

REVISTA INTERDISCIPLINARIA DE ESTUDIOS AGRARIOS

Directores

Horacio Giberti

Eduardo Azcuy Ameghino

Comité Editorial

Mónica Bendini

Roberto Benencia

Gabriela Gresores

Carlos León

Gabriela Martínez Dougnac

José Pizarro

María Isabel Tort

Secretario de Redacción

Andrés Lazzarini

Comité Académico Asesor

Waldo Ansaldi

Eduardo Basualdo

Daniel Campi

Silvia Cloquell

Norma Giarracca

Noemí Girbal-Blacha

Graciela Gutman

Ignacio Llovet

Miguel Murmis

Guillermo Neiman

Alejandro Rofman

Miguel Teubal

Nº 17,

2º semestre, 2002

© *PIEA Programa Interdisciplinario de Estudios Agrarios*

Este número de la Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios ha sido realizada en el marco de las actividades del Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios del Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

ciea@econ.uba.ar
piea@interlink.com.ar

ISSN n° 1514-1535
Impreso en Argentina - Printed in Argentina
Diciembre de 2002

Indice

Artículos

Daniel Azpiazu y Eduardo Basualdo
Las modificaciones técnicas y de propiedad en el complejo
vitivinícola argentino durante los años noventa 5

Mónica Bendini y Norma Steimbregger
Empresas agroexportadoras y estrategias globales en el
sistema agroalimentario de fruta fresca 37

Graciela E. Gutman y Pablo J. Lavarello
Transformaciones recientes de las industrias de la
alimentación en Argentina: transnacionalización,
concentración y (des)encadenamientos tecnológicos 65

Clara Craviotti
Configuraciones socio-productivas y tipos de pluriactividad:
los productores familiares de Junín y Mercedes 93

Reseñas Bibliográficas

Roberto Benencia y Carlos Flood (Compiladores)
ONGs y Estado. Experiencias de organización en Argentina,
Buenos Aires, 2002
Susana Aparicio 119

Lucio G. Reca y Gabriel H. Parellada
El sector agropecuario argentino. Aspectos de su evolución,
razones de su crecimiento reciente y posibilidades futuras,
Buenos Aires, 2002
Carlos A. Rossi 123

Documentos

CONINAGRO y la última dictadura militar 129

La Federación Agraria y la tierra en Argentina 139



Las modificaciones técnicas y de propiedad en el complejo vitivinícola argentino durante los años noventa

DANIEL AZPIAZU y EDUARDO BASUALDO*

En consonancia con las profundas mutaciones registradas en la economía argentina, la década de los años noventa emerge, sin duda, como una de las más dinámicas en términos de transformaciones estructurales en el complejo vitivinícola. Tal el caso de, entre otros, la creciente presencia de los vinos finos en la oferta local y en la exportable, el dinamismo de las ventas al exterior, el gradual –pero acentuado– proceso de integración vertical –en especial, en el segmento de vinos finos– y de incorporación de avances sustantivos en la calidad de la producción –primaria e industrial–. Ello, naturalmente, también se ha visto reflejado en el particular dinamismo que presentan las inversiones en el sector que, según estimaciones del Centro de Estudios para la Producción (CEP) de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería superaron los 500 millones de dólares durante los años noventa; al tiempo que se han identificado nuevos proyectos de inversión que comprometen montos superiores a los cien millones de dólares.

Si bien una proporción mayoritaria de tales inversiones se ha canalizado a la adquisición de empresas preexistentes, también se ha registrado un activo proceso de ampliaciones de capacidades productivas (tanto en bodegas como en la producción primaria, en buena medida integrada a aquéllas), como en la instalación de nuevas plantas productivas

* Area de Tecnología y Economía - FLACSO.

(también, en la mayoría de los casos, con un importante –en especial, en lo cualitativo– porcentaje de integración vertical a viñedos propios). En otros términos, aún cuando se trata, mayoritariamente, de inversiones que no suponen un incremento sustantivo –por lo menos, no proporcional– en el acervo de capital del sector, en tanto se trata de transferencias de tenencias accionarias, las mismas han conllevado una amplia y diversa gama de inversiones incrementales (en incorporación de modernas tecnologías, tanto en bodegas como en viñedos y/o en ampliaciones de capacidades productivas –en la elaboración de vinos y en la producción primaria–) que, por sus características, devienen en una transformación cualitativa –aunque incipiente, en ciertos aspectos– en el perfil de la oferta vitivinícola doméstica.

Cuadro 1. Industria vitivinícola. Inversiones realizadas y proyectadas, 1990-2005 (millones de dólares)

Períodos	Inversiones realizadas y proyectadas
1990/1996	398,1
1997/1999	125,2
1990/1999	523,3
2000/2005	120,1
Total	643,4

Fuente: Elaboración propia en base a tabulados especiales del Centro de Estudios para la Producción (CEP) de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería.

La irrupción de nuevos capitales al sector (de origen extranjero, pertenecientes a algunos grandes grupos económicos locales, de fondos de inversión, etc.) y el consiguiente repliegue de buena parte de las familias tradicionales que operaban en el mismo¹, la intensidad que ha venido asumiendo el proceso de adquisiciones de bodegas y viñedos, así como de fincas e incluso de tierras aptas para la implantación de vides, la emergencia de diversos tipos de *joint-venture* (entre nuevos y viejos actores), la incorporación de nuevas tecnologías no sólo en el plano industrial sino también en la producción primaria y en la propia comercialización, el incipiente aprovechamiento de nichos de mercado inexplorados en el país y la creciente segmentación de la oferta local, el difundido interés por mejorar el posicionamiento externo –y, concurrentemente– la calidad de la producción vitivinícola local, la búsqueda de nuevas formas de comercia-

1. Muy pocas de las grandes empresas pertenecientes a las familias vitivinícolas tradicionales continúan bajo el control accionario de las mismas. Las escasas excepciones las brindan, por ahora, los ejemplos de Bianchi, Arizu, Bodegas Humberto Canale (en Río Negro), y Goyenechea.

lización –tanto en el ámbito doméstico como en el internacional–, la recurrencia y adopción de nuevas y distintas formas de alianzas estratégicas² son, entre otros, algunos de los rasgos más generales que caracterizan la reconfiguración de la estructura sectorial durante los años noventa.

En ese marco, la incorporación de un conjunto muy amplio y heterogéneo de nuevos capitales, inscriptos en una diversa gama de estrategias empresarias, emerge con uno de los hechos más destacables del decenio (ver Cuadro Anexo Nro. IV.1). Así, por ejemplo resulta por demás significativa la creciente presencia de empresas extranjeras que, en la mayoría de los casos, se han radicado en el país a partir de la adquisición de las tenencias accionarias de bodegas y viñedos preexistentes, con la intención de implementar programas de modernización tecnológica compatibles con el objetivo estratégico de canalizar parte sustantiva de la producción local –en especial, de vinos finos– hacia los mercados internacionales. Al respecto, cabe hacer mención a algunos de los principales emprendimientos de empresas extranjeras radicadas en el país a partir de la adquisición de activos preexistentes:

- **Concha y Toro**, una de las principales empresas vitivinícolas chilenas, adquirió (en 1996) las Bodegas Premier e instaló la firma Viña Patagónica. A la adquisición original de 150 has. de viñedos propios (en Maipú, Mendoza) se le adiciona la compra de otras 150 has. en Tupungato. Sobre la base de la integración vertical, la empresa ha invertido más de ocho millones de dólares en, fundamentalmente, la incorporación de modernas tecnologías en la bodega y en los viñedos. Prácticamente la totalidad de la producción de vinos finos de esta firma es exportada, en una estrategia de complementación con la oferta internacional de vinos chilenos, elaborados por la propia empresa. De allí que la distribución y comercialización de la producción doméstica de Concha y Toro se canaliza a través de la empresa chilena Domeyco, responsable de la distribución internacional de la producción de Concha y Toro (el aprovechamiento pleno de los consolidados canales de comercialización internacional desarrollados por la empresa sustenta, en buena medida, esa estrategia de complementar distintas variedades de vinos finos argentino-chilenos). De todas maneras, esa orientación casi excluyentemente exportadora se conjuga con la

2. Como, por ejemplo, el caso de la Cooperativa Vitivinícola San Carlos Sud que firmó un acuerdo con la firma francesa New World Wine que aporta su know how para comercializar vinos finos en un tercer país (en este caso, Inglaterra). Se trata de una alianza estratégica de intereses relativamente atípica en el país, que permitirá exportar una partida de 200.000 litros de vino fino (Malbec y Tempranillo).

intención empresarial de introducir su producción en el mercado local a partir de canales de comercialización ajenos a las cadenas de super e hipermercados (se trata de introducir ciertas marcas, gradualmente, en determinados restaurantes exclusivos y/o vinotecas).

- **Santa Carolina**, otra importante empresa vitivinícola chilena, adquirió (también en 1996) Bodegas Santa Ana (con una inversión de 25 millones de dólares), una de las cuatro bodegas más grandes del país (con una capacidad de vasija de 128 millones de litros). Se trata de una de las bodegas líderes (con plantas en Mendoza y San Juan) en el segmento de vinos selección. Asimismo, con el objetivo de integrar la elaboración de vinos con viñedos propios, la empresa adquirió 1.300 has. en Tupungato, y orientó sus inversiones hacia la modernización de la infraestructura, la readecuación tecnológica, y el desarrollo de viñedos propios, en procura de consolidar el posicionamiento de la empresa en el mercado internacional (el principal destino de las mismas es el mercado inglés, con un importante peso de las ventas en tetra-brik a Chile). En el año 2000, Santa Carolina se desprendió de los activos de Bodegas Santa Ana al vender sus tenencias accionarias a Peñaflor en 73 millones de dólares que, con tal adquisición, pasó a consolidarse como la firma líder en el mercado vitivinícola argentino, incorporando a sus tradicionales marcas de vinos de mesa, los del segmento de selección donde Santa Ana ocupa un posición de liderazgo.
- **Agrícola Comercial Lourdes**, de Chile, adquirió (también en 1996) las bodegas Vaschetti y Rossi.
- **Marqués de Grignon** (España), adquirió (en 1995), las Bodegas Norte (con una inversión de 22 millones de dólares), al tiempo que en 1997 (en una operación conjunta de alrededor de 20 millones de dólares) formalizó un *joint venture* con Bodegas Bereberana (España) –ambas integrantes del *holding* español ARCO Bodegas Unidas– y con Bodegas Norton (Bodegas Hispano Argentinas) para la producción local y exportación de la prestigiosa marca de vinos “Marqués de Grignon” (a fines de 1998, ARCO Bodegas Unidas adquirió el 49% que estaba en poder de Bodegas Norton).
- El grupo español **ARCO Bodegas Unidas** tomó el control de la empresa Martins Domingo, en 1997, con una erogación de alrededor de dos millones de dólares. La bodega Martins factura alrededor de nueve millones de dólares al año.

- **Allied Domecq** (Reino Unido) adquirió las Bodegas Balbi-Maison Calvet, en 1996 (25 millones de dólares), con el objetivo de aumentar sustancialmente las exportaciones de vinos finos. Al respecto, obtuvo recientemente la certificación de calidad internacional (ISO 9002) de sus vinos, para su planta productora de Bella Vista y la Bodega Balbi, con la intención de facilitar el acceso a los mercados externos y de mejorar el posicionamiento externo de sus vinos finos.
- **Pernod Ricard** (Francia) compró, a través de su subsidiaria Cusenier, las Bodegas Etchart (en 1992 adquirió el 50% de las tenencias accionarias, y en 1996 asumió el control total del capital), con una erogación de siete millones de dólares. Asimismo, a partir de la compra de 150 has. está invirtiendo en ampliar las implantaciones propias de vid, con el objetivo de integrar verticalmente la elaboración de vinos finos destinada, mayoritariamente, a la exportación (el programa de inversión prevé triplicar las ventas externas en cuatro años).
- **Bernard Taillan Vins** de Francia adquirió la mayoría accionaria de la bodega Cavas de Santa María (marca Suc. Abel Michel Torino, una de las líderes en el segmento de los vinos selección).
- El grupo portugués **Sogrape Vinhos** compró al conglomerado local de la familia Werthein la mayoría accionaria (60%) de las Bodegas Flichman (el grupo Werthein mantiene el *management* de la empresa, y el 40% restante de las tenencias accionarias). Finalizó la construcción de una bodega con tecnología de última generación, así como la implantación de viñas, en el marco de un programa de inversión del orden de los 15 millones de dólares, destinado a consolidar su posición entre las firmas exportadoras de vinos finos.
- El empresario austríaco **Gernot Swarovsky** adquirió, en 1992, las tradicionales Bodegas Norton, en la que emerge como una de las primeras operaciones dentro del *boom* de inversiones extranjeras en el sector vitivinícola. Está construyendo un nuevo módulo en la bodega (con una inversión total de 16 millones de dólares) y una nave de 3.000 metros cuadrados para el embotellamiento de vinos finos. Asimismo, junto a las Bodegas Berberana y Marqués de Grignon, acordaron un *joint-venture* para la exportación de vinos finos con esta última marca.
- **CINBA**, del grupo inglés Guinness-UDV, adquirió en 1996 las bodegas Navarro Correas y Rodas. Con posterioridad (en 1999) vendió la segunda de dichas marcas, realizando un acuerdo de explo-

tación de las fincas para la producción de vinos finos a Bodegas Esmeralda del grupo Catena. La bodega Navarro Correa es, sin duda, la empresa líder en el segmento de los vinos premium en la Argentina (40% del mercado doméstico), con crecientes exportaciones hacia los EE.UU.

- **Extreme** (Francia) invirtió 5 millones de dólares en la compra de la marca Henri Piper (*champagne*) a Sava/Gancia y en la construcción de nuevas instalaciones para la producción de *champagne*. Con posterioridad, en un acuerdo con la francesa Rochebourn, y Bodegas y Viñedos López, transfirió la franquicia de dicha marca a esta última.
- **Marubeni Corporation** (Japón) adquirió en 16 millones de dólares el 40% de las tenencias accionarias de la Bodega Viñas Argentina (ex Resero), con el objetivo de desarrollar exportaciones –esencialmente de mostos– al mercado asiático (uno de los más dinámicos del mundo).

De la revisión de las anteriores operaciones, vinculadas a la creciente inserción de capitales extranjeros en la producción vitivinícola local se desprenden ciertos denominadores más o menos comunes a todas ellas.

– en primer lugar, la generalizada adopción de la compra de empresas preexistentes como estrategia de radicación de sus capitales;

– en segundo lugar, la también generalizada irrupción en el segmento de vinos finos –esencialmente, premium y ultrapremium– y de champagne;

– en tercer lugar, la integración vertical con viñedos propios para el aprovisionamiento de las uvas de mayor –críticas, en tal sentido– calidad enológica;

– en cuarto la reconversión y/o modernización tecnológica tanto en la producción industrial como en la primaria; y,

– en quinto, la orientación claramente exportadora (en algunos casos, con el objetivo de complementar las variedades de vinos finos comercializados en el escenario internacional –como es el caso de Concha y Toro y, en parte, el de Santa Carolina–; en otros, en procura de acceder a demandas crecientes y/o específicas de determinados mercados –de los países de origen de las inversiones y/o de terceros–).

De todas maneras, los emprendimientos mencionados (así como las estrategias que los sustentan) vinculados con la creciente irrupción de capitales extranjeros en el sector, no se agotan allí. En efecto, cabe identificar otra serie de inversiones extranjeras que difieren de aquellas en, esencialmente, las formas de radicación de los mismos. Así, por ejemplo,

son también muy significativas las inversiones extranjeras en el sector que optaron por la construcción de nuevas plantas y/o la implantación de nuevos viñedos. Al respecto, cabe resaltar los ejemplos que ofrecen:

- **Codorniú** (España), que adquirió 320 has. en Luján de Cuyo, destinadas a la implantación de uvas de calidad superior, al tiempo que (con una inversión próxima a los 2,5 millones de dólares) está terminando de construir una bodega para la producción de *champagne* y, fundamentalmente, de vinos finos (*premium*) para la exportación.
- El grupo francés **Lurton** comenzó a elaborar vinos finos en Mendoza, adquirió tierras para la implantación de nuevos viñedos, e inició la construcción de una bodega.
- **Kendall-Jackson** (California, EE.UU.), ingresó en el país (en 1998), al tiempo que ya se había radicado (1993) en Chile. A fines de 2000 inaugura su propia bodega (Viñas de Tupungato) en Mendoza con una inversión del orden de los 10 millones de dólares. Asimismo, adquirió 800 has. en Tupungato para la implantación de viñedos de alta calidad, con el objetivo de integrar verticalmente su producción, en la elaboración de vinos finos en el segmento de los *premium*. Si bien parte de dicha producción se comercializará localmente (a través de vinotecas y restaurantes), la mayor parte se orientará a los mercados internacionales, de forma de complementar la oferta internacional de los tradicionales vinos californianos.
- **Domaine Vistalba** de Francia. Se instaló en el país en 1992, adquirió 85 has. en Mendoza destinadas a la implantación de uvas de alta calidad enológica para la elaboración de vinos finos y, posteriormente adquirió viñedos en Río Negro. Se trata de una de las primeras bodegas instaladas en el país (con una inversión del orden de los cinco millones de dólares) dentro del segmento de las llamadas bodegas *boutique* (muy reconocidas en Francia) que, en contraposición a las concepciones tradicionales volcadas a maximizar el volumen elaborado, tienden a priorizar holgadamente la calidad por sobre el volumen. Se encuadra en las llamadas bodegas *High quality, High price & Low volume* (alta calidad, altos precios y bajo volumen). Casi la totalidad de la producción se destina a la exportación (a EE.UU., Europa y Asia), al tiempo que la que se comercializa localmente se efectiviza al margen de los canales de super e hipermercados. Se trata, naturalmente, de vinos finos en el segmento de los *premium* y los *ultrapremium* (entre 10 y 30 pesos la botella).

- **Salentein** (Holanda), ingresó en el país en 1999, con una estrategia casi asimilable a la de **Domaine Vistalba**. En efecto, en marzo de 2000 inauguró una nueva planta con una inversión de alrededor de 10 millones de dólares, se inició con 200 has. de viñedos propios y ha venido adquiriendo diversas fincas para la implantación de uvas de calidad, destinadas a la elaboración de vinos finos (esencialmente *premium*). Las dos terceras partes de la producción se destina a los mercados internacionales.
- Al margen de los ejemplos que ofrecen las inversiones extranjeras orientadas, mayoritariamente, a la elaboración de vinos finos, a partir de la integración vertical de la producción, cabe también destacar el que brinda la productora **Disney Latinoamericana** que adquirió junto a Toso (que, a su vez, fue adquirida por la distribuidora local **Llorente Hnos.**) tierras para implantar uvas de calidad superior, destinadas a la elaboración de vinos finos.

Con la salvedad de este último ejemplo, los restantes emprendimientos muestran una serie de puntos en común con los señalados precedentemente, más allá de las diferencias que subyacen en cuanto a la forma de radicación de los capitales externos. La elaboración de vinos finos, a partir de la integración vertical –de parte sustantiva de la materia prima requerida– a viñedos propios, sobre la base de la incorporación de modernas tecnologías –en el ámbito industrial y en el de la producción primaria–, y la orientación esencialmente exportadora en el segmento de vinos finos –en particular, en este último caso, en el campo de los *premium*–, emergen como denominadores comunes de todas esas inversiones externas.

Por último, siempre en el ámbito de las inversiones extranjeras en el complejo vitivinícola, cabe hacer mención a aquellas asociadas a empresas transnacionales ya radicadas en el país que han encarado importantes programas de inversión que suponen incrementos de consideración en la capacidad instalada en el país. En ese marco cabe destacar el ejemplo que ofrece:

- **Bodegas Chandon** de Francia que ya invirtió más de diez millones de dólares en un programa de inversión del orden de los 50 millones de dólares, destinado a la ampliación de la capacidad productiva en su bodega de **Agrelo** (Mendoza), con el objetivo de incrementar sustancialmente los volúmenes de exportación. Así, la intención de la empresa es aumentar sus actuales ventas al exterior del orden de los 3/4 millones a más de 35 millones de dólares, destinadas mayoritariamente a los EE.UU., América Latina, Alemania y Rusia. En ese marco, a fines de 1999 inauguró una

nueva bodega, que se conjuga con la compra de nuevos viñedos y nuevas implantaciones de vides de calidad. El lanzamiento de nuevos vinos finos de su Bodega Terrazas de los Andes se inscribe en la intención de ampliar sus exportaciones de vinos finos (a EE.UU., Inglaterra y Japón), en el segmento de los *premium*, acompañando el crecimiento previsto para sus ventas en el exterior de *champagne*. Al respecto, la empresa firmó un acuerdo con la distribuidora Schiefflin & Sommerset para exportar vinos y champagne por un monto de 25 millones de dólares.

Otra muy importante fuente de radicación de capitales en el complejo vitivinícola proviene de fondos de inversión, algunos de ellos con fuerte presencia de grupos económicos de capital nacional. La irrupción de tales fondos de inversión, enmarcados en una estrategia de diversificación de su portafolio de colocaciones, emerge como un fenómeno de particular significación en términos sectoriales, en tanto denota el interés que despiertan las potencialidades de desarrollo de la vitivinicultura local, aun para los capitales esencialmente financieros. En ese marco se inscriben, por ejemplo, las inversiones de:

- **Donaldson, Lufkin & Jenrette (DL&J)**, fondo de inversión estadounidense que adquirió el 33% de las tenencias accionarias de Peñaflores (y, consecuentemente, de Trapiche), la principal empresa del sector. Se trata, en tal sentido, de una estrategia que, incluso, excede el estricto ámbito de la vitivinicultura para involucrar al mercado ampliado de las bebidas. En el marco de esa asociación con Peñaflores, el fondo ha pasado a tener una fuerte presencia en el campo de las aguas minerales (Villa del Sur, Waikiki, y San Francisco), en el de los jugos (Cepita y Cipoletti) y en el de las gaseosas (Gini y Crush). Incluso, DL&J estuvo en tratativas para la adquisición de Baesa (la embotelladora de Pepsi Cola), y de Villavicencio (aguas minerales) y Resero (bodega) del grupo local Cartellone. Asimismo, DL&J ha asumido un papel decisivo en la formulación de la estrategia desplegada en los últimos años por Peñaflores, estrechamente asociada a mejorar su posicionamiento en el segmento de los llamados vinos "finitos" o selección (adquisición de Bodegas Santa Ana, y de la mayoría accionaria en Michel Torino), donde han pasado a controlar la tercera parte del mercado.
- **Galicia Advent Socma Private Equity Fund**, fondo de inversión con sede en Boston, EE.UU., compró dos tradicionales bodegas, como son Santa Sylvia y Graffigna, con la intención de incrementar sustancialmente sus actuales niveles de exportación (en ambos casos, en torno al 10% de las ventas totales) de vinos finos. En di-

cho fondo de inversión tienen una participación protagónica, el Banco Galicia y el grupo económico Socma (Macri).

- El **Exxel Group**, fondo de inversión que se caracteriza por tener prácticamente todas sus inversiones en la Argentina, adquirió el 33% de las tenencias accionarias de una de las tradicionales bodegas mendocinas, como es Bodegas y Viñedos López que, a sus marcas tradicionales, incorporó la franquicia del espumante Henri Piper y, recientemente, adquirió Extreme.
- **Sabores Argentinos**, empresa de un fondo de inversión en el que participa el grupo local Soldati, compró el 70% de las acciones de la empresa Titarelli (vinos y aceites), la bodega y 550 has. de viñedos propios. Titarelli ha decidido incursionar con nuevos productos en el segmento de vinos finos, con un precio promedio de 15 pesos la botella, intentando reposicionarse como una bodega de vinos modernos, a partir de variedades italianas, destinados a la exportación (Suiza, Canadá, Dinamarca y Japón, son sus principales mercados de destino), integrada a tres fincas propias con más de 500 has. de viñedos.

Si bien se trata de colocaciones eminentemente financieras, la irrupción de los fondos de inversión en el sector ha conllevado, en la generalidad de los casos, cambios importantes en las estrategias empresarias donde se conjuga, por ejemplo, la adopción de una agresiva política de consolidación de determinados liderazgos, con un fuerte componente de integración horizontal y vertical (como en el caso de DL&J y, en menor medida, del Exxel Group); o la generalizada intención de ampliar la oferta exportable de vinos finos.

Los intereses de los principales conglomerados empresarios nacionales en el complejo vitivinícola no se circunscriben a la presencia –protagónica– de algunos de ellos en los principales fondos de inversión que recientemente han canalizado sus capitales hacia la industria vitivinícola (como serían los ejemplos de Macri o Soldati), ni tampoco quedan limitados a aquellos grupos económicos que, tradicionalmente, han encontrado en la vitivinicultura uno de los senderos de diversificación de sus actividades (como Pescarmona, Cartellone o Pulenta). Las profundas transformaciones en la estructura del capital de las empresas vitivinícolas durante la década de los años noventa también los tienen como partícipes y actores fundamentales de las mismas. En ese plano se inscribe, por ejemplo, la presencia del grupo AGEA/Clarín que, junto a La Nación, adquirió el llamado Grupo Los Andes (a través de CIMECO S.A.) y, con ello, la vitivinícola Martelen. De todas maneras, por la significación económica que conlleva, el ejemplo más importante lo brinda:

- Pérez Companc, que asumió el control accionario de la tradicional Bodega Nieto y Senetiner y sus viñedos (originalmente invirtió 30 millones de dólares en la adquisición del 45% de las tenencias accionarias de la firma), para después pasar a controlar el total de las acciones a través del Mercosur Private Equity Fund (fondo de inversión que Pérez Companc controla junto al banco brasilero Bozano Simonsen). Este nuevo emprendimiento, emergente de la absorción de una de las más prestigiosas firmas del sector, cuenta con dos bodegas en la Provincia de Mendoza (una en Vistalba, y la otra en Agrelo), y más de 300 has. de viñedos implantados –o a implantarse– con variedades finas; de las que poco más del 20% correspondían a la anterior empresa, mientras que las restantes fueron adquiridas en la zona de Agrelo, con el objetivo de ampliar y consolidar la producción de uvas de alta calidad enológica. Entre ambos establecimientos, la capacidad de elaboración de la empresa alcanza los nueve millones de litros y, más allá de su comercialización en el mercado interno, parte sustantiva de la producción se canaliza hacia el exterior (con una importante inserción en los mercados de Dinamarca, Inglaterra, Alemania, Suecia, Canadá y los EE.UU.). Asimismo cabe destacar que a la fecha de elaboración del presente trabajo, el grupo Pérez Companc ha manifestado su interés en adquirir otra de las importantes bodegas en el campo de los vinos *premium*, como es la Bodega San Telmo, que hoy está en manos de Seagram de Argentina, luego de haber fracasado en el intento de adquirir Bodega La Rosa de la familia Michel Torino.

El interés por invertir en el complejo vitivinícola, muy particularmente en la elaboración de vinos finos (en especial, para los estratos de altos ingresos y/o para la exportación) no se agota en los ejemplos que ofrecen las radicaciones de muy diversas empresas extranjeras, de fondos de inversión, o la de los propios grandes grupos económicos locales. También muchos de los actores tradicionales del sector han orientado sus estrategias a la reinversión en el sector. Así, muy estilizadamente, y a partir de la identificación y revisión analítica de las inversiones realizadas en el complejo durante los últimos años por tales actores, podrían reconocerse tres grandes subconjuntos de tipologías de interés.

En primer lugar, aquellas inversiones de empresas del sector que, a partir de la adquisición y absorción de firmas competidoras –reales o potenciales– procuran mejorar su posicionamiento en los mismos segmentos de mercado en los que operan. Tales serían los casos de, por ejemplo, **Llorente Hnos.** que compró las bodegas Toso (y modernizó la planta elaboradora) para fortalecer su posición en el mercado de cham-

pagne, junto a su tradicional marca Federico de Alvear; o la del grupo **Catena**, que conserva su bodega Esmeralda, y adquirió las bodegas Escorihuela y La Rural (vinos Felipe Rutini y Colección Rutini, dos de las principales marcas en el segmento de los *ultrapremium*, Pequeña Vasija y San Felipe). Asimismo, pasó a controlar el capital de Del Plata Food (propietaria, entre otras actividades, de la marca Duc de Saint Remy)³.

Una segunda tipología surge a partir de la consideración de las inversiones remite a la constitución de las llamadas bodegas *boutiques*. Las mismas adquieren una particular significación en términos de, por un lado, la inserción de capitales locales en un nicho de mercado que, como la demuestra la experiencia internacional, cuenta con amplias potenciales de desarrollo⁴ y, por otro, la reinversión en el complejo vitivinícola de parte de los recursos derivados de la venta de tenencias accionarias o empresas del sector. Al respecto, basta considerar los ejemplos que ofrecen Senetiner que, después de vender la bodega Nieto y Senetiner al grupo Pérez Companc, reinvertió parte de los fondos obtenidos en una nueva bodega (Viniterra, con una inversión de cuatro millones de dólares), orientada a elaborar vinos de calidad superior (en el segmento de 7,5\$ a 16\$ la botella) para la exportación (últimamente, firmó contratos para comercializar sus vinos en Holanda, Bélgica y Rusia) y, en menor medida (exporta más del 60% de la producción), para vinotecas, restaurantes de nivel y clientes especiales. Por su parte, **Carlos Basso**, ex-presidente de Bodegas y Viñedos Santa Ana, también destinó parte de los recursos obtenidos por la transferencia de dicha empresa a Santa Carolina de Chile, a la adquisición de una pequeña bodega (La Amalia), y alrededor de 200 has. para la implantación de uvas de alta calidad enológica (que se suman a las de las fincas propias). Se trata de una producción de baja escala (menos de 500 mil botellas al año), destinada mayoritariamente a la exportación (en especial, a Inglaterra y Uruguay). Otro emprendimiento similar es el de **Finca La Anita**, que también apunta a la elaboración de vinos *premium*, con una marcada orientación exportadora; al igual que **Achával-Ferrer** (asociación de capitales argentino-italianos) que, con una producción anual no superior a las 300 mil botellas, destinarán el 75% a la exportación. Asimismo, dos integrantes de la familia Pulenta, vendedores de sus tenencias accionarias en Peñaflor y Trapiche en 1997, reinvertieron parte de los recursos obtenidos en el ámbito de las llamadas bode-

3. En ese marco estratégico, y en procura de consolidarse como uno de los principales referentes en el segmento de los vinos premium y ultrapremium, el grupo Catena decidió encarar la creación de una división especial de vinos finos destinada, fundamentalmente, a incrementar sus ventas al exterior.

4. Ello se ve reafirmado, incluso a nivel local, por la radicación de empresas como *Domaine Vistalba* (de Francia), o *Salentein* (de Holanda), en ese peculiar nicho de mercado.

gas *boutique*. En un caso, a partir del reciclaje de una vieja bodega reequipada con tecnología de nueva generación, y en el otro, en la construcción de una nueva bodega, con una fuerte integración vertical, ambas orientadas a la elaboración de vinos *premium* y *ultrapremium*.

Se trata, en la generalidad de los casos, de inversiones promedio de dos a tres millones de dólares, para la elaboración de vinos *premium* y *ultrapremium* en un volumen inferior al millón de botellas al año, con una fuerte integración vertical a viñedos propios y/o proveedores cautivos de uvas de alta calidad enológica, orientados a la exportación (preponderante) y a la comercialización doméstica en vinotecas, restaurantes exclusivos e, incluso clientes especiales (fuera de los canales de super e hipermercados, en tanto las condiciones financieras que suelen imponer estos últimos resultan inviables para estas pequeñas y selectas bodegas). Como se señaló, un rasgo interesante de estas inversiones es que se trata, en muchos casos, de emprendimientos encarados por empresarios que vendieron sus empresas vitivinícolas y/o sus tenencias accionarias en importantes firmas del sector (como en los casos de Nieto y Senetiner, Santa Ana, Peñaflor y Trapiche), e invirtieron parte de los recursos obtenidos en estos nuevos nichos de mercado.

Finalmente, una tercer tipología de inversiones en el sector es la que está asociada a determinadas reorientaciones estratégicas por parte de algunas de las más importantes empresas vitivinícolas, más específicamente de ciertas líderes en el segmento de los vinos de mesa. Se trata de los ejemplos que ofrecen Peñaflor (líder indiscutido en dicho segmento) y Covisan (otra de las principales firmas elaboradoras y comercializadoras de vinos de mesa). En el marco de la persistente contracción del consumo de vinos comunes, ambas empresas han decidido incursionar en el segmento de los vinos finos a partir, fundamentalmente, de la adquisición o absorción de prestigiosas bodegas. Así, por ejemplo, en el caso de Peñaflor se conjuga la adquisición de las Bodegas Santa Ana (líder indiscutido en el ámbito de los llamados vinos "finitos" o selección), con la compra del 60% de las tenencias accionarias de Michel Torino-Bodegas La Rosa (formando una nueva sociedad Bodegas y Viñedos Andinos, en las que el 40% corresponde a la familia Lávaque, ex-propietaria de la bodega), que también tiene una fuerte presencia en el segmento de los vinos finos selección. En ese marco, Peñaflor quedó posicionada como la principal empresa del complejo, al incorporar a sus líneas tradicionales de vino de mesa, una serie de marcas afamadas en el segmento de los vinos selección. A la vez, en el marco de esa misma estrategia de mejorar la inserción del grupo en el segmento de los vinos finos, la empresa Trapiche (parte integrante del mis-

mo complejo empresario) encaró un programa de inversión de dos millones de dólares para ampliar su bodega y su capacidad de elaboración de vinos de alta calidad (junto a la reconversión de 350 has. de nuevos viñedos en Mendoza), destinados a consolidar el perfil exportador de Peñaflores-Trapiche.

Por su parte, claro que en una escala inferior, la estrategia desplegada por Covisan no difiere sustancialmente de aquélla, en tanto recientemente adquirió el 90% de las tenencias accionarias de Bodegas Suter (con una inversión de 12 millones de dólares, y la absorción de una deuda por otros tres millones de dólares), de forma de insertarse en el segmento de los vinos finos y diversificar su presencia en el mercado vinícola.

Las consideraciones precedentes ofrecen una acabada imagen de los rasgos principales que caracterizan al muy dinámico proceso de inversiones en el complejo vitivinícola durante los años noventa –en particular durante la segunda mitad del decenio–. Las mismas ponen claramente de manifiesto una serie de especificidades (predominio de las fusiones y adquisiciones, presencia decisiva del capital extranjero, marcada preocupación por la calidad de la producción –en especial, de la primaria, vinculada a la elaboración de vinos finos– y por la consiguiente integración vertical –bajo muy diversas formas–, reconversión tecnológica, fuerte inserción exportadora, reorientaciones estratégicas tendientes a consolidar o profundizar determinados liderazgos, etc.) y, fundamentalmente, un muy activo interés (local e internacional) por la producción vitivinícola argentina.

- En general, en el conjunto de los abordajes previos se enfatizaron determinados aspectos de ese renovado interés inversor en el complejo; muy particularmente de aquellos vinculados con la identificación y/o delimitación de las estrategias empresarias implícitas, el origen de los capitales involucrados, las modalidades de la inversión, sus impactos sobre los distintos segmentos de mercado vinícola, así como sobre la producción primaria, etc.
- A partir de esas mismas fenomenologías sustantivas, en la próxima sección se intenta brindar una visión complementaria de aquélla, ahora desde la perspectiva que surge de identificar las principales transformaciones tecno-productivas que tales inversiones conllevan, tanto en el plano industrial como, fundamentalmente, en la producción primaria (considerada, desde muy diversos ámbitos y/o planos analíticos, como la principal restricción –tanto en el campo productivo como, incluso, en el social– que debe superar el complejo vitivinícola).

Inversión y cambio técnico en la producción vitivinícola

A pesar de las restricciones que impone la inexistencia de información confiable sobre el perfil y composición de las inversiones realizadas en el complejo vitivinícola, de las entrevistas realizadas a empresarios, funcionarios públicos y técnicos del sector –sumadas a los muy escasos aportes que surgen de la bibliografía y/o de publicaciones especializadas sobre la vitivinicultura argentina–, se ha podido extraer una serie de elementos de juicio que, en su articulación, permiten captar e interpretar los sesgos prevalentes en materia de incorporación de progreso técnico, tanto en la fase industrial de la cadena como, esencialmente, en la producción primaria.

En realidad, desde la perspectiva tecnológica y circunscribiéndose al ámbito de la elaboración de vinos, no son más de 40/50 bodegas las que denotan un sustantivo avance en materia de incorporación de tecnologías que, incluso, le ha permitido a muchas de ellas ubicarse a nivel de los mejores estándares internacionales (en especial, en lo relativo a la elaboración de vinos finos, en bajas y medias escalas). Incluso, esa reconversión tecno-productiva de un número acotado –pero importante– de bodegas ha operado como disparador de buena parte del cambio técnico incorporado en la producción primaria, muy particularmente en la implantación, las tareas culturales y el manejo de los viñedos de las variedades y la calidad enológica requeridas para la elaboración de vinos finos.

En general, la mayor parte de las bodegas que encararon su reconversión tecnológica lo hicieron a partir de la renovación de casi la totalidad del equipamiento involucrado en las distintas fases de la elaboración del vino (al margen de algunos pocos casos puntuales en que sólo se reemplazaron determinados equipos). En ese marco, en términos agregados, la incorporación de modernos sistemas de enfriamiento fue, quizá, el adelanto más importante en los últimos años. De todas maneras, la incorporación de modernas molidoras centrífugas, prensas neumáticas, bombas, equipos de frío, vasijas de acero inoxidable, barricas de roble, filtros, y equipos de fraccionamiento y embotellado emerge como un denominador más o menos común a la casi totalidad de esos procesos de reconversión.

Al respecto, pueden reconocerse dos grandes tipos de estrategias en cuanto a las formas de incorporación de progreso técnico. La primera de ellas remite a la decisión empresarial de seleccionar los proveedores –nacionales e internacionales– que, a su juicio, podrían proporcio-

narles los mejores equipos para cada una de las distintas fases en la elaboración de vinos. La posterior adquisición e instalación de los mismos derivó, generalmente, en inconvenientes insalvables que, en muchos casos, terminaron por afectar sensiblemente el nivel de productividad de las plantas. Ello se deriva, en última instancia, de las dificultades implícitas en la armonización de equipos de distinto origen y características de forma de evitar “cuellos de botella” y, fundamentalmente, de las consiguientes dificultades en lo relativo al mantenimiento y al servicio de reparación de los equipos⁵.

De allí que, en los últimos años, ha tendido a consolidarse un segundo tipo de estrategia en materia de reconversión tecno-productiva de las bodegas: la contratación a un único proveedor (generalmente extranjero que, por otro lado, suele ofrecer condiciones muy ventajosas de financiamiento, inexistentes en el plano doméstico) que se responsabiliza por el funcionamiento del conjunto del equipamiento instalado, aun de aquél adquirido –con su consentimiento y aceptación– a un proveedor distinto. En ese marco, la casi totalidad del equipamiento instalado en los últimos años es de origen externo, con la consiguiente cuasi-desaparición de la industria local proveedora de equipos para la viticultura.

También en materia de tecnologías blandas se ha avanzado sustancialmente (siempre, en lo esencial, en ese número relativamente reducido de bodegas) en el reordenamiento de los procesos productivos, en la consiguiente gestión técnica, en las tecnologías de diferenciación de producto, así como también en todo lo concerniente a procedimientos y gerenciamiento.

De todas maneras, tan o más importante que la reconversión tecnológica de una porción importante de bodegas es el concomitante cambio técnico en la producción primaria del complejo vitivinícola. En efecto, durante los últimos años se registró una serie de incorporaciones tecnológicas en la producción primaria que impulsaron una sensible mejora en la calidad de la materia prima (aun cuando se manifieste, todavía, un cierto retraso en términos del manejo de los viñedos, respecto a los estándares internacionales). Al respecto, caben destacar algunos de esos principales avances:

5. Así, por ejemplo, de las entrevistas realizadas surge que Bodegas La Esmeralda (del grupo económico Catena, uno de los líderes en la producción de vino fino), una de las plantas en las que se encaró una importante reconversión tecnológica, tuvo serias dificultades para articular la producción de la planta con su capacidad de embotellamiento, lo cual le generó un “cuello de botella” de difícil resolución, en tanto se trataba de un problema ajeno al proveedor internacional de los equipos de envasado.

Riego por goteo.

Es quizá la innovación más relevante de las últimas décadas porque permite racionalizar el uso del agua (recurso vital y escaso) e incorporar zonas muy aptas para la vitivinicultura donde la producción era imposible debido a las dificultades para irrigar con los métodos tradicionales (se trata, especialmente, de las zonas con mucha pendiente).

Asimismo, y muy importante, permite un manejo mucho más ajustado a las necesidades de agua que requieren los viñedos que el obtenido mediante el riego por acequia, por lo cual constituye un notable aporte para mejorar la calidad de la materia prima. Incluso, este nuevo sistema de riego sirve para neutralizar los efectos de las heladas modificando la orientación del goteo (al humedecerse el racimo y entrar en contacto con la helada, éste se cubre de hielo y no se daña la uva), pero acarrea el peligro de que se desprenda el racimo por el peso adicional del hielo que lo cubre.

De esta manera, se suma otro método antihelada al tradicional y predominante sistema que consiste en colocar "latitas" con kerosene a lo largo de las hileras, que al encenderse aumentan la temperatura en la zona de los parrales entre 2 y 3 grados, mitigando los daños que produce el frío sobre los racimos de uvas.

El riego por goteo se está difundiendo rápidamente pero su uso no agota las posibilidades del sistema ya que en la actualidad no funciona de una manera automatizada sino que se gradúa en base al control visual. Los sensores que se ubican en puntos estratégicos de los parrales se utilizan para recopilar información y evaluar el manejo. Se trata de una innovación que tiene un costo relativamente significativo para los pequeños y medianos productores (entre 4/5 mil dólares por ha.).

Introducción de nuevas variedades

Otro de los cambios relevantes durante la última década es la introducción de nuevas variedades importadas de países europeos. Las grandes bodegas integradas trajeron, especialmente, clones de variedades tintas como Cabernet Sauvignon, Chenin, etc., pero cambiando los criterios tradicionales basados en la alta productividad (volumen) por otros sustentados en la calidad de la materia prima. Cabe señalar que las mismas son sometidas a una investigación de sus aptitudes y a una selección antes de ser incorporadas a la producción.

Malla antigranizo.

Se trata de otra de las innovaciones recientes que se están difundiendo con rapidez⁶. Esta innovación está considerada mucho más efectiva que los métodos antigranizo activos que aplican las autoridades provinciales para la prevención de este meteoro, que consisten en analizar las nubes con radar y lanzar cohetes antigranizo desde tierra o mediante aviones, sistemas que tuvieron ya un costo cercano a los 100 millones de pesos sin haberse comprobado su efectividad.

El único estudio realizado respecto al granizo indica que, como dato de largo plazo, este fenómeno afecta alrededor del 13% de los viñedos en la Provincia de Mendoza⁷. Es de hacer notar que algunos de los mayores bodegueros integrados no han incorporado esta innovación en sus viñedos sino que están realizando investigaciones de campo que consisten en evaluar los cambios del microclima debajo de las mallas. Las mismas están orientadas a confirmar que la utilización de la malla anti-granizo no trae aparejada una pérdida en la calidad enológica de la materia prima.

Cosecha mecánica.

Es otra de las innovaciones de los últimos años y tiene la peculiaridad de haber integrado a nuevos actores participantes en el proceso de trabajo en los viñedos. En efecto, la cosecha mecánica es realizada por empresas que actúan mediante contrato y están especializadas en esta tarea. Sólo una de las importantes bodegas integradas cuenta con dos cosechadoras (Bodegas y Viñedos López).

De esta manera, irrumpe en esta producción regional una forma de trabajo que en la actualidad está vastamente difundida en la pampa húmeda y que implicó un cambio notable en el proceso de trabajo dos décadas atrás. En dicha zona, el contratismo implicó una optimización del uso de los bienes de capital y una ventaja para los grandes productores con capacidad de negociación, cuestión que también parece estar presente en la región cuyana.

6. Incluso, en Mendoza, se ha puesto en marcha un plan de financiamiento provincial que, sin embargo, ha tenido una escasa efectividad, debido a las dificultades que enfrentan muchos pequeños productores para cumplimentar los requisitos legales mínimos para acceder a tales líneas de crédito a tasas preferenciales.

7. Esta estimación surge de las entrevistas realizadas, y está basada en un estudio realizado por el Ingeniero Agrónomo Ortiz Maldonado que fue publicado por el Centro de Bodegueros de Mendoza, pero que no pudo consultarse por tratarse de un texto agotado. Dicho trabajo considera los daños ocasionados a lo largo de 15 años sobre la base de las evidencias que se desprenden de las tasaciones y declaraciones del seguro agrícola provincial que en su momento existía en Mendoza.

Esta innovación tiene, a juicio de algunos bodegueros integrados verticalmente a viñedos propios, una serie de ventajas pero también de desventajas. Entre las primeras se cuenta la rapidez, lo que permite iniciar la cosecha en el momento justo. Adicionalmente, la continuidad del proceso de la cosecha durante el día y la noche, y la posibilidad de ir enviando a la bodega los camiones sucesivamente a lo largo de la cosecha, permite un mejor aprovechamiento del equipo en las bodegas. Cabe señalar que con la cosecha a mano se trabaja durante el día, y al final de la jornada se fletan los camiones a la bodega donde la descarga lleva varias horas, con el consiguiente congestionamiento. La posibilidad de aprovechar la noche para la cosecha es un adelanto importante porque la disminución de la temperatura ayuda a evitar el deterioro de la materia prima.

La principal desventaja radica en que la cosechadora mecánica no diferencia entre el racimo maduro y el verde sino que recoge la materia prima de toda la línea de parrales. Sin embargo, es frecuente que los parrales presenten diferencias en el grado de maduración, aspecto que se toma muy en cuenta en la cosecha manual. De hecho, en el caso de la uva de alta calidad, el paso previo a la cosecha es señalar los parrales que tienen los racimos más atrasados en su desarrollo para recoger la uva posteriormente, cuando se encuentre en el momento óptimo de maduración.

Otro factor que conspira contra la utilización de las cosechadoras es el bajo costo relativo de la mano de obra local, que determina que la cosecha manual siga siendo predominante. De todas maneras, más allá de sus ventajas y desventajas, la cosecha de la uva más fina destinada a elaborar los vinos de mayor calidad se sigue realizando en forma manual.

Mejoramiento de las tareas culturales

La nueva inserción exportadora de la producción vitivinícola trajo aparejada, durante la década de los noventa, una renovada preocupación por mejorar e introducir nuevas tareas culturales que incrementen la calidad de la materia prima.

Por cierto, este nuevo enfoque que privilegia la calidad sobre el volumen está centrado en los productores líderes y, especialmente, en las principales bodegas que tienen una significativa integración vertical, destinando buena parte de su materia prima a la elaboración de vinos finos de alta calidad para los mercados externos y/o los sectores domésticos de más altos ingresos.

En este sentido, un primer indicador del creciente interés por avanzar en la calidad del producto es que las principales bodegas integra-

das realizan frecuentes consultorías con expertos internacionales en la producción primaria y en la producción industrial, para evaluar el nivel tecnológico de sus procesos y conocer los nuevos adelantos desarrollados en los principales países productores. Las mismas suelen traer aparejadas la introducción de nuevas prácticas culturales, o la investigación de las mismas para adaptarlas al medio local⁸.

Cabe señalar que el efecto de dichos asesoramientos tiene un impacto directo e indirecto. El primero se refiere a la incorporación de nuevas tareas culturales en las fincas de las bodegas líderes integradas verticalmente que, de por sí, es significativo en términos de extensión, tratándose, generalmente, de uva fina de alta calidad enológica. Así, por ejemplo, las dos bodegas más relevantes en el segmento de vinos finos, que definen la formación de precios de la materia prima, el grupo Catena y la firma transnacional francesa Chandon, tienen, cada una de ellas, alrededor de 700 hectáreas de viñedos propios.

El efecto indirecto cobra forma a partir de la transferencia de conocimientos que realizan las bodegas integradas verticalmente respecto al resto de sus proveedores de materia prima. La importancia que asume este efecto indirecto no es para nada desdeñable si se tiene en cuenta que cada una de las bodegas mencionadas precedentemente tiene alrededor de 300 productores que les proveen alrededor del 70% de la materia prima utilizada. Sobre los mismos ejercen un control muy acentuado en tanto son visitados semanalmente y asesorados acerca de las tareas y los tratamientos a implementar a lo largo del año en sus viñedos (además, generalmente, les proveen los plaguicidas y otros insumos, a cuenta de los futuros pagos por la uva que entreguen).

La segunda expresión del avance experimentado en las tareas relacionadas con la producción primaria de este complejo es la amplia difusión en el uso de los servicios de los ingenieros agrónomos que se registra en los distintos estratos de productores. Por cierto, este fenómeno de la última década, adquiere modalidades diferentes según el tamaño de los productores ya que los más grandes, entre los que se encuentran las bodegas integradas verticalmente, los cuentan como personal estable mientras que los productores con menores extensiones recurren a con-

8. Así, por ejemplo, de las entrevistas realizadas surge que, en la actualidad, una de las grandes bodegas integradas de Mendoza está investigando la manera de aplicar en sus viñedos el denominado "stress hídrico", introducido recientemente por los australianos en sus plantaciones, que permite mejorar la calidad de la uva. El mismo consiste en darle señales falsas a la vid mediante alteraciones en el riego, para lo cual, en el medio local, se riega un solo surco de la hilera de vides durante dos turnos de agua. Mediante este procedimiento se logra que la planta, una vez que la uva toma color, se mantenga activa, no pierda vitalidad sin generar nuevos brotes, de forma de mantener el racimo en óptimas condiciones.

tratos de asesoramiento sin dedicación a tiempo completo. Sin embargo, más allá de las modalidades que adopta la integración de estos profesionales, lo relevante es que su notable inserción es un vehículo que se considera insustituible para una rápida y amplia difusión de los nuevos conocimientos técnicos para esta producción primaria.

Cabe señalar además que, al menos incipientemente, la concepción y la práctica de los técnicos vinculados a la producción vitivinícola se encamina hacia una orientación mucho más integral, lo cual implica cambios en un doble sentido. Por un lado, se comienza a abandonar la concepción exclusivamente "productivista" para jerarquizar la problemática de la sustentabilidad de la calidad, no sólo en la producción de uva fina sino incluso en el trabajo con las variedades destinadas a la elaboración de "commodities". Por otra parte, en romper con los compartimentos estancos entre la producción primaria y la elaboración vínica; es decir, en la actualidad, un ingeniero agrónomo comienza a conocer exhaustivamente los procesos que implica la elaboración de vinos, cuestión que hasta hace poco tiempo era un área exclusiva de los enólogos.

Otra de las vías de acción destinada a mejorar la calidad de la producción primaria mediante la introducción de nuevas variedades y un mejoramiento del manejo de los viñedos, se origina en las actividades que desarrolla la Estación Experimental del INTA de Luján de Cuyo. Las mismas reúnen un conjunto de peculiaridades que merecen ser tenidas en cuenta.

El primer elemento a considerar, ya que condiciona toda la actividad del INTA en la región, es la acentuada restricción en los recursos presupuestarios, lo cual determina que un ingreso de considerable importancia para este organismo sean los recursos provenientes de la venta de los diversos productos que se elaboran dentro de la Estación Experimental (en especial, uva y vinos). Sin duda, la actividad productiva orientada a generar ingresos propios trae aparejada el debilitamiento de los objetivos que tendrían que guiar la actividad de la institución, como es la investigación y desarrollo en materia vitivinícola.

En la actualidad, sus desarrollos están casi exclusivamente vinculados a las necesidades de los grandes productores y de los requerimientos de calidad de las grandes bodegas, cuyos representantes participan en el Consejo Asesor. Al respecto, cabe señalar que esta situación se agravó durante el año último, cuando se interrumpieron las tareas de extensión orientadas a la transferencia de conocimientos a los pequeños y medianos vitivinicultores que se canalizaban a través del Programa de Cambio Rural. Esta orientación del trabajo realizado por el INTA se sustenta en el supuesto de que las prácticas culturales e innovaciones que incorporan

los grandes productores y las bodegas integradas tienen una importante difusión en el resto de los productores. La otra vía de difusión radica en la tarea que realizan los ingenieros agrónomos que mantienen entre sí, y con dicha institución, un contacto fluido que se ha consolidado debido a la puesta en marcha, junto con la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad de Cuyo, de una maestría que tiene estrechos vínculos con la Universidad de Montpellier, Francia.

En segundo término, cabe hacer mención a las principales actividades que, en materia de experimentación en fincas, desarrolla dicha Estación Experimental⁹. Al respecto basta resaltar las siguientes: comportamiento vitícola y enológico de variedades en la zona Norte de la Provincia de Mendoza; control de podredumbre en los racimos de vid; sistemas de manejo con diferentes formas de riego, control de malezas, podas de plantas y control de la canopia.

Por otra parte, el INTA también realizó tareas de investigación básica, entre las que se cuentan: los desarrollos de clones a partir de materiales adaptados a la zona de producción; el manejo de canopia, sistemas de parral, espaldero, etc. para distintas variedades como Malbec, Chardonnay, etc.; el manejo de suelos sin labranza; los efectos en la productividad de la uva para distintas dosis de fertilización de nitrógeno y fósforo; pruebas de la eficacia y análisis de residuos de los fungicidas en diversas variedades de uvas; determinación de la aptitud enológica de cultivares viníficos en diez regiones del país; ensayos de cepas de levaduras en la producción de vinos; etc.

Reflexiones finales

Si bien el proceso de cambio tecnológico y las modificaciones de la propiedad constituyen núcleos centrales del vasto proceso de reconversión económica del complejo vitivinícola, la comprensión y los resultados de los mismos requieren que se los vincule con las alternativas y las características estructurales que asume la producción sectorial durante el período analizado.

Desde este punto de vista, la evolución de las condiciones estructurales que caracterizan la evolución de la cadena vitivinícola durante la última década, indica que si bien el nivel de producción se contrae, el valor de

9. Al respecto, ver: Proyecto Global, Documento Nro. 6, Programa Cooperativo para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario del Cono Sur (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay), Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) - Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Montevideo, República Oriental del Uruguay, abril de 2000.

la producción se mantuvo estable o, incluso, se expandió. Al mismo tiempo, dicha dinámica indica, inequívocamente, la existencia de una reconversión económica, entendida como una modificación en el proceso tecnoproductivo y en la importancia relativa de los distintos segmentos de mercado así como de los agentes económicos que actúan en los mismos.

La primera modificación sustantiva introducida en los años recientes es la denominada "desregulación" de la vitivinicultura que, como ya fue señalado, forma parte de un proceso que abarca a la (casi) totalidad de las actividades económicas en el país. Por cierto, la misma trajo aparejada la supresión de un conjunto de regulaciones excesivas, superfluas o espurias que se originaron en distintos momentos históricos, impulsadas por diferentes fuerzas corporativas. Sin embargo, el aporte que ello implica no debería ocultar que la naturaleza del fenómeno conlleva una transferencia de la capacidad regulatoria estatal a los sectores sociales que detentan posiciones oligopólicas u oligopsónicas en la cadena vitivinícola argentina. En otras palabras, como problemática de fondo el proceso de "desregulación" de la economía argentina, y de la vitivinicultura en particular, supone que el propio funcionamiento del mercado genera su propia autorregulación, haciendo caso omiso de las "imperfecciones" que el mismo presenta.

En términos del comportamiento de las principales variables, se verifica una reducción del consumo de vinos debido a los cambios en los hábitos de consumo de la población impulsados por la intensa competencia de las bebidas sustitutas, especialmente las gaseosas, las aguas minerales y la cerveza, que registran una acelerada expansión. Sin embargo, dicha retracción no afecta a todos los segmentos del mercado vitivinícola. En efecto, dentro de la oferta vínica se aprecia un proceso de largo plazo que consiste en una profunda modificación de la importancia relativa de los distintos segmentos de mercado. Al respecto, las evidencias disponibles son contundentes en indicar que durante la década pasada se profundizan las tendencias que se habían iniciado en los años anteriores, consistentes en la disminución de la producción de vino común de mesa y la expansión de la correspondiente a los vinos finos. La elaboración de otros productos vitivinícolas, principalmente mostos, se reduce pero luego de una expansión sumamente significativa durante la década de los ochenta. Por lo tanto, la elaboración de vinos de mesa registra una sensible pérdida en su importancia relativa, al tiempo que aumenta la de los mostos, y más aún la correspondiente a los vinos finos.

Dentro de los segmentos dinámicos, el de los vinos finos es el más relevante hasta este momento por su dinamismo y posibilidades. Se trata de un mercado que se ha ido consolidando en la elaboración de todos

sus productos (selección, varietales, *premium* y *ultrapremium*), en consonancia con su inserción externa y, especialmente, con la notable concentración del ingreso que se despliega durante la última década en el país. Durante su desarrollo da lugar a la irrupción de actividades complementarias como el turismo vitivinícola y, especialmente, la adopción de criterios productivos sustentados en la calidad, desplazando a los anteriormente vigentes basados en la cantidad, que encuentran sus primeras expresiones institucionales en la conformación de diversas *Denominaciones de Origen Controladas*. Sin duda, este segmento del mercado deviene como el núcleo central del nuevo enfoque propuesto para el desarrollo de la vitivinicultura y de los cambios tecno-productivos que lo sustentan.

A pesar de que la elaboración de vinos finos está controlada por grandes bodegas, especialmente el segmento de los vinos selección o "finitos" que es de mayor relevancia, su expansión da lugar a la irrupción y consolidación de un conjunto de pequeñas y medianas empresas. Ya en el último Censo Nacional Económico es posible percibir la existencia de bodegas pequeñas con menos de 10 personas ocupadas que elaboran vinos de alta calidad *premium* o *ultrapremium* y exhiben un alto nivel de productividad (valor agregado por ocupado). Este tipo de pequeñas y medianas empresas que tiene una demanda acotada pero de muy altos ingresos parece haberse ampliado durante el último quinquenio. Asimismo, un conjunto de bodegas trasladistas de pequeña o mediana dimensión que operaban como proveedores cautivos de las grandes bodegas que controlan la producción de vino de mesa, reconvirtieron sus instalaciones y comenzaron a elaborar pequeñas cantidades de varietales de calidad que son demandados por el mercado interno y externo, incluso algunas de ellas participan como asociadas en las *Denominaciones de Origen Controladas*. Es indudable que estos tipos de productores pequeños y medianos constituyen una característica auspiciosa en este mercado, pero su cantidad e incidencia son aún muy pequeñas y requieren de políticas activas en el orden nacional y provincial para expandirse y consolidarse.

A pesar que los diferentes tipos de mostos incrementan su importancia relativa, al igual que los vinos finos, entre ellos median diferencias que son muy relevantes. Mientras que la producción de vinos finos da lugar a la conformación de un segmento de mercado propiamente dicho, con la elaboración de mostos no ocurre lo propio, en tanto opera como una instancia subordinada a los niveles que alcanzan la oferta y demanda de vino común, y la necesidad de mantener un nivel de precios que supere la magnitud de los costos. Desde este punto de vista, se puede afirmar que en realidad la oferta vínica está compuesta por dos grandes líneas de productos, el vino común de mesa y los vinos finos, y un subproducto, los

diversos tipos de mostos, y en especial el mosto concentrado. Este último utiliza la uva común como materia prima y sus niveles de producción están subordinados a la situación de la oferta y la demanda de la elaboración de vino de mesa, en tanto comparten el mismo insumo básico.

Por lo tanto, el papel que cumple la elaboración de mosto asume una importancia de primer orden y define una línea estratégica para la reconversión de la cadena vitivinícola en su conjunto, con especial incidencia en los pequeños y medianos productores de uva común. Al respecto, todo parece indicar que dicha producción no debería seguir funcionando como una instancia compensadora que permite –o, por lo menos, tiende a– equilibrar los precios y las cantidades producidas, sino encaminarse a constituirse como un segmento del mercado vitivinícola propiamente dicho. Por cierto, dicha transformación implica desafíos mayores porque, considerando estrictamente este tipo de producción, ello compromete una reconversión profunda en su fase de elaboración industrial y, especialmente, de la producción primaria, sobre la base de políticas que combinen el objetivo de la cantidad y la calidad del producto final. Así como en la instancia industrial implica una modificación tecnoproductiva de las firmas, que en algunos casos ya comenzó, en la producción primaria exige una reconversión de las variedades que, asegurando cantidad y calidad del producto, garanticen la sustentabilidad de los pequeños y medianos viñateros.

Ciertamente, el análisis de la producción de mosto y de vino común de mesa remite a la definición de una estrategia para el conjunto de esta cadena agroalimentaria; problemática sobre la cual se despliegan posiciones encontradas. Al respecto, cabe señalar que una concepción que está presente, implícita o explícitamente, entre algunos de los grandes productores de vino fino consiste en entender que los pequeños y medianos productores primarios deben reconvertirse masivamente hacia la producción de uva fina de calidad, en tanto dicha producción es la más dinámica y exhibe promisorias posibilidades de expandirse a partir de una sostenida demanda interna y externa. Por cierto, esta perspectiva implicaría que en el mediano plazo los elaboradores de los distintos tipos de vinos finos dispondrían de una oferta abundante de materia prima de calidad que reforzaría su actual capacidad para la fijación de los precios. Sin embargo, no menos cierto es que, en términos sectoriales, esta política traería como consecuencia la irremediable exclusión de una parte significativa de los pequeños y medianos productores, una distribución del ingreso dentro del complejo más inequitativa y la destrucción de las oportunidades potenciales de expansión que brinda la actual conformación estructural del complejo vitivinícola.

Es indudable que durante los últimos años se registra un incremento sostenido de las exportaciones que ha "revolucionado" la situación de la producción vitivinícola. Por cierto, no se trata para el conjunto de la actividad de un efecto cuantitativo, en tanto la significación real de las mismas es por demás acotada –aún en términos del valor agregado de la vitivinicultura–, sino por sus perspectivas potenciales, dado que son el principal vehículo material para la difusión de los nuevos criterios productivos sustentados en lograr una mayor calidad de los productos elaborados. En otras palabras, la gran trascendencia de las exportaciones radica en que operan como el horizonte que guía la reconversión y, al mismo tiempo, tienden a transformar y modificar los criterios productivos vigentes desde hace largas décadas.

Si bien ello emerge como aportes indirectos fundamentales de la dinámica exportadora, hay otras características que adopta la inserción externa del complejo vitivinícola que no pueden soslayarse. En este sentido, cabe recordar que el acentuado y sostenido crecimiento de las exportaciones involucra a todos los productos finales e intermedios relevantes de la cadena productiva vitivinícola. Dentro de este contexto expansivo, las ventas externas de vinos finos son las que registran el incremento más significativo durante la última década, lo cual trajo aparejado que su participación relativa represente más de un tercio de las exportaciones vitivinícolas.

En este terreno, la estrategia de inserción en el mercado internacional de vinos finos por parte de las empresas argentinas revela un potencial superior a la que exhibe la adoptada por el otro país productor de la región (Chile). Todo parece indicar que mientras la inserción de nuestro país se sustenta en productos de alta calidad y elevado precio, la del país transandino se basa –históricamente, y sobre un proceso de larga data– en su incorporación en tramos de menor calidad y precio. Siempre de acuerdo a estas opiniones, no se dispone de estudios que las avalen, la estrategia argentina resulta mucho más apta porque en los hechos se comprueba que partiendo de productos de alta calidad y elevado precio es posible ir ampliando las ventas externas incorporando otros de menor calidad. Fenómeno que se contraponen a la estrategia de las principales empresas chilenas que, aparentemente, no logran insertarse en un segmento superior de precios al que tradicionalmente han consolidado su presencia. Dentro de esta concepción, las recientes inversiones provenientes del país transandino intentan replantear esta situación, adoptando a la Argentina como plataforma exportadora de determinados productos (complementarios, en muchos casos, de sus exportaciones tradicionales).

No obstante la importancia que asumen los vinos finos, debe tenerse en cuenta que los otros productos sectoriales (incluidos los distintos tipos de mostos, pero excluyendo el vino común), a pesar de expandirse a un ritmo significativamente inferior al de los vinos finos, concentran el 50% de las exportaciones vitivinícolas a fines de la década pasada. A esto se le debe agregar que las ventas al exterior del restante producto vínico, el vino de mesa, también se incrementan, aunque a un inferior ritmo relativo que el de los finos. De esta manera, se constata que el perfil de las exportaciones vitivinícolas no difiere sustancialmente del patrón de comportamiento de la producción en tanto, aún, los "commodities" ejercen un cierto predominio sobre los productos más especializados generados por este complejo sectorial.

Por otro lado, las modificaciones registradas en los patrones de consumo doméstico (en detrimento de los vinos de mesa) y, fundamentalmente, el avance de las grandes cadenas de super e hipermercados plantean nuevas problemáticas para la industria vitivinícola, en particular para las pequeñas y medianas bodegas. Así, en el marco de las políticas macroeconómicas de desregulación de las actividades económicas y de escaso control sobre las prácticas desleales de comercio, las mismas deben enfrentarse con rigideces casi insalvables en el ámbito de la distribución y comercialización de sus productos. La creciente segmentación del mercado reconoce, en última instancia, dos distintos y superpuestos planos de análisis: el que remite a los diferentes tipos de vino y el que se vincula con los muy disímiles poderes de negociación frente al principal canal de comercialización de los vinos: el "supermercadismo".

Ello ha devenido, en muchos casos, en la formulación de estrategias empresarias que tienen como uno de sus componentes básicos el eludir la dependencia en el plano interno de tales canales. De allí que, en muchos casos, el creciente interés por una mayor y mejor inserción de los mercados internacionales responde, entre otros factores, a la necesidad empresarial de compensar las restricciones que le impone la comercialización minorista en el plano doméstico. No obstante ello, a favor de los avances en cuanto a la calidad de los vinos elaborados (en especial, en el segmento de los vinos finos) y a la consiguiente relación precio/calidad, muchas de esas bodegas (aún en el plano de las pequeñas y medianas) han logrado posicionarse muy satisfactoriamente en el mercado mundial que, incluso, ha pasado a convertirse en el componente prioritario de su expansión.

Bibliografía

ArgentineWines, Newsletter (página web: www.argentinewines.com), varios números.

Azpiazu, D. (compilador), *La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo: las industrias lácteas, farmacéutica y automotriz*; Grupo Editorial NORMA/FLACSO, Buenos Aires, abril 1999.

Azpiazu, D., *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, EUDEBA/FLACSO, Buenos Aires, 1998.

Bin, G. y otros; "Comercio minorista en el canal de autoselección", en *Revista Realidad Económica* N° 143, IADE, Buenos Aires, octubre-noviembre 1996.

Bohm, L.; "Modelización microeconómica del sector vitivinícola de Mendoza. Los determinantes económicos y de políticas públicas de su competitividad", CFI, Buenos Aires, enero 2000.

Bonis & Asociados, Hugo Haime & Asociados y Piqué Consultores; "Estudio de Mercado de Vinos y Bebidas Sustitutas", Mendoza, 1997.

Cejuela, A.J.; "Una explicación sobre la crisis vitivinícola, 1967-1971", en *Anales de la IX Jornadas de Economía de la Asociación Argentina de Economía Política*, Mendoza, julio 1974.

Cortese, C.; *El latifundio vitivinícola*, Colección Primera Fila, Mendoza, 1992.

Devoto, R. y Posada, M.; "La expansión de la gran distribución moderna y sus efectos sobre el comercio minorista tradicional", en F. Lagrave (comp.), "El comercio minorista en la argentina. Impacto de la expansión de la gran distribución multinacional", FCE-UNRC, Río Cuarto, 1998.

European Economic Community; "Treaty Establishing the European Economic Community, Her Majesty's Stationary Office", London, 1973.

Gennari, A.; "Evolución de la concentración en los mercados vitivinícolas argentinos en la década del 80"; en *Revista de la Asociación Argentina de Economía Agraria (AAEA)*, Buenos Aires, 1994.

Gorenstein, S.; "Sector agroalimentario: las relaciones industria-gran distribución", en *Revista Desarrollo Económico*, vol.38, n. 149, IDES, Buenos Aires, abril-junio 1998.

Green, R. y otros.; "Changement technique, logistique et distribution alimentaire en Argentine et au Brésil", in *Problemes d'Amerique Latine*, n° 6, Paris, juillet-septembre 1992.

Gutman, G.; "Transformaciones recientes en la distribución de alimentos en la Argentina", SAGPyA, Buenos Aires, 1997.

Gutman, G.; "Cambios y reestructuración recientes en el sistema agroalimentario en la Argentina", en B. Kosacoff (comp.), *El desafío de la competitividad*, Alianza Editorial, Buenos Aires, 1993.

- Huici, N., y Jacobs, E.; "Agroindustrias argentinas de alimentos. Diagnósticos y perspectivas", CISEA, Buenos Aires, enero 1989.
- IDR-INTA; "Caracterización de la Cadena Agroalimentaria de Vitivinicultura de la Provincia de Mendoza, Informe Preliminar", Mendoza, 1999.
- Pavón, W. y Blanco, L.; "Caracterización del Sector Vitivinícola", Instituto de Desarrollo Rural, Ministerio de Economía, Mendoza, 1999
- INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.
- Instituto Nacional de Vitivinicultura, Anuarios Estadísticos, varios años.
- Juri, M.; Martín, G. y Carranza, M.; "El diseño de programas en una agricultura estructuralmente heterogénea", en *Novedades Económicas* Nro. 174, Fundación Mediterránea, Córdoba, 1995.
- Langreo, A.; "¿Qué política agraria común para el mercado único europeo?", en Rodríguez Zuñiga, M. (comp.); *El sistema agroalimentario ante el mercado único europeo*, España, 1992.
- Laso Sanz, C.; "Política de calidad alimentaria: protección de los consumidores y expectativas de los productores", *Revista de Estudios Agrosociales* Nro. 157, Buenos Aires, julio-septiembre 1991.
- Martín, J.F.; "Estado y Empresas: relaciones inestables. Políticas estatales y conformación de una burguesía industrial regional", Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, 1992
- Meardi, A.L.; "Historia de la vitivinicultura argentina", Instituto Nacional de Vitivinicultura, Reunión de la Academia Italiana de la Vid y del Vino, Mendoza, marzo 1987.
- Nielsen, A.C.; "Evolución de los mercados masivos de alimentación de la República Argentina", Mendoza, mayo 2000.
- Peirano, C.; "La agricultura regional y los programas de reconversión", en *Novedades Económicas* Nro. 174, Fundación Mediterránea, Córdoba, 1995.
- Posada, M.G.; "Producción agropecuaria y calidad", en *Revista Realidad Económica* Nro. 140, IADE, Buenos Aires, mayo-junio 1996.
- Razquin, C.; "Análisis estratégicos de la industria vitivinícola de exportación. Situación en los mercados británico y estadounidense"; UNC; Facultad de Ciencias Agrarias, Mendoza, Noviembre 1997 (mimeo).
- Siso, A.M.; "Planificación del desarrollo en subsistemas de base agrícola. El caso de la vitivinicultura argentina", en *Revista Realidad Económica* Nro. 143, IADE, Buenos Aires, octubre-noviembre 1996.
- Walters, A.; "Desafíos primarios en catch-up tecnológico agroindustrial: lecciones de la reestructuración vitivinícola Argentina y Chile", CEPAL, 1997.

Año	Empresa	Vendedor	Comprador
1992	Bodegas Norton	S/D	Gernot Swarovsky (Austria)
1992	Bodegas Etchart	Bodegas Etchart	Cusenier (Pernod Ricard) (Francia)
1992	Domaine Vistalba (Francia)	-	-
1992	Bodegas Balbi	Bodegas Balbi	The Hiram Walker
1994	Duc de Saint Remi	Flias. Carbó y Maglione	Bridge
1994	Bodegas La Rural	S/D	Marcó del Pont (Grupo Catena)
1995	Bodegas Norte	S/D	Marqués de Grignon (España)
1996	Bodegas Hispano Argentinas	-	-
1996	Bodegas Navarro Correas y Rodas	Xemprel	CINBA
1996	Bodegas Vaschetti y Rossi	S/D	Agrícola Comercial Lourdes (Chile)
1996	Bodegas Premier	S/D	Concha y Toro (Chile)
1996	Viñedos y Bodegas Santa Ana	Carlos Basso y otros	Santa Carolina (Chile)
1996	Kendall Jackson (E.E.UU.)	-	-

Monto	Operación	Observaciones
S/D	Venta del 100%	
5,0	Venta del 50%	
-	Inicio de operaciones en el país	Produce las marcas "Fabre-Montmayou" e "Infinitus".
S/D	Venta del control accionario	
S/D	Venta del control accionario	Bridge es una empresa que pertenece a un grupo de inversores extranjeros.
S/D	Venta del 54%	La Rural es propietaria de los vinos "San Felipe" y "Felipe Rutini".
22,0	Venta del 100%	
-	Creación de una nueva empresa	Se trata de una asociación entre Norton, que tiene el 49% del paquete accionario, y la española ARCO Bodegas Unidas (propietaria, entre otras, de Bodegas Berberana), que posee el 51% restante.
15,0	Venta del 100%	
S/D		
1,0		La firma chilena también instaló la empresa Viña Patagónica.
22,0	Venta del 65%	Se trata de una de las cuatro bodegas más grandes del país.
-	Inicio de operaciones en el país	Se trata de una firma estadounidense que ya se encontraba operando en el

1996	Bodegas Etchart	Bodegas Etchart	Cusenier (Pernod Ricard) (Francia)
1997	Bodega Navarro Correas	CINBA	Grand Metropolitan (Gran Bretaña)
1997	Bodegas Martins	S/D	ARCO Bodegas Unidas (España)
1997	Bodegas y Viñedos Peñaflor y Trapiche	Varios miembros de la familia Pulenta	Luis Alfredo Pulenta
1997	Bodega Martelen	Grupo Los Andes	CIMECO (integrada por Area/Clarín y SA La Nación)
1997	Finca Flichman	Flia. Werthein	Sogrape Vinhos (Portugal)
1998	Bodegas y Viñedos Peñaflor y Trapiche	Flia. Pulenta	DLJ Merchant Banking Partners II
1998	Cavas de Santa María	S/D	Bernard Taillan Vins (Francia)
1998	Casa Nieto y Senetiner	Adriano Senetiner y Rosa María Nieto	Grupo Pérez Companc

S/D	Venta del 50%	mercado chileno (producirá la marca "Tapiz"). La nueva empresa se denomina Viñas de Tupungato. Con esta operación Cusenier accede al 100% de Etchart.
15,0	Venta de la marca y acuerdo de explotación de fincas	Incluye la producción de vinos y champagne.
2,0	Venta del control accionario	
250,0	Venta del 64%	
S/D	-	Se vende el 87% del grupo, una de cuyas empresas es la vitivinícola Martelen.
12,0	Venta del 60%	Werthein mantiene el management de Flichman.
40,0	Venta del 33%	DLJ es un fondo de inversión del exterior.
S/D	Venta del 50%	Cavas de Santa María es propietaria de la marca "Suc. Abel Michel Torino".
30,0	Venta del 45%	La firma tiene dos bodegas y viñedos, y elabora los vinos "Santa Isabel", "Nieto y Senetiner" y "Club del Vino". El 55% restante está en manos de la familia Nieto Carbó. Luego de la operación, Senetiner creó una empresa denominada Viniterra (propietaria de las marcas "Terra", "Viniterra" y "Omnium").

Año	Empresa	Vendedor	Comprador
1998	Marcó del Pont (Bodegas Escorihuela, La Rural y Esmeralda)	Marcó del Pont (Grupo Catena)	Bodegas y Viñedos Peñaflor
1998	Bodegas Tittarelli	Flia. Tittarelli	Sabores Argentinos
1998	Casa Nieto y Senetiner	Flia. Nieto	Mercosur Private Equity Fund
1998	Bodegas Hispano Argentinas	Bodegas Norton	ARCO Bodegas Unidas
1998	Del Plata Food	S/D	Grupo Moyano/Catena (Argentina)
1998	Henri Piper	Sava-Gancia	Bodegas López
1998	Quirós	S/D	Juan Ramos Taboada y otros inversores

Monto	Operación	Observaciones
S/D	Venta de las marcas "Casa de Troya", "Algarves", "Crespi" y "Facundo"	
S/D	Venta del 70% (se transfieren bodegas y 550 hectáreas en Mendoza)	Sabores Argentinos es un fondo de inversión en el que participa el grupo local Soldati (Tittarelli retuvo el 30%).
S/D	Venta del 55%	Mercosur Private Equity Fund es un fondo de inversión de Perez Companc y el banco brasileño Bozano Simonsen (Pérez Companc había comprado un 45% de la bodega).
S/D	Venta del 49%	Con esta operación, la española ARCO pasó a controlar el 100% de Bodegas Hispano Argentinas.
S/D	Venta del control accionario	Del Plata Food es la propietaria de la marca Duc de Saint Remy. El holding ya controla varias bodegas: Escorihuela (Carcassone, Pont L'Eveque) y La Rural (San Felipe y Felipe Rutini) y además está asociado con la fancesa Bernard Taillan Vins en Cavas de Santa María (Sucesión Abel Michel Torino).
S/D	Venta del 40%	La operación incluye la compra de las marcas "Extreme" y "P. Rigaud".
3,5	Venta de la bodega	Quirós controla cerca del 10% del mercado local de champagne y espumantes.

Empresas agroexportadoras y estrategias globales en el sistema agroalimentario de fruta fresca*

MÓNICA BENDINI y NORMA STEIMBREGER**

Reflexiones teóricas

Desde la ciencia social crítica, surge la necesidad de generar alternativas a los abordajes clásicos mediante la incorporación de categorías conceptuales que permitan interpretar los cambios desde dentro y fuera del sistema agroalimentario mundial, repensar la emergencia de empresas globales en los procesos de reestructuración económica y reflexionar sobre el impacto de tales fenómenos en la organización social y territorial de las cadenas de valor agrícola.

En el estado del arte coexisten actualmente abordajes sobre la manera de interpretar teóricamente las estrategias y estructuras actuales de las grandes empresas que intervienen en la economía agroalimentaria global. En este sentido y de acuerdo con el planteo de Pritchard (2000), existen dos perspectivas de análisis:

* El artículo presenta avances de los proyectos del GESA: Estrategias empresariales en el desarrollo agroindustrial. Un estudio de caso: Localización y trayectoria (Secretaría de Investigación de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de Universidad Nacional del Comahue) y Cambios en la cadena de valor agrícola y reposicionamiento de productores familiares, empresas y trabajadores. El caso del sistema frutícola del norte de la Patagonia (Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica).

** Investigadoras del GESA (Grupo de Estudios Sociales Agrarios) de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional del Comahue.

Por un lado, se pueden citar las explicaciones estructurales que caracterizan los estudios agroalimentarios de los años ochenta con base en la nueva economía política de la agricultura. Dentro de este enfoque, se distinguen, siguiendo a Friedland (2001), las siguientes líneas: los estudios de “sistemas o cadenas de productos primarios para exportación/importación”¹ realizados por William Friedland en 1984; Dixon en 1999 y 2000 y Wright en 1999 (Friedland, 2001); el análisis de los “sistemas de proveedores verticales” de Ben Fine en 1994, marco teórico que relaciona la producción de alimentos y el consumo mediante la integración vertical de cadenas de actividades: insumos agrícolas, procesamiento, transporte, distribución, marketing y consumo; y los estudios de “globalización” que sugieren otra mirada a la metodología de las cadenas desde los cambios en la distribución y marketing de algunos productos agrícolas globalizados como los vegetales y las frutas frescas, y productos no tradicionales, realizados por Cook en 1990 y Friedland en 1994 (Friedland, 2001). Estos enfoques han generado hallazgos sustantivos acerca de la naturaleza de la economía agroalimentaria capitalista y ofrecen elementos interpretativos sobre los contextos en los cuales operan las grandes corporaciones.

Por otro lado, en años recientes ha surgido una contribución teórico-metodológica que focaliza el análisis en las “redes de actores” y resulta pertinente a nivel microsocial al integrar las relaciones entre actores individuales, colectivos e institucionales y las territorialidades socialmente construidas. Los estudios realizados por Arce y Marsden en 1993 abren un nuevo debate sobre el tema al poner el énfasis en las conexiones y discontinuidades espaciales que configuran la construcción social del alimento, así como en los procesos por los cuales las acciones sociales adquieren especificidad territorial. (Pritchard, 2000)

A pesar de los valiosos aportes realizados por ambas líneas de análisis, no se ha llegado aún a una teoría que permita aprehender la dinámica de las estructuras y estrategias del capital agroalimentario transnacional (Pritchard, 2000). Este trabajo intenta contribuir a esta construcción, presentando hallazgos en un sistema agroalimentario de fruta fresca, desde la trayectoria de una empresa líder actualmente transnacional.

El propósito es responder cómo y por qué las empresas líderes locales transnacionalizadas y transnacionales despliegan estrategias parti-

1. El análisis de los “sistemas de productos primarios para exportación/importación” considera cinco áreas principales: procesos de producción; procesos de trabajo; organización de los productores; producción y aplicación científica; y redes de comercialización y distribución. En la necesidad de replantear este marco teórico-metodológico, Friedland (2001) propone tres áreas adicionales de investigación: la escala; la organización sectorial y el papel del Estado; y los elementos culturales en el consumo de los productos.

culares en el marco de los cambios del sistema agroalimentario mundial que permiten se posicionen hegemónicamente en las cadenas de valor agrícola; construyan activamente las relaciones globales al tiempo que operan en espacios sociales y territorios determinados; y condicionen las relaciones intersectoriales en un contexto diverso de controles y resistencias a nivel local.

Para enriquecer el conocimiento tanto de los cambios en las relaciones sociales al interior de la cadena como de las redes y flujos de capital y de productos que se fueron estableciendo en el sistema de fruta fresca, resulta pertinente incorporar la perspectiva de “historia de empresa” en el análisis de los procesos singulares de emergencia, crecimiento, expansión y transformación empresarial. El abordaje privilegia el análisis microsocia y considera a la empresa como un proceso de construcción social, en tanto implica por un lado, continuidades y rupturas en la organización empresarial; y, por el otro, configuraciones históricas tanto a nivel intersectorial como territorial. (Radonich et al, 2000).

En la Argentina, al igual que en los ámbitos rurales latinoamericanos se están experimentando “cambios acelerados que se caracterizan por la intensificación del dominio del capital multinacional sobre el agro expresado en la difusión de diversas formas de flexibilización laboral, del aumento de la pluriactividad y de la profundización de la articulación subordinada de los productores a las cadenas agroalimentarias en las que predominan los controles externos y las decisiones provenientes de las grandes empresas transnacionales, del deterioro/expulsión de los productores familiares, de la reconfiguración territorial y la redefinición de los actores sociales a escala local, entre otros”. (Bendini y Tsakoumagkos, 2001: 1)

Competitividad y estrategias empresariales en el sistema agroalimentario argentino

Históricamente, el desarrollo económico de Argentina está relacionado al sector agrario. Desde mediados del siglo diecinueve hasta la década del treinta, Argentina se inserta en el mercado mundial como productor y exportador de bienes agropecuarios, principalmente granos y carnes, sobre la base de las ventajas “naturales” de la región pampeana. Hacia mediados del siglo veinte y en el marco del modelo económico basado en el fortalecimiento del mercado interno, el sector agrario argentino se inserta, por un lado, como proveedor de materias primas baratas a la industria alimentaria y de alimentos baratos para mantener salarios reales altos y bajos costos de reproducción de la fuerza de trabajo. Por

otro, como exportador de productos agropecuarios para obtener divisas que permitan importar bienes intermedios y de capital requeridos por el nuevo proceso de industrialización (Teubal, 1995).

Ante el agotamiento de ese patrón de industrialización sustitutiva de importaciones en la década del setenta, comienzan a implementarse políticas de liberalización de la economía y de apertura externa. En los años posteriores de reestructuración productiva, de cambios en la orientación de las políticas agrarias, se van gestando lentamente primero y aceleradamente a partir de los noventa, importantes transformaciones en el sistema agroalimentario argentino que afectan a las cadenas de valor agrícolas tradicionales pampeanas como las de las regiones extrapampeanas, entre las que se destacan, por su dinamismo, las cadenas de frutas y hortalizas. En un contexto nacional fuertemente condicionado por el endeudamiento externo, el estancamiento productivo, la caída del consumo interno y las dificultades presupuestarias, el sistema agroalimentario recupera un lugar central en los programas de corto plazo debido a su capacidad de aumentar los ingresos externos por medio de las exportaciones (Gutman y Gatto, 1990). El crecimiento relativo de la producción se concentra en las medianas y grandes explotaciones empresariales de la región pampeana y de determinados enclaves agrícolas extrapampeanos. Esta reestructuración que adopta, en las regiones frutihortícolas, la forma de cambios tecnológicos y a escala, compromete la inclusión de los pequeños productores quienes quedan vulnerablemente subordinados a los eslabones industriales y comerciales.

Durante los años noventa, las exportaciones agroalimentarias argentinas tienen un incremento significativo, situación que convierte al sector agroexportador en uno de los sectores más dinámicos de la economía argentina.² El crecimiento internacional de la demanda de los productos agrícolas con valor agregado marca el camino para una exportación cada vez más diversificada y sofisticada generando una diferenciación entre regiones productoras. En la producción de frutas y hortalizas frescas para la exportación, este cambio implica un conjunto de actividades de postcosecha: control de calidad, clasificación, acondicionamiento, enfriado y empaque, que da características de proceso industrial a estas actividades. Por otra parte, la demanda de productos frescos de mayor calidad y presentación, con menor contenido de agroquímicos, aumenta las exigencias de los países importadores sobre la sanidad y estética de los productos vegetales.

2. "La estructura de exportaciones argentinas presenta una fuerte especialización de base agropecuaria que supera el 60 % del valor comercializado, el 15 % de las exportaciones de los productos primarios corresponde a frutas y hortalizas" (Iriarte et al, 2001: 97)

En los últimos veinte años, las producciones agrícolas como frutas y hortalizas (manzanas, peras y limones) y los productos pecuarios como lácteos y granjas, tienen un comportamiento particularmente dinámico (Obschatko, 1992). Este particular dinamismo está relacionado con la selectividad de los cambios técnicos y organizativos introducidos en las diferentes cadenas agrícolas los que modifican de modo desigual la capacidad de apropiación y de acumulación: "La crisis de la economía mundial y las nuevas formas de acumulación de capital a nivel internacional, que caracterizan esta etapa de mayor concentración de los recursos generados por la sociedad ha provocado importantes cambios en el sistema agroalimentario mundial, como los fenómenos de declinación del sistema agralimentario basado en la combinación cereal-carne y el desarrollo de los dinámicos mercados de frutas y hortalizas frescas". (Bocco, 2001: 243).

En este nuevo escenario, las empresas desarrollan múltiples y variadas estrategias con el propósito de lograr una inserción competitiva en el comercio internacional. En la búsqueda de una integración flexible, el proceso de reestructuración productiva provoca niveles crecientes de concentración y de diferenciación en la estructura productiva en las distintas actividades y regiones. A diferencia de los países desarrollados donde la flexibilidad se alcanza fundamentalmente a través de altos niveles tecnológicos y de alianzas entre industrias claves, en las sociedades menos desarrolladas la flexibilidad resulta principalmente de nuevos mecanismos de movilización y de precarización laboral; la presencia de situaciones mixtas es indicador de diversidad como también de estrategias múltiples concentradas. Los nuevos tejidos productivos expresan el predominio de una estructura caracterizada por una fuerte asimetría entre empresas y por procesos de externalización de servicios y de tercerización de la mano de obra a partir de una lógica manifiesta de reducción de costos de producción con fuertes consecuencias sociales. (Graziano da Silva, 1999; Bendini y Tsakumagkos, 2001). Estos procesos redefinen tanto las formas de gestión interna de la empresa (estructura administrativa, organización de la producción y de los procesos de trabajo) y la estructura espacial de las actividades, como también la articulación con proveedores, distribuidores y comercializadores.

La producción argentina de frutas frescas

La producción de frutas y hortalizas en Argentina, ha tenido tradicionalmente una importancia menor tanto dentro del PBI agropecua-

rio como en la generación de divisas por exportaciones en relación a los productos tradicionales, carne y granos. Reúne aproximadamente el seis por ciento del valor total de las exportaciones. La actividad frutícola se desarrolla básicamente en regiones extrapampeanas: la cuenca del río Negro en las provincias de Río Negro y Neuquén y en la provincia de Mendoza, destinadas a la producción de fruta de pepita y de la vid; el espacio cuyano y el bajo Paraná orientados al cultivo de fruta de carozo, y de la vid; y las regiones del nordeste y noroeste con cítricos, fundamentalmente.

En el caso específico del sector frutícola, los dos subsistemas más importantes orientados a la exportación son el cítrico y el de peras y manzanas.³ A nivel del comercio mundial, la evolución de las exportaciones frutícolas argentinas está influida por los siguientes factores: estabilidad del mercado de manzanas y peras; incremento de peras en Europa; aumento de la exportación de las nuevas variedades bicoloradas: Gala, Fuji, y Braeburn; aumento constante de las exportaciones de cítricos; apertura del mercado del limón a Estados Unidos de Norteamérica y continuidad en algunos mercados de Asia; diversificación de la producción frutícola exportable: paltas, mangos, cerezas, berries, higos, nueces, limas, etc.; gran potencial de producción de fruta integrada con bajo nivel de agroquímicos y de producción orgánica. (Informe Frutihortícola, Febrero 2000).

Hasta principios de la década del noventa, la mayor parte de la producción frutícola argentina es provista mayoritariamente por pequeños y medianos productores; estructura agraria que se modifica y, al igual que en el conjunto del sistema agroalimentario argentino, se desarrollan intensos procesos de concentración y transnacionalización de las cadenas productivas. La modernización productiva y la profundización de los procesos de integración vertical por propiedad o mediante agricultura de contrato, conlleva una diferencial subordinación de los pequeños productores a las etapas postagrícolas (Bendini, 1999).

La fuerte concentración de la demanda en países importadores a través de la consolidación de la gran comercialización minorista (redes de supermercados) y los cambios en los hábitos de consumo de la población, inducen modificaciones continuas de los requerimientos en los segmentos de producción e intermediación (por ejemplo, el abastecimiento por parte de unas pocas empresas proveedoras de una amplia canasta de frutas y hortalizas frescas de calidad a lo largo de todo el año). Dichos controles coadyuvan a una creciente incorporación de ca-

3. En los últimos años se registra un importante incremento de las exportaciones frutihortícolas las que pasaron de 205.000 toneladas a cerca de 350.000 toneladas durante los años noventa.

pitales transnacionales en el sector exportador frutícola argentino sumado a procesos de convocatoria y quiebra de empresas nacionales adquiridas por inversores externos, y a una acelerada concentración. La inversión extranjera vía fusiones o adquisiciones y las alianzas tipo "joint ventures" entre firmas se ha concentrado principalmente en las etapas de intermediación y comercialización de productos orientados fundamentalmente al abastecimiento de los mercados del hemisferio norte. Estos grupos económicos -"corporaciones"- conforman el núcleo hegemónico que además proveen insumos al sector agrícola y de empaque (fertilizantes, agroquímicos, maquinaria rural) a precios internacionales, y también controlan los puertos y fletes marítimos. Los procesos de adquisiciones y alianzas, caracterizado por Constance y Heffernan (1994) como una "auténtica fusionmanía", ha dado lugar a una rápida concentración empresarial en el sector y a la formación de estructuras oligopólicas/oligopsonías.

En la actualidad, la oferta argentina de frutas frescas para exportación (templadas y cítricos), se encuentra atomizada en más de cien marcas, cerca de veinte empresas exportadoras manejan el cincuenta por ciento del total de las ventas hacia el exterior cuyo principal mercado lo constituye la Unión Europea. (Diario Río Negro, 13/6/1999). El sector frutihortícola está liderado por dos empresas de capitales transnacionales (ETN): Expofrut S.A. del Grupo Bocchi Internacional y San Miguel S.A. del Grupo Fisher y otros accionistas.⁴ Para el presidente de la Cámara Argentina de Fruticultores Integrados -CAFI-, hasta hace pocos años, los exportadores frutícolas argentinos estaban perfectamente diferenciados, lo eran de cítricos o de frutas de pepita (Hispanofruit, Abril 2000). Actualmente las dos firmas que lideran las exportaciones frutihortícolas están exportando una amplia canasta de productos frescos de clima templado (manzanas, peras, fruta de carozo) y subtropical (cítricos), convirtiéndose en proveedoras permanentes a través de la integración regional configurando, de esta manera, una amplia red territorial de abastecimiento nacional.

Teniendo en cuenta la importancia relativa de cada especie frutícola exportada, las peras y manzanas encabezan las exportaciones de frutas, con algo más del cincuenta por ciento del total de las especies frutícolas. Argentina produce alrededor del cuatro por ciento de la producción mundial de peras y manzanas. De este total, más del ochenta y cin-

4. Un poco más alejadas, participan otras grandes firmas algunas de las cuales tuvieron que asociarse en los últimos años a grupos comerciales externos para poder seguir participando competitivamente a nivel internacional. En este caso se puede mencionar a la empresa Moño Azul que en 1999 se asoció con el grupo sudafricano Outspan y a la Ecuatoriana Palmar para mantenerse y expandir su producción en el mercado mundial.

co por ciento de pera y del ochenta por ciento de manzanas son producidas en las provincias de Río Negro y del Neuquén. Por su parte, los cítricos representan algo más del cuarenta por ciento de las exportaciones de frutas, destacándose la producción de limón.

Por último es necesario resaltar que en el marco de la crisis económica argentina, caracterizada en los años noventa, entre otras cosas, por el estancamiento de las ventas al exterior, la pérdida creciente de competitividad, el deterioro en los términos del intercambio y las demoras de los gobiernos para reintegrar el impuesto al valor agregado a las exportaciones, algunas empresas del sector agroalimentario continuaron expandiéndose, entre ellas se destaca la firma Expofrut S.A. con base central productiva y administrativa en el valle frutícola del norte de la Patagonia, cuya principal producción de exportación son manzanas y peras.

Trayectoria de la empresa frutícola líder de Argentina⁵

“Las empresas multinacionales son evidentemente un eslabón central de la interdependencia económica mundial [...] la globalización de las empresas aparece como una etapa central hacia la integración mundial [...] La idea de una trayectoria natural y lineal hacia una integración más amplia de los mercados y de los sistemas de producción es simplista. La globalización es sobre todo un intento de superar las profundas dificultades ligada a la dinámica de la competencia de los años setenta-ochoenta. Esta superación sigue siendo difícil y problemática; las trayectorias seguidas por las empresas son muy diversas. Y no es del todo cierto que la globalización corresponda a un estado estable de las empresas ni de las asociaciones corporativas”. (Veltz, 1999:107, 108).

En el estudio de la empresa “global” parece esencial el análisis de tres dimensiones: el concepto de *estrategia competitiva* en tanto adopción progresiva pero acelerada de una visión más amplia de la demanda y de la competencia apoyada sobre un enfoque más global de la diversidad de actores sociales y de situaciones locales; el *punto de vista de la organización y gestión interna* que se relaciona con una aprehensión más amplia de los recursos internos y externos disponibles que se formula a menudo en términos de patrimonio, de competencias y/o de tecnologías; la *dimensión geográfica* que se traduce en formas diversas de territorialidad de las

5. En este acápite se presentan algunos resultados de avance de la Tesis de Maestría “Trayectoria y reorganización de una empresa frutícola en el marco de la reestructuración productiva” de Norma Graciela Steimbregger. Postgrado en Sociología de la Agricultura Latinoamericana. Universidad Nacional del Comahue.

empresas (concentración privilegiada/ descentralización, redes extendidas/regionalización de las empresas a diversas escalas). (Veltz, 1999; Méndez, 1997)

Génesis de la Empresa y asociación con capitales alemanes para la comercialización.

La empresa Expofrut se funda en 1971⁶ por el empresario Hugo Sánchez, quien por esos años incursiona en el negocio agrícola con la venta de tractores y maquinaria en general. Inmediatamente toma contacto con el empresario alemán Ernest Volker Ohlsem, que arriba a la Argentina con la intención de comprar fruta fresca para abastecer directamente a los supermercados europeos. Es importante destacar que la década del setenta es un momento en que el consumo de frutas y hortalizas frescas a nivel mundial se incrementa notablemente.

Con el fin de satisfacer la demanda alemana de productos de contraestación, el empresario Sánchez convoca a productores frutícolas, empaques y propietarios de frigoríficos. A partir de esta unión comercial con capitales alemanes surge la firma Expofrut S.A., que comienza exportando manzanas con la marca CEPE (Cooperativa de Empacadores, Productores y Exportadores). Si bien en un primer momento, la Empresa inicia sus actividades comerciales con la exportación de manzanas, posteriormente se produce una diversificación de la oferta hacia otros productos como pera, uva de mesa, cítricos, cebolla y ajo.

A mediados de los años setenta, la Empresa ya es propietaria de tierras y las exportaciones anuales crecen del cinco al diez por ciento. (Eurofruit, July 1991). En 1976, se ubica entre los primeros exportadores de la región y en 1981 ya ocupa el segundo lugar en el ranking de exportadores de manzanas, después de la empresa PAI S.A. y el tercer lugar como firma exportadora de peras y manzanas. Para 1984, sus exportaciones habían alcanzado un millón de cajas. (Eurofruit, July 1991). La adquisición de tierras para la producción le permite no sólo aumentar la oferta comercializable conformada hasta ese momento por fruta proveniente de productores bajo modalidades contractuales diversas, sino además ampliar su presencia productiva territorial, fortaleciendo su poder de negociación en tanto formadora de precios en el mercado regional.

6. La empresa Expofrut se localiza en la región frutícola de la cuenca del río Negro, en el norte de la Patagonia argentina. El área comprende el tradicional Alto Valle que abarca el valle superior del río Negro y los valles inferiores de los ríos Limay y Neuquén; y las nuevas áreas de expansión en los valles medios de los ríos Negro y Neuquén. Se trata de una zona de agricultura bajo riego de alrededor de 135.00 hectáreas.

Así, la empresa Expofrut se constituye como una firma exportadora de frutas frescas a Europa con una visión innovadora en la producción y comercialización que le permite dar un salto cualitativo y pasar a jugar con los grandes "players" del negocio de la fruta (La Nación On Line, 3/1/1999). Su estrategia se basa, en primer lugar, en el abastecimiento directo a supermercados y el desarrollo de una red comercial desde el productor a la góndola. Cambio importante y novedoso para esos años cuando la tendencia de comercialización de productos frescos estaba vinculada con los circuitos tradicionales de remates públicos, como el de la ciudad holandesa de Rotterdam. En segundo lugar, Expofrut procura adaptarse a los requerimientos de los consumidores, en una época en que el negocio de la fruta estaba constituido principalmente por empresas familiares que primero elegían qué producir de acuerdo a sus necesidades y luego trataban de colocar sus productos en el mercado.

La estrategia productiva y comercial de Expofrut desarrollada mediante la alianza que establece con el capital alemán, le permite posicionarse en el mercado mundial de frutas frescas como una empresa no familiar que diversifica su producción en función de la demanda hasta convertirse en la primera compañía del país en ofrecer una canasta frutihortícola variada.

Desarrollo empresarial:

Expansión comercial mediante alianza con el Grupo Bocchi

A partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, la red de supermercados Rewe decide que la cadena de distribución Bocchi se encargue de la venta de fruta argentina en toda Europa. Este acuerdo comercial marca una nueva etapa para la Empresa que comienza a incrementar sus ventas en Europa y a absorber una parte importante de la producción regional.

Así, en el año 1987 queda establecida la segunda alianza comercial de Expofrut con la "traiding" italiana Bocchi Group, principal comercializadora y distribuidora de frutas y hortalizas en Europa. El Grupo adquiere el 47 % de las acciones de la Empresa y a través de esta nueva asociación se produce un importante cambio productivo: comienza a dedicarse a la producción primaria porque no logra el abastecimiento de fruta con la calidad y las variedades que le exige el mercado europeo. La participación de Bocchi, le permite a Expofrut ampliar no sólo la línea principal de productos incluyendo una mayor variedad, sino también el volumen de

ventas al proveer a otras importantes cadenas de supermercados como Spar, Metro, Tergut, Billa, Intermarché, además de Rewe. Más de cinco millones de cajas son exportadas en 1990 (Eurofruit, July 1991).

Integración y expansión territorial productiva, en gran escala y hacia nuevas áreas

A partir de 1990 se observan cambios sustantivos en el comportamiento territorial del capital agroindustrial. Al igual que otras grandes empresas del tradicional Alto Valle, Expofrut inicia la expansión productiva al Valle Medio del río Negro mediante la adquisición de grandes extensiones de tierra con el propósito de desarrollar su propia producción, en gran escala y de acuerdo a los requerimientos varietales del mercado internacional.

En un primer momento, la Firma incorpora a la nueva asociación un campo de cincuenta hectáreas con riego sistematizado, localizado en la localidad de Chimpay (emprendimiento Chimpay I); posteriormente y en la misma localidad, la Empresa adquiere un campo de 700 ha. En esta explotación se desarrolla el Proyecto Chimpay II, modelo productivo totalmente tecnificado con producción integrada de uva de mesa, peras y manzanas con sistemas de riego alternativos. En su momento se destinan veintisiete hectáreas para la producción de las especies y variedades a implantar, garantizando de esta manera el origen y la sanidad del material genético utilizado a partir de sus propios viveros.

Se intensifica la integración vertical y la diversificación de actividades. En 1991, la Empresa se asocia a Les Grands Chais de Francia, negocio que le permite el procesamiento de 50.000 toneladas de pera William's no apta para el consumo en fresco. Así comienza a introducirse en el segmento agroindustrial propiamente dicho. Siguiendo esta tendencia, la revista Eurofruit anuncia que "La empresa tiene otras noticias para este año: se trata del primer intento de envío de tomate CA desde Argentina a Europa y Canadá y extiende su temporada de uvas y melones" (Eurofruit, July 1991: 20). Los objetivos empresariales se orientan a lograr el abastecimientos continuo de uva de mesa a Europa desde fines de noviembre con la producción existente en la región de Catamarca, seguido por la producción de uvas de la región de San Juan desde mediados de diciembre hasta fines de enero; de Mendoza entre febrero y marzo, y de Río Negro en los meses de marzo y abril. (Eurofruit, July 1991).

En los primeros años de la década del noventa, Expofrut posee 1100 ha de tierra bajo producción comercial y más de 700 ha de frutas y vegetales en las nuevas áreas productivas. Aproximadamente la mitad de

los cultivos implantados comienzan a producir durante esos años, se trata de unas 450 ha destinadas a la producción uvas y peras con modernas técnicas de irrigación por microaspersión: "Río Negro es una nueva adhesión", expresa Hugo Sánchez a Eurofruit, [...] "Estimamos que habrá un auge de exportación en esta provincia, es el único lugar en el mundo donde podemos garantizar una total producción de uvas sin usar pesticidas" (Eurofruit, July 1991: 20) Asimismo, Expofrut tiene cultivos de cítricos en la región de San Pedro, provincia de Buenos Aires.

El crecimiento de la Empresa y la necesidad de contar no sólo con fruta de calidad sino también con las variedades demandadas por el mercado mundial plantea la necesidad de fortalecer la expansión productiva en el Valle Medio del río Negro. Así, en 1992, la Firma compra el Establecimiento Curundú en la localidad de Lamarque, con una superficie total de aproximadamente 15.300 hectáreas distribuidas de la siguiente manera: 10.000 hectáreas en la zona de meseta y 5.000 hectáreas en el área de valle. De estas últimas, 2.400 hectáreas son aptas para la fruticultura contabilizándose, en 1999, 1.400 hectáreas en producción bajo riego gravitacional, de las cuales 700 se destinan a peras y manzanas, 160 a cebollas, 40 hectáreas a tomates y el resto, se utiliza para la ganadería.

La decisión de expandirse hacia estas nuevas áreas está íntimamente vinculada con las ventajas comparativas que ofrece el Valle Medio para la instalación de grandes empresas tales como calidad, ubicación y extensión de las tierras disponibles. A la posibilidad de contar con extensos paños de tierra con especial aptitud agrícola en Río Negro y en la actualidad en tierras neuquinas, estrategia que además mitiga los riesgos climáticos de la oferta exportable, hay que sumar la existencia de infraestructura urbana y de servicios, la proximidad del puerto de San Antonio por donde se exporta la producción del norte de la Patagonia, la anticipación de la cosecha en especies frutícolas respecto del Alto Valle (primicia), condiciones que completan las ventajas comparativas para la inversión agrícola de capitales en la región. (Diario Río Negro, 12/12/1995; 1/10/2002).

Con la adquisición del Establecimiento Curundú, Expofrut fortalece su presencia en el eslabón primario de la cadena frutícola como propietaria de aproximadamente 2000 hectáreas en producción distribuidas entre el tradicional Alto Valle y el Valle Medio del río Negro; consolidando así un perfil de características "cuasimonopólicas" a nivel regional. Además de las ventajas comparativas que ofrecen las nuevas áreas, la Empresa desarrolla ventajas competitivas derivadas de la incorporación de tecnología especializada en los diferentes eslabones de la cadena de

valor frutícola. En la producción primaria y con el propósito de lograr precocidad, altos rindes y continuidad, se adoptan modernas técnicas de cultivo como plantaciones de alta densidad (1.250 plantas por ha); sistemas de riego bajo presión -goteo, microaspersión y sistema de pivote central- que le permiten poner en producción zonas que anteriormente no podían ser irrigadas debido a problemas de nivel, defensa contra heladas por miniaspersión y coberturas de malla para protección de los nuevos emprendimientos, variedades "top" fuertemente demandadas por el mercado mundial e insumos químicos -fertilizantes, herbicidas, plaguicidas, entre otros. La Empresa induce a sus proveedores la aplicación de estas técnicas para su abastecimiento de materia prima de calidad.

Expofrut firma, en esos años, un acuerdo con una cooperativa italiana para desarrollar una marca de manzanas y peras orgánicas. Los cambios varietales son otra alternativa en las áreas productivas y se han venido realizando durante los últimos tres años. En el caso de las manzanas predominan las variedades Braeburn, Royal Gala, Fuji, Red Chief y nuevas clases de Golden Delicious, implantadas en la mayoría de las nuevas producciones; en peras, las variedades más productivas que se están plantando son Abate Fetel, Red Sensation, Williams Rosé y Red d'Anjou. A su vez, la Empresa incentiva a los productores para reconvertir sus montes frutales con las nuevas variedades comerciales e intenta ingresar al mercado con la producción de frutas exóticas cuyo desarrollo se ve restringido entre otros, por problemas de transporte. Durante la década de los noventa, las políticas de ajuste económico y de reducción de los impuestos a las exportaciones benefician a las empresas exportadoras, contexto que podría explicar el alto nivel de inversiones que ha llevado a cabo la Empresa en esos años.

En 1993, el Grupo Bocchi adquiere el 91,96 % de las acciones de la Empresa, el resto de las acciones -apenas el 8 %- queda en manos de capital argentino. De esta manera, Expofrut se convierte en el principal socio del Grupo italiano, para la comercialización de frutas y hortalizas en la Unión Europea por su capacidad de proveer frutas en contraestación a los principales centros internacionales de consumo. A través del Grupo Bocchi, Expofrut recibe directamente los pedidos de las principales cadenas de supermercados europeas. Esto le permite diseñar su plan de producción y anticiparse a las exigencias de los consumidores europeos en cuanto a diversidad y calidad de los productos.

El crecimiento y la expansión de Expofrut generó la necesidad de incorporar diversos procesos industriales para absorber los remanentes de exportación, por eso en 1994, adquiere los bienes de la compañía Hazienda S.A. que le permite completar su capacidad de industrialización de

frutas -peras y manzanas- y hortalizas -tomates⁷. La pulpa de manzana es provista en tambores de 220 kilos con bolsa aséptica a 15/16 grados. Por esos años, también se producen peras enlatadas y destilado de alcohol. En el caso de la molienda industrial de tomate tipo perita, la producción se localiza en el Alto Valle, el Valle Azul y el Valle Medio, en la provincia de Río Negro.

A mediados de los años noventa, la Empresa inicia la construcción de la planta de empaque de fruta en Lamarque en el Valle Medio, estrategia de inversión diferente a la desarrollada en el Alto Valle donde primero construye el empaque y luego se integra verticalmente "hacia atrás" incorporando la producción primaria bajo propiedad. Esta inversión se realiza en un contexto en que la localidad busca atraer capitales a la región para la instalación de emprendimientos industriales, comerciales y de servicios con medidas promocionales concretas como la liberación de pago de impuestos del orden municipal a largo, mediano y corto plazo". (Diario Río Negro, 12/12/1995)

Al respecto, en la prensa regional aparece el siguiente titular "El Valle Medio resulta atractivo. Expofrut está construyendo el mayor establecimiento frutícola del país" (Diario Río Negro, 28/10/1995). Se trata de un complejo frutícola modelo, el mayor del país, que integra las etapas de procesamiento, empaque, cámaras frigoríficas de atmósfera controlada, túneles de enfriado rápido y anexos para el procesamiento de especies hortícolas. El emprendimiento, llevado a cabo en veintiséis hectáreas, se orienta a cubrir las necesidades de procesamiento de la producción propia proveniente de los establecimientos frutícolas que la Empresa posee en la región.

La obra se completa con moderna tecnología de punta, de origen italiano, para la clasificación y empaque de frutas, contando con cuidados especiales para la selección y el empaque: por hidroiinmersión, enjuague a presión de agua, limpieza con cepillos y tensioactivos, secado con aire forzado frío, encerado, segundo secado con aire forzado caliente, clasificación volumétrica y colorimétrica, tamaño mecánico o electrónico, embalado manual y automático, palletizado, pre-refrigeración en túneles o

7. Hacia 1995, la Empresa firma un contrato con su similar cordobesa Arcor para abastecer por tres años a esta última con producción de pasta de tomate. En ese mismo año se realizan sendos contratos con importadores italianos para colocar en la península europea, una importante cantidad de enlatado y puré de pera valletana. Pero la promoción industrial (diferimiento impositivo) que se otorga a las provincias cuyanas termina con el primero de los contratos. Arcor pone en marcha un importante proyecto de promoción en la región cuyana que contempla la producción e industrialización de tomate en condiciones competitivas, difíciles de superar. Por otra parte, la entrada de Chile y Sudáfrica en el mercado del enlatado es determinante para que Expofrut se aleje de las góndolas del Viejo Continente (Diario Río Negro, 12/12/1995).

con aire forzado (dependiendo de la variedad), refrigeración mediante el traslado a cámaras frigoríficas y despacho respetando la cadena de frío. La capacidad de procesamiento es de alrededor de 25.000 kilogramos/hora, permitiéndole la posibilidad de procesar unos 60.000.000 de kilogramos de fruta en plena temporada. Mientras la capacidad de frío proyectada sería de 1.200.000 cajas de fruta. (Diario Río Negro, 28/10/1995)

La informatización casi total del control de la mercadería desde su origen en la entrada del packing hasta su lugar de consumo permite identificar cada pallet con un código de barras y controlar la temperatura en todas las etapas del proceso productivo. De esta forma, el destinatario u otros integrantes de la cadena de valor pueden conocer en cada momento la situación y temperatura de los productos frutihortícolas exportados por la Empresa.

En 1997, Expofrut forma parte del grupo empresarial que gana la concesión del puerto rionegrino de San Antonio Este por treinta años. La Empresa con un 35,75 % del total de las acciones se convierte en el socio principal del Grupo denominado "Terminal de Servicios Portuarios Patagonia Norte S.A."⁸ (Diario Río Negro, 5/8/1997).

Cuadro 1. Evolución de las exportaciones de la empresa Expofrut S.A. Período 1993-1998 (en toneladas)

Producto	1993	1998
Pera	28.644	46.571
Cítrico	10.188	44.201
Manzanas	22.235	42.023
Cebolla	8.532	36.414
Uva	1.802	10.987
Ajo	2.234	3.448
Carozo	-	1.831
Total	73.635	185.475

Fuente: Internet, www.expofrut.com.ar; 2000

Durante ese año, las exportaciones de la Firma alcanzan los u\$s 107 millones, destacándose a nivel nacional en el puesto número 41 de las empresas que más exportan. De esta manera, Expofrut se posiciona como el principal exportador de frutas frescas del país orientando su

8. El resto de las firmas que integran el grupo económico son: Productores Argentinos Integrados S.A. (PAI), FHB Inversora S.A. -holding de las empresas del grupo Murchison con operadores portuarios en Argentina, Brasil y Uruguay- y otras empresas como la Unión Transitoria de Empresas que integran 26 empresas de las cuales el 95 % son usuarios actuales del puerto y dedicadas a la producción, empaque e industrialización de frutas y hortalizas con capitales e inversiones en Río Negro (Diario Río Negro, 5/8/1997).

oferta principalmente hacia los mercados europeos. (Diario Río Negro, 13/09/1998). Entre 1972 y 1999 la empresa pasa de exportar un millón de dólares a algo más de 180 millones por la venta de frutas y hortalizas. Hasta 1999, Expofrut participa con el cuarenta por ciento del total de la oferta exportable argentina. (Internet, www.expofrut.com.ar; 2000)

Reestructuración empresarial actual

En marzo de 1999 se registran cambios significativos en la gestión interna y en la organización empresarial que podrían considerarse como los más importantes en la historia de Expofrut. Por estos días, los diarios locales publican una serie de versiones indicando que el empresario fundador, quien estaba al frente de la Firma desde su creación, iba a ser trasladado a Brasil, donde la Empresa habría comenzado a hacer fuertes inversiones para expandirse en el comercio de productos alternativos (Diario Río Negro, 21/03/1999)

Otro indicio que anuncia una fuerte reestructuración interna de la Firma, es su alejamiento a partir de junio de 1999, de la actividad industrial (pasta de tomate con sus derivados y enlatados de peras para exportación), concentrando entonces sus esfuerzos en la producción y exportación de peras y manzanas frescas; proceso que marca una redefinición hacia la especialización en los productos más estratégicos. Simultáneamente, se inicia un proceso de "externalización de actividades", es decir, de desvinculación de etapas o servicios desarrollados hasta ese momento por la propia Empresa.

En octubre de 1999, el titular de la "trading" Bocchi Group, Giovanni Bocchi, compra el 8% de las acciones de Expofrut que aún mantenía el empresario argentino. Este movimiento de capitales produce una nueva configuración del mapa comercial regional ya que a partir de su desvinculación de la Empresa, Hugo Sánchez, lleva adelante conversaciones con un grupo de empresarios regionales para conformar una nueva firma exportadora de frutas: Patagonian Fruits Trade S.A., que apunta a ser la segunda firma frutícola en importancia en el país por el volumen de sus negocios de exportación.⁹ (Eurofruit Magazine, Diciembre 1999 y Enero 2000). El ingreso de la nueva empresa genera expectativas en el sector frutícola regional a nivel de proveedores locales y en la actividad de fruta fresca.

A partir de ese momento, la Empresa, propietaria del Grupo Bocchi, profundiza su reestructuración tanto a nivel de reorganización espa-

9. La nueva empresa está conformada por inversionistas y empresarios locales con fuertes vínculos en la economía regional convocados inicialmente por Hugo Sánchez, ex presidente de Expofrut.

cial, productivo y de gestión comercial como también en las relaciones intersectoriales e internas a la Empresa (personal jerárquico, trabajadores, productores frutícolas, entre otros). De manera que muchos analistas regionales coinciden en que este fenómeno representa un punto de inflexión en la trayectoria empresarial sin comparación en su historia.

Con la adquisición del total de las acciones se produce un proceso simultáneo de concentración y descentralización; la dirección general, la planificación de actividades y el control de las inversiones se concentra extra-regionalmente en el Grupo Bocchi, al mismo tiempo que se descentraliza la gestión del proceso productivo y logístico de intermediación comercial para la exportación en las divisiones y plantas existentes de la región.

Durante la temporada 2000/2001 y siguiendo su estrategia de integración "hacia atrás" y expansión territorial, Expofrut se propone gerenciar las explotaciones pertenecientes a la firma frutícola Gasparri Hermanos S.A. en proceso de quiebra. Esta política empresarial le permite ampliar no sólo su oferta exportable de peras y manzanas sino también incorporar nuevas especies a los tradicionales canales de comercialización principalmente del mercado interno, como es el caso de la fruta de carozo. A mediados del año 2001, adquiere por licitación 830 hectáreas en plena producción -frutas de pepita y de carozo- pertenecientes a la firma Gasparri y localizadas en El Chañar, área de expansión frutícola sobre el valle medio del río Neuquén, en la provincia homónima. Se pronostican cambios en la lógica comercial de la Firma que desde sus orígenes se orienta casi exclusivamente hacia el mercado externo; en ese nuevo contexto, podría interpretarse como una estrategia de fortalecimiento en el mercado interno de frutas y hortalizas frescas. (Diario Río Negro, 28/07/2001). En octubre de 2002, la Empresa pone en marcha un importante proyecto de inversiones en El Chañar destinado a la construcción de un complejo de servicios que contempla la construcción de dos plantas de empaque con alta tecnología para la producción de fruta de carozo y para fruta de pepita; y cámaras frigoríficas de atmósfera controlada y convencional. "De esta manera, Expofrut aterriza en Neuquén con toda una estructura de servicios que apuntalará la producción primaria de frutas que ya tiene la fruta en esta provincia" (Diario Río Negro, 1/10/2002: 9).

Además de la expansión territorial por propiedad llevada a cabo por la Empresa es importante considerar la intensificación de la integración vertical a través de la agricultura de contrato. Alrededor de la mitad de la fruta que se exporta a ultramar corresponde a producción de terceros -pequeños y medianos productores-. En la actual etapa de reestruc-

turación económica de la actividad, estos sectores quedan subordinados a las empresas integradas líderes al disminuir otras alternativas de comercialización. Todos los años Expofrut convoca a alrededor de 200 productores. Entre la Empresa y los productores se establece un “compromiso de compra”,¹⁰ y en muchas ocasiones la Firma brinda asistencia técnica durante la producción, cosecha, empaque y conservación de la fruta (a cargo del productor y controlado por la compañía). En el caso de la compra por kilos, Expofrut supervisa las plantaciones, la cosecha y el transporte hasta los packings de la Compañía, donde es procesada. Asimismo, se debe tener en cuenta el negocio de fruta por bulto cerrado que adquiere a otros galpones de empaque “satélites” a quienes fija “estándares” de calidad.

La configuración intersectorial y territorial de la Empresa, significa considerar no sólo la expansión espacial por propiedad sino también la modalidad de formas que adquieren las relaciones productor-empacador-distribuidor-comercializador. También supone tener en cuenta los efectos en las comunidades locales de la localización de la Empresa en las nuevas áreas productivas. Es allí donde la irrupción de esta empresa transnacional como la de otras “megaempresas” adquiere forma de enclave agroexportador, con fuerte poder de negociación productivo y salarial. A nivel local, se produce la consolidación de la gran propiedad; la intensificación de la integración; la desaparición o subordinación de pequeños y medianos productores frutícolas; de medianas empresas semi integradas; la difusión de formas diversas de intermediación y contratación laboral; aumento del trabajo temporario; reinversión restringida en el ámbito local a la infraestructura productiva-exportadora necesaria para asegurar la inserción competitiva en el mercado global. “La irrupción de todos estos agentes económicos [...] no pone en cuestión las producciones, pero si se cuestiona el abandono de la actividad de numerosos productores medianos y pequeños, que forman parte del entramado social de los pueblos y hasta de localidades urbanas [...] al funcionar como enclaves, las megaempresas no actúan como un factor dinamizador a nivel regional, sólo aportan al incremento del PBI local” (Tadeo, 2002:35).

En el marco de reestructuración productiva y de flexibilización laboral, la Empresa recurre también al sistema de empleo por cooperativas, “tercerizado”, para la contratación de mano de obra transitoria. Esta situación quedó planteada a través de una protesta llevada a cabo en Lamarque por más de cien trabajadores rurales vinculados a la cooperativa “Colonia Barranquero”, contratada por la Firma. (Diario Río Negro, 17/11/2000)

10. Forma que adquiere el contrato de venta y/o de producción entre proveedores y la Empresa.

Otras actividades tercerizadas corresponden a fletes internos y a puerto en camiones refrigerados y embarque; movimiento y estibaje en puertos. Existen numerosos empaques más pequeños que producen para la Compañía y empaican con envases de Expofrut y/o de terceros. Además, la Empresa cuenta con servicios directos en todas las etapas de la producción: aserradero, armado de pallets, flete a puerto, fletes internos, alquiler de autoelevadores, de automotores, de tractores de maquinarias agrícolas.

En la nueva configuración empresarial, se redefine la estructura geográfica de las actividades administrativas mediante la unificación de los centros de decisión con la construcción de un nuevo edificio en la localidad de General Roca, sobre la ruta nacional n° 22, junto a una planta frigorífica de atmósfera controlada. Hasta entonces la planta administrativa de las oficinas de Expofrut, funcionaban en el establecimiento Maciel en la localidad de Allen. Para el nuevo presidente de la Empresa, la concentración de la planta administrativa agilizará la gestión empresarial que hasta ese momento se dificultaba debido a que las oficinas estaban dispersas. (Diario Río Negro, 7/1/2001).

En síntesis, el proceso de reestructuración de la Firma, a partir de la década de los noventa y más intensamente cuando la Empresa pasa a manos del Grupo Bocchi, permitirían delinear algunas tendencias:

- Concentración del control y de la planificación general de la empresa fuera del territorio nacional; descentralización de la gestión de las plantas y divisiones administrativas y productivas que la firma posee en el norte de la Patagonia argentina.

- Total integración de la cadena frutícola, vinculación directa entre la producción y la gran distribución minorista -super e hipermercados- de los países compradores.

- Especialización productiva en la producción de frutas y hortalizas frescas con diversificación de la canasta de productos de calidad.

- Intensificación de la modernización productiva con incorporación de tecnología altamente especializada en las etapas primaria, industrial y comercial.

- Nuevas formas de intermediación laboral, en especial para las tareas temporarias.

- Reconfiguración regional de la Empresa mediante un proceso simultáneo de unificación de centros de decisión (en zona del tradicional Alto Valle) y de expansión territorial de las actividades agrícolas hacia nuevas áreas productivas de los valles medios de los ríos Negro y Neuquén.

- Diversificación geográfica en tres áreas de producción para disminuir riesgos climáticos y sostener los volúmenes de la oferta exporta-

ble: Alto Valle y Valle Medio en la provincia de Río Negro y El Chañar en la provincia de Neuquén (Diario Río Negro, 1/10/2002).

- Permanencia de modalidades diversas de la agricultura de contrato con productores primarios, y de la compra de fruta fresca por bulto cerrado a galpones de empaque, lo que incrementa el volumen de fruta comercializable.

- Articulación de una red nacional de abastecimiento de productos frutihortícolas.

Lo expuesto en los tres últimos procesos mencionados anteriormente conllevan a un aumento del control territorial de la Empresa, tanto a nivel regional (norte de la Patagonia) como nacional mediante formas directas e indirectas de abastecimiento: propiedad, agricultura de contrato, compra de bultos cerrados, infraestructura de empaque y oficinas de comercialización.

- Profundización del proceso de tercerización a partir de la externalización de actividades anteriormente desarrolladas por la Empresa y la subcontratación de servicios como una forma de desintegración vertical.

- Incorporación de aspectos logísticos: única exportadora con un programa independiente con salidas regulares de buques y adaptadas a los contratos de entrega. El Grupo Bocchi coordina las llegadas y la distribución con la logística de los camiones en la alta temporada.

En la actualidad, Expofrut participa con el 28 % en las exportaciones de frutas frescas de Argentina, posicionándose como líder en su segmento; y a nivel regional, la Empresa concentra el 36 % de las exportaciones de frutas a ultramar (cuadro n° 2).

El 95 % de la facturación de Expofrut proviene de la exportación de productos frescos (ciruelas, duraznos, manzanas, peras, uvas y cítricos) a la Unión Europea, Escandinavia, Rusia, Polonia, Grecia, Austria, el Mercosur (Brasil), Estados Unidos, Canadá y Arabia Saudita. Es la primera exportadora de frutas frescas a Norteamérica, Noruega (50 % del mercado), Suecia, Arabia Saudita y Brasil y líder en el mercado de la Unión Europea, fundamentalmente en Alemania, Italia, Francia, Austria y España, así también en Canadá como en Rusia abasteciendo en contrastación con el 70 % de su exportación a cadenas de supermercados con las que realiza los programas de exportación a través de una distribución organizada. (www.expofrut.com.ar, 2002). La estrategia de comercialización es consecuencia de la eliminación de intermediarios y de la subasta pública. Esta relación comercial con la cadena de supermercados le permite a Expofrut un fuerte crecimiento comercial y la planificación del desarrollo de nuevas variedades.

La Empresa cuenta actualmente con 17.000 ha en Argentina. Sus plantaciones, concentradas en el Alto Valle y en las nuevas áreas de la cuenca del río Negro cubren más de 2.000 has de producción propia, las cuales están divididas en 13 fincas y una planta industrial de más de 30.000 metros cuadrados situada en la localidad de General Roca. La compañía emplea entre 4.000 y 5.000 trabajadores durante los meses de temporada alta (de enero a abril). Las superficies netas propias sembradas se distribuyen entre manzana, pera, uva de mesa y orgánicos. La posibilidad de producción propia le permite completar el control de la actividad, fijando precios y parámetros de calidad. (www.expofrut.com.ar, 2002)

Cuadro 2. Primeras empresas frutícolas exportadoras del norte de la Patagonia argentina, 2002 (a ultramar).

Exportador	Toneladas	% Distribución.
Expofrut S.A.	144.505	36.10
Pat. Fruits Trade S.A.	55.011	13.74
PAI S.A.	43.297	10.82
Moño Azul	26.841	6.71
Ecofrut SA	19.978	4.99
Tres Ases S.A.	16.689	4.17
Bermida S.A.	13.869	3.46
Kleppe S.A.	10.423	2.60
Simonelli S.R.L.	9.285	2.32
Montever S.A.	8.030	2.01
Trans.Cruz del Sud S.A.	6.688	1.67

Fuente: Terminal Portuaria Patagonia Norte. Diario Río Negro. Suplemento Económico, 9 de junio de 2002.

Las zonas de producción y de comercialización de la Empresa conforman una amplia red de abastecimiento que vincula distintas áreas geográficas a nivel nacional:

- Salta: empaque de naranja y pomelo.
- Tucumán: oficina comercial -limón y naranja-.
- La Rioja: uva de mesa.
- Corrientes: empaque de naranja y limón.
- Entre Ríos: empaque de mandarinas -clementinas-, naranjas, pomelos y limón.
 - Mendoza: oficina comercial, fruta de carozo (cereza, ciruela, durazno y pelón-nectarín), uva de mesa, manzana, pera y ajo.
 - San Juan: oficina administrativa y comercial. Frigorífico para uva y carozo. Producción de uva de mesa, ajo y ciruela.
 - Buenos Aires: oficina administrativa y comercial.

- Puerto Campana (en provincia de Buenos Aires): puerto de salida de los primeros buques de la temporada con carga de ajos, uvas, frutas de carozos y la totalidad de los cítricos para exportación.
- Mayor Buratovich (en provincia de Buenos Aires): empaque de cebolla. Cebolla, ajo, fruta de carozo, arándano y naranja.
- Neuquén y Río Negro: producción de pera, manzana, fruta de carozo, uva de mesa y cebolla. Empaques y frigoríficos.
- Puerto de San Antonio Este (Río Negro): frigorífico y puerto de embarque por el que canaliza el 70% de las exportaciones regionales de productos frutihortícolas.

Expofrut es la única exportadora que tiene un programa independiente con salidas regulares de buques y adaptadas a los contratos de entrega, con más de sesenta salidas regulares al año (Internet, www.expofrut.com.ar; 2002). El Grupo Bocchi coordina las llegadas y la distribución con la logística de camiones en la alta temporada. Para llegar a la Unión Europea se utiliza, entre otros, el Puerto de Amberes y en el Mediterráneo los puertos de Sagunto y Vado. En temporada baja con la exportación de cítricos se utiliza el puerto de Rotterdam.

A través del Grupo Bocchi, Expofrut abastece de fruta fresca a las cadenas de supermercados europeas mediante tres maneras de comercialización: con la marca que determinen los supermercados (Sonnenjuwel, Reinfé, etc.); con marcas de Bocchi-Expofrut (Happy Tree, Cepe, Poker, etc) y “discount” - pera, manzanas y cítricos frescos que no logren reunir estándares de calidad de exportación son aprovechados para comercializarlos en los canales discount mediante el uso de confecciones aptas para este proceso (pera y manzana en red, y uva con peso exacto)-.

En el mercado interno, los productos de Expofrut llegan a través de su subsidiaria Expomarket S.A. a las góndolas de los supermercados más importantes de Argentina.

Cuadro 3. Destino de la producción de Expofrut según ventas temporada 2001.

Destino	Toneladas	Porcentaje
Mercado Interno	32.612	14.1
Mercosur	24.958	10.7
Ultramar	174.251	75.2
Total	231.821	100.0

Fuente: Internet. www.expofrut.com.ar; 2002.

Empresa transnacional Expofrut S.A. ¿Quién es Bocchi?

El Grupo Bocchi Food Trade internacional, con sede en Verona, Italia, comenzó sus actividades en el año 1966 con una red de operaciones a nivel mundial y con 3.500 empleados con el propósito de abastecer a sus clientes con un amplio rango de productos a lo largo del año. La "multinacional" Bocchi comercializa anualmente 1.097.000 toneladas de frutas y verduras. De ese volumen, 231.000 provienen de los productos de Expofrut. (www.expofrut.com.ar; 2002)

Posee más de 24.282 hectáreas (60.000 acres) de producción y facilidades logísticas en América del Sur y Europa. Las áreas productivas están concentradas en Argentina, Brasil y España. Por sus características biológicas, en Argentina es posible obtener un rango bastante amplio de cultivos, por estas razones concentra sus mayores inversiones productivas en nuestro país. Desde su planta en Río Negro parten rumbo a los supermercados de la Unión Europea manzanas, peras, cítricos, uvas y tomates, entre otros productos, cuyas ventas rondan los 165 millones de pesos (La Nación On Line, 3/1/1999).

El Grupo tiene relación directa con las grandes cadenas de supermercados europeos, algunas de las cuales provee de frutas y hortalizas en forma exclusiva. Entre los clientes del Grupo Bocchi se encuentran los supermercados Rewe, Spar, Metro, Tegut, Billa, Intermarché, Promodes, Kesko, Ica, Sainsbury's Mercadona, Continente, Prika, Consum y Tuko.

Su red de operaciones mundiales incluye firmas subsidiarias distribuidas en puntos estratégicos para la producción y comercialización de productos agroalimentarios:

Bocchi Holding b.v.: Tiene operadores en América del Sur y Europa, esperaba doblar sus importaciones desde Argentina hacia los Estados Unidos de Norteamérica durante el 2001, tras la apertura de una sucursal en Filadelfia el 1 de enero de 2001. Bocchi Holding, que tiene su sede principal en Verona, factura más de 2 billones de dólares en ventas anualmente. Su subsidiaria argentina, Expofrut, es el mayor exportador de productos frescos en ese país. (Hispano fax, 1/9/2000)

Bocchi Trade Italia S.R.L., Bocchi Import S.A. con sede en Verona: sus actividades principales son la importación y exportación de frutas, vegetales y bananas hacia y desde Italia y países mediterráneos, Grecia, Turquía, Marruecos y Egipto.

Bocchi Belgium N.V. (Antwerp, Bélgica): importación y distribución de frutas exóticas de ultramar.

Bocchi Food Trade International (Bergish Gladbach, Alemania): logística, contabilidad (accounting) y servicios para el mercado alemán.

Bocchi Fruit Trade Benelux b.v. (Bleiswijk, Holanda): exportación de la producción holandesa (tomates, pimientos, pepinos).

Bocchi Flower Trade Netherlands b.v. (Honselersdijk, Holanda): importación, exportación y empaque (packing) de plantas y flores.

Bocchi Flower Trade Denmark Aps. (Odense SV, Dinamarca) importación, exportación y empaque (packing) de plantas y flores.

Bocchi Fruit Trade France S.A. (Rungis Cedex, Francia): importación y exportación de fruta fresca y producción frutícola.

Bocchi Fruit Trade Spain S.A. (Valencia, España): exportación desde España hacia Europa y otros países, de frutas (cítricos, melones, uvas y frutas de carozo) y vegetales (pimientos, tomates, berenjenas). Zonas productoras españolas de frutas y hortalizas del Levante, Andalucía y Cataluña.

Bocchi Americas Associates (Philadelphia, USA): Filial norteamericana del Grupo Bocchi, que desde hace más de treinta años, abastece a sus clientes de fruta fresca durante todo el año. La compañía importó unos diez cargamentos de productos argentinos durante la temporada invernal 2000-2001. Bocchi Americas quiere además exportar tomates de invernadero y pimientos de Holanda, así como clementinas de España, kiwis de Italia y Grecia, y mangos, papayas y melones de Brasil.

Bocchi Brasil Ltda. (Bocchi Agrícola Ltda) (Salvador, Estado de Bahía, Brasil): Produce frutas exóticas y bananas.

Expofrut Argentina S.A. (Rio Negro y Neuquén, Argentina): producción y empaque de frutas frescas y vegetales.

En mayo de 1997, "...el importador de productos en Europa Bocchi ha entrado en una sociedad estratégica con el productor y exportador de citrus argentino, la **Citrícola Salerno**, para abastecer de naranjas y easy peelers a los mercados alemán y austríaco". La nueva alianza complementaría la canasta de productos cítricos del hemisferio sur de Bocchi en Europa. (Eurofruit Magazine, Mayo 1997).

Cuenta además con las filiales en Uruguay (**Hillken S.A.**), en Asia (**Bocchi Asia**) y con operaciones comerciales en Chile. (www.expofrut.com.ar; 2002)

A modo de reflexión

Las empresas globales transnacionales son simultáneamente modeladas por y modeladoras del sistema agroalimentario global. Los niveles crecientes de integración, de globalización del consumo y del capital en las cadenas frutihortícolas, facilitan la emergencia de empresas líderes

que no sólo controlan los distintos segmentos sino que además construyen hegemonía social y territorial (Carroll y Fennema, 2002). La Empresa en tanto actor hegemónico actual, expresa y materializa los cambios ocurridos en las últimas décadas en el sector de fruta fresca: transnacionalización, concentración productiva, control territorial.

En la búsqueda de nuevos abordajes que permitan repensar los procesos globales y las dinámicas internas de organización y gestión en el sistema agroalimentario, el estudio de una empresa líder, nos ha permitido:

- identificar puntos de inflexión en su trayectoria empresarial: asociación comercial tipo "joint venture" con proveedores oferentes; integración transnacionalizada con incorporación de producción propia y a escala; y transnacionalización con concentración espacial y comercial;
- analizar las estrategias competitivas tecnoproductivas y comerciales en la fruticultura en tanto producción de calidad, y
- revelar presencia y modalidades de localización del capital internacional en regiones agrícolas de exportación.

La trayectoria periodizada de la empresa-caso da cuenta de la asociación y fusión empresarial, del proceso de modernización tecnológica inducida por el consumo, de la diversidad en las relaciones intersectoriales y en la organización de las actividades. Brinda nuevas posibilidades interpretativas sobre cómo y por qué las empresas líderes despliegan estrategias particulares, cómo operan en espacios sociales y territorios determinados, al tiempo que construyen activamente las relaciones globales de producción y comercialización.

A partir del presupuesto inicial teórico-metodológico de considerar a la empresa como un proceso de construcción social, en tanto implica por un lado, la historicidad como forma de comprender las continuidades y las rupturas en la organización empresarial; y por otro, el control en las relaciones intersectoriales y en la configuración espacial; emergen en el análisis, algunas categorías interpretativas que intentan especificar su alcance: control territorial por propiedad, agricultura de contrato y red ampliada de abastecimiento; tercerización satelital y subordinada; intermediación flexible, externalización de servicios. Asimismo, se abren interrogantes acerca de los efectos de la irrupción de capitales transnacionales -corporaciones agroalimentarias- en la estructura agraria, en el mercado de trabajo y en las comunidades rurales de las nuevas áreas de localización/expansión productiva.

La contribución teórico-metodológica de este texto estimamos puede consistir en la incorporación de la perspectiva de historia de empresa a las de globalización y redes de actores en el estudio de la agricultura y del sistema agroalimentario.

Bibliografía

- Bendini, Mónica. "Entre Macas e peras: globalizacáo, competitividade e trabalho". En Josefa Saleté Barbosa Cavalcanti (organizadora), *Globalizacáo, trabalho e meio ambiente*. Editora Universitária. UFPE. Recife Brasil. (1999)
- Bendini, Mónica y Tsakoumagkos, Pedro (coords.). *Transformaciones agroindustriales y laborales en nuevas y tradicionales zonas frutícolas del norte de la Patagonia*, Cuaderno del GESA 3 y PIEA 10. UBA. Buenos Aires. (1999).
- Bendini, Mónica y Tsakoumagkos, Pedro. "Complejo agroalimentario y pequeña producción agrícola. Controles y resistencias en el caso de la fricultura de la cuenca del río Negro". En *Segundas Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires. (2001). En CD
- Bocco, Adriana. "El trabajo femenino en la agricultura de oasis. Nuevas y viejas formas". En Xama Publicación de la Unidad de Antropología 1999-2000. Mendoza (2001)
- Carroll, William y Fennema, Meindert. "Is there a Transnational Business Community?". En *International Sociology*. Vol 17, N° 3. Sage Publications. London. (2002)
- Constance, Douglas y Heffernan, William. "Las empresas transnacionales y la globalización del sistema alimentario". En Bonanno, Alessandro (editor), *Globalización del sector agrícola y alimentario*. Serie Estudios. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Secretaria General Técnica. Madrid. (1994).
- Diario Río Negro. Varios Números: 28/10/1995; 12/12/1995; 5/8/1997; 21/3/1999; 13/6/1999; 17/11/2000; 7/1/2001; 28/7/2001; 1/10/2002.
- Eurofruit. "The Bocchi conenction. Argentine exporter Expofrut has seen sales rocket in Europe since it teamed up with Bocchi Food Trade International". Market Intelligence Ltd. Reino Unido. (July 1991). Pp. 20-21.
- Eurofruit. "Argentina protuction yet to reach full potential, conference told". Market Intelligence Ltd. Reino Unido. (July 1991). Pp.12-16.
- Eurofruit Magazine. Market Intelligence Ltd. Reino Unido. (Mayo 1997; Diciembre 1999; Enero 2000; Junio 2002).
- Friedland, William H. "Reprise on Commodity Systems Methodology". En *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*. Vol. 9, N° 1. Reseach Committee on the Sociology of Agriculture and Food (RC40), International Sociological Association. USA. (2001).
- Hispano Fax. N° 29. Market Intelligence Ltd. Reino Unido. (1/9/2000)
- Hispano Fruit. Market Intelligence Ltd. Reino Unido. (15 de abril de 2000)
- Informe Frutihortícola. Periódico mensual. Año XV - N° 176. Buenos Aires. (Febrero 2000).

Gutman, Graciela y Gatto, Francisco. *Agroindustrias en la Argentina. Cambios organizativos y productivos (1970-1990)*. Bibliotecas Universitarias. Centro Editor de América Latina. Buenos Aires. (1990)

Graziano da Silva, José. "Agroindústria e globalizacao: o caso da laranja do Estado de Sao Paulo". En Josefa Salette Barbosa Cavalcanti (organizadora), *Globalizacao, trabalho e meio ambiente*. Editora Universitária. UFPE. Recife Brasil. (1999)

Internet. <http://www.expofrut.com.ar>. (12/03/2000).

Internet. <http://www.expofrut.com.ar>. (01/05/2002).

Iriarte, Liliana; Brieva, Susana y Costa, Ana M. "Intercambio comercial agroalimentario argentino". En *Políticas Agrícolas*, N° 11, REDCAPA. Bogotá, Colombia. (2001)

La Nación On Line. <http://www.lanacion.com.ar>. (03/01/99).

Mendez, Ricardo. *Geografía Económica. La lógica espacial del capitalismo global*. Editorial Ariel S.A. Barcelona. (1997).

Negrete, Claudio. "Hugo Sánchez. Con Buenos Frutos". En *Revista Noticias*. (15/8/1998).

Obschatko, Edith. *Argentina: agricultura, integración y crecimiento*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA. Buenos Aires. (1992).

Pritchard, Bill. "The tangible and intangible spaces of agro-food capital". Ponencia presentada en X Congreso Mundial de la Asociación de Sociología Rural Internacional. Río de Janeiro. Brasil. (2000).

Provincia de Río Negro. *Censar'93*. Río Negro. Ministerio de Economía, Subsecretaría de Fruticultura. (1994).

Provincia del Neuquén. *Censo Frutihortícola 1994*. Neuquén. (1994)

Radonich, Martha; Steimbregger, Norma; Miralles, Glenda; Castañón, Marcela; Kreiter, Analía y Vecchia, Teresa. "En el ritmo de la fruticultura: la empresa como director de orquesta". En *ANALES*, Sociedad Chilena de Ciencias Geográficas. Santiago de Chile. (2000).

Steimbregger, Norma. *Trayectoria y reorganización de una empresa frutícola en el marco de la reestructuración productiva*. Primer informe de tesis de la Maestría en Sociología de la Agricultura Latinoamericana, dirección de Mónica I. Bendini. Inédito. (2001)

Tadeo, Nidia. "La reconceptualización de lo rural en la Argentina. Un tema para el debate". En Tadeo, Nidia (coord.), *Procesos de cambio en las áreas rurales argentinas. Hacia la construcción de un nuevo concepto de ruralidad*. Nidia Tadeo Editora. La Plata. (2002).

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

Veltz, Pierre. *Mundialización, ciudades y territorios*. Ariel Geografía. España. (1999). Pp 107-108.



Transformaciones recientes de las industrias de la alimentación en Argentina: transnacionalización, concentración y (des)encadenamientos tecnológicos*

GRACIELA E. GUTMAN** y PABLO J. LAVARELLO***

1. Introducción

El objeto de este trabajo es el análisis de la evolución reciente de las industrias de la alimentación (IAA), y las agroindustrias en general en Argentina. Estas industrias han sido uno de los sectores económicos de emergencia más temprana en el país, teniendo en cuenta las indudables ventajas comparativas de la producción primaria. Al referirnos a las industrias agroalimentarias resaltamos el carácter heterogéneo de dichas actividades, heterogeneidad que persiste y se profundiza en el contexto de importantes y veloces cambios en el marco regulatorio local e internacional.

Durante varias décadas, el desarrollo de las IAA tuvo lugar en un contexto de mercados fuertemente protegidos y, muchas veces, subsidiados, lo que permitió la consolidación temprana de mercados oligopóli-

* Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en el Congreso Mundial de Historia Económica, Simposio "Historia y actualidad de la Estructura Agraria Pampeana". Buenos Aires, junio, 2002.

** Economista, Investigadora del Conicet, CEUR, Profesora de la UBA.

*** Economista, docente de la UNQUI y de la UNLP.

cos, controlados mayoritariamente por un reducido número de grandes empresas y conglomerados de capitales nacionales y extranjeros. A partir de los años 90 se manifiesta un fuerte cambio en el entorno competitivo resultante de la segunda experiencia de liberalización y desregulación de la economía. Es en este marco que tuvieron su expresión en el país, muchas veces en forma desfasada e incompleta, las grandes tendencias que se desarrollaron y consolidaron desde mediados de los 70 en los sistemas agroalimentarios mundiales: nuevos paradigmas tecnológicos y organizativos, internacionalización y cambios en las modalidades de rivalidad inter-empresarial con la emergencia de los núcleos de comando en las de distribución de los alimentos.

Frente a los cambios drásticos a nivel internacional y local, las IAA se han caracterizado, al igual que otras actividades económicas, por la coexistencia de dos fuerzas contradictorias: por un lado aquellas que profundizan la heterogeneidad inter e intra rama, y por el otro, las que tienden a la homogenización impulsadas por el actual proceso de globalización. Este movimiento contradictorio es más significativo en las industrias agroalimentarias porque obedece a las restricciones específicas asociadas a la base natural de su producción, y a los condicionantes biológicos y sociales de los procesos productivos y de consumo. Estas industrias responden, asimismo, a las nuevas exigencias de valorización financiera (Chesnais, 1994), que inducen cortos ciclos de vida de los productos, la importancia de los segmentos de comercialización y una tendencia a la "centralización" de capacidades existentes.

Como resultado de esta doble tendencia, las IAA presentan una diversidad de trayectorias tecnológicas y organizativas, con la coexistencia de: un denso entramado de pequeñas y medianas empresas de carácter semi-artesanal y grandes corporaciones multi-producto y multi-planta; empresas de propiedad nacional y extranjeras; establecimientos trabajo intensivos de baja productividad con modernas plantas "intensivas en escala"; aprendizajes incrementales específicos y difusión de tecnologías genéricas; ramas y empresas con fuerte dependencia de flujos externos de tecnología y empresas con fuentes internas de cambio técnico.

El objetivo de este trabajo es analizar cómo este doble proceso de diversidad y homogenización se fue consolidando durante las recientes décadas en Argentina. Para ello en la sección 2 se realiza una síntesis de las principales transformaciones ocurridas entre en los años cuarenta y fines de los años 70, durante la primera y segunda etapa de la industrialización sustitutiva de importaciones, abarcando las drásticas modificaciones de los patrones de organización social y económica del país impuestas por el gobierno militar que se prolonga hasta fines de los ochenta. En

la tercer sección, presentaremos las transformaciones recientes que se inician con los profundos cambios en el contexto regulatorio de los noventa y se extiende hasta fines del 2001. En las Consideraciones Finales se presentarán los principales interrogantes y desafíos para estas industrias en la hora actual.

2. Evolución de las IAA entre 1950 y fines de los ochenta

Dejando de lado las oscilaciones coyunturales, a lo largo de la década de los cincuenta, las industrias de la alimentación mostraron un fuerte crecimiento, impulsado por la demanda creciente de un mercado urbano en expansión. En estos años se avanza rápidamente en el autoabastecimiento alimentario: hacia 1955 sólo un 4,4% de la oferta interna total conjunta de los sectores alimentos y textiles provenía del exterior. Se registra un importante crecimiento de las industrias del segundo procesamiento industrial (bienes diferenciados); el sector amplía y renueva parcialmente la capacidad productiva instalada, con excepción de las industrias frigoríficas, que fueron una de las actividades industriales más rezagadas del período. Todavía a inicios de la década de los 50's, las industrias de la Alimentación, Bebidas y Tabaco alcanzaban al 26% del producto bruto industrial (Gatto y Gutman, 1990).

A lo largo de los años sesenta se profundizan las estrategias empresariales de diferenciación de productos y de diversificación de la estructura industrial, orientadas al mercado interno. En algunas actividades, las empresas comienzan a ampliar su *mix* de producción para atender a una demanda cada vez mas estratificada; las industrias lácteas son un ejemplo resaltante de esta estrategia. En estos años se registran algunas innovaciones tecnológicas de carácter genérico, en particular en las etapas de conservación de los alimentos, y comienzan a desarrollarse nuevas modalidades de comercialización. En un contexto en el que la comercialización minorista de alimentos estaba mayoritariamente a cargo de una multiplicidad de pequeños comercios tradicionales especializados, se instalan en el país los primeros grandes supermercados minoristas, estimulados por leyes laborales e impositivas y por regulaciones comerciales favorables. Estas primeras experiencias si bien condujeron a una homogenización en las formas de comercialización minorista no produjeron transformaciones significativas en los circuitos logísticos, a diferencia de lo que ocurrirá dos décadas después (Gutman, 1998).

Las IAA, al igual que el conjunto del sector industrial del país, sufrieron los impactos negativos de las políticas de apertura externa, desre-

gulación financiera, liberalización de los mercados y racionalización laboral, implementadas por el gobierno militar a partir de mediados de los años setenta. Este drástico cambio del contexto regulatorio da lugar a un período de fuertes crisis y profundas modificaciones en la estructura productiva y en el patrón de acumulación imperantes previamente (ver, entre otros, Katz y Kosacoff, 1989; Kosacoff y Azpiazu, 1989).

A partir de estos años se inicia un período de reestructuración productiva y tecnológica de un conjunto significativo de producciones alimentarias, impulsado por una serie de factores: la mencionada caída en el consumo interno; políticas de estímulo a las exportaciones con el propósito de generar divisas para la atención de los servicios de la deuda externa; nuevas oportunidades de exportación abiertas en los mercados mundiales (Gutman, 1993). La severa contracción del mercado interno, bajo el doble impacto de la disminución de los salarios reales y de la ocupación, fue particularmente significativa para las industrias alimentarias, las que registran caídas del orden del 4% en 1977 y del 6% en 1978, traduciéndose en una pérdida de importancia de las industrias agroalimentarias en la industria manufacturera.

Los Censos Industriales de 1973 y 1984 nos permiten apreciar los cambios ocurridos en las IAA en el período. En el contexto de alta inflación que caracterizó a estos años, las IAA perdieron peso relativo tanto en el valor agregado como en el valor de producción industrial, aumentándose la brecha de productividad relativa de estas industrias.

No obstante estos resultados, algunas producciones de alimentos mostraron importantes dinámicas productivas y comerciales. Este fue el caso de las industrias exportadoras de aceites vegetales -sector con una fuerte orientación exportadora, que registró en el período importantes aumentos en la productividad, la que creció más de cinco veces en relación a sus niveles previos-, las industrias lácteas, y las producciones de azúcar, pesca y frutas y legumbres. En el extremo opuesto, las industrias frigoríficas registraron las mayores caídas en la producción.

La orientación exportadora de la producción de alimentos se reafirma en la década de los ochenta. La mayor parte de las exportaciones se concentra en un número reducido de productos, provenientes de las industrias de aceites y harinas vegetales y de carne vacuna, que en conjunto alcanzan entre el 70% y el 80% del total de las exportaciones en los últimos años de la década. Su evolución, sin embargo, fue distinta: mientras que las exportaciones del complejo oleaginoso mostraron un dinamismo excepcional, que las colocará a la cabeza del ranking de exportaciones del país en la década siguiente, las de carnes registraron una fuerte tendencia decreciente.

Este cambio en la estructura entre las distintas ramas fue complementario con modificaciones significativas al interior de las mismas. La reestructuración productiva en el período intercensal englobó casos de aumento en la concentración técnica (disminución de plantas y aumento del tamaño medio) notablemente en las industrias lácteas, aceiteras, y vitivinícolas; casos de expansión en el número de plantas y en el empleo, como en la elaboración de frutas y hortalizas; y casos de reestructuración con racionalización del empleo (disminución de plantas y de ocupados), como en frigoríficos y elaboración de cerveza.

Como resultado de esta evolución, a mediados de los años ochenta las IAA presentaban significativos y elevados niveles de concentración, tanto en la estructura de la producción y de los mercados como en las exportaciones, tendencias que se reforzarán en años posteriores. Algunas cifras ilustran estos procesos:

- Cerca el 50% de la producción de alimentos se concentró en sólo cuatro actividades, tres de ellas con fuerte gravitación en la región pampeana: frigoríficos, aceites, lácteos y azúcar. Las seis siguientes ramas de la industria de la alimentación, en términos de su valor de producción (panaderías, bebidas gaseosas, fiambre y embutidos, molienda de trigo, vinos, y chocolate y cacao) sólo aportaron el 21% del total; y las diez siguientes, poco más del 18%.

- Elevados niveles de concentración económica: en varias industrias, más del 60% del valor de producción (en algunos casos hasta el 90%) estaba en manos de las ocho (a veces de las cuatro) mayores empresas; tal es el caso de lácteos, aceites, arroz, azúcar, galletitas y bizcochos, entre otras. Las pequeñas y medias empresas de la alimentación (pymes), si bien están presentes en prácticamente todas las producciones de alimentos, son significativas en pocas actividades: panaderías, envasado de frutas y legumbres y la elaboración de vinos; en el resto de las industrias su presencia es marginal y su producción se orienta a mercados locales, o bien son subsidiarias de grandes firmas.

- Altos niveles de concentración absoluta en la producción total de alimentos: las mayores 50 empresas multiplantas de la alimentación daban cuenta en 1984 del 40% del valor de la producción del sector de alimentos y bebidas.¹

- Niveles de concentración absoluta de las exportaciones superiores a los de la producción: en 1987, las 10 mayores empresas exportadoras de productos agroalimentarios eran responsables del 80% de las ex-

1. Si bien el número de plantas que engloban estas empresas es elevado, la magnitud de la concentración absoluta de la industria cobra significado al considerar que en 1984 ésta estaba conformada por más de 28.300 establecimientos.

portaciones del sector y del 22% de las exportaciones industriales totales. Entre ellas se encontraban varias importantes firmas transnacionales: Swift, Cargill, Dreyfuss, y grandes empresas nacionales: Molinos Río de la Plata, SAFRA, Guipeba, Buyatti y Sancor.

La participación del capital extranjero en estas producciones fue significativa desde los inicios del desarrollo agroalimentario del país, a pesar de la deslocalización de algunas filiales extranjeras a lo largo de estos años, particularmente en las industrias frigoríficas. Estas inversiones alcanzaron en 1984 al 20% del total de la producción conjunta de alimentos, bebidas y tabaco. La participación del capital extranjero se eleva considerablemente en algunas producciones particulares; por ejemplo, alcanzó al 84% en la producción de cerveza; al 79% en la producción de alimentos para animales; al 74% en bebidas alcohólicas; al 67% en bebidas no alcohólicas; al 32% en la elaboración de chocolates y cacao, y al 31% en la producción de dulces y mermeladas (Kosacoff y Azpiazu, 1989).

La dinámica tecnológica y productiva de las empresas agroalimentarias, nacionales y extranjeras durante estos años se basó, en algunos casos, en la oferta nacional de equipos y bienes de capital -las industrias lácteas y aceiteras-. Por el contrario, en parte como consecuencia del débil desarrollo en el país de la industria de bienes de capitales complejos, las empresas de la segunda o tercera etapa de transformación industrial se equiparon con bienes importados, como fue el caso de productos de confitería y chocolate, o de elaboración de fiambres y embutidos.

Cabe subrayar que las inversiones en estas actividades, al igual que en el resto del sector industrial, se sustentaron, en proporciones apreciables, en el acceso diferencial a fuentes de financiamiento subsidiadas, mecanismo que aceleró el proceso de concentración de los capitales. Los regímenes de promoción industrial (que beneficiaron particularmente a empresas de capital nacional) y los programas de capitalización de la deuda externa (a los que han recurrido principalmente empresas transnacionales) -y en menor medida los acuerdos de cooperación técnica y productiva con algunos países europeos- fueron los principales mecanismos de financiamiento externo de las empresas en esos años (Basualdo y Fuchs, 1989).

Como consecuencia de esta evolución, la estructura productiva de las IAA a fines de los ochenta difiere significativamente de la imperante a mediados del siglo XX. Entre los cambios más notorios se encuentran la fuerte caída en la importancia de los frigoríficos y el notable crecimiento de las industrias exportadoras como es el caso de las aceiteras (del complejo oleaginoso en general), cuya dinámica fue impulsada por políticas de diferenciación arancelaria que estimularon el procesamiento in-

terno de los granos oleaginosos (Obschatko 1997, Gutman y Feldman, 1990). Se profundizan las tendencias hacia la concentración y centralización de los capitales, manteniéndose las capacidades de expansión asociadas a la apropiación de rentas, naturales y monopólicas.

En resumen, en la década de los ochenta, en un contexto económico recesivo y con una reducida tasa de crecimiento global de las IAA -el producto bruto del sector creció a una tasa del 0,5% anual acumulativa-, un conjunto de industrias creció a tasas importantes. La dispar evolución de las industrias alimentarias permite elaborar la siguiente tipología de empresas (Gutman G., 1993):

- nuevas industrias de exportación, de gran crecimiento en el período: aceites y harinas vegetales, conservas de pescado, subsectores de la elaboración de frutas y hortalizas;
- modernas empresas orientadas a los mercados internos, con estrategias de diferenciación de productos y segmentación de mercados, y fuertes estrategias de marketing y de desarrollo de marcas: derivados lácteos, galletitas y bizcochos, subsectores de frutas y hortalizas; alimentos diversos;
- industrias tradicionales dirigidas a mercados de consumo masivo, y ampliamente integradas a la dieta básica de la población, con productos poco diferenciados, que mostraron procesos de estancamiento o de retroceso productivo: frigoríficos, azúcar, vinos comunes, molienda de cereales, panaderías.

3. Las IAA en la década de los noventa

La dinámica económica de los años noventa modifica el panorama sectorial. Los cambios en las condiciones competitivas y en los marcos regulatorios en los que se desenvuelven estas producciones, marcos internos (apertura comercial, desregulación, privatizaciones) e internacionales; el avance de los procesos de globalización y regionalización; y el acelerado cambio tecnológico, impulsaron un sendero de profundas reestructuraciones empresariales, nuevas modalidades de coordinación intra e intersectorial, y la redefinición de las estrategias de las firmas, varias de las cuales se colocaron a la cabeza de los ranking productivos y comerciales del país.

Estas industrias enfrentan un nuevo entorno competitivo caracterizado por:

- La expansión en los mercados nacionales y regionales de grandes empresas internacionales de la alimentación.

- El creciente poder económico de la gran distribución minorista concentrada de alimentos, con capacidad para imponer a sus proveedores condicionamientos productivos, logísticos, tecnológicos y comerciales.
- El nuevo ámbito competitivo conformado por el mercado ampliado del Mercosur.
- La creciente globalización de la oferta de tecnología, tanto para el sector agropecuario, como en el procesamiento industrial y en la distribución y comercialización de alimentos.
- El carácter sistémico de las modalidades de acumulación y coordinación en estas producciones
- La importancia de cambios tecnológicos (tecnologías de proceso, tecnologías de producto) no solo en las IAA sino a lo largo de toda la cadena alimentaria

El nuevo contexto competitivo impulsa en las industrias de la alimentación procesos de innovación tecnológica y organizativa, los que se desarrollan en una permanente tensión entre las especificidades propias de la producción de alimentos, -estrechamente asociadas a las bases biológicas de este sistema productivo y al destino de su producción, el consumo humano-, y las tendencias generales que se imponen en el proceso general de producción y de expansión de los capitales (Byé, 1999, Wilkinson, 2000).

Esos procesos se tradujeron en mayores niveles de producción y de productividad, y en la modernización tecnológica de las industrias, en particular en el tramo empresarial que lidera las transformaciones del sector; mayores inversiones en plantas y equipos, acompañadas por aumentos en las escalas técnicas; inversiones en infraestructura comercial y logística; innovaciones tecnológicas y organizacionales; y una mayor orientación exportadora de la industria.

En el Recuadro 1 se presentan algunos indicadores que ilustran la importancia y estructura de las IAA para la época.

3.1. Tres sub-períodos de la evolución de las IAA durante los 90's

La evolución del sector en estos años reconoce tres etapas o sub-períodos, los dos primeros de expansión y el último de estancamiento y crisis. En la primera etapa, que cubre los primeros años de la década, el sector fue dinamizado por el aumento de la demanda interna, consecuencia de la estabilización y del crecimiento de la economía en el nuevo contexto macroeconómico. La segunda etapa comienza en 1994; en ella el crecimiento de estas industrias estuvo motorizado por el dinamismo de

Recuadro 1: Las IAA en la década de los noventa

A mediados de los años noventa las IAA continuaban ocupando un lugar de importancia dentro de la estructura económica del país (Censo Nacional Económico, 1995; INDEC, 1999 b, IICA, 1997):

- con cerca de 21.450 establecimientos y 270.000 empleados, alcanzaron al 25% de la producción y el empleo industrial; al 24% del valor del PB industrial; al 60% de las exportaciones agroalimentarias y al 29% de las exportaciones totales del país;

- las producciones alimentarias más importantes, en términos de valor de la producción fueron: aceites y grasas vegetales; productos lácteos; frigoríficos (en conjunto estos tres subsectores alcanzaron al 35% del Valor de Producción alimentario, VPA); bebidas no alcohólicas; vinos; conservas de frutas y legumbres (en conjunto, los seis primeros subsectores alcanzaron al 53% del VPA); fiambres y embutidos; molienda de trigo;

- las industrias más importantes en términos de generación de empleo fueron; panaderías, frigoríficos y lácteos, absorbiendo en conjunto el 33% de la ocupación en este sector;

- las IAA continuaron altamente concentradas en la Región Pampeana: el 50% de la producción total de alimentos y el 41% del empleo generado por el sector provinieron de empresas localizadas en esa región. Si incluimos a la Región Metropolitana (Buenos Aires y 19 partidos de conurbano), estos porcentajes aumentan al 80% y al 72% respectivamente.

las exportaciones, en particular las dirigidas al Mercosur (Brasil). El tercer período, iniciado a fines de la década que se prolonga en la actualidad, se caracteriza el desarrollo de una fuerte crisis económica y financiera en los mercados internos, y restricciones en el mercado regional Mercosur, particularmente en Brasil, que afectaron negativamente las exportaciones de alimentos. Los drásticos cambios en las reglas macroeconómicas ocurridos a partir de fines del 2001 (devaluación de la moneda, default externo e interno) acentuaron los impactos negativos sobre el sector, acentuando la reestructuración productiva y comercial en estas industrias.

Algunas evidencias empíricas ilustran la evolución de las IAA en los años noventa. Entre 1993 y 1999, la producción de las IAA creció un 24,5%, aunque esta tendencia se desaceleró a partir de 1998. Las actividades más dinámicas fueron, al igual que en el período anterior, aceites (au-

mento del 105%) y lácteos (68%); y otras producciones tales como azúcar, aves; harinas, cerveza y conservas de frutas y hortalizas. Dentro de estos mercados se destacaron por su dinamismo segmentos emergentes de productos diferenciados, tales como galletitas y bizcochos, alimentos a base de cereales (snaks, alimentos para el desayuno), yogures, y postres lácteos.

Las exportaciones registraron elevadas tasas de crecimiento bajo el impulso, principalmente, de la demanda proveniente del Mercosur. Entre 1992 y 1998 las exportaciones totales de alimentos y bebidas crecieron a una tasa anual acumulativa del 7,9%, y las dirigidas al Mercosur aumentaron a una tasa anual del 26%, siendo Brasil el principal y mayoritario mercado de destino. Como resultado de esta evolución, el coeficiente promedio de exportaciones,² de acuerdo a estimaciones de COPAL (Cámara de las industrias de la alimentación), pasó del 16% en 1990 a un 22% en 1998, siendo en algunos casos mucho más elevado (en aceites, por ejemplo, osciló entre el 80 y el 85%). Las producciones industriales que más se vieron atraídas por la expansión del mercado brasileño -configurando una situación que fue caracterizada por muchos analistas como la "Brasil dependencia" de la industria alimentaria del país- fueron en primer lugar la de productos lácteos (leche en polvo); arroz; harina de trigo; y aceitunas; en segundo lugar, galletitas, caramelos; chocolates; hortalizas congeladas (papas); y pastas.

A partir de 1998 esta dinámica se desacelera; las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario disminuyen un 6% en 1999 en relación al año anterior, en buena parte como consecuencia de la retracción de la demanda en Brasil, producto de la crisis y de la devaluación de su moneda.

3.2. Concentración, centralización y trasnacionalización de las LAA

A lo largo de estos tres sub-períodos, la apertura de los oligopolios nacionales y posteriormente la ampliación del mercado interno, a partir del Mercosur, enfrentaron a las empresas de la alimentación a nuevos e importantes desafíos, entre otros, el de alcanzar escalas productivas y comerciales adecuadas a la nueva dimensión del mercado. Sin disponer, muchas veces, del capital necesario para enfrentar estos retos, muchas firmas tuvieron que abandonar la producción. Ello, sumado a las estrategias de redesplicue global de las grandes transnacionales de la alimentación (Rastoin, 2000), explica la ola de ventas y fusiones de empresas que ha caracterizado esta etapa. En esta sección presentaremos un conjunto de evidencias empíricas de los procesos de concentración y

2. El coeficiente mide la relación entre exportaciones y producción de cada rubro o sector.

transnacionalización, haciendo hincapié en el hecho que los fuertes procesos de reestructuración empresarial, si bien redujeron las brechas de productividad al interior del espacio de las grandes empresas multinacionales, llevaron a la profundización de las heterogeneidades productivas y tecnológicas presentes en el sector.

La Encuesta a las 500 Grandes Empresas,³ elaborada por el Instituto de Estadísticas y Censos (INDEC), permite ilustrar el proceso de concentración de las industrias agroalimentarias.⁴

Dentro del grupo de 500 mayores empresas, las pertenecientes al sector alcanzan en el año 2000 117 firmas. Al interior de las grandes empresas agroalimentarias (GEA) se registra a su vez una fuerte estratificación: en el año 2000, las 25 empresas de mayor tamaño alcanzaron el 60% del valor de la producción, el 67% del valor agregado, el 46% del empleo, el 40% de la inversión y el 69% de las utilidades de las GEA (Cuadro 1). El hecho que exista una mayor concentración en el valor de la producción que en el empleo evidencia la mayor productividad relativa de estas firmas y sus procesos productivos relativamente más ahorradores de mano de obra.

Uno de los rasgos predominantes del periodo es que la mayor participación de las grandes empresas a nivel de las ventas no se corresponde con similar concentración en las utilidades y la inversión permitiéndonos inferir la existencia de un fuerte proceso de centralización del capital. En efecto, las empresas del quintil de mayor tamaño (con valores de producción superiores a los 213 millones de pesos) participan en menor proporción en la inversión bruta fija y en las utilidades de las GEA que lo que participan en el de valor de la producción.

Este proceso de concentración puede ilustrarse asimismo a partir de los índices de concentración absoluta de las ventas de las empresas, elaborado por el Área de Economía y Tecnología de FLACSO a partir de informaciones de revistas especializadas.⁵ Mientras que en 1991 las veinte primeras empresas de las IAA generaban el 27% del valor de la producción sectorial, en el 2000 las veinte primeras empresas representaban el 68% del valor de la producción del sector.⁶ Los indicadores de

3. Encuesta de Grandes Empresas, INDEC. Las grandes empresas son aquellas que registran más de 40 millones de pesos de ventas anuales.

4. Esta encuesta tiene un importante grado de cobertura en el sector; en 1993 las firmas captadas por este relevamiento representaron el 67% del valor de la producción total de las IAA.

5. Mas allá de las limitaciones de la información periodística sobre ventas de empresas, el valor empírico de este indicador es significativo en la medida que permite analizar mas en detalle la concentración en la cúpula empresarial.

6. Es necesario advertir que el mayor grado de concentración reflejado en el año 2000 tiene dos importantes limitaciones, en primer lugar se comparan ventas con valor de la producción, y en segundo lugar las ventas de las empresas aquí reflejan tanto la actividad principal manufacturera como la agrícola realizada por la empresa.

participación por empresa también son ilustrativos de los cambios en el ranking dentro de la cúpula. Mientras en 1991 entre las primeras veinte empresas había una mayoría de firmas y grupos locales, en el 2000 la forma de propiedad predominante es la filial de empresas transnacionales o el grupo de filiales extranjeras.

Cuadro 1. Grandes empresas agroalimentarias en la Argentina: Indicadores de concentración dentro del panel de grandes empresas. Año 2000. (por quintiles de valor de producción, según actividad principal de la empresa)

		Total	Quinto	Quintil (1) Cuarto	Resto de quintiles
	Nºde empresas	117	25	27	65
Valor Bruto de la					
Producción	Millones de pesos	21.169,7	12.760,9	4.085,9	4.322,9
	Porcentaje	100,0	60,3	19,3	20,4
Valor agregado	Millones de pesos	6.381,4	4.329,1	1.010,4	1.041,9
	Porcentaje	100,0	67,8	15,8	16,3
Ocupación	Empleados	103.464	47.999	23.866	31.599
	Porcentaje	100,0	46,4	23,1	30,5
Masa salarial	Millones de pesos	1.859,8	974,6	405,8	479,4
	Porcentaje	100,0	52,4	21,8	25,8
Utilidades	Millones de pesos	551,9	382,1	141,9	27,9
	Porcentaje	100,0	69,2	25,7	5,1
Inversión Bruta Fija	Millones de pesos	653,7	263,5	229,0	161,2
	Porcentaje	100,0	40,3	35,0	24,7

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta a Grandes Empresas, 2000. INDEC

(1) Grupos de 100 empresas, ordenadas por valores crecientes de producción: 1er a 3er quintil, desde 36, 0 hasta 109,9 millones de pesos; cuarto quintil entre 110, 0 y 212, 9 millones; quinto quintil: mas de 213,0 millones.

La consolidación de un número reducido de grandes empresas, estuvo acompañada por la desaparición de un número significativo de pequeñas y medianas firmas, y el debilitamiento de las formas cooperativas de organización empresarial. Entre 1984 y 1993, el número de pymes alimentarias disminuyó en un 25%, proceso que se concentró, en elevada proporción, en actividades no transables internacionalmente tales como panaderías (las que representan casi un 50% del total de locales pymes) y pequeñas embotelladoras regionales.

Cuadro 2. Concentración y cambios en el posicionamiento de los distintos tipos de empresas de la cúpula de las Industrias Agroalimentarias Argentinas (porcentajes en relación al VBP)

1991 Prop. de K	Empresa	Millones \$	Ventas % en VBP	Acum.
GE	Sistema Coca Cola	1050,1	4,8	4,8
ET	Cargill	679,4	3,1	7,9
GL	Mastellone Hnos.	472,6	2,2	10,1
GL	Sancor	440,6	2,0	12,1
EN	ACA	400,1	1,8	14,0
GL	Molinos Río de la Plata	383,2	1,8	15,7
GL	Arcor	268,2	1,2	17,0
EN	Asociación de Coop. Agrarias	264,1	1,2	18,2
ET	Nestlé	195,3	0,9	19,1
GL	Ledesma	185,2	0,9	19,9
ET	Refinerías de Maíz	182,2	0,8	20,8
GE	Indo	177,7	0,8	21,6
GL	Aceitera Gral. Deheza	170,1	0,8	22,4
GL	Aceites Santa Clara	169,3	0,8	23,1
GE	Cervecería Quilmes	165,6	0,8	23,9
GL	Terrabusi	159,2	0,7	24,6
ET	Swift Armour	150,3	0,7	25,3
GL	Bagley	147,7	0,7	26,0
GE	La Plata Cereal	126,4	0,6	26,6
GL	Peñaflor	119,4	0,5	27,1

2000 Prop. de K	Empresa	Millones \$	Ventas % en VBP	Acum.
ET	Cargill	2374,0	10,9	10,9
GE	Sistema Coca Cola	1410,0	6,5	17,4
GL	Sancor	1161,3	5,3	22,7
GL	Arcor	1100,0	5,1	27,8
EN	ACA	999,4	4,6	32,4
GL	Aceitera General Deheza	936,2	4,3	36,7
GE	Cervecería Quilmes	770,5	3,5	40,2
GE	Louis Dreyfus	750,0	3,4	43,6
ASOC	Mastellone Hermanos	695,7	3,2	46,8
GL	Molinos Río de la Plata	648,9	3,0	49,8
GL	Vicentín	628,2	2,9	52,7
GE	La Plata Cereal	601,9	2,8	55,5
ET	Bunge Ceval	547,3	2,5	58,0
ET	Nestlé Argentina	423,0	1,9	59,9
ET	Nabisco Arg. (ex Terrabusi)	334,9	1,5	61,5
ET	Refinerías de Maíz	308,5	1,4	62,9
GL	Pecom Agra	293,1	1,3	64,2
GE	Baesa	276,0	1,3	65,5
GL	Ledesma	274,3	1,3	66,8
ET	Danone	266,2	1,2	68,0

Nota: ET, empresa trasnacional extranjera; GE, grupo extranjero; GL, grupo local; EN, empresa nacional; ASOC, asociación o joint-venture entre empresa local y empresa extranjera. K: capital.

Fuente: Elaboración propia a partir de FLACSO. Área de Economía y Tecnología.

Las IAA fueron en la década de los noventa uno de los sectores industriales de mayor atracción de las inversiones extranjeras directas. Entre 1993 y 2000 estas inversiones sobrepasaron los 5000 millones de dólares. Fueron impulsadas en un primer momento por el dinamismo del mercado interno; posteriormente, por las potencialidades del mercado subregional (Cuadro 3).

Las IED se dirigieron principalmente a las producciones de aceites, lácteos, galletitas y bizcochos, cerveza, gaseosas, cacao, golosinas y vino, y fueron realizadas en su mayoría por grandes empresas transnacionales, cuya experiencia en el desarrollo de productos diferenciados y en inversiones en infraestructuras logísticas y redes comerciales les otorgaron indudables ventajas competitivas en el nuevo contexto subregional. Empresas de capitales latinoamericanos (chilenos, brasileños y mejicanos) también invirtieron en el sector.

Cuadro 3. Inversión extranjera directa (IED) por sector⁷

	1992-1993		Promedio anual 1994-1996		1997-1999		1993-2000 acumulado	
	\$ millones	%	\$ millones	%	\$ millones	%	\$ millones	%
Petróleo	749	21%	662	12%	6.416	68%	25.220	25%
Minas y canteras	(1)	0%	280	5%	109	1%	944	2%
Sector manufacturero	746	21%	2.253	42%	1.917	20%	17.062	26%
Alimentos Bebidas y Tabaco	361	10%	737	14%	426	4%	5.343	8%
Textil	19	1%	26	0%	32	0%	116	0%
Papel	(37)	-1%	175	3%	92	1%	1.469	3%
Química y petroquímica	283	8%	684	13%	576	6%	4.921	7%
Materiales	40	1%	26	0%	102	1%	518	1%
Metalurgia	(47)	-1%	100	2%	188	2%	983	2%
Bienes de capital	(92)	-3%	78	1%	196	2%	570	1%
Automotriz y otros mat. de transporte	219	6%	427	8%	305	3%	3.143	4%
Electricidad, gas y agua	1.618	45%	639	12%	1.007	11%	8.923	11%
Comercio	62	2%	393	7%	428	5%	3.042	5%
Transporte y comunicaciones	8	0%	341	6%	621	7%	6.599	12%
Bancos	304	8%	473	9%	1.134	12%	8.340	10%
Otros	124	3%	358	7%	823	9%	5.361	8%
Total	3.611	100%	5.399	100%	9.482	100%	75.491	100%

Fuente: elaboración propia a partir de información de la Dirección Nacional de Cuentas Internacionales del Ministerio de Economía.

7. Estos datos reflejan los resultados de la revisión y actualización de las estadísticas del balance de pagos y de la posición de inversión internacional encarado por la Subsecretaría de Programación Macroeconómica a partir de julio de 1995. Los resultados que se presentan son estimaciones preliminares.

Una parte importante de las inversiones de las empresas transnacionales en el período consistió en la compra de firmas ya establecidas (Recuadro 2). De acuerdo a las estimaciones del centro de estudios de la producción (CEP), presentadas en el Cuadro 4, casi la mitad de las inversiones realizadas por firmas extranjeras en Argentina en el período bajo estudio representaron adquisiciones de capacidades existentes esto es, cambios de manos de la propiedad de las empresas.⁸ Esta evidencia califica el tipo de inversión realizada por las empresas multinacionales. Sin negar los efectos que pueden tener los cambios de propiedad sobre las capacidades existentes al integrar las empresas domésticas en redes internacionales de tecnología, comercio y financiamiento, es importante remarcar que la entrada de las empresas multinacionales en el sector obedeció más a una lógica de centralización de capitales -donde la acumulación asimilable al del capital financiero- que a una lógica de acumulación de nuevas capacidades productivas.

Por el contrario, la acumulación en el caso de las firmas nacionales que no vendieron sus capacidades hasta 1996 dominó la lógica de la acumulación productiva (en un claro comportamiento defensivo), aunque limitando los esfuerzos a la incorporación parcial de nuevas técnicas y equipos.

Cuadro 4. Inversión de las firmas extranjeras en las IAA por tipo de inversión.

	1992-1993		Promedio anual 1994-1996		1997-1999		1993-2000 acumulado	
	\$ millones	%	\$ millones	%	\$ millones	%	\$ millones	%
Greenfield	19,8	9%	213,1	22%	71,5	9%	1.228,7	19%
Ampliaciones	94,7	44%	251,2	25%	328,3	43%	2.139,6	32%
Fusiones y adquisiciones	103,1	47%	525,1	53%	356,4	47%	3.272,4	49%
Total	217,5	100%	989,5	100%	756,2	100%	6.640,6	100%

Fuente: elaboración propia a partir del Centro de Estudios para la Producción de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería.

Estas operaciones y otros traspasos de propiedad entre capitales nacionales, se tradujeron, como señaláramos, en una elevación de los ya altos niveles de concentración económica que registraban muchas actividades a comienzos de los años noventa. Como resultado de estos procesos, en 1999 treinta y cinco empresas de la alimentación y la bebida in-

8. Estas cifras son elaboradas a partir de la base de datos sobre proyectos organizada por el Centro de Estudios para la Producción. No reflejan la inversión extranjera directa sino un concepto similar que es el de Inversión de Firmas Extranjeras (IFE). Estas estadísticas no comparables internacionalmente, ya que se basan en el criterio de proyecto de inversión y no en el de financiamiento del balance de pagos.

Recuadro 2: Principales adquisiciones y fusiones en las LAA durante los 90

Algunas de las operaciones de firmas transnacionales más significativas de estos años han sido:

las inversiones de la firma francesa DANONE: compra en 1994 de Bagley, empresa nacional líder en fabricación de galletitas; joint-venture con la empresa líder láctea Mastellone para el desarrollo de productos lácteos frescos (1995) y posteriormente compra a Mastellone su participación en el negocio de yogures y postres; inversiones en agua mineral: compra a la empresa vitivinícola Peñafior el 50% de Villa del Sur y a Cartellone, la empresa Yillavicencio.

las inversiones de RJR NABISCO (EEUU) en el sector de galletitas: compra en 1994 de la empresa líder nacional Terrabusi; de Mayo-Capri (1996) y de Canale (1999).

inversiones de empresas extranjeras en el sector lácteos: Parmalat (italiana); Nestlé, Bongrain (francesa).

la compra de la empresa de golosinas Stani por Cadbury Shwepes (Reino Unido).

La profunda reestructuración empresarial en la industria vitivinícola, con importantes inversiones de empresas nacionales y extranjeras (europeas y chilenas principalmente; fondos de inversión) en la compra de bodegas instaladas y en la expansión de sus actividades, que se tradujeron en importantes transformaciones estructurales en el complejo vitivinícola: fuerte reorientación exportadora, incorporación de nuevas tecnologías, aumentos en la calidad de la producción local; desarrollo de alianzas estratégicas (Azpiazu y Basualdo, 2000).

La multinacional Cargill compra el 65% del negocio harinero a Molinos Río de la Plata, luego de la reestructuración de esta empresa, que vendió el 60% de sus acciones al Grupo Económico argentino Pérez Companc.

Las inversiones del Grupo Exxel en el negocio alimentario: compra Fargo (panificación) Havanna (alfajores) y Freddo (helados), para posteriormente desprenderse de algunas de sus adquisiciones.

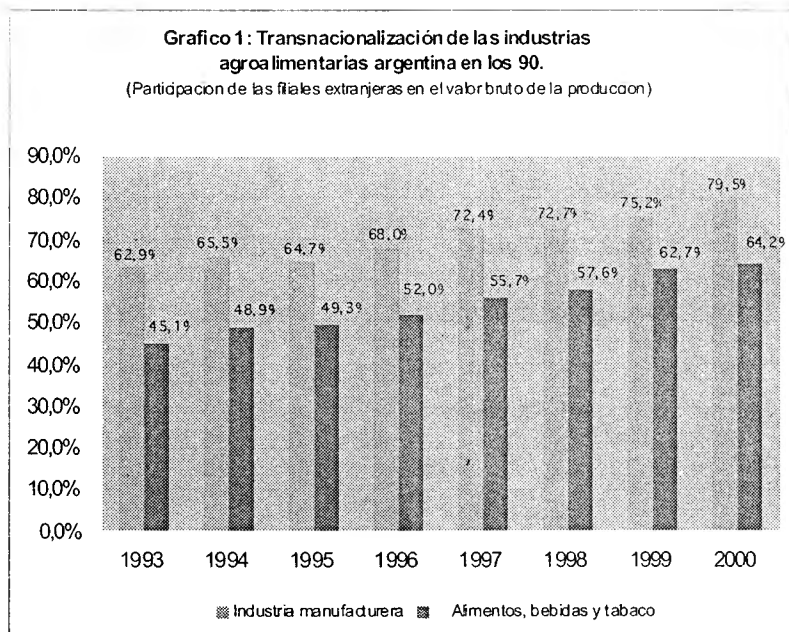
tegraron la cúpula empresarial del país, entre las cuales el 59% eran empresas transnacionales (FLACSO, Área de Economía y Tecnología).⁹

Conviene remarcar que el proceso de transnacionalización de las industrias agroalimentarias en el país cobra importancia teniendo en cuenta el punto de partida. Las industrias agroalimentarias hasta los 90 eran actividades en las cuales, en promedio, el capital extranjero no participaba en forma mayoritaria en la producción (las empresas con participación de capital extranjero representaban en 1993 el 45% del valor de la producción (gráfico 1). Al finalizar la década éstas alcanzan el 64% del valor de la producción. Si bien esta participación es menor que la registrada en el total de actividades manufactureras y de servicios, la velocidad mediante la cual estas grandes firmas expandieron su producción durante los 90 fue superior al del total de la industria manufacturera.

Algunos indicadores comparativos entre empresas nacionales y extranjeras nos permiten identificar, adicionalmente, diferentes aspectos de la heterogeneidad inter-firmas:

- Como se mencionó anteriormente, las modalidades de expansión de las empresas variaron según el origen del capital; las filiales de empresas extranjeras se caracterizan durante el período por una menor propensión que sus competidores locales a ampliar las capacidades productivas: entre 1993 y 1995, mientras la participación de la inversión bruta fija en el valor agregado de las empresas locales fue de 19%, la de las filiales de empresas extranjeras fue de 12%. Esta diferencia se amplía significativamente -35% contra 14% respectivamente- entre 1996 y 1998 cuando el motor principal de crecimiento es la expansión hacia Brasil, y se profundiza la rivalidad oligopolística local asociada a los procesos de adquisiciones y fusiones. La importancia de las fusiones y adquisiciones durante el período permiten inferir que la centralización del capital ha sido el vector central de crecimiento de la empresa extranjera durante los 90. La empresa nacional, frente a la competencia (potencial o efectiva) de rivales extranjeros, o bien se retira de la actividad o bien emprende un proceso de inversión defensivo, siendo relativamente menos los casos de expansiones agresivas dentro de este estrato de empresas. Hacia el final de los 90, en un contexto de recesión interna y devaluaciones regionales, las empresas nacionales disminuyen su tasa de inversión, aproximándose a la propensión a invertir registrada por las empresas extranjeras.

9. La cúpula empresarial agrupa a las 200 empresas mas grandes del país (excuyendo a las agropecuarias y las financieras). Basualdo, (2000); FLACSO, Área de Economía y Tecnología. Base de datos.



Cuadro 5. Inversión bruta fija en términos de valor agregado en las IAA según origen de capital (en porcentajes)

	Promedios anuales		
	1993-1995	1996-1998	1998-2000
Empresas sin participación de capital extranjero	19,0	35,5	12,5
Empresas con participación del capital extranjero	12,8	14,7	12,4

Fuente: Elaboración propia a partir de Encuesta a Grandes Empresas, 2000. INDEC

• Si bien no se cuenta con información estadística sobre el financiamiento de la inversión, algunos indicadores indirectos permiten realizar apreciaciones en este sentido. La relación entre utilidades acumuladas e inversión bruta fija durante el periodo 1993-2000 muestra que las empresas nacionales no cubrieron la inversión bruta fija acumulada con la masa de utilidades del período; por el contrario, el capital extranjero generó una masa de utilidad que superó en 6% la inversión acumulada durante el periodo (cuadro 6).¹⁰ Mas allá de la limitación que significa trabajar con da-

10. Este indicador oculta importantes transferencias de propiedad entre empresas extranjeras y nacionales a lo largo del período analizado: muchas veces la inversión realizada en el periodo expansivo por empresas locales genera utilidades en el segundo y tercer periodo, cuando la capacidad creada está en manos del capital extranjero.

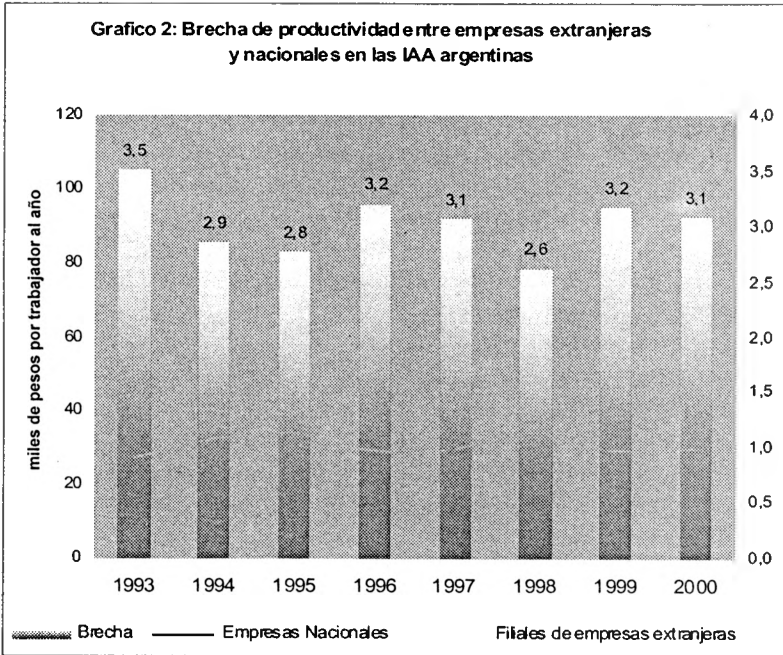
tos agregados para evaluar la rentabilidad y las fuentes de financiamiento a nivel microeconómico, se puede apreciar que mientras el capital extranjero recuperó su inversión en pocos años, las empresas nacionales que decidieron permanecer en la actividad no llegaron a hacerlo.

Cuadro 6. Relación utilidades-formación bruta de capital

	Promedios anuales (millones pesos)			Acumulado 1993-2000
	1993-1995	1996-1998	1998-2000	
IBF empresas sin participación extranjera	396,2	615,5	191,7	3418,7
IBF empresas con participación extranjera	471,8	651,4	608,9	4587,5
Utilidades de empresas sin part. extranjera	468,4	243,8	139,4	2415,3
Utilidades de empresas con part. extranjera	562,2	642,7	619,4	4853,6
	Utilidades /IBF %		Utilidades acum. / IBF acum.	
Empresas sin participación extranjera	118,1	39,3	75,5	70,6
Empresas con participación extranjera	119,6	99,8	98,7	105,8

Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta a Grandes Empresas, 2000. INDEC

Nota: IBF: Inversión Bruta Fija



Fuente: elaboración propia a partir de Encuesta a Grandes Empresas, INDEC (2000)

• Como es frecuentemente señalado, las filiales de empresas multinacionales extranjeras presentaron desde comienzos del periodo una importante brecha de productividad a su favor frente a sus pares locales. Esta era de tres veces la productividad sobre el valor agregado de las empresas locales a inicios de la década. Si bien la productividad de las empresas locales aumenta relativamente en los sub periodos expansivos a partir del aprovechamiento de la capacidad instalada esta brecha no se reduce establemente durante esta etapa, reproduciéndose la heterogeneidad inter-empresarial. Las empresas extranjeras han sido las únicas con capacidad de absorber los efectos coyunturales sobre la productividad aparente, en la medida que están relativamente más insertas en redes internacionales de producción.

3.3. El nuevo contexto competitivo sistémico frente a la emergencia de la Gran Distribución Alimentaria (GDA)

Uno de los rasgos centrales de la evolución de las IAA en los noventa ha sido su reposicionamiento frente a los canales minoristas de distribución. En efecto, las IAA debieron enfrentar en estos años importantes cambios en el contexto competitivo doméstico, relacionados con la consolidación del negocio minorista en torno a las grandes cadenas de supermercados e hipermercados (gran distribución). Esta concentración económica revirtió la hasta entonces débil posición del comercio minorista en la relación con sus proveedores, y desafió el poder de grandes empresas industriales. Las IAA se vieron enfrentadas a nuevos y exigentes agentes, cuya elevada capacidad de compra les otorga poder para imponer condiciones de negociación y de acceso a sus locales, y exigencias logísticas y de manejo de inventarios. Ello ha obligado a las IAA o bien a centrarse sobre actividades de exportación "aguas arriba"¹¹ o a redefinir sus estrategias productivas, tecnológicas y comerciales para alcanzar a la vez i) aumentos de su eficiencia que se traduzcan en disminuciones de costos, ii) el desarrollo de nuevos productos, para hacer frente a la competencia de las otras empresas de la alimentación y de las propias cadenas de la GD (productos de marca del distribuidor), iii) responder a las exigencias de funcionamiento just-in-time de la GD, y iv) mantener costosos activos complementarios de transporte y logística en frío (Gutman G., 1998).

Las transformaciones señaladas, junto a los cambios en los patrones de consumo y el desarrollo de nuevas tecnologías, -tecnologías gene-

11. Es notorio que en el periodo grandes grupos nacionales como Bunge y Born deciden abandonar su estrategia de diversificación en alimentos de consumo.

rales, como las TICs y la comunicación, biotecnologías; y específicas a los diferentes tipos de producciones-, enfrentaron a las empresas más agresivas y dinámicas del sector a la necesidad de desplegar nuevas estrategias.¹² Entre ellas se destacan innovaciones tecnológicas y organizativas; la articulación en redes o networks empresariales, el desarrollo o reforzamiento de formas de articulación más estrecha con los productores primarios (agricultura de contrato; modalidades de integración vertical); nuevas estrategias comerciales, que han pasado, en varios casos, por la expansión geográfica de empresas de capital nacional hacia países del Mercosur,¹³ y en todos los casos, por el refuerzo de las marcas comerciales. Las estrategias de diversificación y diferenciación productiva han sido centrales para las empresas orientadas hacia el mercado interno, como es el caso de la industria láctea (Gutman, 1999).

Las estrategias de las modernas agroindustrias de exportación, motorizadas por inversiones de capitales transnacionales, responden a las nuevas modalidades de competencia a nivel mundial en estas producciones poco diferenciadas, asentadas en el control de áreas estratégicas: comercialización, logística, información, descommoditización de la producción primaria. El reciente desarrollo del complejo aceitero es un caso relevante de este último tipo de estrategia, con fuertes articulaciones de la industria "hacia adelante" de la cadena. En efecto, el recrudescimiento de la competencia en los mercados internacionales de estos productos, y la necesidad de responder rápida y adecuadamente a los cambios en la demanda, han llevado a las mayores firmas aceiteras presentes en el país (empresas transnacionales con inversiones en los principales países productores y exportadores de estos bienes) a avanzar hacia las áreas de comercialización (incluyendo el acceso privilegiado y el control monopólico de la información estratégica), y a las de infraestructura de transporte, almacenaje y distribución (Gutman, 2000).

3.4. Globalización de la tecnología y (des)entramado tecnológico local

Otro rasgo central del proceso de acumulación en estos años fue la creciente transnacionalización de la oferta tecnológica dirigida al sector, tanto en lo que se refiere a bienes de capital como a insumos estratégicos para la diferenciación de productos. Este proceso, que expresa

12. Ver en Wilkinson, 2000, una presentación de los senderos tecnológicos de los principales complejos agroalimentarios del Mercosur.

13. Las empresas de la alimentación han sido uno de los sectores empresariales que iniciaron tempranamente un proceso de internacionalización abriendo filiales en países de América Latina, en particular en Brasil, Paraguay, Uruguay y Chile. Arcor es un caso paradigmático de este tipo de estrategia. (Kosacoff, coord., 2001)

una de las caras de la creciente globalización de las cadenas alimentarias, trajo como consecuencia el debilitamiento de muchas tramas locales que se desarrollaron en estrecha asociación con las producciones agroalimentarias, en un proceso que ha sido caracterizado como de "desclusterización" o destrucción de tales tramas (Dirven, 2001).

A partir de la Encuesta sobre la Conducta Tecnológica de las empresas industriales argentinas (INDEC, Secyt, 1998), es posible analizar este doble proceso de globalización de la oferta y desarticulación de los encadenamientos tecnológicos locales (Lavarello, 2001).

La globalización de la tecnología¹⁴ es un proceso multi-dimENSIONAL (Archibugi y Michie, 1992) que se manifiesta, entre otros aspectos, por (i) la internacionalización de algunos aspectos de la Investigación y Desarrollo (I&D), a partir de los cuales las empresas transnacionales instalan en mayor medida laboratorios de apoyo a las filiales de producción; (ii) la compra de licencias tecnológicas; (iii) la compra de bienes de capital; (iv) más recientemente, la integración a redes internacionales de cooperación tecnológica. Las industrias agroalimentarias convencionalmente se caracterizaron por la absorción de tecnología a partir de la tercera fuente de difusión internacional de la tecnología (Pavitt, 1984). Ello se corrobora en el caso de las IAA argentinas a partir de los datos de la mencionada Encuesta: entre 1992 y 1996, el 28% de las empresas agroalimentarias instaladas en Argentina incorporaron tecnología internacional por la vía de la compra/importación de bienes de capital. La instalación de laboratorios de apoyo, con tareas circunscriptas a la adaptación de procesos o a la adaptación y desarrollos menores de productos, es también una fuente importante de transferencia tecnológica al interior de las corporaciones, que en el caso de las empresas multinacionales alcanza al 40% de las firmas. La compra de licencias tecnológicas y la inserción en redes internacionales de tecnología son fuentes de transferencia que, si bien se caracterizan por ser poco significativas para el conjunto de las IAA, son relativamente importantes en el caso de las filiales extranjeras.

La globalización de la oferta tecnológica en el "espacio interno" a la firma (Michalet, 1985) y los mecanismos de transferencia descritos no implican, necesariamente, una efectiva transferencia a los "espacios externos" y luego, al sistema nacional (sectorial) de innovación (Lavarello,

14. Ciertos autores (Chesnais, 1994) no utilizan el concepto de "internacionalización de la tecnología" por tratarse no de un proceso general de homogenización tecnológica sino de un proceso micro-económico de despliegue de estrategias globales de absorción y difusión de tecnología en el espacio interno de las firmas.

2001). Como podemos apreciar en el cuadro 7, no todos los tipos de empresas que están integrados a los "sistemas internacionales de difusión tecnológica" (Patel y Pavitt, 2000) tienen igual propensión a integrarse a las cadenas locales. Son las empresas independientes y las filiales de grupos locales con acceso a tecnología internacional quienes interactúan localmente con una variedad mayor de actores (clientes, proveedores, competidores, institutos de investigación), aunque la calidad de estas interacciones no está demostrada. En cambio, las empresas transnacionales (que son las más integradas a redes internacionales de tecnología) interactúan muy selectivamente, limitando sus eslabonamientos tecnológicos a algunos institutos de investigación locales. Esto significa que a medida que las industrias agroalimentarias se transnacionalizan, la probabilidad de emergencia de coherencias locales es menor. Es en este sentido que conviene distinguir entre una suma de externalidades -donde algunas firmas tienen mayor capacidad de absorber tecnología que otras (Perroux, 1973; Cohen y Levinthal, 1989)- de un verdadero sistema de innovación (Lundvall, 1992).

Cuadro 7. Transferencia tecnológica e interacciones locales según tipo y origen de capital de las empresas (en porcentaje sobre cada tipo de empresa)

Fuentes de Transferencia Internacional	Empresas Nacionales	Grupos Locales	Filiales extranjeras	Todas
Dto. I&D, de los cuales cooperan localmente con:	16,0%	26,2%	40,6%	21,8%
- Proveedores y Usuarios	2,4%	9,1%	0,0%	0,8%
- Competidores	2,4%	9,1%	0,0%	1,4%
- Institutos de Investigación	7,3%	18,2%	17,9%	6,0%
Licencias extranjeras y cooperan localmente con:	2,7%	2,4%	20,3%	6,0%
- Proveedores y Usuarios	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%
- Competidores	0,0%	0,0%	0,0%	1,4%
- Institutos de Investigación	14,3%	100,0%	7,1%	6,0%
Bs. Capital importado y cooperan localmente con:	21,1%	45,2%	44,9%	28,3%
- Proveedores y Usuarios	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%
- Competidores	1,9%	10,5%	0,0%	1,4%
- Institutos de Investigación	5,6%	15,8%	12,9%	6,0%
Cooperación Internacional y cooperan localmente con:	2,3%	4,8%	7,2%	3,5%
- Proveedores y Usuarios	16,7%	0,0%	0,0%	0,8%
- Competidores	0,0%	50,0%	0,0%	1,4%
- Institutos de Investigación	33,3%	0,0%	40,0%	6,0%

Fuente: P. Lavarello (2001), Investissement Direct Etranger et Système Sectoriel d'Innovation: le cas de l'industrie agroalimentaire, Thèse de Doctorat, Université Paris XIII.

4. Reflexiones Finales

Las industrias de la alimentación fueron uno de los sectores industriales más dinámicos de la década de los noventa. Su crecimiento no está, sin embargo, exento de contracciones: acentuó las heterogeneidades productivas y tecnológicas presentes en el sector desde sus inicios, y llevó a una configuración productiva y empresarial fuertemente inserta en los procesos de globalización en curso, aumentando la vulnerabilidad de estas producciones frente a las estrategias de las grandes firmas agroalimentarias transnacionales, de la producción y la comercialización

Sin duda, las potencialidades de la Argentina como país productor y exportador de alimentos son muy grandes, y estamos muy lejos de avizorar sus límites. Los nuevos desarrollos tecnológicos, y sus posibles aplicaciones en los sistemas agroalimentarios abren, por lo demás, senderos y oportunidades de crecimiento y especialización insospechados pocos años atrás.

Sin embargo, Argentina -excedentaria en la producción de alimentos- se encuentra hoy en una situación caracterizada por una fuerte caída en el consumo interno, la exclusión de la alimentación de amplios y crecientes sectores de la población, y con niveles absolutos y relativos de desnutrición no registrados previamente, en medio de una crisis económica y social de proporciones no conocidas.

En este nuevo contexto, las industrias de la alimentación se enfrentan a desafíos de gran magnitud. Si bien las respuestas a estos desafíos no se limitan a una estrategia sectorial, -exigen un marco programático, consensuado y participativo que defina las opciones estratégicas de desarrollo económico y social a mediano y largo plazo- las empresas agroalimentarias y los subsistemas en los que están insertas deberán dar respuesta a varios interrogantes. Entre otros:

¿cómo recrear y fortalecer el mercado interno de productos agroalimentarios, instancia indispensable para consolidar mayores niveles competitivos en los mercados mundiales, tal como indica la experiencia de los países industrializados?

¿cómo reconfigurar las tramas productivas locales, desarticuladas por los procesos de globalización, sin comprometer los niveles tecnológicos alcanzados?

¿cómo rediseñar y construir el entramado institucional público /privado necesario, que debe enmarcar estas producciones?

¿cómo enfrentar los nuevos paradigmas de calidad y seguridad alimentaria imperantes en los mercados mundiales, dentro de estrategias de "descommoditización", diferenciación e innovación en productos?

¿cómo diseñar estrategias que fortalezcan la integración en los

mercados mundiales apoyándose en la integración de los mercados locales y regionales (Mercosur) ?

En este documento hemos presentado algunos de los rasgos centrales de la dinámica productiva, tecnológica y comercial en curso en estas producciones. Algunas de estas tendencias son la continuación de los procesos de globalización que arrancaron anteriormente; otras son respuesta a los cambios en las reglas de juego y en las condiciones de contexto nacional e internacional. En conjunto, problematizan y complejizan la estructura y dinámica actual de los sistemas agroalimentarios del país, exigiendo la construcción social de nuevas estrategias que posibiliten un mayor aprovechamiento de las potencialidades de Argentina como productor de alimentos, con el desarrollo de capacidades y ventajas competitivas genuinas, en el marco de una sociedad -nacional y regional- democrática y equitativa.

Bibliografía

- Archibugi D. y Michie J. (1995): The globalisation of technology a new taxonomy Cambridge Journal of Economics, 1995, n° 19, 1- 4,
- Azpiazu Daniel (1998): La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa, Flacso, Eudeba, Buenos Aires.
- Azpiazu D. y Basualdo E. (2001): El complejo vitivinícola argentino en los noventa. Potencialidades y restricciones. CEPAL, Santiago de Chile.
- Basualdo E. (2000): Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa, Ed. UNQUI.
- Basualdo E. y Fuchs M. (1989): Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina, Cepal, Dto. De Trabajo N° 33, Buenos Aires.
- Bisang R., Gutman G., Roig C., Rabetino R. (2000): La Oferta Tecnológica de las Principales Cadenas Agroindustriales en el Mercosur Ampliado, PROCI-SUR/BID; Proyecto Global, Organización y Gestión de la Integración Tecnológica Agropecuaria y Agroindustrial en el Cono Sur.
- Byé P. (1999): "The Food Industry: still a Craft Industry", in P. Bye et D. Hayton, (Eds) Industrial History and Technological Development in Europe, CEE, London.
- Cohen W. et Levinthal D. (1989): Innovation and learning, The Economic Journal, n° 99, p. 569-596.
- Dirven Martine (Compiladora) (2001):Apertura económica y (des) encadenamientos productivos. Cepal, Santiago de Chile
- Chesnais F. (1994): La mondialisation du capital, Syros, Paris.
- Gatto F. y Gutman G. (1990): "El sector industrial agroalimentario argentino" en Gutman G. y Gatto F. (comp.), Agroindustrias en Argentina. Cambios productivos y organizativos. 1970-1990. Ed. CEAL-CEPAL, Buenos Aires.
- Gutman G. (1993): "Cambios y reestructuración en sistemas agroalimentarios en Argentina", en Kosacoff B. (comp) El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación, Ed. Cepal/Alianza Ed., Buenos Aires.
- Gutman G. (1997): Las pequeñas y medianas empresas de la alimentación en Argentina. Investigación para la ONUDI, Proyecto UC/RLA/97/004/17-54/06-3000. Buenos Aires
- Gutman G. (1998): "Estrategias recientes de la Gran Distribución Minorista de Alimentos en el Area Metropolitana de Buenos Aires", en Gorenstein y Bustos Cara, comp: Ciudades y Regiones frente al avance de la Globalización, Ed. Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca.
- Gutman G. (1999): "Desregulación, apertura comercial y reestructuración industrial. La industria láctea en Argentina en la década de los noventa" en Az-

piazu D, Gutman G. y Vispo A. "La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo: las industrias lácteas, farmacéuticas y automotriz". Ed. Tesis, Norma/ FLACSO.

Gutman G. (2000): Trayectoria y demandas tecnológicas de las cadenas agroindustriales en el Mercosur ampliado. Oleaginosas: soja y girasol. PROCISUR-/BID, Proyecto Global, Organización y Gestión de la Integración Tecnológica Agropecuaria y Agroindustrial en el Cono Sur, Montevideo. 2000.

Gutman G. y Cesa V. (2002): "Innovación y cambio tecnológico en las industrias de la alimentación en Argentina", en Bisang R., Lugones G. y Yoguel G, ed. Apertura e Innovación en Argentina. Para desconcertar a Vernon, Shumpe-ter y Freeman, Redes, UNGS Ed. Miño Dávila, Buenos Aires.

IICA (1998): El sector agroalimentario argentino en los 90', Buenos Aires.

INDEC (1999 a; 2000): Grandes Empresas en la Argentina, 1993-1997, 2000, Buenos Aires.

INDEC (1999b): La producción industrial argentina en los años '90, Buenos Aires.

INDEC, SECyT (1998): Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas. Buenos Aires

Katz J. y Kosacoff B (1989):. El proceso de industrialización en Argentina: evolución, retroceso y prospectiva, CEAL-CEPAL. Buenos Aires

Kosacoff B. y Azpiazu D (1989):. La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales. CEAL-CEPAL, Buenos Aires.

Kosacoff B. (editor) (1998): Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desemeño industrial frente a las nuevas incertidumbres, Cepal, UNQUI, Buenos Aires.

Kosacoff B., coord (2001): Construyendo una empresa global de base mundial desde la Argentina. 50 años de historia de ARCOR (mimeo).

Lavarello P.(2001): Investissement Direct Etranger et Système Sectoriel d'Innovation: le cas de l'industrie agroalimentaire, Thèse de Doctorat, Université Paris XIII.

Lundvall B. (1992): National Systems of Innovations. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning, Pinter, New York.

Michalet, C-A (1985), Le capitalisme mondial, PUF, París.

Obschatko E. (1997): Articulación productiva a partir de los recursos naturales. El caso del complejo oleaginoso argentino, Cepal, Dto de Trabajo 74, Buenos Aires.

Obschatko E. y Estefanell G. (2000): El sector agroalimentario argentino 1997-1999, IICA, Buenos Aires.

Patel P. et Pavitt K. (2000), "Les systèmes nationaux d'innovation sous tension: l'internationalisation de la R&D des entreprises" in M. Dedlapierre, P. Moatti, E. M. Mouhoud, Connaissance et mondialisation, Economica, París.

Pavitt K. (1984): Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory, *Research Policy*, 13, 343-374.

Perroux, F. (1973), "L'effet d'entraînement: de l'analyse au repérage quantitatif", *Economie Appliquée*, N°3.

Rastoin, J-L. (2000): *Economie et strategie agroindustrielle*, Mimeo, Agro-Montpellier.

Wilkinson John (2000): Demandas tecnológicas, competitividade e inovação no sistema agroalimentar de Mercosul Ampliado, Serie Documentos N° 9, PROCISUR; BID, Montevideo.

Configuraciones socio-productivas y tipos de pluriactividad: los productores familiares de Junín y Mercedes

CLARA CRAVIOTTI*

1. Introducción

La pluriactividad de los productores agropecuarios –entendida como la combinación de la ocupación predial agropecuaria con otras ocupaciones, llevadas a cabo dentro o fuera de la explotación- ha sido objeto de múltiples abordajes en las ciencias sociales contemporáneas, que han apuntado a identificar las características peculiares de estos productores y su inserción en la estructura agraria.

Los estudios son variados en cuanto a los sujetos sociales en que se centran –ya sea campesinos, productores familiares capitalizados, o de tipo empresarial- como en las definiciones de pluriactividad y en las estrategias metodológicas empleadas, que se vinculan con los enfoques teóricos adoptados, centrados en lo micro o en cuestiones más macro como el desarrollo del capitalismo y sus etapas o fases.

Como señala Murmis (1998), carecemos de una teoría general de la pluriactividad, que sin duda requeriría una revisión de la teoría de la estructura agraria. Por otra parte, el fenómeno en sí tiene implicancias epis-

* Socióloga, investigadora del CONICET en el Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

temológicas decisivas en cuanto a la delimitación de la disciplina "sociología agraria" como campo autónomo de análisis, obligándonos a introducir en mayor o menor medida, consideraciones que la trascienden.

Elementos como los esbozados justifican un interés creciente en la temática. Adoptemos o no la imagen de que la pluriactividad "es la expresión de un nuevo conjunto de relaciones sociales en la agricultura" (Pugliese, 1991), ésta tiene creciente importancia para explicar los procesos y sujetos sociales agrarios.

Partiendo de este marco de interés por el tema, el presente trabajo se basa en estudios de caso realizados en dos partidos de la región pampeana, que se enmarcan en configuraciones socio-productivas diferentes y que al mismo tiempo constituyen núcleos locales con dinámica propia -los partidos de Junín y Mercedes-, siendo precisamente aquellos aspectos que definen su inserción los que se intentará analizar desde una perspectiva comparada.

El objetivo es contribuir a delinear la pluriactividad -con énfasis en los productores familiares-,¹ recuperando la información proveniente de fuentes secundarias y las entrevistas en profundidad realizadas, con la mirada puesta en tres tipos de cuestiones: la importancia y los tipos de pluriactividad existentes, la "racionalidad" de las estrategias pluriactivas, y finalmente, trascender los casos analizados, para acercar algunos elementos en torno a la pregunta fundamental de qué puede estar expresando la pluriactividad en términos de la evolución de la estructura agraria pampeana y los tipos de sujetos sociales que en ella se encuentran.

2. La aproximación a la temática

Como señalamos en un trabajo de revisión bibliográfica (Craviotti, 1999) el abordaje de la combinación de ocupaciones partió inicialmente del concepto de "part-time farming", que suponía visualizar el fenómeno desde el punto de vista de su comparación con los productores "full-time". De esta manera, se tendía a considerar a los part-time farmers como una clase separada, que manejaban unidades más chicas, más ineficientes, y que estaban en tránsito hacia o fuera del sector agrario. Por lo general los estudios realizados con este enfoque se centraban más en el titular de la explotación que en la familia.

Siendo que actualmente se ha generalizado el concepto de pluriactividad para referirse a la multiplicidad de trabajos e ingresos presen-

1. Entendiendo por tales, los que además de las tareas de gestión realizan tareas físicas en sus predios, relevantes para el funcionamiento del proceso productivo.

tes en las unidades agrícolas, justo es decir que no se trata de una noción unívocamente tratada desde las ciencias sociales: en algunos estudios abarca las actividades ejercidas por los hogares de productores, que trascienden lo propiamente predial agropecuario (por ejemplo la comercialización de la propia producción), mientras en otras vertientes analíticas, por ejemplo la brasileña (da Silva, Schneider), la pluriactividad es entendida como la combinación de las actividades agrícolas y no agrícolas, es decir, tiene un alcance más acotado, al no incluir los casos de productores que además ejercen actividades como asalariados o trabajadores por cuenta propia en la agricultura.²

En nuestro trabajo adoptamos deliberadamente una definición amplia, en tanto el objetivo era recuperar el conjunto de las actividades y su significación dentro de las estrategias familiares de vida; sin embargo, el análisis de los datos lleva a diferenciar lo que es la prestación de servicios de maquinaria (a cargo de "contratistas de servicios"), de los denominados contratistas de producción, que amplían su superficie mediante la toma de tierras. En este último caso se apunta a un aumento de escala considerando superficie propia y tomada como pertenecientes a una misma unidad, y por lo tanto la lógica es predial agropecuaria. Si bien estos casos disponen de un parque de maquinaria que les permite prestar servicios, es diferente si esto se da en forma meramente ocasional y en función de una demanda muy concreta, que si hay una oferta constante, que se traduce en una búsqueda de clientes y en un espacio de reproducción distinto.

Por otro lado, también el espacio de reproducción varía, así como la lógica a la que apunta la combinación de actividades, en el caso en que las actividades que se anexan a lo predial sean claramente no agropecuarias.

Un punto importante en relación a los tipos de actividades consideradas tiene que ver no ya con el sector de actividad sino con su carácter formal o informal. Es de señalar que si bien en los distintos trabajos sobre pluriactividad crecientemente se hace hincapié en incluir el conjunto de ocupaciones desempeñadas, independientemente de su carácter,

2. Al respecto se pueden contrastar las siguientes definiciones: La de Fuller (1990), que de alguna manera es adoptada por la corriente europea de tratamiento del tema: "El término "pluriactividad" permite incluir actividades laborales que no necesariamente se ven remuneradas en dinero, y en las que existe un pago en especie, contraprestación de trabajo y otros arreglos informales. Incluye actividades para-agrícolas de procesamiento de la producción primaria, actividades no agrícolas en la finca, el empleo en otras fincas y actividades asalariadas fuera de la agricultura." Schneider (2001), por su parte, define a la pluriactividad como "un fenómeno a través del cual miembros de las familias que habitan en el medio rural optan por el ejercicio de diversas actividades, o más rigurosamente, optan por el ejercicio de actividades no agrícolas, manteniendo la vivienda en el campo y una ligazón, inclusive productiva, con la agricultura y la vida en el espacio rural".

creemos que sólo es factible recuperarlas en sus alcances a través de un abordaje de tipo cualitativo, mediante el recurso a entrevistas en profundidad. En nuestro estudio en la región pampeana aparecieron, particularmente en los productores familiares más chicos, toda una gama de actividades "informales", inclusive hay casos en que la misma actividad agropecuaria podría ser catalogada de este modo.³

En otros casos, por el contrario, hay preocupación por mantener las actividades prediales y extraprediales diferenciadas desde el punto de vista impositivo-contable: es frecuente que la titularidad del campo esté en un miembro del hogar, y la de la actividad externa –un comercio, por ejemplo– en otro. Esta situación, normalmente atribuida a estratos sociales con mayor disponibilidad de capital, no excluye transferencias de ingresos entre una y otra actividad, o inclusive entre los diferentes hogares que integran la familia extensa.

Otra de las cuestiones referidas a las definiciones tiene que ver con la unidad de análisis adoptada. Si bien podríamos decir que existe cierto consenso internacional en el sentido de tomar la familia y no al productor como eje de los estudios, creemos que una cuestión es considerar la reproducción del hogar, en donde inciden el conjunto de ingresos y actividades, y otra distinta es evaluar el impacto de las actividades externas sobre la estrategia productiva predial, en donde resulta pertinente diferenciar cuáles son los miembros que las ejercen. Es decir, consideramos que el impacto de la "otra" actividad puede ser muy diferente según si es el productor el que la desempeña, o bien son los otros miembros del hogar, cuyo involucramiento en la explotación puede ser menor. Esto, a su vez, viene condicionado por el tipo de producción encarado y sus requerimientos de mano de obra.

En este sentido, es pertinente señalar que el tipo de miembros familiares que desempeñan las actividades extraprediales, ha sido recuperada como variable decisiva en algunas tipologías sobre pluriactividad, como es el caso de la de Kayser (1991), que diferencia los siguientes tipos: 1) el jefe tiene una actividad exterior principal; 2) el jefe es principalmente un agricultor (en tiempo e ingresos), y ejerce una actividad exterior secundaria; 3) el jefe es productor a tiempo completo y su cónyuge aporta un ingreso externo, como complemento de la economía de la explotación, o independiente de ella.

La existencia de la familia extensa es otro aspecto que debe ser en mayor o menor medida considerado en estos estratos de productores fa-

3. Por ejemplo casos de productores que recurren a algún conocido, para a través de él registrar su producción y poder comercializarla; hay pequeños ganaderos que no tienen marca de hacienda propia, y "usan" la de algún familiar.

miliares, en tanto como señalamos anteriormente, existen intercambios de trabajo y ayudas monetarias.

Finalmente, otro tema que agrega complejidad a la cuestión de la pluriactividad, pero que al mismo tiempo permite diferentes abordajes sobre la temática, tiene que ver con su multicausalidad. Como señalan diversos autores:

"En última instancia, la continuidad o la desaparición de la agricultura a tiempo parcial dependerá de las decisiones individuales que se tomen al nivel de las familias, pero éstas vendrán fuertemente determinadas por un lado, por la dinámica del propio sector agrario, y por el otro, por la evolución del conjunto de la economía". (Extezarreta, 1985).

"Los hogares rurales se involucran en otras actividades por un amplio conjunto de razones, no sólo las relacionadas con los ingresos. Las estrategias de los hogares están influenciadas por las condiciones en la agricultura, las oportunidades de trabajo, la estructura del hogar y las aspiraciones y valores de sus miembros, que pueden cambiar con el tiempo." (Gasson and Winter, 1992, nuestra traducción).

En relación a las cuestiones más micro, se ha señalado que la pluriactividad puede enmarcarse en una tendencia a la "individuación" de los miembros familiares. Diferentes formaciones y aún preferencias, pueden estar en la base de trayectorias ocupacionales diversas, que no necesariamente se inscriben en una "lógica" familiar (Jervell, 1999).

Sin embargo, a pesar de que este tipo de factores existen y tienen su peso, en este trabajo comparativo apuntaremos a poner de manifiesto los aspectos estructurales, porque son precisamente éstos los que nos permitirán diferenciar dos configuraciones productivas y analizar en qué medida se vinculan con los tipos de pluriactividad encontrados y los tipos de sujetos sociales presentes.

Dentro de los aspectos estructurales, incluiremos las características demográficas, del sector agrario (en lo que hace a tipos de actividades predominantes, patrón productivo), pero también algunas características del mercado de trabajo, en un tema como éste que remite a la relación del sector agrario con el resto de la economía, vía la inserción de la mano de obra.

En este sentido, algunos trabajos han encontrado una asociación más fuerte de la pluriactividad con las oportunidades externas a la finca, en las áreas donde los ingresos agrícolas son bajos. (Efstratogou, 1990) En América Latina, hay toda una corriente analítica que viene señalando que los ingresos no agropecuarios son más elevados que los agropecuarios, existiendo una tendencia creciente a involucrarse en este tipo de actividades. Sin embargo, en función de lo señalado previamente, debiéramos evi-

tar caer en explicaciones excesivamente simplificadoras, que pasan por alto las motivaciones no económicas de algunas decisiones familiares.

3. Tipos de configuraciones productivas y ocupaciones

Si bien al tiempo que no existe una explicación general de la pluriactividad, tampoco se han establecido vinculaciones claras de ésta con las configuraciones productivas locales, podemos hacer el intento de abstraer, a partir de diferentes trabajos, algunas hipótesis en torno a las características de estas configuraciones y los tipos de inserción de los pluriactivos, en cuanto a sector de actividad y categoría ocupacional. Intentaremos aplicarlas a los casos estudiados, considerando para ello la importancia de las diferentes actividades –en lo económico y en la ocupación de la mano de obra– y el patrón productivo agrario, todo ello en base a los datos secundarios de que disponemos.

Existe por una parte el modelo “tradicional” ya señalado por Kautsky para la Europa del siglo XIX, también encontrado repetidas veces en América Latina, del trabajo asalariado estacional de los campesinos en grandes propiedades en las épocas de mayor demanda de mano de obra, como las cosechas. Es este un modelo vigente pero cada vez más acotado por la mecanización y el cambio tecnológico a favor de un acortamiento del ciclo de los cultivos.

Precisamente en zonas de agricultura moderna, mecanizada, de alta productividad, se alude a la expansión de trabajos por cuenta propia bajo la forma de servicios vinculados a la agricultura, lo que se relaciona con la disminución de la población rural dispersa y el crecimiento de los núcleos urbanos intermedios donde precisamente se concentra la oferta de estos servicios. (Slutzky, 1968; Camarero Rioja, 1991).

Las descriptas son situaciones de inserción de los productores en actividades externas vinculadas a la agricultura, ya sea como asalariados o trabajadores por cuenta propia. Sin embargo, se han delineado situaciones en que éstos se insertan como asalariados en actividades industriales no necesariamente relacionadas.

Así, se ha señalado que en las regiones montañosas periféricas de varios países europeos, caracterizadas por recursos naturales pobres, fragmentación de la tierra y falta de empleo, los ingresos externos son obtenidos a través del “commuting” (el trabajo en un municipio distinto al de residencia) (Cavazzani y Fuller, 1982). La aparición de los centros industriales posibilitó en su entorno circundante la consolidación de estrategias pluriactivas de tipo “worker-peasant”.

Mottura y Pugliese (1980) por su parte, han enfatizado la conexión entre el fenómeno de la descentralización industrial y *part-time farming* en Italia. En ese contexto, se trataba por lo general de industrias tecnológicamente estancadas que demandaban empleo de tipo no calificado.

En países latinoamericanos, más ajenos a este esquema de descentralización industrial, se han detectado situaciones de pequeñas industrias a domicilio, fundamentalmente en la producción textil y de calzados. En Ecuador, en ámbitos minifundistas ubicados en la sierra, por esta vía se ha desarrollado la producción textil, con importante participación de las mujeres. (Martínez, 1998) En el sur de Brasil (Schneider, 1999), con el desarrollo de la industria del calzado, la pluriactividad crece a través del trabajo a domicilio de características informales. Tanto en este caso como en el anterior, el interés de los capitales externos proviene de las competencias artesanales de esta población y del abaratamiento de los costos salariales, producto de la existencia de ingresos prediales complementarios.

Por último están las posibilidades de inserción de los productores agropecuarios en el sector terciario, es decir, en el comercio y los servicios. También ésta es una situación más expandida en los países desarrollados, vinculada a un Estado de Bienestar más extendido (Eikeland, 1999). La categoría ocupacional predominante en estos casos es el empleo asalariado.

Sin embargo, se ha detectado una pluriactividad de tipo empresarial o bajo la forma de autoempleo, en regiones donde un desarrollo avanzado permite el surgimiento de otro tipo de actividades de servicios, por ejemplo vinculadas a las más recientes demandas en favor de un uso "recreacional" del medio rural. Esta forma "emprendedora", que supone la disponibilidad de excedentes susceptibles de ser canalizados a actividades con potencial, es diferente del autoempleo producto de la retracción del mercado de trabajo, donde las actividades por cuenta propia "no son el resultado de una demanda real de los sectores productivos, sino el producto de miles de esfuerzos desperdigados realizados por los marginados por el sistema económico en su necesidad de sobrevivir". (Extezarreta, 1985).

De ahí que sea especialmente pertinente analizar, en los casos de pluriactividad donde las ocupaciones externas son autónomas, la índole de las actividades desempeñadas, en cuanto al nivel de calificación requerido y el capital económico y red de vinculaciones que suponen, que pueden expresar muy diferentes ubicaciones sociales de quienes las emprenden, así como condiciones muy distantes entre sí, de tipo "emprendedor" o "refugio".

4. Algunas inferencias para los partidos de Junín y Mercedes

Con este marco de análisis, introduciremos ahora un conjunto de indicadores que nos permitirán diferenciar ambas configuraciones productivas, a partir de datos demográficos, económicos y ocupacionales, para luego analizar cómo se inserta la pluriactividad en los contextos estudiados.

Un antecedente en este sentido es el trabajo de Neiman, Bardo más y Jiménez (2001), en el que se vincula el patrón ocupacional de los familiares pluriactivos de la provincia de Buenos Aires según los datos censales, con los tipos de actividades agrarias existentes en cada zona. Una de las conclusiones del análisis es que en las áreas ganaderas hay una mayor importancia de la pluriactividad y de la ocupación de los productores fuera del sector agropecuario y en condición de asalariados, mientras que en las áreas agrícolas, la pluriactividad tiene un peso más bajo, y una distribución más semejante a la existente a nivel provincial, siendo mayor la ocupación dentro del sector, y en actividades de tipo independiente.

En primer lugar podemos mencionar que si bien el partido de Mercedes tiene una menor importancia desde el punto de vista poblacional que el de Junín, su mayor cercanía a Buenos Aires (100 km, vs. 250 km) se expresa en su mayor densidad demográfica y capacidad de retener población proporcionalmente más joven. (Cuadro 1)

Por otro lado, si bien ambos partidos muestran la disminución de la población rural en el período intercensal, ésta es menor en Mercedes, lo que puede vincularse con el predominio de la actividad ganadera, en cuanto ésta requiere una mayor presencia en el lugar de producción que las actividades agrícolas altamente mecanizadas, más importantes en el partido de Junín. Esta asociación se comprueba al analizar la población ocupada por ramas de actividad, que si bien es bastante similar en ambos partidos, muestra en Junín un mayor grado de urbanización de los ocupados en actividades agrarias.

Desde el punto de vista económico, la mayor importancia de Junín se verifica en que su producto bruto en 1986 (último año con estadísticas disponibles a nivel departamental), era más del doble que el de Mercedes. A su vez en Junín las actividades primarias contribuyen en mayor medida al PBI que en el caso de Mercedes, donde las secundarias tienen mayor peso.

Los distintos tipos de actividades no agrícolas muestran una mayor importancia económica en Junín, con mayor cantidad de establecimientos y un valor de producción más elevado. Desde el punto de vista de la generación de empleo, sin embargo -evaluando su peso en forma

aproximada- encontramos porcentajes muy parecidos de ocupación en el comercio y los servicios, pero una mayor importancia de la industria manufacturera en el partido de Mercedes.⁴

En relación al empleo público, si bien ambos partidos tienen importancia a nivel regional por su condición de sedes de diferentes instancias provinciales y nacionales, la cantidad de agentes estatales cada 1000 habitantes, es bastante mayor en Mercedes que en Junín, reflejando su condición de "ciudad administrativa".

Por último, centrándonos ya en el sector agropecuario, si bien ambos partidos presentan un uso del suelo mixto, las actividades agrícolas y ganaderas tienen diferente peso, tal como se refleja en los datos sobre superficie implantada (Cuadro 1) y Valor Bruto de Producción.⁵ En Junín la ganadería aparece en forma complementaria a la agricultura, mientras que en Mercedes tiende a haber mayor número de explotaciones ganaderas puras; la agricultura aparece circunscripta a zonas particularmente aptas, o bien se da en forma ocasional, previo a la implantación de las pasturas en las explotaciones ganaderas.

Por otra parte, en ambos partidos se verifica una tendencia similar a la disminución del número de explotaciones en el período 1960-88, en particular las de menor tamaño, mientras que en el caso de Mercedes, también disminuyen las de mayor extensión.

La conclusión más general de estos datos sería la mayor importancia económica del partido de Junín, junto con la mayor contribución de la agricultura al PBI, que sin embargo consigue ocupar menos población y retenerla en el medio rural que en el caso de Mercedes. En este partido, el perfil de ocupación de la mano de obra es más industrial que en Junín, mientras que la cercanía a Buenos Aires permite el desplazamiento con fines laborales a un polo con mayor oferta de empleo.

Estos factores contribuirían a explicar la importancia que reviste la ocupación "fuera del sector", en los productores pluriactivos de Mercedes, que se registra al final del cuadro 1. En Junín, el mayor dinamismo de la agricultura permitiría una mayor inserción de los productores en actividades de servicios conexas.

Por otro lado, esta mayor cercanía de Buenos Aires se vincula con diferentes procesos que podemos englobar dentro de la nueva ruralidad: nos referimos tanto a la presencia de productores de origen extra-local

4. Este análisis consideró la proporción representada por los puestos de trabajo relevados por el censo económico respecto de la población ocupada en las ramas no agropecuarias según el censo de población.

5. Según los cálculos de Barsky (1997), los principales cultivos agrícolas representan el 77% del VBP de Junín, mientras que en Mercedes, sólo el 31%.

(incursionando en actividades tradicionales como la ganadería, y también en actividades innovadoras), como al surgimiento de pequeños emprendimientos turísticos, a la presencia de fenómenos de fraccionamiento de tierras con aptitud agropecuaria para su uso como residencias de fin de semana y la existencia de actividades productivas que no tienen como destino la subsistencia o la comercialización, sino un destino puramente recreativo (cría de caballos), lo que se traduce en una mayor demanda de productos y trabajos, todos ellos vinculados al uso recreacional del medio rural.⁶

Estas áreas pueden ser definidas como espacios en transición; coexisten aspectos rurales y urbanos que se traducen en una plurifuncionalidad de uso del suelo, la pluriactividad de sus pobladores, y la complejidad de la estructura social y prácticas culturales. (Schneider, 1999)

El peso mayor de la pluriactividad en Mercedes, es sin embargo un proceso complejo, del que trataremos de dar cuenta en el siguiente apartado. A manera de síntesis, podríamos decir que se basa en las oportunidades ocupacionales brindadas por el medio local, la presencia de productores de base extra-local, junto con la lógica de la pluriactividad en el contexto de las actividades predominantes a nivel predial, tal como surge de las entrevistas en profundidad analizadas.

Cuadro 1. Indicadores de configuraciones productivas- Junín y Mercedes

1. Población

Partido	Total de población 1991	Incremento poblacional (1980-91, en %)	Densidad poblacional (Hab/km ²)	Vejez	Mediana de edad
Junín	84.295	9.7	37.3	14,0	34,1
Mercedes	55.613	7.8	53.0	12.0	30,3

2. Urbanización

Partido	Evolución población urbana (1980-91, en %)	Evolución población rural (1980-91, en %)	Población urbana (% 1991)
Junín	+17.5	-35.3	89.0
Mercedes	+13.5	-20.5	85.9

6. El surgimiento de estas actividades permea toda el sector; así por ejemplo, los proveedores de insumos agropecuarios del partido también se han reconvertido, pasando a vender crecientemente los vinculados con la parquización.

3. Ocupación

Partido	Pobl. Ocupada/ pobl total (1991)	Pobl. ocupada en agric.	% de Pobl. ocupada del partido	Pobl. urbana ocup. en agric.	% de resid. urbana de pobl. ocupada en agric.
Junín	38.2	2782	8.6	1083	38.9
Mercedes	37.2	2029	9.8	507	24.9

4. Producto Bruto

Partido	PBI Total (1986, en mill.)	% primario	% secundario	% terciario
Junín	165.172	17.0	22.0	60.8
Mercedes	82.507	7.8	33.0	59.1

5. Industria manufacturera

Partido	Cantidad de locales (1994)	Puestos de trabajo	Valor de producción (en millones de \$)	Puestos de trabajo en industria/ ocup. no agrícola
Junín	224	1749	222.226	5.9
Mercedes	160	2210	131.768	11.8

6. Comercio

Partido	Cantidad de locales (1994)	Puestos de trabajo	Valor de producción (en millones de \$)	Puestos de trabajo en comercio/ ocup. no agrícola
Junín	1494	3360	82.128	11.4
Mercedes	935	1678	29.200	9.0

7. Servicios (*)

Partido	Cantidad de locales (1994)	Puestos de trabajo	Valor de producción (en millones de \$)	Puestos de trabajo en servicio/ ocup. no agrícola
Junín	575	2392	49.298	8.1
Mercedes	461	1369	22.546	7.3

(*) Comprende locales del operativo de barrido y grandes empresas. No incluye operativo por padrón que relevó las siguientes actividades: Finanzas, transporte, telecomunicaciones, obras sociales y medicina pre-paga.

8. Sector público

Partido	Agentes cada 1000 habitantes (Promedio 1994-98)
Junín	5.8
Mercedes	12.1

9. Características agrarias

Partido	Total de explot. (1988)	Evol. Total Explot. (1960-88)	Evol. Explot. de hasta 200 ha	Evol. Explot. de 200-1000 ha	Evol. Explot. de más de 1000 ha.	Supl. impl. (%del total)
Junín	1094	-34.3	-43.7	+61.8	+13.0	62.0
Mercedes	678	-40.8	-46.9	+43.6	-56.2	33.6

10. Importancia de la pluriactividad y distribución por categoría ocupacional y sector de actividad

Partido	% productores pluriactivos	% ocupados fuera del sector	% de asalariados (1988)
Junín	26.5	65.3	23.9
Mercedes	41.0	77.8	27.7

Fuentes: Elaboración propia en base a datos provenientes del Censo Nacional Agropecuario (1960, 1988); "Estadística Bonaerense", Tomos I y II, Dirección Provincial de Estadística, 1999 y reprocesamientos especiales del Censo Nacional Agropecuario 1988 y del Censo Nacional de Población 1991 realizados por el INDEC.

5. Las diferentes "lógicas" pluriactivas

En este apartado la propuesta es dejar por un momento de lado este marco de análisis más general y los datos provenientes de fuentes secundarias, para privilegiar en cambio, la información proveniente de las entrevistas en profundidad.⁷ Partiendo de la heterogeneidad de la producción familiar, que de alguna manera se ve acentuada por la pluriactividad –en tanto ésta da lugar a tipos sociales híbridos, que desarrollan sus actividades en múltiples ámbitos-, apuntaremos entonces a reconstruir algunos esquemas subyacentes a las situaciones de pluriactividad encontradas.

7. En relación a la metodología empleada en el estudio, se confeccionaron listados de productores pluriactivos en base a la consulta a diferentes informantes clave de ambas localidades. Dichos listados estuvieron integrados por 62 productores en el caso de Junín y 80 en el de Mercedes, de los cuales fueron seleccionados algunos de ellos para la realización de entrevistas en profundidad, que debían corresponder a la caracterización de familiares –en función de la presencia de trabajo familiar en tareas físicas, relevantes para el funcionamiento de la explotación-. En la estrategia de selección se siguió una estrategia de muestreo teórico, donde la relevancia de los casos surge de su potencialidad para el desarrollo de teoría fundamentada (Glaser y Strauss, 1967). De las entrevistas realizadas, se descartaron dos por limitaciones de la información brindada, siendo 23 casos en Junín y 18 en Mercedes, las que constituyen la base del presente análisis. Se realizaron asimismo entrevistas a productores pluriactivos no familiares e informantes clave y se relevó información de ambos partidos proveniente de fuentes primarias y secundarias. Si bien el análisis de la información proveniente de las entrevistas es fundamentalmente cualitativo, se introducen algunos cuadros con un tratamiento cuantitativo de algunas variables, que permiten visualizar mejor las diferencias entre ambos partidos.

En efecto, las actividades emprendidas y su conexión con el nivel predial, las modalidades de asignación del trabajo y la transferencia de ingresos dan cuenta a nuestro juicio, de diferentes "lógicas", que están en la base de las situaciones de pluriactividad.

Una primera cuestión a analizar es hasta qué punto la pluriactividad es desarrollada por algún miembro de la familia o por varios de sus integrantes. Si bien éste es un aspecto que desarrollaremos posteriormente, es de señalar que si en la familia existe un único miembro pluriactivo, éste tiende a ser el que reúne la característica de jefe de hogar y productor, situación bastante generalizada, pero no exclusiva, dependiendo esto de la existencia de hijos varones y de las edades de éstos.

En cuanto a las ocupaciones externas desempeñadas, un rasgo presente en ambos partidos, es la preeminencia de las actividades de tipo independiente, lo que a nuestro juicio se origina en la flexibilidad que éstas permiten en la asignación del trabajo familiar. Esta flexibilidad se da en dos niveles: por una parte éstas les permiten a los miembros involucrados en las actividades prediales "administrar" los tiempos dedicados a las diferentes actividades, y por la otra, posibilitan la incorporación de otros miembros de la familia – inclusive la fuerza de trabajo "secundaria": mujeres, hijos-, a las actividades externas, complementando y reemplazando al titular.

La preferencia implícita por la flexibilidad se nota también en los escasos jefes pluriactivos entrevistados que se insertan en ocupaciones en relación de dependencia: por lo general se trata de actividades que no suponen una concurrencia diaria al lugar de trabajo. En cambio en los familiares del productor, se da una mayor presencia del trabajo asalariado, precisamente posibilitado por el menor involucramiento de éstos en la explotación.

Cuadro 2. distribución de miembros familiares por categoría ocupacional de la ocupación externa, según partido

Miembro	Mercedes				Junín			
	Patrón	Cuenta Propia	Asalariado	Mixta	Patrón	Cuenta Propia	Asalariado	Mixta
Productor con ocup. externa	9.0	63.6	18.2	9.0	6.2	81.2	6.2	6.2
otros miembros del hogar ocupados	5.2	47.4	42.1	5.2	12.5	50.0	37.5	-

Fuente: Estudios de caso, 1999, 2000.

Contrastando ambos partidos, encontramos que el desempeño de ocupaciones asalariadas tiene mayor peso en Mercedes que en Junín, tan-

to en el productor como en los familiares de éste, lo que se corresponde con los datos censales.

En referencia a la rama de actividad en la cual se insertan, en ambos partidos se imponen las ocupaciones no agropecuarias, tanto en los productores como en los demás miembros del hogar. Esta imagen de prevalencia de lo no agropecuario debe ser relativizada sin embargo, en función de la conexión que muchas de las actividades desempeñadas presentan con el sector agropecuario.

En efecto, la rama fue determinada a partir del tipo de establecimiento donde se ejerce la actividad, siendo clasificada como agraria en el caso de ciertos oficios (ejs: tractorista, vacunador, "recorridor 'de hacienda) o actividades profesionales (ingeniero agrónomo, médico veterinario). Pero la conexión con lo agropecuario se da también en actividades "no agrarias" como el procesamiento de la producción primaria (por ej: elaboración de subproductos), algunas actividades comerciales (la venta directa de la producción, el comercio de insumos, la actividad inmobiliaria centrada en la compra-venta de campos) y en actividades de servicios (transporte de productos agropecuarios, turismo rural) que aparecen en los casos entrevistados.

Esta conexión puede obedecer a las posibilidades de inserción de estos productores, en función de su educación formal y no formal y de las "redes sociales" a las que acceden, que resultan bastante centrales en los casos que desarrollan actividades comerciales.

Sin embargo el tipo de actividades externas desarrolladas, puede responder también a cierta "racionalidad" de las estrategias pluriactivas. Si bien a partir del trabajo realizado, podemos concluir que no sólo hay una asignación relativamente flexible del tiempo de trabajo, sino también de los ingresos familiares, en algunos casos se destaca la funcionalidad del ingreso externo para cubrir los gastos familiares básicos. De esta manera, al liberar a la explotación de los "retiros", las actividades externas se convierten en financiadoras indirectas de la actividad agropecuaria; no necesariamente están conectadas a la dimensión propiamente predial. Incluso pueden ser ejercidas por los miembros que no participan del trabajo en la explotación y responder a elecciones laborales propias. En este tipo de estrategia, lo central es que los ingresos no prediales, aunque sean bajos, sean fijos y regulares.

Diferente es la situación donde las actividades externas constituyen una prolongación de las desempeñadas a nivel predial. La pluriactividad aparece en este caso bajo la forma de la realización de actividades como contratistas de servicios, a las que algunos agregan actividades no agropecuarias -básicamente el comercio y el transporte-. La comerciali-

zación de la propia producción resulta un intento por captar un mayor excedente avanzando en la cadena de distribución. El transporte de granos o hacienda, por su parte, suele comenzar como una alternativa para "ahorrarse" un gasto y luego se expande, ofreciendo servicios a terceros.

En ciertos casos, se trata de esquemas bastante diversificados. Siguiendo a Müller y otros (1989), los podríamos denominar "sistemas de explotación": las distintas actividades no se yuxtaponen, se complementan, valorizándose unas a las otras, y alcanzando cierto nivel de "autoreproducción".

Este tipo de explotaciones requieren habilidades de gestión, al integrar varias actividades con tiempos de realización diferentes, mayores habilidades comerciales -la búsqueda de clientes, una estrategia para posicionarse- y también de redes sociales más amplias.

Por otra parte, muestran la integración de varios miembros de la familia, o de más de un núcleo doméstico -la familia extensa-, en la realización de las actividades productivas.

En este contexto, la actividad externa cumple un papel dentro de una lógica más global. Posibilita el involucramiento de mayor cantidad de miembros de la familia en una actividad común. También es una forma de asegurarse colocar la producción, retener una mayor porción del excedente agropecuario y "ayudar" en la parte financiera. Este último factor puede ser especialmente pertinente en sujetos que tienen un alto endeudamiento en capital de evolución, en un contexto de tasas de interés positivas en términos reales.

Esta diferente racionalidad de las estrategias pluriactivas, se vincula con el tipo de actividades productivas encaradas en el predio. Particularmente en el caso de Mercedes, los productores familiares dedicados a la agricultura o a actividades intensivas como la tampera, responden a esta lógica más centrada en lo predial. Mientras que los ganaderos de cría, en el otro extremo, tienen más diferenciadas sus esferas de actividad; también suelen tener al ingreso externo como principal.⁸

Al respecto, vale mencionar que otros trabajos han establecido, de manera más o menos explícita, una posible vinculación entre actividad ganadera y pluriactividad de los productores, particularmente aquellos que están bajo el umbral de reproducción. Así, en un trabajo sobre el partido de Azul, perteneciente a la subregión ganadera del centro-este bonaerense (Román y González, 1999), se señala que en los "familiares de bajos recursos", su dotación de recursos productivos condiciona la op-

8. A diferencia de Mercedes, en Junín no aparecieron casos de ganaderos "puros", sí de productores que realizaban ganadería en forma directa y "cedían" parte del campo para agricultura, a cambio de una renta.

ción por actividades ganaderas y a la vez requiere el desarrollo de actividades externas para asegurar la permanencia de la explotación.

En el mismo sentido, un estudio referido a la cuenca del Salado (Cittadini y otros, 1999), encontró que la extensividad en el manejo del plantel ganadero, estaba asociada a una menor presión familiar sobre los excedentes de la explotación, ya sea por el escaso nivel de consumo o por la contribución de los ingresos extraprediales.

Es decir que en estos casos, puede concluirse que hay un interjuego entre actividad predial y actividad externa: Esta última aporta los principales ingresos familiares, posibilitando el desarrollo de una actividad predial donde hay una lenta rotación del capital y los ingresos obtenidos son erráticos. Mirado en el conjunto de la estrategia familiar de vida, al desarrollarse la actividad predial con un manejo extensivo, poco demandante de trabajo, la actividad externa no sólo es necesaria, sino también viable.

En estos casos, puede haber más de un trabajador familiar involucrado en tareas en la explotación, pero por lo general un solo miembro de la familia está a cargo de las tareas productivas, pudiendo no concurrir diariamente a la explotación. Los demás miembros que participan, tienen como función reemplazar al productor para tareas bien identificadas, como suplementar alimentación o bien ayudar en situaciones donde hay que encerrar animales (castrar, marcar, vacunar). Para tareas que requieran maquinaria, como implantar pasturas, se recurre al contratista.

Mientras que en Mercedes el criterio diferenciador de los casos analizados pareciera ser la orientación productiva a nivel predial, en Junín fue posible identificar dentro de los productores familiares, una gama de situaciones en uno de cuyos extremos se encontraban estas explotaciones diversificadas-integradas a las que se aludió más arriba, lo que también se correspondía con el acceso a maquinaria más moderna y de mayor envergadura, y en algunos casos, con la presencia de algún trabajador permanente, que por otra parte no restaba significación al trabajo familiar presente en estas unidades. En el otro extremo, unidades donde la inversión en maquinaria era nula y se "tercerizaban" varias actividades productivas.

Esta recurrencia al contratista de servicios se aprecia en el Cuadro 3, junto con la importancia que reviste la agricultura en el partido de Junín, que se expresa en la inversión en equipos y en la expansión de la superficie operada mediante la "toma" de tierras.

Cuadro 3. Caracterización de los productores familiares pluriactivos en base a indicadores seleccionados. Junín y Mercedes

	Junín	Mercedes
Porcentaje que contrata un trabajador permanente	30.4	38.8
Porcentaje que contrata trabajadores transitorios y/o recurre a contratistas por tarea	73.9	44.4
Promedio de superficie propia (ha)	100.7	74.0
Promedio de superficie operada (ha)	268.9	175.8
Promedio de cabezas vacunas	61.8	117.0
Potencia promedio de tractores (hp)	175.0	101.1
	n=23	n=18

Fuente: Estudios de caso, 1999, 2000.

6. Pluriactividad y estructura agraria pampeana

Como se señaló en un comienzo, este artículo recupera trabajos previos centrados en productores familiares pluriactivos. Sin tener la pretensión de abarcar al conjunto de la estructura agraria pampeana, consideramos que a partir del análisis de las trayectorias ocupacionales y perspectivas de los sujetos entrevistados, es factible construir hipótesis tentativas acerca de qué puede estar expresando las modalidades de pluriactividad encontradas en relación a los procesos que estarían afectando a esa estructura y el perfil de los sujetos sociales que en ella se encuentran.

Precisamente la consideración de las trayectorias ocupacionales, permitió identificar en el partido de Junín, casos de productores familiares que habrían abandonado la actividad de contratistas de servicios, reemplazándola por actividades extraprediales de tipo no agropecuario.

Consideramos que se trata de casos de abandono de la actividad de contratista y no de retracción transitoria, por la obsolescencia de los equipos de que disponen, acentuada por el cambio del esquema tecnológico a partir de la difusión de la siembra directa. Circunstancias familiares de desinvolucramiento de los hijos de la actividad agropecuaria coadyuvan también a esta situación, y plantean interrogantes respecto a su evolución futura como productores.

Por otro lado, los casos opuestos, de incorporación de las actividades de prestación de servicios de maquinaria dentro de un esquema más amplio y diversificado, puede estar significando una redefinición del contratismo tradicional.

En otro trabajo (Craviotti, 1999) hacíamos alusión a una serie de procesos que podrían estar en la base de este cambio. Por un lado, estu-

dios previos venían planteando algunos rasgos del período de modernización agrícola puesto en marcha a mediados de la década del '70 (Forni y Tort, 1991), entre ellos: las dificultades de los productores y/o contratistas familiares para renovar maquinaria, la incorporación a la producción de equipos de potencia superior, y el incremento del abandono de la producción directa no sólo de los pequeños propietarios, sino también de parte de los productores familiares medios, y los interpretaban como una tendencia a la concentración de los sistemas productivos.

Estas preocupaciones son retomadas en varios trabajos recientes, que aluden al cambio producido en las políticas macroeconómicas a partir de 1989, y sus consecuencias sobre los agentes de menor tamaño. Más concretamente, señalan que la puesta en práctica del conjunto de medidas que suelen englobarse dentro de "la Convertibilidad" -la apertura externa, el dismantelamiento de mecanismos de intervención estatal sobre la producción y los ingresos de los productores y el aumento de la presión impositiva- posibilitaron una tendencia a la concentración económica en los distintos niveles del sector agroalimentario (Lattuada, 1996), haciéndose más necesaria la disposición de capital para mantenerse dentro del proceso productivo (Murmis, 1998).

En esta etapa, se planteó una relación negativa entre el valor de los bienes producidos y el costo de la mano de obra, la canasta de consumo necesaria para la reproducción familiar, los servicios de administración y financieros y la presión impositiva. El aumento de estos costos recae en mayor proporción sobre las pequeñas explotaciones, debido a la menor magnitud de su margen bruto global. (Lattuada, 1996) En buena parte de los establecimientos medianos y pequeños este balance negativo habría dado lugar a un paulatino endeudamiento (De Nicola y otros, 1998), difícil de manejar debido a la falta de relación entre las tasas de interés y la rentabilidad generada por las explotaciones.

Las condiciones económicas en las cuales pasaron a desempeñarse las empresas agropecuarias impulsaron a acrecentar en forma sustancial la superficie de tierra trabajada para mantener los mismos niveles de ingresos (Lattuada, 2000). Sin embargo, la operatoria de nuevos agentes con mayores disponibilidades de capital, como los "pools" de siembra,⁹ influyó en las condiciones en que se desenvolvía el mercado de tierras en alquiler, en las que había cierta asociación entre tamaño del contratista y dimensión de los campos alquilados. Concretamente, desplazó a algunos

9. Los llamados pools reúnen el capital que les permite arrendar y poner en producción grandes extensiones de tierra mediante una gestión centralizada, generalmente a través de la figura de los fondos de inversión; en la región pampeana tuvieron su mayor desarrollo en los años de precios internacionales altos (95-96).

contratistas grandes, que al pasar a interesarse por los campos más chicos, terminaron afectando a los productores familiares que se expanden a través del arriendo de tierras. También ingresaron al mercado de alquiler acopiadores y proveedores de insumos, que tuvieron que incorporar otras alternativas –en este caso, la participación en la producción– ante la reducción de los márgenes y las crecientes dificultades para el cobro de los insumos entregados.

Los elementos reseñados –aumento de escala, ingreso de nuevos agentes– permiten plantear la hipótesis de una pérdida de vigor del “contratismo tradicional”, como esquema de reproducción de las explotaciones familiares de menor tamaño.

La incorporación de actividades externas no agropecuarias aparece en estos casos como una estrategia que posibilita la persistencia y en ciertos casos, la reproducción ampliada de estas explotaciones.

En zonas ganaderas, la distorsión de precios relativos, producto de la política económica implementada a partir de 1989, también es significativa. Según un análisis realizado por Coninagro en 1997, que toma en cuenta las campañas 1990/91-1996/97 para modelos de pymes agropecuarias representativas de cinco zonas de la provincia de Buenos Aires, el 52% de las explotaciones de la zona de invernada y el 87% de la zona de cría, no alcanzaban a cubrir las necesidades básicas, porcentajes que pasaban al 54% y 97%, si se incluían las necesidades de reposición de las inversiones.

Asimismo, permite advertir las superficies requeridas para alcanzar la satisfacción de las necesidades básicas, estimadas en 1220 has en zona de cría, y en 220 has en zona de invernada.

Sin embargo, la baja rentabilidad histórica de la actividad de cría permite plantear la hipótesis de que en estas zonas las políticas implementadas no hicieron más que agudizar situaciones de por sí problemáticas. En este sentido, un trabajo que analiza datos económicos para el período previo (1986-92) en un sistema ganadero puro con una superficie promedio de 200 has en la Cuenca del Salado, muestra ingresos netos variables, pero significativamente bajos o inclusive negativos. (INTA, 1992).

Sin embargo, los casos de productores familiares pluriactivos entrevistados en el partido de Mercedes, dedicados exclusivamente a la actividad ganadera –cría o ciclo completo– controlaban superficies reducidas, muy por debajo de los mínimos requeridos, y rodeos ganaderos que por lo general no superaban las 100 cabezas.

En algunos de los casos analizados, se puede identificar un patrón relativamente estable de combinación de la actividad agropecuaria y la

extrapredial, que inclusive heredaron de sus padres, lo que podría estar conectado con esa baja rentabilidad histórica a la que aludíamos.

Otra de las situaciones identificadas -también encontrada en Junín- es el ingreso a la actividad agropecuaria a partir de otra actividad. Es frecuente en estos casos la vinculación con el sector agrario, ya sea a través del origen familiar y/o a través de la actividad desempeñada (el caso de los ingenieros agrónomos, los médicos veterinarios).

La ganadería es privilegiada por estos "ingresantes" en razón de su seguridad -es menos afectada por fenómenos climáticos que la agricultura-, pero más que nada por su flexibilidad: se adecua a un esquema productivo de base familiar, y no necesita de inversiones en maquinaria. Requiere un capital -el ganado- que se puede liquidar rápidamente en caso de necesidad. Asimismo ofrece la posibilidad de iniciarse como productor y encarar un proceso de lenta ampliación del capital, a partir de una base reducida. Esto es puesto de manifiesto por trayectorias que parten de un pequeño rodeo ubicado en campo de un conocido, pagando por cabeza, y luego pasan a alquilar campo en forma independiente; el ganado en capitalización es otra posibilidad de inicio. La meta no es necesariamente la propiedad, o lograr acceder al status de productor "puro", sino en todo caso la ampliación del capital en ganado visto como un ahorro o una inversión para el futuro. Existen también motivaciones no económicas vinculadas a la vocación o gusto por la actividad agropecuaria.

La pluriactividad en estos casos no estaría expresando entonces una estrategia de persistencia, sino de ingreso a la actividad agraria, a la que se canalizan excedentes provenientes de otra actividad.

A manera de hipótesis, podríamos decir que lo novedoso en partidos cercanos a las grandes ciudades como el caso de Mercedes, sería la mayor presencia de los "ingresantes" de orígenes metropolitanos, que pueden no tener vínculos familiares con la actividad agropecuaria, y en los estratos más acomodados de este grupo, el destino de parte de las superficies que controlan a usos no agropecuarios sino recreativos.

Algunos de estos ingresantes mantienen la actividad laboral y/o su residencia en Buenos Aires, con lo que se caracterizan por disponer de redes de sociabilidad más amplias y diversificadas.

Con respecto a la relevancia de este grupo, es de señalar que en otros contextos agrarios (Gasson, 1986), se sostiene que la categoría dominante dentro de los pluriactivos, no es tanto la de productores que posteriormente incorporan trabajos externos, sino la de ingresantes de orígenes urbanos.

A manera de síntesis, presentamos a continuación los tipos de pluriactividad delineadas en las configuraciones productivas analizadas.

Cuadro 4. características de la pluriactividad en los partidos analizados

Partido	Características agrarias	Importancia de la pluriactividad	Tipos de pluriactividad
Junín	Alta importancia de la actividad agropecuaria en la economía local. Preeminencia de la agricultura en el VBP agrícola, con alta inversión de capital fijo.	Baja	Influencia del "contratismo" dentro de las situaciones de pluriactividad. En la última década, posible redefinición del contratismo en productores familiares: abandono de la prestación de servicios en productores de menor tamaño, y esquema diversificado de prestación de servicios, incorporando actividades no agropecuarias, en productores con mayor capital.
Mercedes	Baja importancia de la actividad agropecuaria en la economía local. Preeminencia de la actividad ganadera en el VBP agrícola; baja inversión de capital fijo.	Alta	Posible patrón "tradicional" de pluriactividad en explotaciones por debajo de la unidad económica. Menor importancia del contratismo. Importancia del comercio y las actividades profesionales dentro de las situaciones de pluriactividad. Procesos más recientes: Mayores vínculos con lo urbano ("commuting", presencia de "ingresantes"). Creciente uso no productivo del espacio rural.

7. Conclusiones

En este trabajo, partimos de análisis previos y diferentes fuentes de información, con los cuales intentamos delinear la pluriactividad en dos configuraciones productivas de la provincia de Buenos Aires.

Adoptamos deliberadamente una definición amplia de la pluriactividad y en cierta medida también de la unidad de análisis, al privilegiar el hogar pero teniendo en cuenta sus vínculos con la familia extensa y otras redes sociales.

En primer lugar analizamos aspectos estructurales, en tanto nos permitieron diferenciar dos configuraciones locales en función de su inserción espacial, sus mercados de trabajo y sus características agro-productivas. Apuntamos por esta vía a establecer en qué medida estos rasgos se vinculaban con las modalidades de pluriactividad vigentes, encontrando que la mayor presencia de ocupaciones fuera del sector agropecuario en los pluriactivos de Mercedes podía obedecer al menor dinamismo relativo de la agricultura, junto con la mayor importancia de las actividades secundarias y terciarias, dada por su carácter de cabecera administrativa y la cercanía a Buenos Aires.

La preeminencia de actividades de tipo independiente, encontrada en los pluriactivos de ambos partidos, esconde diferentes "lógicas" de las estrategias pluriactivas, en función de su conexión con las actividades desempeñadas a nivel predial y el carácter de éstas, más o menos intensivas. Así se identificaron situaciones de diversificación-integración entre actividades prediales y actividades externas, y casos de menor grado de conexión o directamente ausencia de ésta. En estos últimos existe sin embargo un interjuego entre la actividad predial desarrollada, la ganadería -que presenta requerimientos de trabajo bajos y flexibles- y la actividad externa, que es la que aporta los recursos que permiten hacer frente a los gastos familiares.

Finalmente, se plantearon algunas hipótesis, a ser contrastadas por futuros trabajos, acerca del significado de la pluriactividad en relación a la reciente evolución de la estructura agraria pampeana. A partir del análisis de algunas trayectorias ocupacionales y las perspectivas de los sujetos entrevistados, se aludió a un proceso de "resignificación" del contratismo tradicional, y también de cambio de los agentes sociales agrarios, a partir del ingreso de sujetos con características diferenciales. Estas situaciones darían cuenta de crecientes vínculos entre lo agrario y lo extraagrario, y entre el medio rural y urbano.

Bibliografía

Barsky, Andrés, "La puesta en valor y producción del territorio como generadora de nuevas geografías. Propuesta metodológica de zonificación agroproductiva de la Pampa argentina a partir de los datos del Censo Nacional Agropecuario 1988". En O. Barsky y A. Pucciarelli eds. *El agro pampeano. El fin de un período*, Ed. FLACSO-Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 1997, pags. 405-522.

Camarero Rioja, Luis, *Tendencias y evolución reciente de la población rural en España*, Política y Sociedad, No. 8, Madrid, pags. 13-24, 1991.

Cavazzani, Ada y Fuller, Anthony, *International Perspectives On Part-Time Farming: A Review*, *Geojournal* 6.4, pags. 383-391, 1982.

Cittadini, Roberto y otros, *Diversidad de sistemas y prácticas en ganadería. Importancia para los programas de desarrollo en la pampa deprimida bonaerense*, presentado en las Primeras Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Buenos Aires, 4 y 5 de noviembre de 1999.

CONINAGRO, *Los excluidos de la región pampeana, Indicadores Agropecuarios*, Año VI, No. 65, pags. 3-6, mayo 1997.

Craviotti, Clara, *Viejos y nuevos actores: La pluriactividad en las explotaciones familiares de la región pampeana argentina*, *Revista Paraguaya de Sociología*, No. 104, pags 123-146, Asunción, enero-abril de 1999.

Craviotti, Clara, *Pluriactividad: Su incorporación en los enfoques y en las políticas de desarrollo rural*, en *Estudios del Trabajo* No.17, pags 95-112, ASET, Buenos Aires, primer semestre de 1999.

Craviotti, Clara (en prensa), *Las aproximaciones conceptuales a lo no agropecuario y sus implicancias para las estrategias de desarrollo rural*, *Revista Perspectivas Rurales*, Costa Rica.

Cucullu, Gloria y Murmis, Miguel, *Pluriactivos y agrarios puros: un análisis inicial de explotaciones y titulares en el partido de Lobos*, presentado en Primeras Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, op.cit.

de Nicola, Mónica y otros, "Efectos del plan de Convertibilidad" en *Realidad Económica* No. 154, pags 118-136, Buenos Aires, 1998.

Efstratogou, Sophia, *Pluriactivity In Different Socio-Economic Contexts: A Test Of The Push-Pull Hypothesis In Greek Farming*, *Journal Of Rural Studies*, Vol 6, No.4, pags. 407-413, 1990.

Eikeland, Sveinung, *New Rural Pluriactivity? Household Strategies And Rural Renewal In Norway*, *Sociologia Ruralis*, Vol 39, No. 13, pags. 359-375, 1999.

Escobar, Germán, *Empleo rural no agropecuario: ¿una alternativa estratégica para el desarrollo?*, ponencia presentada en Seminario internacional sobre desarrollo del empleo rural no agrícola en América Latina, Santiago de Chile, septiembre de 1999.

- Etxezarreta, Miren, *La agricultura insuficiente*, Serie Estudios, (Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios: Madrid, 1985).
- Forni, Floreal y Tort, María Isabel, *De chacareros a "farmers contratistas"*, Serie Documentos de trabajo No.25 (CEIL: Buenos Aires, 1991).
- Fuller, Anthony, *From Part-Time Farming To Pluriactivity: A Decade Of Change In Rural Europe*, *Journal of Rural Studies*, Vol. 6 No.4, pags 361-373, 1990.
- Gasson, Ruth y Michael Winter, *Gender Relations And Farm Household Pluriactivity*, *Journal Of Rural Studies*, Vol. 8, No.4, pags. 387-397, 1992.
- Gasson, Ruth, *Part-Time Farming, Strategy For Survival?*, *Sociologia Ruralis*, Vol. XXIV, Números 3-4, pags 364-375, 1986.
- Glaser, Barney y Anselm Strauss, *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*, (Aldine: Chicago, 1967).
- INTA, *Situación de los medianos y pequeños productores de la región pampeana: Diagnóstico y propuestas*, (INTA: Buenos Aires, 1992).
- Jervell, Anne, *Changing Patterns of Family Farming and Pluriactivity*, *Sociologia Ruralis*, Vol 39, No.1, pags. 100-116, 1999.
- Kayser, Bernard, *La renaissance rurale*, (Armand Colin: Paris, 1990).
- Lattuada, Mario, "Un nuevo escenario de acumulación. Subordinación, concentración y heterogeneidad", en *Realidad Económica* No. 139, pags. 122-145, Buenos Aires, 1996.
- Lattuada, Mario, *El crecimiento económico y el desarrollo sustentable en los pequeños y medianos productores agropecuarios de fines del Siglo XX*, en Taller "Políticas públicas, institucionalidad y desarrollo rural en América Latina", México, 28 al 30 de agosto de 2000.
- Martínez, Luciano, *Actividades rurales no agrícolas en Ecuador*, presentado en el Tercer simposio sobre investigación y extensión en sistemas agropecuarios, Lima, 1998.
- Marsden, Terry, *Rural futures: The consumption countryside and its regulation*, *Sociologia Ruralis*, Vol 39, No.4, pags. 500-521, 1999.
- Mottura, Giovanni y Pugliese, Enrico, *Capitalism In Agriculture And Capitalistic Agriculture: The Italian Case*, en F.H. Buttel And H. Newby Eds, *The Rural Society Of The Advanced Societies*, (Allanheld, Osmun & Co.: Montclair NJ,1980) pags. 171-199.
- Muller, Pierre, Alain Faure, y Francois Gervais, *Les Entrepreneurs Ruraux*, (L'Harmattan: Paris, 1989).
- Neiman, Guillermo, Silvia Bardomás y Dora Jiménez, *Estrategias productivas y laborales en explotaciones familiares pluriactivas de la provincia de Buenos Aires*, Guillermo Neiman comp., *Trabajo de campo. Producción, tecnología y empleo en el medio rural*, (Ed. Ciccus: Buenos Aires, 2001), pags 75-100.

Pugliese, Enrico, Agriculture and the new division of labor, En W. Friedland et al. eds, *Towards A New Political Economy Of Agriculture*, (Westview Press: Boulder, 1991), pags. 137-150.

Román, Marcela y María del C. González, Pluralidad de ingresos en el agro pampeano: un análisis para el partido de Azul, provincia de Buenos Aires", presentado en Primeras Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, op.cit.

Schneider, Sergio, Agricultura familiar e industrializacáo. Pluriatividade e descentralizacáo industrial no Rio Grande do Sul, (Ed. Universidade/UFRGS: Porto Alegre, 1999).

Schneider, Sergio, Elementos teóricos para análise da pluriatividade em situaçoes de agricultura familiar, II Seminario sobre O Novo Rural Brasileiro: a fase III do Projeto Rurbano, Campinas, 1 y 2 de octubre de 2001.

Slutzky, Daniel, Aspectos sociales del desarrollo rural en la pampa húmeda argentina, *Desarrollo Económico*, Vol 8, No. 29, pags. 95-135, 1968.



Reseñas bibliográficas

ONGs y Estado. Experiencias de organización en Argentina

Roberto Benencia y Carlos Flood (Compiladores).
Editorial La Colmena, Buenos Aires, 2002

SUSANA APARICIO*

Recién en las últimas décadas y, especialmente, a partir del resurgimiento de la vida democrática, el agro no pampeano ha logrado presencia en el ámbito público. En esta última etapa, el mundo campesino, sus organizaciones, sus luchas han comenzado a formar parte de la preocupación académica y, también, han ido ocupando un lugar en las acciones de gobierno. Para los que hemos sido y somos participantes y espectadores de estos mundos, este libro nos va mostrando el complejo entramado existente de organizaciones de pequeños productores, las agencias gubernamentales y las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) de desarrollo que trabajan en el sector agropecuario.

Los trabajos incluidos en la compilación nos muestran el “escenario” de la década, los “actores” y los papeles que ellos juegan así como las condiciones y rasgos de acción que facilitaron, condicionaron u obstaculizaron el surgimiento o consolidación de las organizaciones campesinas. Como señalan Benencia y Flood, “los trabajos incluidos en la compilación son trabajos de campo que muestran uno de los más interesantes procesos sociales contemporáneos de construcción social desde abajo,

* Investigadora CONICET - Instituto Gino Germani

destacándose la formación del consenso, la resolución de conflictos y, básicamente, la conformación de identidades que se establecen de manera vacilante sobre el trasfondo de una inestable condición social campesina”.

En un primer capítulo, Benencia y Flood hacen una revisión de las perspectivas conceptuales que han constituido el trasfondo desde donde se analizaron organizaciones y acciones del Estado. Allí se reflejan los aportes de la perspectiva constructivista al análisis del surgimiento y desarrollo de organizaciones campesinas y del rol de las modalidades de intervención del Estado, prestando especial atención a los procesos de negociación-conflicto presentes en esos vínculos.

No siempre sucede lo esperable en términos estructurales. Como señalan los autores, el riesgo del enfoque estructural es soslayar las características específicas de organizaciones y programas, las zonas de incertidumbre que se plantean y dan espacio a la negociación o los mundos simbólicos y de significado que se juegan los espacios interactivos, “por lo tanto, pareciera importante abordar tanto las disposiciones y capacidades propias de los actores como su interacción con las determinaciones externas (el programa de desarrollo, por caso), sus modalidades de intervención en la vida de los individuos y grupos afectados, así como las estrategias que estos últimos poseen o desarrollan para hacerse cargo del *margen de maniobra* y *capacidad de agencia* disponible en su relación con el agente externo de desarrollo” (pág. 29). Sin embargo, a lo largo del libro se pone especial cuidado en reconocer el aporte del enfoque estructural en el análisis de los condicionamientos o “estrechez de maniobra” disponible por los distintos actores.

El escenario refleja una época, los noventa, con una creciente presencia del Estado en el desarrollo de acciones que tienen como interlocutor el campesinado. También se describe un medio, el rural, con sus mundos de vida. El marco jurídico es analizado desde la perspectiva de legitimación-obstaculización de las prácticas que favorecen el desarrollo de formas asociativas (Susana Formento). Distintos artículos recorren las diversas producciones campesinas: la horticultura en el cordón bonaerense (Beatriz Nussbaumer), la producción de semillas hortícolas (Paula Berenguer), las nuevas actividades basadas en la agricultura orgánica, (Rosa Fernández), la producción de ajos en Mendoza (Gerardo Von Thülen, Juan Carlos Aguiló, Guillermo Ander Egg y Carlos Cattáneo), los isleños del Delta, productores de mimbre (Claudia Cobelo y Ana Valtriani), lana. Diversidad de producciones que reflejan la diversidad característica de los sistemas campesinos. El escenario refleja también la complejidad regional del país y la dificultad de mostrar regiones homogéneas internamente, tanto en términos productivos como en los actores existentes.

En los artículos de este libro se encuentran distintos actores: ONGs (Carlos Cowan Ross), organizaciones de productores (María Inés Alfaro), los líderes (Roberto Benencia), los técnicos de campo (Paula Benenguer, Ximena Arqueros y Graciela Freddi), las mujeres (Marcela Román, Ximena Arqueros y M. Edelmira Díaz) los aborígenes (Gustavo Cercós, Gabriel Pérez y Ana Valtriani). Productores, cooperativas, empresas asociativas, el Estado y sus programas de intervención, interjuegan, negocian, se enfrentan, construyen y reconstruyen sus prácticas, se constituyen en interlocutores. En síntesis, si se compara el escenario a fines de los ochenta, el libro va describiendo una creciente presencia de diversas formas de organización campesina a la vez que una mayor presencia de acciones del Estado, puntuales, acotadas, focalizadas pero que, con sus limitaciones, toman al campesinado como un actor social. También se trabajan los distintos programas públicos, Unidad de Minifundio y Cambio Rural (INTA), Programa Social Agropecuario y PRODERNEA (Secretaría de Agricultura de la Nación) en relación a los espacios y condicionantes que se crean para los campesinos, técnicos y organizaciones a través de sus intervenciones.

Este panorama actual, junto con otros trabajos de investigación desarrollados en los últimos años, habilita a profundizar el análisis de nuevas relaciones, sugeridas en algunos de los trabajos presentados en este libro y que forman parte del debate actual respecto a las políticas públicas. El creciente retiro del Estado y las propuestas de transferir responsabilidades a las ONGs, lleva a analizar los distintos tipos de ONGs existentes, sus propuestas, sus vínculos con sus propios financiadores, qué marcas ideológicas sustentan su accionar, qué influencias y condicionamientos introducen sus financiadores. La creciente valorización del papel de las organizaciones campesinas y su capacidad de instalar sus perspectivas en la sociedad remite a analizar sus vínculos con ONGs y Estado, los condicionamientos y marcas que estos les establecen, las condiciones, estructuras, discursos e interpelaciones que estimulan liderazgos democráticos o las que replican nuevas formas de prácticas clientelares. Las condiciones de surgimiento y sostenibilidad de las organizaciones campesinas, planteadas en uno de los artículos, implica estudiar en profundidad las "posibles tres patas" de una organización: la inserción económica, social y política. Identidad, cultura, representación, delegación, forman parte de los nuevos enfoques que recuperan la perspectiva de los actores sociales y su capacidad agencial.

En síntesis, la década reflejada en el libro muestra una riqueza de perspectivas, un surgimiento de nuevos actores, un reconocimiento de parte del Estado de la existencia de estos actores, un cambio de enfo-

ques en el análisis y en las acciones de organismos públicos dirigidas al sector. Para quienes fuimos espectadores y jugamos algún rol en esos procesos, valga recordar que a principios de la década ningún documento público utilizaba la palabra campesino, era sustituida por pequeño productor minifundista, hoy día forma parte del discurso público y pocas veces es necesario aclarar sus dimensiones. Ahora se enfrenta un nuevo desafío, incorporar los nuevos enfoques para el análisis social y político del sector campesino y sus relaciones con los distintos actores analizados en este libro.

Reseñas bibliográficas

El sector agropecuario argentino

Aspectos de su evolución, razones de su crecimiento reciente y posibilidades futuras

Lucio G. Reca y Gabriel H. Parellada
Editorial Facultad de Agronomía Agosto de 2001

CARLOS A. ROSSI

El propósito principal de este libro, según se resume en su contraportada, "es examinar los cambios ocurridos en el sector agropecuario, particularmente en la última década, en respuesta a los cambios macroeconómicos" sucedidos durante ese período, y los desafíos de la globalización, el avance de las ciencias y la persistencia de diversas formas de proteccionismo comercial. Algunos de los análisis y conclusiones se ven condicionados por el cambio del marco económico ocurrido desde diciembre de 2001, pocos meses después de su publicación.

En los economistas de definida orientación neoclásica, existe una convicción bastante arraigada acerca de cómo se deben caracterizar las distintas etapas del desarrollo de la agricultura argentina. Así, hasta 1930 la agricultura habría transitado un período de esplendor sin fisuras que llevó a que el país consiguiera el privilegio de ser conocido como "el granero del mundo", beneficio que vinculan con la aplicación de principios liberales en las políticas de la época, en particular las económicas. Todo marchaba más o menos bien hasta que la crisis económica mundial, pri-

mero, y la segunda guerra mundial, después, - fenómenos, ambos, "exter-nos" y por tanto incontrolables para el país - menguaron ese vigoroso crecimiento. Poco cabe decir, para estas corrientes, sobre la estructura agraria, en particular, y la especificidad del desarrollo capitalista de la Argentina, en general. A los factores externos citados se sumaron luego las políticas internas que relegaron a la agricultura como fuente de crecimiento económico, especialmente durante las décadas de los años '40 y '50. Una ulterior revisión de las políticas públicas, que sitúan después de la caída del gobierno peronista, y que simbolizan en la creación del INTA, habría permitido una lenta e incompleta recuperación, dificultada por las políticas proteccionistas de los países industrializados. Pero, según estas corrientes de pensamiento, la historia no habría cambiado mucho en los años siguientes, hasta que llegó el Plan de Convertibilidad con su amplio programa de reformas pro - mercado, una especie de retorno a las fuentes, cuyo designio fue crear, nuevamente, las condiciones para que se expresara toda la potencialidad del sector.

Reca y Parellada, dos economistas agrarios de dilatada trayectoria en la especialidad, en líneas generales adhieren a esta caracterización, según exponen en el libro que es motivo de este comentario. En ese sentido, es clave la lectura de las páginas iniciales y finales de la publicación, donde se perfila el ideario de los autores y, por tanto, la orientación de los análisis específicos que jalonan los distintos capítulos que la conforman.

Desde el mismo apartado introductorio, para no dejar dudas sobre su posición, los autores anatemizan las políticas orientadas a la redistribución del excedente que genera la actividad agropecuaria, sin ningún miramiento de las razones que pudieran haber determinado su aplicación, más allá de la supuesta preferencia por las políticas industrialistas. Así, aludiendo a los alcances del programa económico de la convertibilidad califican y enteran que "las ominosas retenciones a las exportaciones de productos agropecuarios fueron virtualmente eliminadas..." y, apenas un par de páginas después, en el capítulo dedicado al "Rol Histórico" del sector en la economía, vuelven a la carga señalando que "la agricultura, visualizada como un sector con oferta inelástica y capaz de producir generosos excedentes, fue sujeta a una despiadada imposición vía organismos oficiales de comercialización, controles de cambio, tipos de cambio sobre-valorados e impuestos a la exportación de granos y carnes". De tal modo, estas políticas fueron el padre y la madre de todos los males que habría sufrido la agricultura, expresados en forma de estancamiento productivo en los años '40 y hasta comienzos de los '50, y después continuados a pesar de "algunos tímidos cambios" que "tuvieron menores consecuencias".

Las políticas públicas de los años '40 habrían sido el fruto de "un marcado pesimismo respecto de las futuras posibilidades de la agricultura como fuente de crecimiento económico", lo cual se habría traducido en "un fuerte descreimiento con respecto a la agricultura como sector dinámico de la economía". Además de anotar el hecho de que existe una abundante bibliografía, bien que cargada de controversias sobre esta etapa, se trata de interpretaciones muy discutibles, habida cuenta de la profusión de políticas, leyes, institutos, intervenciones y acciones de todo tipo dirigidas hacia la agricultura que se extendieron desde la década del '30 hasta los años '50, con una intensidad que casi no volvió a repetirse en la historia argentina. Este empeño, además de ocurrir en un marco caracterizado por el cambio en la orientación de las políticas estatales de los países industrializados, y por lo tanto influyente en el ámbito doméstico, respondía al agotamiento del paradigma "granero del mundo" y a las evidencias de profundos problemas estructurales en la agricultura y también en otras áreas clave de la economía argentina. Ningún país de agricultura avanzada ha alcanzado ese nivel sin el correlato de un desarrollo industrial equivalente. La agricultura argentina sorteó durante un tiempo ese condicionamiento merced a su articulación con el imperio británico, cuya industria proveyó buena parte de los medios de producción de ese origen, desde insumos a bienes de capital. Agotado este modelo, un salto en calidad y cantidad en la agricultura sólo era posible con cambios estructurales al interior del propio sector y con un desarrollo industrial apropiado para conseguirlo. La Argentina, en un marco de grandes disputas políticas y sociales, tuvo enormes dificultades para encontrar respuestas que condujeran a un estadio superior en su desarrollo capitalista. En ese contexto la agricultura atravesó una etapa de transformaciones estructurales impulsadas por el Estado y también por las propias condiciones del mercado externo e interno, pero atribuir un designio "anti-agrario" a las políticas aplicadas constituye una interpretación sin fundamento.

En el análisis desenvuelto por los autores no han merecido mayor atención los aspectos atinentes a la distribución de la tierra, la propiedad y las distintas formas de tenencia, la distribución del capital en el agro, los fenómenos de exclusión de agricultores y amplias capas de la fuerza laboral, los procesos de concentración de la tierra y el capital ocurridos en las últimas décadas, sobre todo en la última, que es sobre la cual enfatizan su estudio. La creciente dependencia de la agricultura, constituida por un conjunto heterogéneo de capitales indiferenciados, pero con muy diversa capacidad frente al desafío de adaptarse al predominio de las grandes firmas que concentran la oferta de medios críticos de produc-

ción, y que constituyen la fracción del capital diferenciado que domina la oferta de tecnología y orienta las líneas de producción, es un aspecto escasamente abordado en este trabajo.

Se recorren con mayor profusión, en cambio, aspectos relativos a las modificaciones introducidas por las políticas del plan de convertibilidad, el crecimiento de la agricultura en el pasado reciente, la evolución de la producción y la productividad, los mercados de insumos y bienes de capital, las políticas de precios, crédito, de comercio y de innovación tecnológica. Estos dos últimos capítulos adquieren un mayor interés y son campos propicios para el debate.

En sus comentarios finales, los autores destacan los efectos benéficos del plan de convertibilidad y de las políticas dispuestas en su marco para la transformación del sector agropecuario. Pero también advierten las serias dificultades y quebrantos acarreados a las empresas de baja capitalización, muchas de las cuales localizan en las regiones extrapampeanas. Atribuyen también al plan de convertibilidad, una distribución regresiva de los ingresos y un aumento considerable de la desocupación. Estos efectos, en el caso del sector agropecuario, pretendieron ser mitigados a través de la ejecución de programas especiales (Programa Social Agropecuario, Programa de Minifundio, Cambio Rural, etc.) pero, por diversas razones, han sido insuficientes ante la dimensión de los problemas. También señalan el retraso del tipo de cambio y la caída de los precios en los últimos años de la década del '90 como frenos para el desarrollo del potencial agropecuario. Los autores sugieren la necesidad de formular políticas activas que permitan la transformación de las unidades productivas de pequeño y mediano tamaño para alcanzar niveles de mayor eficiencia y productividad.

Confieren a la difusión de la siembra directa el carácter de "fenómeno más importante, en el pasado reciente, en el campo de la conservación de los recursos naturales y de la protección del medio ambiente" atributos que a todas luces la técnica aludida no posee como para otorgarle la extensión y profundidad que la frase sugiere. Los agrónomos saben, desde hace mucho tiempo, que los procesos erosivos, la pérdida de materia orgánica y el mantenimiento de la estructura del suelo, pueden ser prevenidos y atenuados manteniendo la cobertura vegetal y disminuyendo o evitando la remoción o la reversión de la capa arable, objetivos que son muy bien logrados con la práctica de sembrar sin labranzas de ningún tipo. Pero eso no evita completamente la erosión, ni mucho menos la contaminación que provoca el uso masivo de agroquímicos al que obliga la técnica aludida. En otras palabras, la siembra directa favorece ciertos aspectos de la conservación del suelo, pero no de los "recursos na-

turales” en general y es muy discutido que esta signifique “la protección del medio ambiente”. Sobre esto último, cabe señalar que la técnica – aunque no es un requisito – está muy asociada al uso de semillas genéticamente modificadas sobre las que existe un cuestionamiento muy profundo, entre otras razones por su posible capacidad de “contaminar” otros cultivos, otras plantas e inclusive las especies antecesoras de las plantas cultivadas.

Reflexionan, para concluir, que “en términos de producción, el sistema actual ha sido más efectivo que el anterior...”, aludiendo, claro está, a una categoría – la producción – que ha sido transformada en forma considerable en la última década, aunque en un sentido diverso al del enfoque que presenta este estudio, y a un sistema – el de la convertibilidad – que se ha derrumbado estrepitosamente.

La agricultura de los '90 más bien parece haber contribuido a la acumulación de capital en algunas fracciones de la clase propietaria de tierras y de capitales destinados a la producción agropecuaria, pero sobre todo beneficiando la acumulación en los sectores de la industria, el comercio y la exportación de las materias primas, las manufacturas de origen agropecuario y los insumos tecnológicos. En flagrante contraste, ha expulsado miles de pequeños y medianos agricultores y trabajadores del medio rural, mientras más de la mitad de la población tiene grandes dificultades para acceder a una alimentación adecuada o, directamente, carece de ella.



Rescatando del Olvido

Esta sección procura dar a conocer documentos inéditos o muy poco conocidos, que pueden facilitar la tarea de quienes buscan interpretar nuestro pasado reciente o remoto.

CONINAGRO y la última dictadura militar

Selección y Notas: HORACIO GIBERTI

En ingrata pero –creemos- necesaria tarea informativa, resumimos o transcribimos documentos y declaraciones que establecen la posición de la Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO), cúspide del cooperativismo argentino del ramo, respecto a la dictadura militar irónicamente autodenominada Proceso de Reconstrucción Nacional, que gobernó el país entre el 24 de marzo de 1976 y el 10 de diciembre de 1983.

Para quienes deseen ahorrar tiempo, con riesgo de perder tanto visión de conjunto como matices, efectuamos una muy apretada síntesis de ese material, sin intentar su análisis, acorde con el espíritu de esta sección, que sólo busca ofrecer documentos poco accesibles. o trabajosos para recopilar.

CONINAGRO recibió esperanzada el golpe militar. En julio de 1977 continuaba esa esperanza; su presidente afirmaba: “El proceso de reconstrucción es evidente que se ha puesto en marcha, y aunque apenas está en sus comienzos esto es suficiente como para sustentar un clima esperanzado en general.”

Ese mismo años el secretario de Hacienda Juan Alemann, en uno de sus no infrecuentes ex abruptos, acusó a las cooperativas de evadir im-

puestos por falta de conciencia cooperativista de sus asociados, y afirmó que esa carencia permitía que las cooperativas pudieran ser infiltradas por comunistas. CONINAGRO tomó la cuestión como algo puramente personal del funcionario, no del gobierno, y consideró "inofensivo" polemizar pues "tiene opinión formada y publicada acerca de la invalidez de los dichos del citado funcionario respecto de los principios de la doctrina cooperativa, derecho cooperativo y práctica de la cooperación".

Como punto de referencia puede apuntarse que en solicitada notable el Centro de Estudios y Promoción del Cooperativismo del Museo Social Argentino también repudió los dichos del funcionario, pero aclarando el fondo de la cuestión al señalar el apoliticismo de las cooperativas, independiente de la filiación de sus integrantes. Además, no circunscribía la cuestión al funcionario, pues sostenía: "Confiamos que las autoridades gubernativas den una clara definición, que descontamos será de pleno apoyo al cooperativismo argentino"....

Casi simultáneamente la Federación Agraria Argentina destaca que el Ministerio de Trabajo la considera entidad civil de carácter gremial empresario y por ello le alcanzan las normas restrictivas denominadas pausa gremial. La Federación aceptaba el encuadre como un honor porque reconoce su verdadera esencia. Quedaba así para las autoridades como única entidad agropecuaria gremial de alcance nacional, pues: "Otras entidades que actúan en nombre de los productores se han autocalificado asociaciones civiles no gremiales, sosteniendo, por consiguiente, que no les alcanza la pausa gremial, pudiendo renovar autoridades, realizar congresos, exposiciones, emitir declaraciones institucionales y toda otra actividad característica de épocas normales." Va de suyo que entre las que se negaban como gremiales estaba CONINAGRO, cuyos estatutos la definen como gremial y de asesoramiento

Aunque apuntando discrepancias crecientes con la instrumentación de la política económica, CONINAGRO mantuvo durante un largo período rotunda adhesión a las ideas básicas del "Proceso" y a su lucha contra la subversión. Así al repasar los cuatro primeros años de ese gobierno, un documento de la entidad concluye afirmando la necesidad de "alcanzar en el ordenamiento económico el mismo grado de consenso nacional logrado en la lucha contra la subversión, la corrupción y en el conflicto austral"....

Paralelamente, en entrevista con el ministro del Interior Harguindeguy, la plana mayor de la entidad le señala que "compartían en sus lineamientos generales el plan económico de las Fuerzas Armadas"; además, destacaron su adhesión a las "Bases Doctrinarias" emitidas por el gobierno porque "ratifican y explicitan los principios democráticos con-

sagrados en nuestra Constitución.” Y un año más tarde el presidente de la institución declara: “estamos necesitados de que los objetivos del Proceso sean total e inexorablemente logrados. ¡Cuidado! Declinarlos puede ser una forma de suicidio nacional históricamente inadmisibles. Y si para que los objetivos se cumplan hay que cambiar ¡cambiemos ya todo lo que sea necesario!”

Todavía en julio de 1981 un documento de CONINAGRO entregado al nuevo presidente de facto Viola reitera sus coincidencias con las Bases Doctrinarias del Proceso de Reorganización Nacional. Pero hacia fines de ese año la tónica resulta muy distinta: otro documento acusa: “Las élites que se consideran elegidos por los dioses o que pretenden acumular riquezas sobre las ruinas de la Nación son los responsables de esta situación.”...

Reforzando la nueva tónica, en marzo de 1982 la dirigencia de la entidad entrega a otro nuevo presidente de facto un documento que enumera una serie de muy graves deficiencias que acosan a la economía nacional, y concluye: “son todas las realidades incuestionables presentes en la Argentina de hoy, que parecen responder a un misterioso designio de achicar el país.” Las reformas económicas realizadas son partes de un proceso abarcador que no puede ser interpretado como “consecuencia de errores de concepción o instrumentación” sino como resultado de políticas “eficientemente instrumentadas con tal fin.”

De ahí en más los documentos y declaraciones contienen drásticos juicios igualmente severos. Casi en los finales de la dictadura militar (agosto de 1983) el presidente de CONINAGRO al responder a una pregunta periodística afirma: “Aspectos positivos en la política económica no hubo ninguno, y en ciertos pasajes ni siquiera hubo política. Esto ocurrió porque quienes estuvieron al frente del área económica no tenían ni compromiso con el país ni a quien rendirle cuenta de los desastres que hicieron. Armaron una política económica a espaldas del país y para un grupo de especuladores internos y externos que nada tienen que ver con la Argentina que produce.”

Síntesis de documentos y declaraciones de coninagro

La Opinión 24/7/77 sec.2 p. I: El presidente de CONINAGRO Leonidas Gasoni declara: “Observamos en el ambiente del país en este momento un clima esperanzado. El proceso de reconstrucción es evidente que se ha puesto en marcha, y aunque apenas están sus comienzos esto es suficiente como para sustentar un clima esperanzado en general.”

En lo agropecuario "todavía no están dadas las condiciones que permitan cumplir lo fundamental, de su papel".

La Nación 6/10/77 p. 24: en conferencia de prensa sobre impuestos, el secretario de Hacienda Juan Alemann reitera acusaciones de evasión impositiva por parte de las cooperativas; afirmó que por falta de espíritu cooperativista de los socios las cooperativas pueden ser manejadas políticamente por grupos minoritarios con fuerte infiltración de comunistas y "compañeros de ruta".

La Nación 18/10/77 p. 7: CONINAGRO manifiesta su "público rechazo" a los dichos de Alemann (ver 6/10/77) y recuerda que la institución "tiene opinión formada y publicada acerca de la invalidez de los dichos del citado funcionario respecto de los principios de la doctrina cooperativa, derecho cooperativo y práctica de la cooperación, por lo que estima inoficioso prolongar un debate." (ver 25/10/77).

Nota del compilador: *en solicitada notable (21 cm por 35 cm, en La Nación 3/11/77) el Centro de Estudios y Promoción del Cooperativismo del Museo Social Argentino también repudia esos dichos, pero aclara el fondo de la cuestión señalando el apoliticismo de las cooperativas, independiente de la filiación de sus integrantes. "Confiamos que las autoridades gubernativas den una clara definición, que descontamos será de pleno apoyo al cooperativismo argentino".*

La Nación 25/10/77 p.14: el secretario de Hacienda Juan Alemann replica a CONINAGRO (ver 18/10/77). Rechaza la acusación de hostilidad hacia las cooperativas, insiste en la falta de espíritu cooperativista; sostiene que la mayoría de los dirigentes del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos son afiliados al Partido Comunista o afines.

LT 27/10/77 p.1: el Ministerio de Trabajo considera a la FAA entidad civil de carácter gremial empresario y por ello la alcanzan las normas que imponen una pausa gremial. FAA acepta la calificación como un honor porque reconoce su esencia. Queda para las autoridades como la única entidad gremial de alcance nacional que agrupa productores agropecuarios. "Otras entidades que actúan en nombre de los productores se han autocalificado asociaciones civiles no gremiales, sosteniendo, por consiguiente, que no les alcanza la pausa gremial, pudiendo renovar autoridades, realizar congresos, exposiciones, emitir declaraciones institucionales y toda otra actividad característica de épocas normales."

Nota del compilador: *los estatutos de CONINAGRO le asignan carácter gremial y de asesoramiento, carece de actividades comerciales.*

La Nación 30/12/78 sec.2 p.1: El presidente de CONINAGRO Leonidas Gasoni responde a un cuestionario. "El saldo de 1978 es el mantenimiento de las actividades productivas del agro en general". Los principales problemas fueron la carga impositiva, la tasa de interés y el

régimen cambiario; son limitaciones serias para la actividad agropecuaria. "La política agraria oficial en 1978 está signada por las circunstancias de emergencia que vive el país." Se observan "experiencias y sistemas de otras naciones" no siempre aplicables al país. Las perspectivas para 1979 "son potencialmente buenas" debido al mantenimiento de nuestras condiciones "ecológicas y ambientales" y al mejoramiento técnico.

La Nación 19/12/79 p.13: tras analizar la situación agraria, CONINAGRO solicita a las autoridades nacionales el "necesario y sereno" estudio de las condicionadas que eviten el deterioro de tan importante sector de la economía, "pues de lo contrario resulta incierto el destino nacional."

CONINAGRO. Resultados y realidades de cuatro años de política económica, Mimeo.s.l., s.d. [marzo 1980], 17 p. sin numerar: reseña aspectos negativos de la economía, sus consecuencias y efectúa propuestas. Termina (p. 17) afirmando la necesidad de "alcanzar en el ordenamiento económico el mismo grado de consenso nacional logrado en la lucha contra la subversión, la corrupción y en el conflicto austral, como la única forma de obtener con el esfuerzo compartido soluciones estables."

La Nación 11/4/80 p. 8: CONINAGRO elevó a las autoridades un documento que propone medidas y pide que "la política económica, sin desvirtuar su orientación filosófica, corrija sus notorias deficiencias y posibilite un sano proceso de reorganización nacional."

La Nación 3/5/80 p.8: entrevista de las dirigencias de CONINAGRO, ACA, FACA y SANCOR con el ministro del Interior Harguinguy como parte de la 10ª ronda del Diálogo Político. Señalaron que si bien "compartían en sus lineamientos generales el plan económico de las Fuerzas Armadas" era necesario "reiterar con preocupación, que la política económica que actualmente se está implementando se aparta sustancialmente de aquél en sus métodos y objetivos." Destacaron su adhesión a las "Bases Doctrinarias" emitidas por el gobierno porque "ratifican y explicitan los principios democráticos consagrados en nuestra Constitución." Respecto a la reforma constitucional, si se considerara necesaria debe hacerse por la vía prevista por esa Constitución; la educación debe dar iguales oportunidades en sus distintos niveles, y la enseñanza primaria debe ser obligatoria; se debe evitar toda concesión elitista. "Educar es responsabilidad del gobierno." No hablaron de plazos, pero señalaron que debe darse "un marco adecuado para no producir una frustración." La institucionalización de las fuerzas armadas debe ser la prevista por la constitución; otras formas deberían ser sancionadas por la legislatura. Las fuerzas armadas deben estar al margen de cualquier institucionalización; su participación política podría romper su cohesión.

La Nación 9/7/80 p.5: comenta el extenso informe de CONINAGRO titulado "Resultados y realidades de cuatro años de política económica", que destaca las incidencias negativas de la orientación económica entonces vigente.

La Nación 20/8/80 p.16: una asamblea de productores en Santa Cruz emitió una "Carta abierta a las autoridades", que afirma: "La vigencia de medidas económicas incompatibles con todo objetivo de producción sumió a los ganaderos patagónicos en una crisis económica de gravedad y perdurabilidad sin precedentes históricos en el país."

La Nación 3/1/81 sec.3 p.1: el presidente de CONINAGRO Orlando Gilardoni, declara: "CONINAGRO ha denunciado los desvíos ocurridos en el plan de abril de 1976, que aparecía como la mejor alternativa para un trabajo fecundo."

Participar, n° 24, abril 1981 p. 54 (anexado a CI 28/3/81): comenta el documento titulado "Un lustro de política económica. Diagnóstico y propuestas de CONINAGRO", que la entidad elevó a las máximas autoridades del Proceso. El documento fue respaldado previamente por un acto al que concurrieron delegaciones de cooperativas afiliadas y productores agropecuarios. Allí el presidente Orlando Gilardoni manifestó que el documento exponía lealmente a las autoridades el pensamiento cooperativo por dos razones. "La primera reside en nuestra adhesión al propósito fijado por la Junta Militar en el acta del 24 de marzo de 1976 cuando dice: 'restituir los valores esenciales que sirven de fundamento a la conducción del Estado, enfatizando el sentido de moralidad, idoneidad y eficiencia, imprescindibles para reconstruir el contenido y la imagen de la Nación, erradicar la subversión y promover el desarrollo de la vida nacional basado en el equilibrio y participación responsable de los distintos sectores'. La segunda, es que estamos necesitados de que los objetivos del Proceso sean total e inexorablemente logrados. ¡Cuidado! Declinarlos puede ser una forma de suicidio institucional históricamente inadmisibles. Y si para que los objetivos se cumplan hay que cambiar icambiemos ya todo lo que sea necesario!.

La Nación 18/3/81 p.7: el presidente de CONINAGRO Orlando Gilardoni, en su discurso de apertura a la reunión de delegados de cooperativas afiliadas destacó la necesidad de introducir cambios para conseguir que "los objetivos del Proceso sean total e inexorablemente logrados." La declaración de la asamblea formula un conjunto de propuestas a las nuevas autoridades para que adopten nuevas y urgentes medidas tendientes a revertir las condiciones en que se desenvuelve la actividad agropecuaria.

La Nación 23/7/81 p.5: en documento entregado al presidente de facto, Viola, CONINAGRO señala la divergencia entre los dichos y los

hechos de la anterior administración y reitera sus coincidencias con las Bases Doctrinarias del Proceso de Reorganización Nacional; sostiene que la búsqueda del sinceramiento de la realidad económica requiere la imprescindible coherencia entre dichos y hechos, tanto en el presente como en el futuro, y también entre fines y medios.

La Nación 8/8/81 sec.3 p.2; el presidente de CONINAGRO Orlando Gilardoni al responder a un cuestionario afirma: "No dejamos de admitir que el estado de las cuestiones económicas nacionales no es bueno. Pero es la hora de actuar y parecería que el libreto no estuviera escrito."

La Nación 21/10/81 p-5: tras una reunión de las entidades agropecuarias con el ministro de Agricultura y Ganadería Aguado, el presidente de CONINAGRO Orlando Gilardoni manifestó que plantearon los problemas del sector: "problemas para los que no hay ningún tipo de respuesta. Teníamos esperanzas en esta reunión, pero".... "no podemos llevar a nuestro sector ninguna palabra de aliento."

La Nación 1/12/81 p.1 et pas.: un documento leído en la asamblea de delegados de cooperativas afiliadas a CONINAGRO alude a las presentaciones efectuadas con anterioridad al gobierno para señalar los inconvenientes que enfrentaban. "Las élites que se consideran elegidos por los dioses o que pretenden acumular riquezas sobre las ruinas de la Nación, son los responsables de esta situación." (...) "El objetivo es claro. Y el camino es la progresiva recuperación institucional con la activa participación de quienes están en mejores condiciones de aportar para ello, sin confiar ni esperar providenciales salvadores de la Patria."

La Nación 5/3/82 p. 8: un extenso documento de CONINAGRO sostiene entre otras cosas: "La continua caída de la producción y la capacidad adquisitiva de la población; los crecientes niveles de endeudamiento externo y el deterioro de las empresas nacionales, comprometiendo la capacidad de decisión y negociación del país, la crisis de las economías regionales, son todas las realidades incuestionables presentes en la Argentina de hoy, que parecen responder a un misterioso designio de achicar el país." Las reformas económicas del Proceso (impositiva, del comercio de granos y carnes, y la agresión a cooperativas) son partes de un proceso abarcador que no puede ser interpretado como "consecuencia de errores de concepción o instrumentación" sino como resultado de políticas "eficientemente instrumentadas con tal fin."

La Nación 9/4/82 sec.3 p.8: el presidente de CONINAGRO Orlando Gilardoni sostuvo: "Si no cambia la política económica no vamos a encontrar la salida a la crisis que vive el país."

La Nación 14/8/82 sec.3 p.3: el presidente de CONINAGRO sostuvo que la entidad "acepta las nuevas reglas de juego sin que por ello

esté totalmente de acuerdo. Y las acepta porque algún costo hay que pagar para transitar hacia la democracia, que es la promesa formulada.”

Clarín 7/11/82 p.8: en un extenso documento presentado al presidente de facto Bignone, CONINAGRO pide varias medidas y afirma que la “desastrosa” situación actual es “resultado de un prolijo, ordenado y sistemático proceso de destrucción del aparato productivo nacional en un período en el cual no hubo huelgas ni lock out sino sólo el acatamiento a la política económica dictada desde las esferas oficiales.” Pregunta si se llegó a eso por errores de instrumentación o por primacía de “mezquinos intereses de grupo”, o si fue sólo un “capítulo de un ordenamiento internacional que relega a nuestro país a un rol secundario en el concierto de naciones.” Esto debe quedar esclarecido “por la salud moral de la Nación, de la historia y de su destino.” Preocupa que sigan vigentes los mismos criterios “que nos llevaron a la ruina.”

Clarín Rural 11/12/82 p.12: el presidente de CONINAGRO Orlando Gilardoni manifiesta: “Con la democratización del país y con la vuelta a pleno de las instituciones constitucionales obtendremos desde el exterior el respaldo y la seriedad que se perdieron en los últimos años.”

La Nación 16/1/83 p.13: el documento de CONINAGRO titulado “La política económica contra el país” señala que en su momento denunciaron que el objetivo de la política económica era achicar el país; la actual ha optado por agredirlo nuevamente en su afán de reducirlo aun más.

Clarín 29/1/83 (p.3): antes de la reunión de las entidades agropecuarias con el gobierno, CONINAGRO emitió un comunicado que señalaba “la Argentina sufre con toda intensidad los efectos de las políticas que la llevaron a la destrucción de su aparato productivo; las estrategias económicas que levantaron altares financieros en todo el país así lo quisieron”.... Y concluye: “todo eso forma parte de la perfección del desastre.”

La Cooperación 29/3/83 p.1: en una asamblea cooperativista convocada por CONINAGRO en Bahía Blanca, su presidente Orlando Gilardoni criticó duramente al gobierno militar que actuó desde 1976: “Para este triste capítulo de la historia que se está cerrando, no tengo nada que agregar”... “reiteradamente hicimos nuestra crítica y nuestro aporte. No solamente no fuimos escuchados, sino que públicamente se pretendió poner en tela de juicio nuestra conducta institucional.”

La Nación 28/7/83 p.17: una declaración del Consejo de Administración de CONINAGRO afirma: “el estado de deterioro a que ha llegado la imagen de las autoridades económicas es tan grande que su propia palabra genera incertidumbre.” Las principales variables económicas

escaparon totalmente a su control, o si las manejan en alguna medida lo hacen a espaldas del país, de la producción y de la Nación.

La Nación 13/8/83 sec. 3 p. 18: el presidente de CONINAGRO Orlando Gilardoni, al ser inquirido acerca de aspectos positivos en la política económica del "Proceso" afirma: "Aspectos positivos en la política económica no hubo ninguno, y en ciertos pasajes ni siquiera hubo política. Esto ocurrió porque quienes estuvieron al frente del área económica no tenían ni compromiso con el país ni a quien rendirle cuenta de los desastres que hicieron. Armaron una política económica a espaldas del país y para un grupo de especuladores internos y externos que nada tienen que ver con la Argentina que produce."



Documentos

La Federación Agraria y la tierra en Argentina

El documento que se transcribe a continuación es el Despacho sobre "la propiedad, uso y tenencia de la tierra" elaborado por la Comisión n° 5 que deliberó en el marco del 90º Congreso anual de la Federación Agraria Argentina, realizado en Rosario el 26 y 27 de setiembre de 2002. Dicho despacho es una versión consensuada por unanimidad, producto de una larga y profunda discusión de las propuestas presentadas por los delegados pertenecientes a la corriente que ejerce actualmente la dirección de esta entidad agraria y por los delegados agrupados en la lista opositora "Chacareros Federados".

Propuesta para la democratización de la propiedad, uso y tenencia de la tierra

a) Democratización de la propiedad y uso de la tierra:

Hoy asistimos al "Anti-Grito de Alcorta": tenencia y uso concentrado de la tierra, expulsión de los pequeños y medianos productores hacia las áreas urbanas y muerte paulatina de las pequeñas poblaciones rurales.

Es de gran importancia estratégica como país poder definir una política para preservar el recurso tierra en manos de sus nacionales, y orientar las políticas demográficas en las áreas rurales hacia la democratización del uso y tenencia de la tierra.

Para ello las principales medidas de política a tomar deben orientarse a facilitar la permanencia y el acceso a la propiedad de la tierra a los pequeños y medianos productores. Esto sólo puede hacerse a través de programas de gobiernos que aseguren la recuperación de la sustentabilidad de esta clase de productores.

Es una cuestión de estado que la tenencia de la tierra se encuentre en manos de quienes la trabajan personalmente junto a sus familias. Ello aseguraría el equilibrio geopolítico y demográfico de las vastas extensiones de nuestro país, determinando la existencia de núcleos urbanos de pequeño a mediano tamaño, donde se encuentren disponibles áreas de servicios, salud, educación y pequeñas y medianas agroindustrias articuladas con las áreas rurales circundantes.

La distribución espacial de la población, y sus posibilidades de desarrollo individual y social, sientan las bases de la democracia efectiva al contrarrestar la concentración de bienes y poder en unas pocas manos.

El reordenamiento parcelario de los minifundios y el otorgamiento de los títulos de propiedad a los titulares de los mismos mejora la situación de los pequeños propietarios, especialmente en las economías regionales.

La creación de un fondo de colonización asegura el acceso a la tierra de nuevas generaciones de jóvenes productores.

Finalmente la prohibición de adquisición de tierras por los extranjeros permite que el recurso más importante para la producción quede en manos nacionales y la democratización de la tierra pueda ser una realidad.

Para que todo esto ocurra realmente, las pequeñas y medianas empresas agropecuarias deben ser sustentables. La distribución de la tierra solamente no bastaría, sino se garantiza también rentabilidad y financiamiento para el desarrollo de estas explotaciones.

b) Democratización de la propiedad de la tierra:

Desde siempre, siguiendo las concepciones filosóficas humanísticas, hemos sostenido que la tierra es un bien social. Con ello queremos significar que tiene que generar riquezas para quien trabaja en ella y para el conjunto de la sociedad.

No existen antinomias entre el destino productivo -y la explotación individual de su producido- y el destino social de la tierra en beneficio de todos nuestros congéneres.

El derecho comparado, sobre todo en los países del llamado primer mundo, demuestra elocuentemente las restricciones y límites que se establecen para el dominio individual de la tierra.

También hemos sostenido que la mejor forma de compatibilizar el destino individual y el destino social de la tierra está dado por la existencia de marcos regulatorios, que tiendan a que la explotación económica de la misma sea realizada por quienes son sus propietarios, que viven en ellas y que dispongan de extensiones que permitan el progreso de la familia de ese mismo productor agropecuario.

Estos conceptos permiten lograr sociedades más equilibradas, en lo demográfico y en lo político, evitando espacios geográficos vacíos y pueblos fantasmas, tal como viene sucediendo en Argentina.

Asimismo la democratización de la explotación de la tierra, impedirá la concentración del poder a partir de la concentración excesiva de bienes, previniendo las migraciones internas producidas por el desalojo y la falta de oportunidades y la consecuente concentración de los desclasados y frustrados en los grandes centros urbanos.

Su aplicación permite obtener en definitiva un país integrado, donde las economías regionales y de los pueblos del interior se articulen con las grandes ciudades y con las otras economías destinadas a la exportación, de modo que a lo largo y ancho del territorio del país se ofrezcan oportunidades para todos sus habitantes.

Todo ello importa la existencia de políticas hacia el campo y la tierra; regulaciones y participación del estado; fijar metas a partir de la racionalidad política y no dejar en manos del mercado definir el destino de los hombres, de la sociedad y del país.

Frente a esa concepción a lo largo de nuestra historia se han esbozado dos alternativas:

Una que estaría caracterizada por la concepción rentista de la tierra, propia de lo que fue la oligarquía ganadera tradicional del país, que en función de su prevalencia política logra apoderarse de la tierra y obtener renta a partir de dos caminos:

-La valorización social de la tierra a partir del proceso de desarrollo, de la inversión pública y del trabajo ajeno.

-La expropiación de la renta a partir de la tercerización de su explotación por medio del arriendo o la aparcería.

La otra concepción podríamos llamarla productivista. Es la idea de la gran Empresa rural mecanizada, donde la cuestión de la propiedad, el uso y la tenencia de la tierra no tiene significación, ni en lo filosófico, ni en lo político, pues sólo importa que la tierra produzca, cualquiera sea la metodología, incluso destruyendo la ecuación hombre-tierra-sociedad.

Podríamos afirmar que pocos defienden la vieja concepción oligárquica, sin embargo, de la mano de las concepciones productivistas de la nueva agricultura, se vuelan las viejas ideas, de modo que lo tecnológi-

camente nuevo viene a ser funcional a las nuevas formas de apropiación de la tierra y la dominación política.

Al compás de la innovación tecnológica y un discurso productivista se advierte claramente la presencia de nuevos actores sociales, con profunda ligazón con las multinacionales de la producción de insumos y la comercialización, que avanzan sobre las chacras, beneficiados por políticas macroeconómicas que ellos mismos dictan y sostienen, las que obviamente no son favorables a los pequeños y medianos productores.

La concentración de la propiedad de la tierra vuelve a darse de la mano de esas políticas, y a la concentración se suma en estos tiempos la extranjerización.

Esto conlleva a que grandes superficies de las mejores tierras respondan a los proyectos productivos de muy pocos beneficiarios. Ya sea por la titularidad de enormes superficies en manos de sociedades anónimas, muchas de ellas de capital extranjero, o por la tenencia bajo la forma de contratos de arrendamiento accidental, que se reitera sine die.

La falta de rentabilidad ha traído como consecuencia directa el endeudamiento de los pequeños y medianos productores, tal como lo demuestran las 14 millones de hectáreas preñadas a favor del Banco de la Nación Argentina y las 7 millones de hectáreas a favor del Banco de la Provincia de Buenos Aires.

c) Uso de la Tierra:

En la última década el uso de la tierra en la región pampeana ha variado sustancialmente, al producirse:

1. El aumento de la superficie media trabajada por los productores. A principios de la década la superficie trabajada por productor en esa gran región que concentra 95% de los cultivos de cosecha más importantes del país (soja, maíz, trigo, girasol, sorgo granífero) pasó de 243 has. a 357 has., lo que significó que la superficie media operada por productor se incrementó en un 32%.

Este hecho es más evidente en la región pampeana subhúmeda y semiárida (que comprende el norte y sudoeste de Córdoba, este de San Luis, oeste de Buenos Aires) que en la región pampeana húmeda (sur de Santa Fé, este y norte de Buenos Aires, este de Córdoba y Entre Ríos).

2. La aparición de nuevas formas de uso de la tierra que se pueden caracterizar de la siguiente manera:

	Tenencia de la Tierra	Características	Ejemplos
Propietarios	Si		
Contratistas	No (en general)	Se conocen desde hace tiempo; alquilan, siembran a porcentaje o realizan tareas de servicios.	En cada pueblo existen de 5 a 10 (especialmente en el sur de Santa Fé y Córdoba).
Gerenciadores	Si	Son empresas constituidas por varios Socios, en su gran mayoría productores.	El Tejar S.A. Tiene diversos acuerdos con empresas: Monsanto; Basf; Nidera; Pasa.
Integradores	No	Participan en todas las partes de la cadena, producción, acopio y comercialización.	Trabajan entre 10.000 y 20.000 has. cada uno en esta modalidad.
Corporaciones	No	Trabajan en alianzas con los productores o tenedores de la tierra.	En algunos casos los productores ponen la tierra y las empresas los insumos. Se especula que Monsanto, Nidera, Dow, Ishihara y otros participan en esta modalidad.
Pooles	No	Constituyen sociedades entre los productores y/o contratistas, inversores y gerenciadores.	Fueron importantes hasta mediados de la década. Ej. El estudio Cazenave y Asociados.

d) Tenencia de la Tierra:

El problema de la tenencia de la tierra está vinculado fundamentalmente con la población, la colonización agrícola y/o los arrendamientos y aparcerías rurales, con vistas al incremento de la producción agropecuaria y a la conservación de los recursos naturales.

En la última década la tenencia de la tierra ha sufrido variaciones sustanciales. El nuevo Censo Nacional Agropecuario, que después de 14 años vuelve a realizarse en estos días, determinará con la precisión de las estadísticas la realidad de este drama. Los datos preliminares recogidos en encuestas, pruebas piloto y censos experimentales, como el efectuado en Pergamino en el año 1999, arrojan cifras que demostrarían la existencia de un veinticinco por ciento (25%) menos de productores que los 417.229 censados en el año 1988. Se especula que en otras regiones el porcentaje de desaparición de productores es aún mayor. Sólo aplicando lo detectado en Pergamino, el 25% menos representa 104.307 productores e igual número de familias.

En el mismo período los productores chicos que constituían el 85% se redujeron al 69%, y los grandes del 6% pasaron al 13%. La tenencia de la tierra correspondiente al año 2000 se puede observar en el siguiente cuadro:

Tipo de productores	% de productores	% superficie ocupada
Chicos	69%	23%
Medianos	28%	13%
Grandes	13%	50%

La Unidad Económica, definida como la cantidad mínima de superficie de tierra necesaria para que una familia agraria pueda subvenir sus necesidades y lograr el desarrollo de la empresa, también creció de 263,6 has. en 1992 a 320,8 has. en el 2000.

e) Extranjerización de la Tierra:

La acumulación y extranjerización de la tenencia de la tierra se ha incrementado, ya que a partir de 1990 los responsables políticos del Estado Nacional iniciaron, conjuntamente con una mayor apertura de la economía y la privatización de las empresas públicas, un proceso de desmantelamiento de los organismos y funciones de acción estatal que regulaban este proceso.

La estructura agraria sufrió cambios sustanciales que resultaron en la concentración de la tenencia de la tierra por grandes grupos económicos, que llegaron a acumular en algunos casos varios cientos de miles de hectáreas. Casos emblemáticos fueron los del financista Soros y del empresario Benetton.

f) Conclusiones:

Si no existe satisfacción de las necesidades de las generaciones presentes no habrá legado ni generaciones futuras, o será para muy pocos.

Entre las necesidades básicas a satisfacer se encuentra el requerimiento de una vida digna para la familia rural. Esa vida digna sólo puede ser garantizada a partir de establecer las condiciones que permitan el acceso a la tierra, la tecnología y los recursos necesarios para el desarrollo de la vida rural a partir del trabajo.

La supervivencia y desarrollo de las pequeñas y medianas explotaciones agropecuarias, en su mayoría de producción familiar, no sólo resulta una cuestión sustantiva desde el punto de vista social (por el número de personas involucradas) y político (por su significado en el afianzamiento de una sociedad más equitativa y democrática y la efectiva ocupación del territorio nacional), sino por la flexibilidad y eficiencia que

han demostrado históricamente para adaptarse a diferentes contextos de acumulación.

g) Propuestas del Congreso:

En camino a una reforma agraria integral y con sentido nacional proponemos lo siguiente:

1º Impulsar con toda fuerza el proyecto de ley sobre "Restricciones y límites a la Adquisición del Dominio de Inmuebles Rurales", presentado en la Cámara de Diputados de la Nación por la Federación Agraria Argentina, de autoría de su Señor Síndico Dr. Ricardo Dagotto, urgiendo a la Honorable Legislatura su pronto tratamiento.

2º Auspiciar la creación en el seno de la Secretaría de Agricultura de la Nación de un Banco Inmobiliario Rural de Datos, al cual los Registros Provinciales de Inmuebles deban informar toda transferencia dominial de inmuebles rurales dentro de los 10 días posteriores a su inscripción en los respectivos registros territoriales de cada provincia. Tal información debe ser brindada con el adecuado soporte informático y debe comprender todas las transferencias realizadas a partir del 1 de enero de 1990.

3º Alertar una vez más a los poderes públicos y a la opinión pública toda, acerca de los efectos negativos que produciría sobre la propiedad de la tierra una eventual privatización del Banco de la Nación Argentina.

4º Propiciar que -como política de estado- se arribe a un gran consenso entre las fuerzas sociales y políticas, de modo que se declare de interés público la preservación de las pequeñas y medianas explotaciones agropecuarias del campo argentino en cualquiera de sus especialidades productivas y que, por tanto, se establezca con fines de protección un régimen económico financiero diferencial para ellas.

5º Requerir de los poderes públicos constituidos y de las distintas fuerzas político-sociales definiciones claras sobre la adopción de medidas conducentes para lograr que quienes tengan vocación de trabajar la tierra puedan acceder a ella, instalando explotaciones agropecuarias en condiciones que permitan una evolución favorable de la empresa.

6º Establecer la obligatoriedad de registro de los contratos de arrendamiento y aparcería en el organismo cuya creación se recomienda en el acápite nº 2, estableciendo un sistema de sanciones por incumplimiento de dicha obligación de modo que disuada la violación de la norma.

7º Avanzar en una nueva legislación que establezca la prohibición explícita de los contratos accidentales de arrendamiento de tierra, recu-

perando la figura que contiene el espíritu de la Ley n° 13.246 de contratos de arrendamientos y aparcerías rurales.

8° Promover –en el marco de una profunda reforma fiscal- el impuesto sobre la tierra libre de mejoras, como instrumento para democratizar la tenencia de la tierra y la simplificación y progresividad impositiva.

9° Apoyar y auspiciar el Plan Arraigo de la Juventud Agraria.

Rosario, 26 de setiembre de 2002.



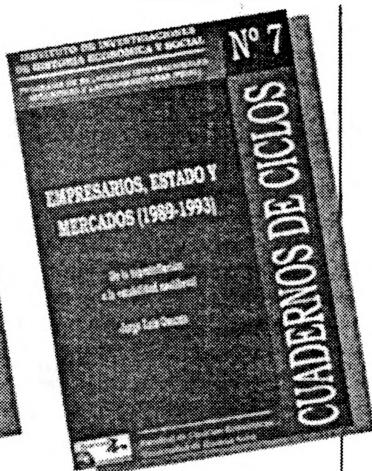
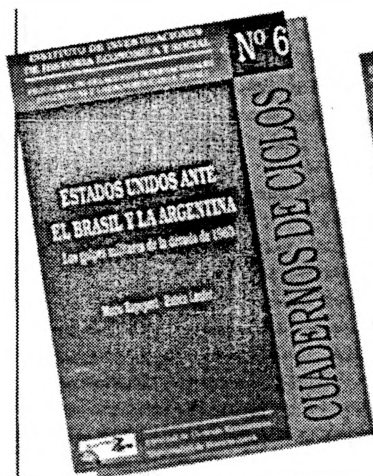
CICLOS

EN LA HISTORIA, LA ECONOMÍA Y LA SOCIEDAD

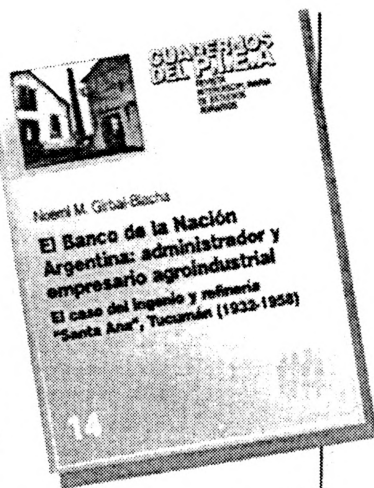
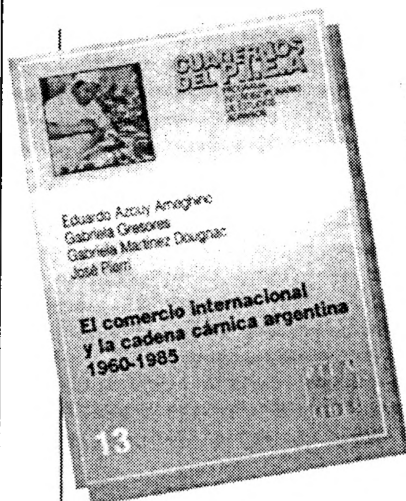


Editada en el marco de las actividades del Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social y de la Maestría en Historia Económica y de las Políticas Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires
Av. Córdoba 2122, 2do. piso, (1120) Buenos Aires - Argentina
Telefax: (5411) 4374-4448, int. 6498.
Casilla de Correo Ciclos: N° 147, Suc. 53B, (1453) Bs. AS. - Argentina
E-mail Ciclos: ihisecon@econ.uba.ar

PUBLICACIONES DEL INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
DE HISTORIA ECONÓMICA Y SOCIAL - IIHES



CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
Y LATINOAMERICANOS - CEILA



CENTRO INTERDISCIPLINARIO
DE ESTUDIOS AGRARIOS - CIEA

 **realidad
económica**

Revista de economía
editada por el Instituto
Argentino para el
Desarrollo Económico
(IADE)
Aparece cada 45 días

191



Ilustración de Hermenegildo Sabat

**Argentina
MERCOSUR O ~~ALCA~~**

REVISTA INTERDISCIPLINARIA DE ESTUDIOS AGRARIOS

Nota para Colaboradores

Los trabajos con pedido de publicación deben ser enviados a Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios, Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Av. Córdoba 2122, 2do piso (1120) Bs. As., Argentina. Los mismos se ajustarán a las siguientes normas de presentación:

1. Se enviarán el original y dos copias del trabajo para su evaluación por árbitros externos. El texto deberá ser mecanografiado a 50 espacios por línea, 30 líneas, doble espacio, en el texto principal y en las notas de pie de página, en papel tamaño carta escrito de un solo lado, con márgenes razonables, incluyendo nombre del autor o autores, domicilio, teléfono y dirección de correo electrónico.

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

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

2. Extensión de los trabajos: máximo 50 carillas incluyendo cuadros, gráficos, citas y notas bibliográficas.

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

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

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

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

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

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

Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios N° 15

Artículos

Guillermo Banzato

Las confiscaciones y embargos de Rosas en Chascomús, 1840-1852

Oswaldo Fabián Graciano

El agro pampeano en el pensamiento universitario argentino. Las propuestas de los ingenieros agrónomos de la Universidad Nacional de la Plata, 1906-1930

Silvia B. Lázaro

El Estado y las políticas agrarias a partir de la caída del peronismo (1955-1962). De la transformación a la reforma agraria

Roberto Benencia y Germán Quaranta

El papel de la mediería en el agro moderno. Producción de leche y hortalizas en la Pampa Húmeda bonaerense

Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios N° 16

Artículos

Talía Violeta Gutiérrez

El medio rural pampeano en el discurso educativo peronista. Buenos Aires, 1946-1955

Carlos León y Flora Losada

Ciencia y tecnología agropecuarias antes de la creación del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (I.N.T.A.)

Javier Balsa

Expansión agrícola y transformaciones sociales en el agro pampeano, 1969-1988

Ensayos Bibliográficos

Silvia Cloquell

Abordajes y enfoques acerca de la interacción entre Agroecosistemas y Comunidades Rurales

Documentos

CARBAP y el impuesto sobre la renta normal potencial



Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios

IIHES, FCE, UBA.

El Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios se creó en el año 2001 a partir de las actividades desarrolladas desde 1995 por el Programa Interdisciplinario de Estudios Agrarios en el marco del Instituto de Investigaciones de Historia Económica y social de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. El objetivo básico del C.I.E.A. es contribuir al estudio y la investigación del sector agropecuario y del complejo agroindustrial argentino desde una perspectiva interdisciplinaria, científica, democrática y pluralista que considere al hombre como centro y medida del desarrollo del sector, en un marco de equidad, progreso social y preservación de los recursos naturales de la Nación, hallándose abierto a todas aquellas personas e instituciones que deseen participar de sus actividades, investigar y/o intercambiar puntos de vista e iniciativas vinculadas con la historia y el presente de la problemática agraria.