” a sus hombres. Así pueden asegurarse mano de obra de su confianza en los momentos críticos, tanto como cierto grado de fidelidad de los empleados, ya que “le deben” su ocupación tanto cuando trabajan con él, como cuando no lo hacen.

En síntesis, de la estructura del ciclo laboral, emerge la existencia de un grupo de trabajadores *permanentes* necesariamente “polivalentes” en términos de *tareas*, mas no en el sentido de diversos empleos, empleadores u ocupaciones. Al lado de ellos, existe una fracción de trabajadores *temporarios* pero *especializados*, en general con una ocupación agrícola estacional, aunque estable año a año, que se combina funcionalmente con empleos contraestacionales tanto agrarios como extra-agrarios. Este grupo de trabajadores se diferencia internamente por la especialización a la que se dedican (siembra, cuidados o cosecha), determinando ciclos distintos en cuanto a duración y ubicación en el calendario agrícola. A su vez, todas estas distinciones son atravesadas transversalmente por la di-

ferencia entre los asalariados -indistintamente temporarios o permanentes- que construyen su ciclo laboral en el área de su residencia, sin pasar largas temporadas fuera de su hogar, y los que recorren miles de kilómetros durante meses lejos de su residencia y su ámbito de sociabilidad.

La jornada de trabajo

La jornada de los asalariados depende en gran medida de la labor y del cultivo que les toca ejecutar a cada momento, existiendo –en contraste con los ciclos laborales anuales- menos diferencias que dependen de la escala o especialización de las empresas que los contratan.

Durante la cosecha, el sector de asalariados *permanentes* ve intensificarse el trabajo y prolongar su jornada habitual. Los operarios *temporarios* son convocados para el pico de tareas que exige la recolección. Si trabajan cerca de su zona de residencia, salvo situaciones puntuales, maquinistas y tractoristas pueden volver a sus casas al terminar el trabajo, aunque esto sea tarde en la noche. Se transportan predominantemente en camionetas conducidas por el dueño de la empresa o el titular del campo o en sus propios móviles –autos, camionetas y motocicletas-. Pero la situación es distinta para los operarios de contratistas que se movilizan a lo largo de distintas regiones, ya que además de la prolongación e intensificación de la jornada, su trabajo los obliga a abandonar su hogar durante meses, entregando todo ese tiempo a la cosecha. Durante ese período viven en casillas colectivas en una esquina del campo en el que se encuentren trabajando¹³. Mientras conviven allí, a los trabajadores no se les cobra ningún tipo de alquiler ni se les descuenta –formalmente- ninguna alícuota de su sueldo en ese concep-

13 Se trata de módulos de tamaño variable, similares a un container, con capacidad para albergar entre 4 y 6 personas, en donde disponen de pequeñas camas; gas y cocina; electricidad (a través de un grupo electrógeno o últimamente con energía solar); ducha fría o caliente; baño; heladera con freezer para almacenar grandes cantidades de comida y restringir al mínimo las excursiones de compras a los centros urbanos; una especie de comedor pequeño similar al de una casa; un toldo que se puede desplegar sobre el frente de la casilla para comer o estar afuera protegidos del sol o del rocío; junto con radio y televisor, el que suele ser adosado al trailer original, antes con videocasetera y hoy con DVD. Durante los últimos veinte años se han desarrollado visiblemente los elementos de confort para los trabajadores en lo que hace a las casillas, de las cuales existe un mercado como el de cualquier otra máquina o instrumento de producción. En virtud de esos avances, también existe la posibilidad de cocinar permanentemente todo tipo de comidas y en distintas cantidades mientras dure el campamento.

to o por gastos de manutención. Pero mientras están de campaña, los empleados no disponen de tiempo “libre”. Cuando no están trabajando sobre los cultivos o en el cuidado diario del equipamiento, se mantienen de todas formas a disposición del patrón, en función de sus necesidades y bajo su cercana supervisión, ya que transcurren las veinticuatro horas en un campamento organizado y dirigido por él o un delegado suyo. Aunque también existen momentos en que el dueño dirige el proceso de trabajo por celular. Esta primera observación deja planteado el problema de hasta qué punto puede discernirse la duración de la jornada de trabajo en los casos en que los obreros pasan *todo* el día bajo el mando del patrón.

Existen diferencias en la duración de la jornada estrictamente a campo según los cultivos y los distintos momentos del año y regiones del país en las que se trabaja ¹⁴. En el caso del trigo, su cosecha se realiza en una época en la cual los días adquieren su máxima duración en términos de luz solar y tienen temperaturas altas, lo que facilita el secado de las plantas y el grano. Junto con el maíz, es uno de los cultivos que permiten el trabajo nocturno¹⁵. Las características de la soja y la fecha en que se cosecha –fundamentalmente en el otoño con días cada vez más cortos y creciente humedad-, impiden esta facilidad y por lo tanto su jornada tiende a ser más corta.

Generalmente, el personal de los campamentos se despierta alrededor de las siete de la mañana, hora a la cual llegan los operarios que se fueron a dormir a sus casas en el caso de los que viven cerca (a veces, para ganar horas de sueño, estos trabajadores se quedan a dormir en el campo en casillas como las de quienes habitan en zonas lejanas, y racionan sus visitas a su familia o la atención de su casa). Se desayuna

14 La humedad ambiente es el principal condicionante para el desarrollo de las tareas, más aún que la iluminación natural. El problema del acortamiento de la jornada por falta de luz ha sido resuelto a través de poderosos reflectores con los que cuentan las máquinas, que permiten el trabajo nocturno sin mayores problemas. Pero cuando hay demasiada humedad, las cuchillas no logran cortar bien los tallos –con el riesgo de que las plantas se enreden dentro de la máquina- y se resiente el trabajo de trilla, perdiendo granos y, por lo tanto, rendimiento por hectárea. De modo que no se ponen en movimiento los equipos hasta que el rocío “levante” a media mañana.

15 De acuerdo a diversos testimonios, el único limitante para la jornada en la levantara del trigo o el maíz es la consideración que se tenga con el agotamiento de los trabajadores o la preferencia de un trabajo de mayor calidad a la luz del día. Otra limitante tiene que ver con la disponibilidad de camiones o de personal para recibir la carga en las estaciones de acopio, ya que no están dispuestos a trabajar en cualquier momento de la madrugada. Este último elemento ha ido disminuyendo su influencia con la difusión de los silos-bolsa.

entonces con una infusión –mate o té con leche- mientras van ejecutándose las primeras tareas. Éstas consisten básicamente en poner a punto las máquinas con una revisión general; cargar gasoil (cuando no se hubiese hecho la noche anterior); engrasar; tratar desperfectos; chequear los arreglos; limpiar y/o cambiar las cuchillas; y acoplar y desacoplar los equipos. Mientras se desarrollan esos preparativos, el sol va secando el rocío nocturno. Dependiendo la región y el clima, el trabajo *en campo* suele comenzar promediando las diez de la mañana. Suele cocinarse un almuerzo liviano anticipado, para evitar interrupciones prolongadas, o repetidos relevos para alimentarse, cuando los equipos ya han sido puestos en movimiento. El sistema de relevos consiste en el reemplazo durante cierto tiempo de los maquinistas y tractoristas por parte del patrón o el encargado, con el objetivo de que éstos coman, descansen o tomen un mate. Se hacen de a uno para que el equipo completo no detenga nunca su labor. Para el caso de un equipo de seis operarios y dos patrones-socios, un relevo completo realizado de esta manera tarda dos horas y media o tres. Desde luego, en la medida en que aumenta la cantidad de personal, llevan más tiempo, y cada trabajador debe esperar más para tener la oportunidad de un recreo o para comer. Pero si el equipo es demasiado chico, también disminuyen las posibilidades, ya que el patrón o el encargado deben hacer las compras en el pueblo más cercano, tratar con el flete o lo repuestos, y no puede destinar tiempo a reemplazar a los operarios.

En el proceso de trabajo de la cosecha se corta y se trilla con la misma máquina autopropulsada toda la superficie implantada de un predio, en un momento muy acotado del ciclo vegetal de los cultivos, y con la doble urgencia de los responsables del campo por garantizarse que la cosecha sea realizada antes de que cualquier fenómeno climático arruine los granos o disminuya su rinde, y la urgencia de los contratistas por sumar la mayor cantidad de superficies y predios trabajados en la menor cantidad de tiempo, dentro de la angosta ventana de cosecha.

El recorrido de las máquinas lo comparten el chofer de la cosechadora y el del tractor, que lo acompaña siempre a su lado. Éste arrastra una tolva –una especie de tanque o carro contenedor- que recibe los granos trillados de la cosechadora a través de una noria, desde la parte superior de ésta. La cosechadora va descargando sobre la tolva del tractor todo cuanto va trillando. Esto requiere la coordinación de la velocidad de ambos equipos para que no se pierdan granos. Normalmente, avanzan a una velocidad que no supera los 8 km/h, de

acuerdo al estado del terreno, el cultivo, y las exigencias del productor o el contratista en términos de tiempo y rendimiento. El ancho de las plataformas depende del cultivo y el modelo utilizado, teniendo la cosechadora su propia capacidad de almacenamiento a granel. De hecho, esta capacidad creció significativamente en los modelos de maquinaria que se incorporaron a la producción en la década de 1990, así como en la oleada de tecnificación posterior a 2003. Sin embargo, esta capacidad de almacenamiento suele ser utilizada simplemente para ganar autonomía de trabajo mientras el tractorista con su tolva llena abandona a la cosechadora y se dirige hacia alguna de las esquinas del predio para descargar su contenido en un camión, a través de una noria similar a la de la cosechadora¹⁶. Desde luego, cuanto menor es el tamaño de los granos sobre los cuales se trabaja, mayor es la autonomía de las máquinas cosechadoras para trabajar sin el tractor tolvero a la par¹⁷.

Los operarios del tractor realizan este proceso de carga y descarga en forma continua durante la jornada. Coordinan los movimientos de sus equipos a través de radio y de señas. Nadie más que el tractorista, el operario de la cosechadora, y lateralmente el fletero del camión,

16 Este es el tipo de tolva auto-descargable que actualmente se encuentra generalizado, permitiendo descargar una cantidad mucho mayor de granos en un lapso de tiempo sensiblemente menor. Pero aún hasta mediados de la década de 1990, predominaba el sistema de carga por “chimango”, que recogía los granos desde un embudo abierto en el fondo de la tolva, y los elevaba con un sinfín desde ese punto casi a la altura del suelo –había que realizar un pequeño pozo para poner el chimango y aprovechar la caída por gravedad del embudo- hasta la parte superior del acoplado del camión. Este sistema llevaba un tiempo algo mayor, e incluso requería un operario específico, el “chimanguero”, que lo manejara. El chimango no se ha dejado de utilizar para cargar granos en silos dentro del campo o para cargar las tolvas de la sembradora desde el camión. Se trata de una actividad que –contra su apariencia- resulta muy riesgosa, ya que una activación involuntaria del motor del sin fin puede mutilar miembros –con la correa o el sinfín interior-, y tanto el viento como un cambio en el balance de los pesos en los extremos del tubo puede crear un efecto “subeybaja” que impacte sobre la cabeza del operario, o simplemente volcar el artefacto con todo su peso sobre el chimanguero. Los testimonios recogidos llegaron a enumerar hasta casos de muertes por estas causas.

17 Una cosechadora que trilla maíz con una plataforma de 15 surcos, a 7 km/h, con un rinde medio, sólo soporta 600 metros sin descargar. Como el tractor no hace a tiempo a ir y volver hasta el camión, el maquinista se ve obligado a detenerse hasta que vuelva. De modo que la cosecha de maíz es la que más tiempo lleva a los equipos, y consecuentemente, la que más se paga al contratista y los operarios en la relación pesos por hectárea. Por el contrario, con la misma capacidad de contención, la soja y el trigo, al ser granos pequeños, permiten una mayor autonomía de la cosechadora y facilitan la rapidez del proceso para cubrir en menos tiempo más hectáreas.

intervienen en ese momento del trabajo¹⁸. La cooperación colectiva que requiere el proceso de trabajo más íntimo de la cosecha, *no requiere de la coordinación de más de dos o tres personas*. Si hay más de un tándem de cosechadoras y tractores, éstos pueden ir trabajando en una franja paralela, próxima a la del otro, lo que demanda una cooperación superior. Pero también pueden hacerlo en distintos extremos del predio, e incluso en distintos campos, sin entrar en contacto o coordinación entre sí (en esos casos son los dueños o capataces los que coordinan las tareas por celular y moviéndose en su camioneta).

La cosecha se opera totalmente desde la cabina de la cosechadora. Con la botonera se regula la altura de la plataforma, su inclinación izquierda-derecha y su distancia respecto al cabezal de la máquina. También se activa la noria para girar y descargar en la tolva. A pedido del responsable del campo, los operarios suelen tener que insertar una ficha –una especie de disquete- en una pequeña computadora que va grabando las características de rendimiento y pendiente de cada metro cuadrado del terreno, y muestra en simultáneo los mismos datos para el conductor¹⁹. La computadora posee su teclado, con el cual los operarios identifican el nombre y el número de lote, y registran anotaciones. En el ángulo superior derecho de la cabina, hay toda otra columna de pequeñas pantallas que van indicando las pérdidas de granos y otras variables sobre el rendimiento y el conjunto de la actividad de la máquina, a través de números y símbolos gráficos. También se indica la humedad y temperatura ambiente, la humedad del grano, el peso que está teniendo la producción por hectárea y que contiene la máquina, así como la velocidad de trabajo de las cuchillas, el cilindro y la trilla, entre otras variables. En las máquinas extranjeras, mucha de la información –sobre todo la que indica los procedimientos a seguir- suele estar en inglés, lo que resulta un desafío para la mayoría de los maquinistas, que no sue-

18 El fletero no suele pertenecer al equipo, sino que depende de una empresa de transporte o acopio de granos exeterna. No necesariamente es el mismo en cada viaje, y los tractoristas que toman contacto con él apenas cruzan unas palabras, ya que deben descargar y volver cuanto antes a auxiliar a la cosechadora para que ésta no tenga que detenerse.

19 La información queda guardada para que la máquina regule automáticamente las cantidades de semilla y fertilizante que han de destinarse a cada parte del predio en el ciclo siguiente de acuerdo a esos registros de rendimiento, al tiempo que orientan la inclinación y distancia de la plataforma de cosecha también para la temporada siguiente.

len haber finalizado la escuela secundaria²⁰. Mientras trabajan o preparan las máquinas escuchan radio –fútbol y automovilismo- o cuando están muy lejos y no hay señal, ponen sus propios casettes o CDs con su música. Las cabinas poseen aire acondicionado y calefacción, mientras que los asientos son particularmente cómodos, con altura regulable y con suspensión hidráulica propia. También hay un asiento menor para un acompañante²¹. La cabina de los tractores presenta los mismos elementos de confort, sólo que sin las complejidades funcionales de la cabina del maquinista. Y lo propio sucede con las cabinas de las fumi-fertilizadoras autopropulsadas.

El final del trabajo diario de cosecha está condicionado también por los niveles de humedad ambiente. En el caso de la soja, la jornada suele terminar hacia las 20 o 21 horas. Pero si existen condiciones que lo permitan, los equipos tratan de seguir hasta la medianoche e incluso un poco después. A lo que se suma que el día laboral se prolonga anterior y posteriormente a las tareas en campo por los preparativos para salir por la mañana y por las etapas que requiere terminar con el proceso de trabajo por la noche. Esto último suele consistir en el sopleteo del polvillo que las máquinas juntan durante el día en la trilla y en cargar gasoil. Una vez que han terminado con todo, los maquinistas y tractoristas de los campamentos se dan una ducha en turnos de a uno en el pequeño baño de la casilla, mientras alguno de ellos, el patrón, o un encargado, prepara la cena para todos. El cansancio a esa altura del día es muy importante, y sólo deja lugar para cenar, tener alguna

20 Y aquí es oportuno señalar que la mayoría de las cosechadoras que se utilizan en Argentina no son nacionales, a diferencia de las sembradoras. Estos equipos extranjeros tienen particularidades menos graves en lo referente a las costumbres culturales de los trabajadores para las cuales están preparadas. Por ejemplo, la existencia de un pequeño hueco en la cabina preparado para apoyar un termo que contenga café o té, pero la ausencia de resistencias eléctricas para cebar mate, como sí tienen las máquinas nacionales. De todas formas, los obreros despliegan su creatividad a través de adaptaciones al modelo original de acuerdo a sus comodidades y costumbres: desde cambiar el lugar del cenicero para poder tirar las cenizas sin sacar las manos del volante, hasta adosar el pasacasette de un auto a la cosechadora, agregando cuando fuera necesario también la resistencia para tomar mate en cuestión. A través de estas acciones los operarios se van apropiando de su ambiente de trabajo, al interior de la cabina.

21 Ese lugar es ocupado por los personajes más variados. Desde novias de operarios jóvenes, hasta esposas de dueños de estancia (ni siquiera del contratista) que quieren experimentar el manejo de semejantes aparatos, pasando también por los patrones que suben a “dar charla” y mantener despiertos a los operarios cuando la jornada es prolongada y exigente. También suelen subir a la máquina a “mascotas” sueltas que encuentran en las campañas.

actividad de sobre mesa (“tomar un vaso de vino”, “fumar un cigarro”) e irse a acostar. Si el trabajo del día no fue muy prolongado o particularmente duro, un juego de naipes o la transmisión de un partido de fútbol distienden al grupo antes de ir a dormir. En una jornada “corta”, desde las 7 de la mañana a las 9 de la noche, *han sumado 14 horas de trabajo*, con variaciones que según los testimonios hacen terminar el día más tarde –hacia la medianoche o aún después-, o comenzarlo más temprano, hacia las 5 de la mañana en el caso de trigo.

La siembra puede realizarse durante las veinticuatro horas del día, dividiéndose los operarios en turnos rotativos, día y noche, pero esos casos se deben a urgencias inusuales, que pueden resentir la calidad de la tarea. Si no hay apuro –caso también infrecuente- la siembra podría ser llevada adelante por un solo hombre, que recargue por sí mismo la sembradora y pare el equipo también para descansar. Los equipos de siembra directa predominantes en el agro local suelen componerse de dos trabajadores: uno a bordo del tractor arrastrando la sembradora, y otro recargando las tolvas semilleras. Éste va y viene en una camioneta desde alguna esquina del predio con las bolsas de semillas o tanques de fertilizante -cuando ambas tareas se desarrollan en simultáneo con la misma máquina-, ayudando a cargar las tolvas de las líneas de siembra y relevando a su compañero cuando se cansa.

Si bien la jornada de trabajo de la siembra suele ser más prolongada, los operarios la perciben como más distendida que la de cosecha. Siendo una labor clave para el resultado del cultivo, tiene una ventana de trabajo algo más amplia que aquella. Ese elemento quita tensión a la tarea, lo que sumado a la relativa baratura de los equipos de siembra respecto a los de cosecha estimula la ejecución de esta tarea por los productores con sus propios equipos. Es por esto que -si bien está en creciente desarrollo- en la siembra no está tan difundida la prestación de servicios como en la recolección, resultando excepcional el fenómeno de contratistas que viajen largas distancias desde el centro sojero pampeano hacia el NOA o el NEA para esta labor.

En el caso de la fertilización y la fumigación, aún cuando ambas tareas son relativamente más rápidas y simples (las máquinas pueden alcanzar los 20 km por hora), suelen llevarse adelante también por dos y hasta tres personas. Estas labores son desarrolladas con los mismos equipamientos, cambiando el contenido de los tanques y la forma de los picos por los que se vierten los compuestos sobre los cultivos. Es predominante y ha crecido mucho en los últimos años el uso de fumi-fertilizadoras autopropulsadas (“mosquitos”). Al igual que en la siem-

bra, mientras un operario conduce la máquina su compañero colabora llenando sus tanques desde las tolvas del campo, y cargando éstas desde las del proveedor de insumos o una camioneta propia, a través de juegos de mangueras, bombas o sinfines (chimango). El mismo operario mezcla los compuestos de la solución química que ha de utilizarse, algunos de los cuales son sólidos y le llegan embolsados o en tolvas como las contenedoras de granos. Las fumi-fertilizadoras más usualmente utilizadas poseen en promedio 20 metros de ancho, y asumiendo la velocidad de 20 km/h, los 3.000 litros de capacidad de los tanques tienen una autonomía de cerca de 25 has, equivalentes aproximadamente a una hora de trabajo, cuando la máquina se detiene para ser recargada. La duración de la jornada es muy elástica. De un lado, la rapidez con que se cubre el terreno permite finalizar antes la tarea en un predio. Al mismo tiempo -más aún que la siembra y salvo casos de atrasos inusuales- el período de días en que esta labor debe realizarse es más flexible, contribuyendo a distender las urgencias. Pero el estado de relativa sobreoferta de servicios de maquinaria que impera en el mercado del contratismo presiona en el sentido de aprovechar al máximo la rapidez de la fumi-fertilización para trabajar más predios y superficies. De aquí que, para los obreros, la jornada de estas labores depende mucho de que trabajen para una empresa contratista especializada, mixta, o como empleados temporarios o permanentes de una explotación sin esas urgencias.

Como en cosecha, también aquí existen limitantes climáticas, esta vez en relación al viento y la excesiva evaporación por calor, que cada cual a su modo dispersan en el aire los agroquímicos y pueden llegar a impedir el desarrollo de las tareas. Esta particularidad ha llevado a la difusión creciente del trabajo nocturno, momento en el cual sería menor la velocidad o la existencia del viento, y fundamentalmente la existencia de menores niveles de evaporación por efecto del calor. También, al igual que en la siembra, el trabajo nocturno conlleva otros inconvenientes en caso de rotura de equipos, provisión de repuestos o insumos, y propensión a cometer errores en las tareas, aumentando la probabilidad de accidentes.

En general hemos repasado todas las etapas del proceso de producción de los principales cultivos extensivos pampeanos, *sin que nos encontremos con la coordinación directa de más de dos o tres hombres*, salvo por la presencia de distintos grupos de operarios cosechando bajo el mismo mando en los campamentos de los contratistas eminentemente nómades. Allí, más que la articulación funcional en el proceso de trabajo, la mera convivencia en la distancia y la soledad compartida del

campo parecieran ser los espacios y tiempos en que los obreros tienen oportunidad de desarrollar una identidad en común, la percepción de ciertos intereses colectivos, y un diálogo horizontal que trascienda la jerarquía que aún en los grupos más simples, binarios, se desarrolla entre un tractorista y un maquinista, o entre un sembrador y su ayudante. No obstante, es el mismo espacio que también comparten -tratándose de las empresas de menor envergadura- con algunos propietarios de las máquinas, lo que contribuye a integrar a éstos en esos lazos solidarios, al precio de diluir las diferencias y las contradicciones de clase que median entre patronos y asalariados, sin perjuicio de compartir en muchos casos el trabajo manual.

Como parte del análisis de las tareas agrícolas en las condiciones tecnológicas y sociales imperantes en la región pampeana y áreas pampeanizadas, hemos reconocido que las nuevas maquinarias incorporaron elementos para una mayor comodidad de los operarios²². Este aspecto mejoró en gran medida su microambiente de trabajo, aunque estos avances parecen haber estado al servicio de hacer “más llevadera” una jornada prolongada y continua, mediante la cual se genera lo esencial del plusvalor agrario, sustancia última de las cosechas récord.

Algunas conclusiones

Un análisis de la situación expuesta indica que los asalariados agrícolas pampeanos, particularmente los que se encuentran en relación de dependencia con los contratistas de labores, se encuentran dispersos en grupos reducidos, trabajando para empresas de pequeña escala de personal, con gran movilidad territorial. Esto contribuye a crear un efecto de “invisibilidad” sobre este sujeto social, no obstante su importancia cardinal en el proceso productivo de la agricultura extensiva contemporánea. Si bien se podría esperar lo contrario, de la pequeña escala no se desprende una fracción de trabajadores compacta y uniforme, sino que es notable su heterogeneidad interna, tanto en lo que respecta a su origen social, sus ciclos laborales, su rol en el proceso de trabajo e incluso el escalafón de su sistema de remuneraciones.

El desarrollo de la mecanización no sólo redujo el número de operarios necesario para realizar los trabajos, sino que en ese mismo

²² Lo cual no evitó que se crearan problemas impensados, como el del extremo aburrimiento y los accidentes generados por el adormecimiento que crea una rutina sumamente monótona.

sentido disminuyó la necesidad de cooperación entre gran cantidad de hombres. Esto favorece una percepción más individual del trabajo, lo que acompañado del sistema de escalafones, salarios y ciclos diferenciales implementado por los patrones, también estimula la competencia entre compañeros más que su asociación colectiva para la defensa de intereses inmediatos en común.

Esta situación facilita la implementación de tecnologías que si bien han mejorando su situación en cuanto a las condiciones y el ambiente de trabajo, lo han hecho prolongando la jornada laboral, y haciéndola más continua y monótona. También se amplió la brecha entre un sector de trabajadores que obtiene ocupación en la agricultura casi todo el año; y un segmento de empleados temporarios a los que la aceleración del proceso de trabajo y la relativa sobreoferta de servicios de maquinaria, les ha acortado el período en el que pueden insertarse en la actividad.

La extrema segmentación y dispersión de los trabajadores, y la estacionalidad de la demanda de fuerza de trabajo -en el caso de los temporarios-, sumado a la convivencia cotidiana con un sector de los patrones en los ciclos laborales más prolongados, contribuyen a obstaculizar la construcción de una identidad colectiva propia e independiente de los obreros agrícolas, que probablemente les facilitaría perforar la cortina de invisibilidad que los rodea, a través del conflicto manifiesto, o aún por la vía de su mera exposición pública como una clase específica y diferenciada del resto de los actores del mundo social agrario.

Bibliografía

- Alfaro, María Inés. “Los espacios para la negociación laboral en agricultura tucumana: actores y estrategias.” *Revista Estudios del Trabajo* N° 18, Buenos Aires, 1999
- Ansaldi, Waldo. Cosecha roja. La conflictividad obrero-rural en la región pampeana, 1930-1937. En: Ansaldi, W. (comp.). *Conflictos obrero rurales pampeanos*. Buenos Aires, CEAL, 1993 (3 tomos).
- Aparicio, Susana y Benencia, Roberto (coordinadores.). *Empleo rural en tiempos de flexibilidad*. Buenos Aires, La Colmena, 1999
- Ascolani, Adrian. Las organizaciones sindicales provinciales de Santa Fe, Entre Ríos, Córdoba y su vinculación con la Confederación General del Trabajo. En: Galafassi, Guido. *El campo diverso*. Bernal, Universidad Nacional de Quilmes, 2004

- Azcuy Ameghino, Eduardo. “La protesta social durante la convertibilidad: el caso del ‘paro agrario’ de 1994.” *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 30, Buenos Aires, 2009.
- Azcuy Ameghino, Eduardo. “El papel del contratismo de servicios en la caracterización socioeconómica de las pequeñas explotaciones agropecuarias”. *Realidad Económica* N° 244, 2009.
- Baumeister, Eduardo. *Estructura agraria ocupacional y cambio tecnológico en la región cerealera-maicera. La figura del contratista de máquina*. Documento de Trabajo N° 10, Buenos Aires, CEIL, 1980.
- Bendini Mónica, Radonich, M.; Steimbregger, N. Historia de la vulnerabilidad social de los “golondrinas” en la cuenca frutícola del río Negro. En: M. Bendini; M.M. Radonich (coord.) *De golondrinas y otros migrantes*. Buenos Aires, La Colmena, 1999
- Benencia, Roberto y Quaranta, Germán. “Los mercados de trabajo agrarios en Argentina: demanda en distintos contextos históricos.” *Revista Estudios del Trabajo* N° 32, Buenos Aires, 2006.
- Bisio, Raúl y Forni, Floreal. *El empleo rural en Argentina*. Documentos de Trabajo N° 1, Buenos Aires, CEIL, 1978
- Marx, Carlos. “El Capital”. México, Fondo de Cultura Económica, 1999, Tomo I, p. 563.
- Cloquell, Silvia; Albanesi, Roxana; De Nicola, Mónica; Preda, Graciela. Propersi, Patricia. “La agricultura a escala y los procesos de diferenciación social”. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 23, Buenos Aires, 2005.
- Coscia, Adolfo y Cacciamani, Miguel. “La productividad de la mano de obra en el girasol”, *Informe técnico* N° 153, Estación Experimental Pergamino, INTA, 1980;
- Coscia, Adolfo y Cacciamani, Miguel. *La productividad de la mano de obra en el trigo*. Informe técnico N° 141, Estación Experimental Pergamino, INTA, 1978
- Coscia, Adolfo; Torcelli, Juan Carlos. *La productividad de la mano de obra en el maíz*. Informe técnico N° 79, Estación Experimental Pergamino, INTA, 1971
- Craviotti, Clara. *Azúcar y conflictos en el Norte argentino*. Buenos Aires, CEAL, 1992
- Ekboir, Javier; Fiorentino, Raúl.; Lunardelli, Liliana. “La ocupación de la mano de obra rural en Argentina”. *Desarrollo Económico* N° 119, vol.30, Buenos Aires, 1990

- Forni, Floreal y Neiman, Guillermo. Trabajadores y sindicatos agrarios en Argentina. En: Moreno, O. (comp.) Desafíos para el sindicalismo en la Argentina. Buenos Aires, Legasa, 1993.
- García Lerena, Roberto. Peones. Los primeros trabajadores argentinos. Buenos Aires, Runa Comunicaciones, 2005
- Giarraca, Norma. "Estudios rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas." Buenos Aires, La Colmena, 1999
- Korinfeld, Silvia. La mano de obra transitoria en el cultivo de cereales. Informe de investigación N° 3. Buenos Aires, CEIL, 1981.
- Lattuada, Mario. La política agraria peronista. Buenos Aires, CEAL, 1986
- Luparia, Carlos y Brondo, Alberto. La libreta de trabajo para el trabajador rural. En Neiman, G. (compilador). Trabajo de Campo. Producción, tecnología y empleo en el medio rural. Buenos Aires, Ediciones Ciccus, 2001
- Mascali, Humberto. Desocupación y conflictos laborales en el campo argentino (1940-1965). Buenos Aires, CEAL, 1986.
- Murmis, Miguel; Feldman, Silvio. El sistema de posiciones de trabajo en la agroindustria frutícola del Alto Valle: algunos elementos para su análisis. En: Bendini, M; Pescico, C (compiladores). "Trabajo y cambio técnico. El caso de la agroindustria frutícola del Alto Valle." Buenos Aires, La Colmena, 1996
- Neiman, Guillermo (compilador). Trabajo de Campo. Producción, tecnología y empleo en el medio rural. Buenos Aires, Ediciones Ciccus, 2001
- Neiman, Guillermo (director). Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentino. Buenos Aires, Ediciones Ciccus, 2010
- Neiman, Guillermo; Bardomás, Silvia; Quaranta, Germán. "El trabajo en el agro pampeano. Análisis de la demanda de trabajadores asalariados". Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios N° 19, Buenos Aires, 2003
- Newby, Howard. "La sociología rural institucionalizada". En: Newby, H. y Sevilla Gúzman, E. Introducción a la Sociología Rural. Alianza Editorial, Madrid, 1983.
- Pérez, María I., Ringuet, Roberto y Valerio, María del Carmen. Un movimiento social de los '90: las 'Mujeres Agropecuarias en Lucha' de la región pampeana. La Plata, Nures, 1999
- Rau, Víctor. "Transformaciones en el mercado de fuerza de trabajo y nuevas condiciones para la protesta de los asalariados agrícolas".

- En: Giarraca, N. y Levy, B. (comps). Ruralidades latinoamericanas. Buenos Aires, CLACSO, 2004.
- Reboratti, Carlos. "Efectos sociales de los cambios en la agricultura". Ciencia Hoy N° 87, Buenos Aires, 2005.
- Ringuet, Roberto; Archenti, Adriana; Attademo, Silvia; Salva, María Cristina. Cuestiones Agrarias Regionales. La Plata FAHCE-UNLP, 1991.
- Romero Wimer, Fernando. "El capital extranjero en el sistema agroalimentario pampeano." *Documentos del CIEA N°4*, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, 2009.
- Teubal, Miguel y Giarraca, Norma. Democracia y neoliberalismo en el campo argentino. En: Grammont, H. (comp.) La construcción de la democracia en el campo latinoamericano. Buenos Aires, CLACSO, 2006.
- Tort, María I. Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de organización económica del trabajo agrícola en la Pampa Húmeda. Documento de Trabajo n° 11, Buenos Aires, CIEL, 1983.
- Villulla, Juan Manuel. "¿Quién produce las cosechas récord? El 'boom' sojero y el papel de los obreros rurales en la agricultura pampeana contemporánea". Realidad Económica N° 253, Buenos Aires, 2010, pp. 6-19
- Villulla, Juan Manuel. El proletariado agrícola de la pampa sojera y las condiciones históricas de su invisibilidad social. En Villulla, Juan Manuel Villulla; Fernández, Diego (compiladores). Sobre la tierra. Problemas del desarrollo agrario pampeano. Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, 2010
- Villulla, Juan Manuel. "La contención del conflicto obrero contra el 'neoliberalismo' en los '90. El caso de la UATRE y los trabajadores agrícolas pampeanos." Revista THEOMAI N° 22, segundo semestre 2010.

Las cosechas récord y sus trabajadores "invisibles": los asalariados agrícolas y el contratismo de servicios en la pampa húmeda
 Fecha de recepción: 22/05/2010
 Fecha de aceptación: 16/07/2010

Reseña bibliográfica

El movimiento El Campo No Aguanta Más: Auge, contradicciones y declive (México 2002-2004)

Sonia Puricelli

México: Plaza y Valdés, 2010. 246 páginas.

En el libro de Sonia Puricelli titulado *El movimiento El campo no aguanta más. Auge, contradicciones y declive (2002-2004)*, se plantea una visión clara acerca de uno de los procesos de organización campesina que impactaron con mayor fuerza a la sociedad mexicana, en los albores del siglo XXI. Partiendo de una concepción metodológica que retoma el carácter central de lo histórico-estructural en el análisis social, explica el papel de las contradicciones sociales en el proceso de construcción de los movimientos sociales, considerando a estos y a sus proyectos como alternativas de cambio, frente a las estructuras y relaciones de poder.

Así planteado, el método de análisis trata de entender este fenómeno a partir del “estudio de las contradicciones sociales y el cambio social como un proceso” (p. 24). En ese sentido, difiere de algunas interpretaciones que centran su atención sobre cuestiones como la situación sectorial, el carácter coyuntural de la protesta e incluso se aleja de la posición del *analista objetivo* que toma distancia de los actores participantes; por el contrario, como analista de la realidad social toma partido por la causa campesina.

Por otro lado, en la obra se puede identificar un elemento nodal que permite vincularla a la tradición de los estudios latinoamericanos y su discusión sobre los ejes y alternativas del cambio social: la cuestión acerca de las variables explicativas en los procesos de transformación estructural, así como las contradicciones y mecanismos que actúan en la construcción de los sujetos históricos. De igual forma, este trabajo contribuye a enriquecer una veta del análisis latinoamericanista que vuelve a tener relevancia, en vista de la creciente importancia del campesinado en nuestros mundos rurales; no sólo por su papel económico-productivo, sino por su papel como sujeto histórico transformador.

El texto consta de cinco capítulos en los cuales se va tejiendo la trama del movimiento, al mismo tiempo que va descubriendo, en razón de los hilos conductores señalados, las causas de este, sus alcances, limitaciones, aportes y transformaciones que logró en el seno de la sociedad mexicana. En el capítulo uno titulado “Las causas del descontento campesino”, la autora refiere los cambios estructurales que se fueron produciendo a partir de la reestructuración capitalista, a lo largo de la década de los 80. Así pues, describe de manera puntual la agudización de las contradicciones sociales en el campo, debido a la penetración del capital extranjero, principalmente financiero e industrial. Señala que a partir de este proceso, se fue configurando una nueva forma económica de dependencia y subordinación, asociada a las condiciones específicas de desarrollo del capitalismo periférico en su fase neoliberal.

En ese sentido, resalta el argumento de que posteriormente a la consolidación de esta forma económica, no sólo quedaron sin resolverse las contradicciones sociales que involucró el proceso de desarrollo capitalista durante la etapa de sustitución de importaciones (SI); sino que, con la ruptura de la alianza entre el Estado y el campesinado impulsada por el capital transnacional, se crearon las bases específicas para la profundización de los agravios y el descontento campesino. Bajo ese marco, la exclusión y pauperización de las clases populares rurales constituirían los detonantes de lo que a largo plazo sería un movimiento campesino de amplias proporciones.

El segundo capítulo “El legado del movimiento campesino, 1970-2001”, rastrea los antecedentes históricos de las organizaciones campesinas, desde la década de los años setenta hasta la actualidad. Desde esta perspectiva, subyace la hipótesis de que en el contexto mexicano la lucha campesina ha transitado por diferentes etapas. Así, la década de los setenta se distingue como una etapa combativa caracterizada por la conformación de organizaciones de carácter regional y nacional,

cuyas principales demandas estaban relacionadas con el reclamo por la tierra y la construcción de organizaciones independientes en el campo. Además, la lucha estaba orientada a la transformación sociopolítica, el mejoramiento de los salarios rurales y el reforzamiento del papel del campesino en la economía nacional.

Después de la derrota y división de algunas organizaciones campesinas importantes, y la extinción de otras en la década de los ochenta, una segunda etapa se va a distinguir por la modificación de las demandas de los movimientos rurales. En ésta, la lucha se plantea en términos de una integración del campesinado al nuevo régimen de acumulación, el cual promueve el dominio de la empresa agroindustrial difundiendo una visión empresarial, cuyo objetivo era impulsar un nuevo proceso de *modernización* del campo mexicano.

Dentro del capítulo “La trayectoria del movimiento *El campo no aguanta más*”, se plantea la hipótesis de que la emergencia ‘espontánea’ del movimiento campesino se relaciona con el agravamiento de las condiciones de producción. Así pues, el eje explicativo que la autora destaca con ésta hipótesis, es que los procesos de organización social son impulsados no sólo por los acontecimientos de tipo coyuntural espontáneo, sino por el carácter estructural de las contradicciones sociales que genera el desarrollo capitalista. Y en el caso del movimiento analizado, esta situación confluyó con la acumulación histórica de experiencia de las organizaciones campesinas.

En este apartado se desarrolla el análisis de las cuatro etapas de la *vida del sujeto*. En la primera etapa (comienzo construcción), la autora parte del reconocimiento de un elemento coyuntural: la discusión entre algunos líderes campesinos sobre de las condiciones que se presentarían a los productores agrícolas del país, con la entrada en vigor de la Ley agrícola estadounidense (*Farm bill*), a principios del año 2003. Sin embargo, este aspecto actuó de manera adicional a la forma en que el gobierno federal, encabezado por un miembro del Partido Acción Nacional (PAN), asumió una postura de marginación política hacia los líderes de las organizaciones campesinas tradicionales.

En el siguiente apartado correspondiente a la segunda etapa (estallido), se registran las formas de lucha con las cuales se inició el proceso de construcción del movimiento. Esta etapa comienza con un pronunciamiento conjunto, en cual se señalaban los principales problemas que aquejaban (y lo siguen haciendo) al campo mexicano, y se enumeraban las seis propuestas del movimiento. Dicha situación, de por sí adversa para los productores agrícolas, motivó la construcción

de un movimiento plural y heterogéneo donde tendrían cabida tanto las organizaciones nacionales con mayor trayectoria histórica, como las organizaciones regionales y asociaciones dedicadas a la asesoría de los diferentes tipos de agricultores, algunas de las cuales tenían experiencia similar a la de organizaciones no gubernamentales (ONG's).

A lo largo del apartado dedicado a la tercera etapa (interlocución y negociaciones), se muestran las dinámicas de negociación que tuvo que enfrentar el movimiento, principalmente por la forma como el gobierno federal se posicionaba ante la opinión pública, a partir de su supuesta 'actitud democrática'. En esta etapa el movimiento pudo consolidarse y buscar, por lo menos en las mesas del diálogo, la negociación de las demandas en torno a la inclusión productiva del campesinado. Así también, se trató de extender a otros sectores la participación y el apoyo a sus demandas, en un ejercicio que la autora define como "ciudadanizar la política hacia el campo y los campesinos" (p. 85).

El resultado de los trabajos entre los cuatro bloques conformados (El Campo No Aguanta Más-ECNAM, la Confederación Nacional Campesina-CNC, el Congreso Agrario Permanente-CAP y El Barzón), sería el Plan o Proyecto Campesino para el siglo XXI, una propuesta programática para la agricultura y la sociedad mexicana, así como una interpretación de las mesas de diálogo que incluía las seis propuestas originales del manifiesto del 2002. No obstante, la firma del Acuerdo Nacional para el Campo (ANC) provocaría tensiones entre los bloques del movimiento, en tanto ignoraba los principales ejes del movimiento concernientes a la demanda de renegociación del capítulo agropecuario del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la modificación del artículo 27 constitucional que devolviera la calidad de patrimonio familiar al ejido, incluyendo las modificaciones para la cancelación de la liberalización de las importaciones de maíz de Estados Unidos.

La última etapa (elementos de erosión), refiere un compendio de elementos que generaron el desgaste que ya se expresaba en el frente ECNAM. Entre otros aspectos, el gobierno recurrió a la estrategia de alargamiento de las reuniones para no cumplir con lo pactado en el ANC. Por lo tanto, paralelamente a la situación de desgaste a la cual se había sometido al movimiento, la estrategia del gobierno terminó por fracturar al bloque ECNAM, el cual no pudo construir una alianza más sólida con los demás bloques CNC, CAP y El Barzón.

El cuarto capítulo titulado "Contradicciones y cambios" plantea interesantes reflexiones, que permiten no sólo una aproximación del

movimiento, sino la comprensión y explicación de los factores políticos, económicos e históricos que actuaron a manera de elementos condicionantes. En ese marco, después de plantear la hipótesis de que el movimiento no buscó una 'ruptura capitalista', Puricelli discute cuáles fueron esos elementos que condicionaron el alcance del movimiento, como factores de carácter estructural económico, político y social.

A esto se añade la afirmación de que, el *Movimiento El campo no aguanta más (MECNAM)* proponía cambiar la situación de exclusión estructural del campesinado con una propuesta reformista, la cual pretendía ampliar el proceso de acumulación de capital integrando a la producción campesina. Esto se planteaba a través de la inserción de la producción campesina en la economía mediante la expansión del mercado interno, abriendo el espacio para su participación económico-social. Igualmente, se quería reconfigurar el marco de la acción política en el Estado, lo cual implicaba el cambio del modelo neoliberal.

Finalmente, la autora resume y enumera los principales aportes del movimiento de la siguiente forma: "El movimiento en su conjunto aportó sobre todo a: 1) la denuncia masiva de las relaciones de explotación y exclusión, 2) la discusión y arquitectura de alternativas con una plataforma sectorial, 3) la visibilidad de los campesinos y su problemática, 4) la construcción y actualización de los intereses campesinos como clase, y 5) la modificación de ciertas viejas estructuras priístas" (p. 184).

En el quinto capítulo "Similitudes y diferencias con los movimientos sociales campesinos en América Latina", se hace una breve recuperación de los procesos de lucha y resistencia campesina en algunos países de Latinoamérica. En particular, se refiere a los procesos de movilización campesina en Centroamérica o Mesoamérica y Argentina.

Desde una perspectiva comparativa, analiza el caso del Movimiento Indígena y Campesino Mesoamericano (MOICAM), mostrando la manera en que este se ha ido tejiendo más lentamente como una organización con carácter de larga duración, y no ha presentado los problemas internos que origina un proceso de interlocución y negociación con el Estado. El MECNAM habría sido más una construcción coyuntural y explosiva, mientras el MOICAM es una organización que tiene mayor impacto en el plano 'organizativo y simbólico'.

Por otra parte, retoma algunos casos de organizaciones campesinas y luchas rurales en Argentina, las cuales se han constituido a lo largo de las últimas dos décadas. Partiendo del marco teórico-metodológico ya planteado en el texto, la autora sitúa estos procesos en el

contexto de las políticas neoliberales aplicadas en el agro argentino. Particularmente, señala que las condiciones desfavorables provocadas por estas políticas en sectores de pequeños y medianos productores agrícolas, detonaron la construcción de movimientos conformados por actores no visibles hasta ese momento (1995). Así pues, la 'novedad' de las protestas y movimientos reside en el fortalecimiento de las organizaciones constituidas por agricultores pequeños y medianos, aunado al fenómeno de que algunos de esos actores poseen un amplio 'repertorio' de acciones no conocido hasta ese momento.

En conjunto, este texto nos muestra una visión compleja de la manera en como se están desarrollando los movimientos campesinos en las distintas regiones de América Latina. En ese sentido, queda clara la idea de que no existe una sola experiencia o ejemplo de lucha campesina que sea el parámetro, a partir del cual se orienten las demás. Aún así, es claro que los movimientos campesinos son de índole clasista, lo cual permite observar hasta que punto se han extendido en el continente los problemas originados por el neoliberalismo. No obstante, nos dice la autora, la diversidad de experiencias, procesos, situaciones y reivindicaciones, nos ayuda a comprender el carácter plural de las alternativas que se están construyendo en los mundos rurales latinoamericanos.

José Ramón Carmona
Posgrado en Estudios Latinoamericanos,
UNAM (México)

Nota para Colaboradores

Los trabajos con pedido de publicación deben ser enviados a la dirección electrónica ciea@econ.uba.ar y por correo postal a Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios, Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Av. Córdoba 2122, 2° piso (1120) CABA, Argentina. Los mismos se ajustarán a las siguientes normas de presentación:

1. Los artículos que se propongan para su evaluación en la Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios deberán ser originales y no estar simultáneamente propuestos para tal fin en otra revista.
2. Se enviarán impresos el original y una copia del trabajo para su evaluación por árbitros externos. El texto deberá ser mecanografiado a 35 líneas, espacio y medio, en el texto principal y en las notas de pie de página, en papel tamaño A4 escrito de un solo lado, con 2,5 cm. de margen, incluyendo nombre del autor o autores, pertenencia institucional, teléfono y dirección de correo electrónico. Se sugiere la utilización de subtítulos en el texto de los artículos. Asimismo deberá adjuntarse una copia en Cd o en formato Word o compatible. La RIEA publica artículos en español. En el caso de escritos en otro idioma deberá enviarse también una versión en castellano –en Cd y en papel- acompañando la versión en idioma original.

Extensión de los trabajos:

Artículos: máximo 30 carillas incluyendo cuadros, gráficos, citas y notas bibliográficas.

Notas, comentarios y ensayos bibliográficos: máximo 20 carillas.

Reseñas: máximo 5 carillas.

3. Los artículos se enviarán precedidos de un breve resumen del contenido, de no más de 200 palabras, y de palabras clave. Ambos en español y en inglés. Las aclaraciones sobre el trabajo (agradecimientos, mención de versiones previas, etc.) se indicarán con un asterisco en el título, remitiendo al pie de página; la pertenencia institucional de los autores se indicará con asteriscos en el nombre del autor remitiendo al pie.
4. Los esquemas, gráficos, mapas, dibujos, etc. incluidos en el texto se enviarán en archivos separados y en formatos .gif o .jpg. Los cuadros y gráficos se numerarán correlativamente e irán titulados, con aclaración de la unidad en que están expresados los valores y las fuentes correspondientes.
5. Las citas textuales se presentarán de la siguiente manera: si la cita no supera las dos o tres líneas, puede insertarse en el párrafo entre comillas inglesas (“ ”). Si es más extensa, se colocará en párrafo aparte con sangrado, entre comillas, con interlineado sencillo y tipografía tamaño 11. La supresión de una parte de la cita se indicará mediante puntos suspensivos separados por corchetes: [...]. Asimismo, la inclusión de una segunda cita dentro de la primera se indicará entre comillas simples (‘ ’).
6. Referencias bibliográficas: se señalarán dentro del texto con apellido del autor y año de edición entre paréntesis (Apellido, año), y en caso de citar páginas (Apellido, año: #-#). Al final del artículo se incluirá la bibliografía en orden alfabético –deberá comprender la lista completa de textos citados- conteniendo en el orden indicado los siguientes datos:

Artículos de revista: Apellido, Nombre (Año). “Título del artículo”. *Título de la revista*, Número #, p. # - #.

Ejemplo:

Salvo, Juan (2001). “Formas y contenidos del viaje eterno”. *Tiempo y Espacio*, Buenos Aires, Número 12, 2º semestre, pp. 55-73.

Libros de un solo autor: Apellido, Nombre (Año). *Título del libro*. Lugar, Editorial.

Ejemplo:

Mena, Adolfo (1966). *Trayectos y travesías hacia el espacio de lo necesario*. Bruselas, Fantome.

Libros con dos autores: Apellido, Nombre y Apellido, Nombre (Año). *Título del libro*. Lugar, Editorial.

Ejemplo:

Pentrelli, Luis y Catalán, Omar (1988). *Campo académico y desarrollo científico*. Buenos Aires, Ediciones RCA.

Libros con más de dos autores: Apellido, Letra inicial del nombre; Apellido, Letra inicial; Apellido, Letra inicial (Año). *Título del libro*. Lugar, Editorial.

Ejemplo:

Azpiazu, D.; Basualdo, E. y Khavisse, M. (1987). *El nuevo poder económico*. Buenos Aires, Legasa.

Capítulo de libro: Apellido, Nombre (Año). “Título del capítulo”. En Apellido, Nombre. *Título del libro*. Lugar, Editorial.

Ejemplo:

Vilar, Pierre (1982). “La transición del feudalismo al capitalismo”. En Parain, Ch.; Vilar, P.; Globot, J.; et. al. *El modo de producción feudal. Discusión sobre la transición al capitalismo*. Madrid, Ediciones de Ambos mundos.

Ponencias en Congresos: Apellido, Nombre (Año). “Título de la ponencia”. En: *Título del congreso*. Lugar, Institución que organiza y edita las actas.

Artículos de periódicos: Apellido, Nombre. “Título del artículo”. Año, Mes, Día. *Nombre del diario*, [Lugar], Número #, p. #

Publicaciones oficiales: *Título de la publicación*, fecha, número.

Tesis no publicadas: Apellido, Nombre. Título de la tesis. Tesis doctoral. Institución Académica en que se presenta, año.

7. Los originales serán sometidos a un proceso editorial que se desarrollará en varias fases. En primer lugar, los artículos recibidos serán objeto de una evaluación preliminar por parte de los miem-

bros del Comité Editorial y el Director, quienes determinarán la pertinencia de la publicación. Una vez establecido que el artículo cumple con los requisitos temáticos, además de los formales indicados en estas instrucciones, será enviado a un comité de árbitros externos integrado por especialistas de instituciones académicas nacionales e internacionales quienes determinarán en forma anónima y desconociendo la autoría de los trabajos propuestos para su evaluación: a) publicar sin cambios, b) publicar cuando se hayan cumplido correcciones menores, c) publicar una vez que se haya efectuado una revisión de fondo o d) rechazar. En caso de discrepancia entre ambos resultados, el texto será enviado a un tercer árbitro, cuya decisión definirá la publicación.

Todos los artículos firmados corren por exclusiva responsabilidad de los autores.