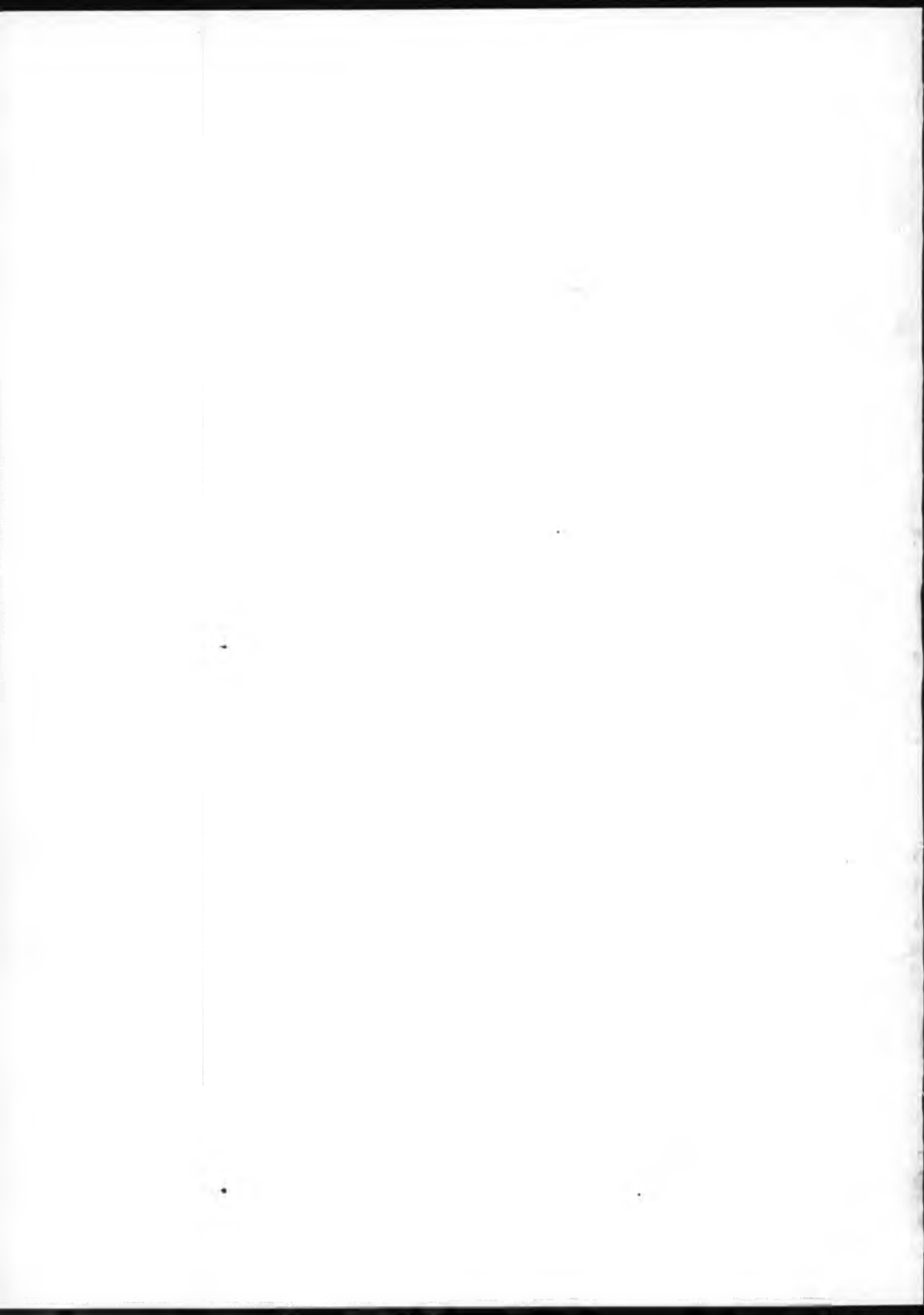


BIBLIOTECA DEL CEA

EDUARDO AZCUY AMEGHINO  
DIRECTOR CEA



# **REVISTA INTERDISCIPLINARIA DE ESTUDIOS AGRARIOS**

## **Directores**

*Horacio Giberti*

*Eduardo Azcuy Ameghino*

## **Comité Editorial**

*Mónica Bendini*

*Roberto Benencia*

*Silvia Cloquell*

*Gabriela Gresores*

*Carlos León*

*Gabriela Martínez Dougnac*

*José Pizarro*

*María Isabel Tort*

## **Secretario de Redacción**

*Victor Horacio Rau*

## **Comité Académico Asesor**

*Waldo Ansaldi*

*Eduardo Basualdo*

*Daniel Campi*

*Norma Giarracca*

*Graciela Gutman*

*Ignacio Llovet*

*Miguel Murmis*

*Guillermo Neiman*

*Alejandro Rofman*

*Miguel Teubal*

## **Comité Internacional**

*Armando Barta*

*Martín Buxedas*

*Cristóbal Kay*

*Sara Lara Flores*

*Maria Apararecida de Moraes Silva*

*Blanca Rubio*

**Nº 28**

1er semestre de 2008

© PIEA *Programa Interdisciplinario de Estudios Agrarios*.

Este número de la Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios ha sido realizado en el marco de las actividades del Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

[ciea@econ.uba.ar](mailto:ciea@econ.uba.ar)

ISSN N° 1514-1535

Impreso en Argentina - Printed in Argentina

# Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios

Nº 28, 1er semestre de 2008

## Índice

### Artículos

---

- Carlos Alberto Rossi | Carlos Alberto León**  
Temas fundamentales para la inserción de los Pequeños Productores Agropecuarios en Cadenas Comerciales 1
- Ivanna Merigo | Susana Rosenstein**  
Las estrategias de expansión de los productores agrícolas pampeanos. El caso de las tramas productivas en el Chaco 47
- Clara Craviotti | Carlos Cattaneo | Paula Palacios**  
Buenas prácticas agrícolas y vínculos laborales en la producción de alimentos de alto valor: El trabajo zafral en el cultivo del arándano en Entre Ríos 73

### Notas, informes, comentarios

---

- Melina Neiman**  
Cambios recientes en la agricultura familiar. Un estudio sobre los trabajadores familiares remunerados de la región pampeana argentina 99

### Notas y ensayos bibliográficos

---

- Daniel Slutzky**  
La deforestación en la provincia de Salta 117

M. Manzanal, M. Arzeno y B. Nussbaumer  
*Territorios en construcción. Actores, tramas y gobiernos: entre la  
cooperación y el conflicto.* (Ed. Ciccus, Buenos Aires, 2007.)

**Claudia Alejandra Troncoso**

**123**

---

## **Temas fundamentales para la inserción de los Pequeños Productores Agropecuarios en Cadenas Comerciales\***

---

Carlos Alberto Rossi | Carlos Alberto León

.....

### **Resumen**

En el presente artículo se resume un documento elaborado en el marco de la preparación de la Estrategia Nacional y Provincial de Desarrollo Rural para la Argentina (Argentina Rural), como resultado del convenio entre la Secretaría de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentación y el Programa Multidonante establecido entre el Gobierno de Italia, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola y el Banco Interamericano de Desarrollo.

---

\* Este artículo es una versión resumida del documento «*Temas Fundamentales en la Inserción de Pequeños Productores en Cadenas Comerciales para una Estrategia de Desarrollo Rural*» elaborado en setiembre de 2005 en el marco de la preparación de la Estrategia Nacional y Provincial de Desarrollo Rural para la Argentina (Argentina Rural), como resultado del convenio entre la Secretaría de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentación y el Programa Multidonante establecido entre el Gobierno de Italia, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola y el Banco Interamericano de Desarrollo. La coordinación de la preparación de la Estrategia fue responsabilidad del Rimisp - Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural. El documento completo puede ser obtenido en: [www.rimisp.org/FCKeditor/UserFiles/File/documentos/docs/pdf/transversales\\_informe\\_9.pdf](http://www.rimisp.org/FCKeditor/UserFiles/File/documentos/docs/pdf/transversales_informe_9.pdf)

Partiendo del análisis de un conjunto de problemas que limitan, sobre todo a partir de la década del 90, la integración de los pequeños productores agropecuarios a las diversas cadenas comerciales, tales como la inexistencia de marcos regulatorios que arbitren los procesos de integración de sujetos desiguales, la debilidad estructural de los pequeños productores, o la desarticulación y el impacto limitado de los programas gubernamentales de asistencia e intervención, se propone una estrategia de promoción de la economía de dichos productores y la elaboración de un Plan Nacional de Comercialización.

*Palabras clave:* Pequeños productores – desarrollo rural – cadenas comerciales

## **La transformación estructural del sector agropecuario y sus consecuencias sobre las pequeñas y medianas explotaciones**

El sector agropecuario argentino observó una profunda transformación estructural en las últimas tres décadas, pero sobre todo en los últimos tres lustros. Con el impulso de las políticas macroeconómicas y sectoriales aplicadas desde 1976, que fueron profundizadas en los años '90, el proceso de concentración y centralización de capital en el sector abarcó a todas las regiones del país. El modelo de crecimiento agropecuario de la Argentina, está fuertemente orientado al mercado mundial, y se ha basado, en general, en el aumento de la escala de las unidades productivas, el uso de mayores dotaciones de capital, insumos industriales y aplicación de biotecnología, empleando técnicas dirigidas a reducir el empleo de fuerza de trabajo y poniendo énfasis especial en la expansión de los cultivos temporales, típicos de la agricultura de especulación,<sup>1</sup> desplazando o debilitando actividades dirigidas a abastecer el consumo interno.

Este proceso ha tenido múltiples consecuencias a lo largo de las distintas cadenas productivas y agroindustriales, pero particularmente interesa aquí lo ocurrido en primer eslabón, esto es, el impacto sobre el conjunto de explotaciones agropecuarias (EAP) del país. Una de sus manifestaciones más evidentes ha sido la desaparición de miles de unidades productivas que fueron integradas, absorbidas o fusionadas en otras de mayor tamaño.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Concepto propuesto por Pierre George (1963) para definir las actividades agrícolas temporales, guiadas por la demanda mundial, y que el autor considera la forma superlativa de la agricultura de mercado.

<sup>2</sup> El número de EAP se redujo en forma sostenida durante más de tres décadas tal como lo muestran los censos realizados desde 1969 hasta 2002. En ese lapso desaparecieron casi 205.000 explotaciones, el 38% de las que existían en 1969. Pero entre 1988 y 2002



Si bien se trata de un proceso general, típico del avance del capitalismo en el agro, destacan en el caso argentino al menos tres características, sobre todo en el último período intercensal 1988-2002: por un lado, *la extensión e intensidad del proceso de concentración y centralización de capital en el agro*, por otro, *la ausencia casi total de políticas e instrumentos para atenuarlo*, y finalmente, *la falta de correspondencia con un proceso concurrente de absorción en actividades industriales y de servicios de la población desplazada*,<sup>3</sup> como fue ocurriendo en los países desarrollados e incluso en los nuevos países industriales.<sup>4</sup>

La devaluación del peso a partir de enero de 2002, fortaleció la posición relativa de los capitales más concentrados de la agricultura, en especial la de exportación, tanto respecto de los capitales subordinados y pequeños agricultores, como de los de otras actividades económicas.<sup>5</sup> La consecuencia es que aumentó la presión de dichos capitales por disponer de más tierra, a pesar que la mejora de precios relativos e ingresos puede haber favorecido a una parte de los medianos y pequeños productores, de modo tal que puede conjeturarse que ha continuado disminuyendo la cantidad de EAP en los años transcurridos después del censo de 2002.

La reducción en la cantidad de EAP ha operado exclusivamente sobre los estratos de las unidades pequeñas y medianas, y dentro de ellos, las de menor dimensión. De este modo, la superficie promedio por EAP llegó en 2002 a 588 ha, incrementándose un 25,3% con respecto a las 469 ha que promediaban en 1988.<sup>6</sup>

---

el proceso se aceleró elevando la tasa anual de bajas. Según los resultados censales, han dejado de funcionar, en promedio, casi 6.300 explotaciones por año, más de 500 por mes.

<sup>3</sup> Dicho esto sin que signifique un juicio de valor positivo sobre este tipo de procesos.

<sup>4</sup> En la mayoría de los cuales, además, ocurrieron procesos de reforma agraria, obviamente ausentes en el caso argentino.

<sup>5</sup> Los precios implícitos en el Valor Agregado Bruto del Sector Agropecuario crecieron el 275,4% entre 2001 y 2004 mientras que los del PIBpm aumentaron 76,2%. Así el VAB a precios corrientes del Sector Agropecuario pasó de representar el 4,3% del PIBpm en 2001 al 9,4% en el año 2004. (Estimaciones realizadas con datos de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, INDEC; véase los Cuadros 15 y 16 en el sitio [http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir\\_cn/prensa\\_y\\_difusion/16jun05/](http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/prensa_y_difusion/16jun05/)

<sup>6</sup> Para tener una referencia del significado de este aumento del tamaño medio de las EAP en la Argentina, vale compararlo con el de Estados Unidos: en 2002 el tamaño promedio de las EAP era de 178 ha, el mismo que existía en 1982 y un 10% menor que el de 1992. Es decir que el tamaño promedio de las EAP en la Argentina es 3,3 veces mayor que la de los Estados Unidos. (Ver [www.nass.usda.gov/census/census02/volume1/us/st99\\_1\\_001\\_001.pdf](http://www.nass.usda.gov/census/census02/volume1/us/st99_1_001_001.pdf)).

El CNA'02, aún con sus limitaciones e interrogantes,<sup>7</sup> permite efectuar una estimación aproximada sobre la desaparición de las EAP pequeñas y medianas, que puede ser confrontada con el aumento de las grandes explotaciones, en ambos casos con relación al CNA '88.

Según dicha estimación las pequeñas EAP (en adelante PEAP) eran aproximadamente 186.900 en 2002, pero esa cantidad podría ser calculada en unas 176.000 en 2005. Si se toma en cuenta que en 1988 se estimó la existencia de 245.000 PEAP, ello significa que habrían desaparecido alrededor de 70.000 PEAP en los últimos 17 años, en su gran mayoría de los estratos más bajos –alrededor de 14 ha por PEAP, en promedio–, con una pérdida de casi un millón de hectáreas.

Las medianas EAP disminuyeron entre 1988 y 2002 en 31.000 unidades, casi un 21 %, con una pérdida de 4,5 millones de hectáreas. Sólo aumentó la cantidad de grandes EAP en casi 1.500 unidades y su superficie creció en 3,5 millones de ha. Cabe señalar que en 2002 cada EAP grande equivalía a 207 PEAP o bien a 15 EAP medianas.

Algunas de las consecuencias de este proceso son las siguientes:

- *Reducción del número de productores agropecuarios:* según los datos del CNA en 2002 había aproximadamente 55 mil productores menos que en 1988.
- *Disminución del número de personas ocupadas en la agricultura:* según el CNA en 2002 se registraron alrededor de 250 mil personas ocupadas menos que en 1988. Si en cambio se toman en cuenta los datos de los censos de población de 1991 y 2001, el número de personas ocupadas en el sector había caído en más de 430 mil personas.
- *Despoblamiento rural:* nuevamente utilizando los datos de los censos de población, en 2001 la población rural dispersa –dentro de la cual se incluye la población agrícola– había registrado una disminución de casi 457 mil personas. Como la población rural agrupada creció, aunque proporcionalmente menos que la población urbana, la población rural total tuvo hasta 2001 una caída de más de 351 mil personas.
- *Aumento de la pobreza y la indigencia entre la población rural:* hacia 2002, según estimaciones del BM, la pobreza rural alcanzaba al 73 % de la población y al 40 % la indigencia. Si bien esos datos refieren al momento de mayor agudización de la crisis económica y social de los últimos lustros, estimamos que actualmente la pobreza rural se

<sup>7</sup> Nos referimos especialmente a las posibles fallas de cobertura que revelan los resultados en varias provincias, como en las de Córdoba y Buenos Aires.

ubicaría bien por encima del 50 %, aunque con una incidencia diversa en las distintas regiones.

- *Pérdida de importancia relativa de la participación de los pequeños productores agropecuarios en los mercados:* es un aspecto que atañe directamente a la materia de este documento; el notorio retroceso de la cantidad de PEAP trajo como consecuencia una disminución de la participación de los pequeños productores agropecuarios (en adelante PPA) en la oferta de productos agropecuarios.

Pero más que cuantitativa, que por cierto lo es, esa caída en la participación de los PPA en los mercados debe relacionarse con la pérdida de significación en el proceso de acumulación y valorización de capital. Dicho de otro modo, mientras que hasta los años '70 u '80, según los casos, los PPA cumplían funciones como proveedores de materias primas a bajo precio, trasladando excedentes a otros agentes de la cadena, o alternativamente o simultáneamente, eran tomados como referencia para establecer precios mínimos que operaban a favor de generar renta diferencial de grandes productores, o bien constituían, junto a sus familias, una reserva de fuerza laboral en el medio rural, esas funciones parecen haber perdido significación económica y social, especialmente para las actividades capital/tierra-intensivas e incluso para las viejas y nuevas industrias regionales de transformación.

Estas consideraciones son válidas aún en los casos de producciones donde aún la presencia de PPA es bastante elevada, como por ejemplo la yerba mate, el té y el tabaco en Misiones, la ganadería ovina en Jujuy, la caprina en Santiago del Estero, Río Negro y Neuquén, distintas actividades hortícolas en varias provincias, etc. En casi todos los casos el sostenimiento de los PPA se ha basado en su resistencia a ser desplazados, en el mantenimiento de algunas estructuras de apoyo y ciertas intervenciones estatales que han atenuado el proceso general.

## **Características de los PPA y su inserción en las cadenas productivas**

Los PPA poseen explotaciones que por sus dimensiones, disponibilidad de medios de producción y cantidad y calidad de bienes producidos, no alcanzan a generar excedentes para la acumulación de capital; o bien, visto desde otra perspectiva, no alcanzan a generar ingresos mayores a los necesarios para sostener la reproducción simple de una unidad familiar.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> Para lograr una clasificación de mayor precisión y tipologías de utilidad analítica u operativa de las PEAP, es necesario considerar un número importante de variables, tanto cuantitati-

En las PEAP la presencia del trabajo familiar es definitoria, generando una organización laboral de la cual depende la continuidad de las actividades productivas, aún cuando puede admitirse la presencia de trabajo asalariado en forma transitoria. Dicho de otro modo, en las PEAP no existe centralidad o hegemonía del trabajo asalariado para sostener la continuidad de los procesos productivos, en particular, del trabajo asalariado permanente.

Las PEAP tienen un acceso limitado al capital, definición que admite la presencia de riqueza y/o capital, siempre que el límite superior en la escala de esas unidades corresponda a la presencia parcial de componentes del capital, incluso dotaciones de capital depreciado o simplemente son dependientes de la disposición de capital circulante. Lo definitorio es que en las PEAP que se ubican en el estrato superior de su universo hay limitaciones severas o directamente imposibilidad de sostener un proceso independiente de acumulación.

El fenómeno de la ocupación en actividades extraprediales, bajo diversas categorías ocupacionales, en forma temporal o permanente, tanto en actividades agrarias como no agrarias, alcanza dimensiones variables pero significativas, tanto para los PPA titulares de las PEAP como para miembros de sus familias. Estas actividades permiten consolidar ingresos con los obtenidos de la propia PEAP.

Algunas de las siguientes características de las PEAP tienen diversa extensión y profundidad en el universo de los PPA:

1. Pequeña escala de producción, en muchos casos poco especializada o bien en productos de baja calidad.
2. Baja productividad de la tierra y del trabajo.
3. Empleo de técnicas tradicionales u obsoletas de manejo.
4. Medios de producción obsoletos.
5. Dispersión espacial.
6. Ocupan, en muchos casos, las tierras de peor calidad en su región.
7. Son mayoritarias las situaciones precarias de tenencia de la tierra.
8. Subutilización de los recursos disponibles (tierra, fuerza de trabajo, medios de producción)

Estas características generales de los PPA y las PEAP, combinadas con la multiplicidad de regiones y actividades, delinean un universo de gran heterogeneidad de situaciones.

---

vas como cualitativas, tales como extensión de tierra total y cultivable, formas de tenencia, productos desarrollados, dotación de ganado, componentes físicos del capital fijo y circulante, composición de la fuerza de trabajo familiar, ingresos prediales y extraprediales, etc., cuestión que está más allá de las posibilidades de este trabajo.

Una clasificación de distintos tipos de PPA propuesta por Soverna y Cra-viotti (2003) es la siguiente:

- *Población rural pobre sin tierra o con poca tierra y producción únicamente de subsistencia*: se trata de población presente en núcleos urbanizados o bien dispersa en el medio rural; pueden ser PPA de subsistencia; son desocupados o subocupados y si tienen trabajo permanente sus ingresos están por debajo de la LP.
- *PPA con producción de subsistencia, con una limitada producción para el mercado o lo hacen en forma esporádica*: son productores que venden para tener algún ingreso monetario, el cual pueden combinar con los que provienen de trabajos temporales. Poseen poca tierra, reducida o nula disponibilidad de capital, poco ganado.
- *PPA con recursos e inserción en mercados, de carácter limitado*: son productores de bienes para el mercado cuya venta es la fuente principal de ingresos monetarios. Poseen limitaciones en la cantidad de tierra y el capital que disponen.
- *Productores con inserción en mercados formales*: sus ingresos principales provienen de la agricultura comercial, pero tienen dificultades para renovar su capital, problemas de gestión empresarial, de acceso a tecnología y a información adecuada sobre mercados. En general, se trata de productores que poseen las que hemos definido como medianas EAP.

Consideramos que esta clasificación resulta útil para una orientación general de los programas en función de establecer grandes grupos de beneficiarios para las políticas de desarrollo rural. Sin embargo estimamos que se requieren categorizaciones mucho más precisas para fines operativos relacionados con los temas de este documento que atiendan las múltiples situaciones a que dan lugar las diferentes regiones, productos y cadenas productivas y agroindustriales. Más adelante se propone una metodología para el análisis de las cadenas en cuyo marco podrían diferenciarse los PPA de forma mucho más específica.

### **Debilidad sistémica del entorno productivo y principales limitaciones de las cadenas productivas en las que se integran los PPA**

Las políticas económicas asociadas con el régimen de acumulación denominado de «sustitución de importaciones», incluían mecanismos de inter-

vención del Estado que brindaban una mínima estabilidad para la inserción de los PPA.

La política neoliberal desplegada en toda su extensión desde inicios de los '90, después de un período de auge y beneficios para los sectores más concentrados de la economía, desembocó en una crisis sin precedentes que no sólo impactó de manera negativa en la economía y en amplios sectores de la sociedad, sino que específicamente contribuyó a la desarticulación de las estructuras agroproductivas regionales provocando:

1. La pérdida de vigencia de la pequeña producción agropecuaria y una fuerte disminución de su participación en la oferta de la mayor parte de las cadenas.
2. Una intensa concentración, centralización y oligopolización de los mercados, con fuertes transferencias de excedentes por parte de la pequeña producción rural individual.
3. Desempleo estructural, no solamente por el deterioro de la pequeña producción agraria, sino también por el avance en las economías regionales de cultivos extensivos característicos de la región pampeana.<sup>9</sup>
4. Fuerte retroceso en las condiciones sociales y económicas de la población.

Como sostiene Katz (1999) refiriéndose a este mismo proceso ocurrido a nivel de toda América Latina, fueron desapareciendo formas organizativas de la producción que eran propias de la etapa de sustitución de importaciones y emergiendo nuevos modelos organizacionales en un contexto de exclusión social, inequidad y precarización.

Las distintas regiones de la Argentina, especialmente las extrapampeanas, transitaban procesos semejantes a los que tuvieron lugar en otros países de la región. Si bien en los '90 hubo crecimiento de la producción agropecuaria, el dinamismo se focalizó en pocas ramas de la producción, a partir de la concentración productiva y la orientación al mercado mundial.

Ambas tendencias, la de centralización y concentración, y la de pérdida de participación de la pequeña producción, se potenciaron a partir del desmantelamiento de los organismos e instrumentos de regulación que, aunque en forma muy parcial, actuaban sosteniendo a la pequeña y mediana producción agropecuaria.

Las PEAP que subsistieron a este proceso, quedaron relegadas en las cadenas productivas tradicionales, no sólo con bajos niveles de participa-

<sup>9</sup> Un ejemplo elocuente es el desplazamiento del cultivo de algodón por la soja en la región chaqueña, con requerimientos de empleo notoriamente inferiores.

ción, sino también con productos de bajo valor agregado y de alta indiferenciación, casi sin alternativas de reconversión, con bajas posibilidades de asociatividad debido a lo restrictivo del entorno. De este modo, la subordinación que tradicionalmente existía por parte de los PPA con relación a los grupos hegemónicos de las cadenas agropecuarias, se intensificó y se agudizó.

Como se ha dicho, una de las agravantes es la falta de significación de la producción de las PEAP en muchas cadenas. Anteriormente, los grupos hegemónicos necesitaban a los PPA, sea bajo formas de «agricultura de contrato» o de simple sujeción y subordinación, pero no es ésta la situación actual prevaeciente, dado la fuerte integración horizontal y, en algunos casos, también vertical de la gran producción agropecuaria y el deterioro que en materia de calidad, genética y/o cuidados sanitarios, está sumida la mayor parte de las PEAP, que las aleja de mercados exigentes.

Este profundo cambio estructural se produjo de manera paralela al retiro del sector público de sus funciones de regulación, al derogarse la legislación respectiva y eliminarse los organismos de arbitraje.<sup>10</sup> El reducido poder público remanente padeció, además, de fuertes restricciones presupuestarias, que potenciaron su debilitamiento.

Si bien desde el sector público agropecuario hubo intentos de mitigar este cuadro, a través de distintos programas (Cambio Rural, PSA, PROINDER, etc.) los mismos no constituyeron políticas explícitas ni instrumentos suficientes para detener los procesos descriptos.

## **Los PPA en el Sistema Vertical de Mercadeo de Productos Agropecuarios. La importancia de la organización de los PPA**

Es oportuno señalar que la expresión «mercadeo», tomando conceptos de un trabajo del IICA (Caracciolo de Basco, 1993), quiere significar cualquier acción dirigida a influir o intervenir en los mercados. El mercadeo constituye la aplicación de técnicas que permiten identificar y generar mer-

<sup>10</sup> El decreto de desregulación económica de 1991 (decreto N° 2284/91) disolvió diez organismos de intervención en la comercialización agropecuaria, de los cuales cuatro tenían importante gravitación para la pequeña y mediana producción extrapampeana. Es el caso de la Dirección Nacional de Azúcar, la Comisión Reguladora de la Producción y Comercio de Yerba Mate, el Mercado Consignatario Nacional de Yerba Mate y la Junta Nacional de Granos. En el caso de ésta última, si bien gravitaba principalmente en la región pampeana, disponía, no obstante, de mecanismos de apoyo a la producción del NOA y NEA, que posibilitaba la existencia de pequeños y medianos productores. Paralelamente, aquel decreto liberó los cupos de siembra, cosecha, elaboración y comercialización de caña de azúcar, yerba mate y viñedos y procedió a la liquidación de todos los bienes pertenecientes a los organismos liquidados.

cados para los productos, cumpliendo el doble objetivo de satisfacer las necesidades de los demandantes y al propio tiempo hacerlo de una manera rentable para las unidades de producción. En tanto, la «comercialización» puede considerarse como una parte del concepto global de mercadeo, siendo aquella que abarca el proceso por el cual los bienes son trasladados desde los productores a los consumidores intermedios o finales.

La definición del Sistema Vertical de Mercadeo de Productos Agropecuarios (SVMPA) presentada en la formulación del PROINDER (Chiodo, 1996) es apropiada para caracterizar la cadena en la cual los productores participan para ofrecer sus productos. Se define el SVMPA *«como el conjunto de fuerzas, condiciones e instrumentos asociados con el pasaje secuencial de un producto a través de dos o más mercados»*. El SVMPA vincula a distintos mercados según la complejidad del proceso que debe atravesar el producto primario en cuestión: manipuleo, preparación, acondicionamiento, almacenaje, embalaje, transporte, intermediación, transformaciones manufactureras, exportación.

Ese producto puede ser sólo una materia prima que requiera una intensa transformación que atraviere como insumo varias industrias antes de llegar como un producto muy diverso al consumidor final, como ocurre con el algodón en bruto, o bien un ser un producto que no requiere ninguna transformación para ofrecerlo como bien de consumo directo de los hogares, como pueden serlo las frutas frescas y las hortalizas. Entre estos extremos hay toda una variedad de bienes con distinta complejidad de tratamiento y con canales y mercados de diverso nivel y complejidad. En cualquiera de estos casos, sin embargo, es posible incorporar o lograr cambios cualitativos y cuantitativos que modifiquen el resultado final de las operaciones en términos de valor y de precio.

Casi siempre que haya un cambio en el producto se estará, al mismo tiempo, cambiando de mercado; siguiendo con el algodón, hay un mercado para el algodón en bruto y otro para la fibra de algodón y la semilla que se obtienen después del proceso de desmotado; a su vez, estos dos productos pueden continuar a destinos diferentes: la fibra puede ir a las hilanderías, e iniciar un intenso proceso de transformaciones, o simplemente a la exportación, donde concluye el ciclo del producto dentro del país, mientras que la semilla puede ser recuperada para utilizarse como simiente, procesarse como forraje o bien dirigirse a una fábrica para extraer aceite y obtener subproductos proteínicos.

El SVMPA involucra a distintos actores sociales, diversos productos, distintas etapas y procesos a lo largo de la cadena respectiva, incluyendo, claro



está, los canales de comercialización y las formas, medios y modos de transporte.

Los productores ocupan una *posición* en el SVMPA, de mayor o menor fortaleza o debilidad, y pueden desenvolver diversas *estrategias* destinadas a modificar dicha posición con el objeto de mejorarla, lo cual debería traducirse en mejores precios, mejores condiciones de comercialización, pagos, etc.

Siguiendo a Chiodo (1996), se establecen dos tipos de relaciones entre los actores del SVMPA, una es la *competencia* y otra es la *negociación*. La *competencia* se establece entre los agentes de un mismo nivel en la estructura de distribución. Los productores compiten entre sí, sean pequeños, medianos o grandes, con las consecuencias que tales dimensiones implican, los intermediarios mayoristas lo hacen con sus colegas, las agroindustrias hacen lo propio y así el resto de los elementos de la cadena. La competencia puede ser por precios o bien sin incluir precios (en aspectos cualitativos o cuantitativos de la comercialización). En cambio, entre los agentes de los distintos niveles prevalece la *negociación*, entre un productor y el agente o agentes que siguen en el respectivo canal de distribución del SVMPA, o bien con un proveedor de insumos, entre el intermediario y el exportador, el fabricante y el supermercado, etc.

Para un PPA este agente puede ser sólo un transportista que se constituye en comprador directo de sus productos en la propia finca o bien un comerciante bolichero local. Estas interacciones constituyen, por lo común, relaciones muy desfavorables para el PPA y que muestran su aislamiento y debilidad. También puede ser un consignatario o comisionista en quien confía la venta hacia algún destino (industria, consumo interno final o exportación), o una cooperativa o una industria local, entre otras alternativas. Estas últimas se ligan especialmente con los productos que requieren un proceso industrial inmediato o más o menos inmediato después de la cosecha.

En la negociación, que implica la formalización de un contrato, sea éste verbal o escrito, las partes son desiguales, mucho más en el caso de los PPA, por lo cual los términos de la negociación son usualmente establecidos por quien ejerce la autoridad, basada en el poder real que posee. Se trata de una autoridad no formal, pero sí reconocida, que se funda en la capacidad de sancionar las conductas contrarias a su interés (Chiodo, 1996).

El *canal de distribución* es el camino que sigue el productor para hacer llegar el bien al consumidor final o intermedio. Típicamente se definen los canales mayorista, minorista o la distribución directa. Es una estructura formada por personas u organizaciones que facilitan la llegada del producto

al usuario o consumidor. Por lo tanto, la función de la distribución es trasladar el producto desde su origen (productor, mayorista, minorista) hasta un punto final o intermedio específico (mayorista, minorista, consumidor, usuario)

Los productos pueden atravesar mercados institucionalizados, cooperativas, empresas privadas de acopio y comercialización, compras estatales, compras directas de las agroindustrias o la venta directa en ferias o mercados regulares organizados –o bien mercados informales– transportistas, acopiadores locales (bolicheros, barraqueros, etc.), venta directa no organizada. Se pueden identificar diversos flujos en estos intercambios: flujo físico de la mercancía, flujo del título de propiedad, flujo de pedidos, flujo financiero, flujo de información.

En un contexto de tal complejidad, la condición de los PPA es doblemente problemática y no encaja en el enfoque económico ortodoxo (Carballo et al, 2004). De un lado, su capacidad de competir es escasa o nula y su poder de negociación es bajo o inexistente. Pero de otro lado, se halla la organización de la propia PEAP que se basa en el uso del trabajo familiar y en limitados medios de producción, y en el objetivo de la misma que no es la ganancia empresarial ni la acumulación de capital. Estas categorías económicas recién parecen cobrar sentido en las capas superiores de PPA.

Frente a esta situación fáctica hay al menos dos caminos posibles: la transformación de los PPA en pequeños empresarios capitalistas, que asuman los conceptos de competencia y negociación, desde una posición diferente, con conducta y gestión empresarial, inserción en los mercados desde una perspectiva más amplia, toma de decisiones orientada a objetivos de maximizar beneficios y acumulación de capital, o bien transitar el camino de la organización entre iguales para reducir sus debilidades a la hora de competir y negociar, lo cual invoca igualmente la incorporación de criterios empresariales de conducción tanto de sus propias PEAP como de la organización en la que participen.

La primera variante remite a una fracción menor de los PPA que pueden ser aquellos que posean algún atributo que los diferencie claramente del resto: producto, proceso, oportunidad de oferta, innovación tecnológica incorporada, conocimiento, información, etc. Esto no excluye la necesidad de organizarse con sus pares para aumentar, en el conjunto, su competitividad y su poder de negociación.

La segunda variante, alude a la mayoría de los PPA que son los que producen productos con escasa diferenciación –materias primas o bienes de consumo ampliamente difundidos y que otros productores producen con mayor eficiencia y calidad– y dentro de mercados competitivos. Para ellos

es necesario, aunque no suficiente, enfrentar los problemas de mercado mediante una acción colectiva organizada. Esta puede adquirir muchas formas y niveles (Véase Carballo et al, 2004).

La importancia de la acción colectiva en materia comercial es un aspecto central, ya que la que puede articularse exitosamente en las cadenas comerciales es la organización y no el PPA individual (Cattáneo, 1999). Siguiendo a Barrera y Miranda, el autor afirma que la competitividad de las producciones campesinas se juega en las empresas asociativas. Así la organización se constituye en una virtual exigencia porque resulta insustituible para aprovechar las economías de escala, para reducir los costos de transacción, para aumentar la capacidad de negociación, para articularse en redes o clusters y para la conformación de estructuras que amplíen la capacidad de gestión.

Estas organizaciones económicas campesinas (OEC), término empleado por el FIDA, tienen un papel decisivo aunque requieran de la intervención de agentes externos, sean estos gubernamentales, no gubernamentales o ambos simultáneamente, o de acuerdo a las etapas de desarrollo de la experiencia.

En síntesis, la cuestión de la organización de los PPA no es simplemente un aumento del volumen de la oferta, sino que alude a la constitución de un sujeto colectivo capaz de generar ventajas y fortalezas en la competencia y la negociación (Carballo et al, 2004). Por un lado, existen muchas evidencias de la constitución y crecimiento de organizaciones poderosas cuyos asociados siguen siendo pobres o rozan la pobreza. Dicho esto, hay que señalar que los avances que puedan resultar de la acción consciente, colectiva y organizada de los PPA que garantice una agrupación democrática en su conducción y sus prácticas, no es condición suficiente ni garantiza que estos sujetos sociales salgan de la pobreza por ingresos tal como se mide con la LP, aunque sí podrían mejorar sus condiciones de vida.

## **Temas centrales de las cadenas de PPA**

En el marco descripto, el enfoque de cadenas permite tener una visión amplia de la secuencia de elementos que intervienen en las distintas etapas del proceso de producción, distribución y consumo, y de la posición relativa que ocupan los PPA en las mismas y de las estrategias que despliegan para mantener o mejorar dicha posición (. Como se verá en el punto siguiente, la visión de las cadenas ha evolucionado a través del tiempo y ha recuperado su vigencia con nuevos conceptos, en función de los cambios estructurales que se fueron produciendo y de la importancia relativa de cada uno de los componentes de la cadena.

El análisis de los elementos, secuencia y dinámica de las cadenas permite identificar los elementos débiles, los puntos o tramos críticos, la ubicación de los PPA en las etapas del flujo de bienes de la cadena (Lundy, s/f). Al propio tiempo, es posible, a través de dicho análisis, encontrar respuestas eficaces para mejorar la posición de los PPA en el SVMPA. También permite ubicar posibles fuentes de sinergias entre los distintos actores para aumentar la competitividad de la cadena en su conjunto.

Los temas centrales en relación con las cadenas en las que intervienen PPA asociados o cuya asociación está en curso o se está promoviendo su constitución pasan por:

1. Promover y fortalecer las organizaciones de PPA para la gestión del mercadeo de sus productos;
2. Aumentar la competitividad y el poder de negociación de los PPA a través de la organización integral de sus actividades productivas y de comercialización;
3. Aumentar la producción individual y conjunta – mayor escala – y la productividad – mejoramiento e innovación tecnológica en todos los aspectos productivos y de gestión –;
4. Promover el desarrollo de estrategias generales y específicas tanto en la etapa productiva como en la comercial;
5. Promover la integración creciente de las etapas post-cosecha de la producción primaria, avanzando hasta donde sea posible en el control de los aspectos productivos y de mercadeo de la cadena;
6. Promover, donde la integración vertical no resulte posible o aconsejable, la creación y fortalecimiento de cadenas de valor para mejorar la rentabilidad de las PEAP organizadas.

¿Qué factores facilitan el acceso a los mercados de los PPA? Sin el ánimo de agotar todos los posibles destacamos los siguientes:

1. Por el lado de la *Demanda*:
  - Demanda solvente y amplia que absorba sin dificultades la oferta presente y la previsible para el futuro, en lo posible cubriendo mercados de distintas dimensiones (local, provincial, regional, nacional, internacional, o de distintas categorías de ingreso, etc.);
  - Presencia de diversos compradores que compitan entre sí;
  - Mercados transparentes, con información plena que fluya entre todos los agentes;
  - Presencia de canales formales.

## 2. Por el lado de la *Oferta*:

- PPA organizados; aunque, como hemos dicho, no es condición suficiente, podemos decir que a mayor grado de organización y formalización se incrementa la capacidad de competir y negociar;
- Desarrollo e incorporación de innovaciones técnicas en los productos, en los procesos y en la gestión del proceso de comercialización, pero también en la adquisición de bienes y servicios para la producción;
- Atención permanente de las necesidades de los clientes, adecuando la oferta a las mismas;
- Capacidad de cambio ante las modificaciones del contexto y la demanda;
- Incremento de la calidad y adecuada presentación de los productos.

## 3. Por el lado del *Contexto institucional*:

- Apoyo del sector público local, provincial y nacional a los PPA y sus organizaciones: políticas generales y específicas adecuadas, programas y proyectos bien diseñados y convenientemente dotados de los recursos necesarios;
- Intervención del Estado a favor del fortalecimiento de los agricultores familiares, específicamente garantizando su acceso a los mercados en condiciones de paridad con los productores capitalistas a través del uso de instrumentos aptos en cada caso;
- Apoyo de las organizaciones no gubernamentales que disponen de las capacidades adecuadas para intervenir en la capacitación, asistencia técnica, formulación y seguimiento de proyectos con PPA;
- Financiamiento a través fondos no reembolsables y de crédito en condiciones preferentes;
- Procesos continuados de capacitación - acción;
- Facilitación del acceso a toda la información de mercados necesaria para la toma de decisiones.

Indudablemente se trata de un conjunto de condiciones ideales, puntos de llegada en algunos casos, que podrían ser establecidos como metas o estrategias a alcanzar en la programación de los servicios de apoyo al mercadeo y la comercialización de productos de las PEAP.

## **Nuevos conceptos en torno a las cadenas productivas. La función de la innovación tecnológica en la creación de valor agregado y de nuevos actores. Clusters y redes**

### **Las cadenas productivas**

El concepto de «*cadenas productivas*», aplicado a actividades de base agropecuaria, se utiliza desde hace aproximadamente cinco décadas, a partir de los trabajos de Davis y Goldberg (1957) sobre «agribusiness», cuyo objetivo era analizar las relaciones insumo-producto intersectoriales.

En relación con el desarrollo rural, fue frecuente la aplicación del concepto de cadenas productivas y/o subsistemas de base agropecuaria, durante las décadas del '70 y del '80. Se utilizó, en gran medida, para la mayor comprensión de la conformación de los precios que recibían los productores por parte de la industria, la exportación, el supermercado, etc.

El análisis del sistema de una cadena productiva, permitía identificar los actores intervinientes, los distintos canales de comercialización en función de la envergadura o escala de los productores y los gastos de comercialización entre segmentos. Esta metodología contribuía a verificar la pérdida de significación del precio recibido por los productores, especialmente los más pequeños, ilustrando sobre los mecanismos de subordinación ante la demanda oligopolizada.

En la última década y media, ha vuelto a ser frecuente la utilización del concepto de cadenas productivas, en concordancia con los cambios operados en los años '90 en materia de desregulación económica y que tantas implicancias negativas tuvieron en los ingresos de la pequeña producción en general y específicamente la agropecuaria.

La pérdida de participación de las PEAP en la oferta de los distintos rubros productivos, la ínfima capacidad competitiva de la unidad agropecuaria aislada, condujo a repensar el concepto de cadena productiva, en la búsqueda de nuevas formas de reinserción para la pequeña producción.

Se intenta hallar nuevas vías de inclusión para las PEAP, a partir de identificar alternativas de incremento del valor agregado en las cadenas productivas, ya sea por la aparición de nuevos proyectos, actores y empresas, por diferenciación y transformación industrial de la producción, etc.

En este nuevo esquema, la incorporación de la innovación tecnológica es crucial. Es el conocimiento científico tecnológico aplicado a la producción, especialmente a través de procesos biotecnológicos, industriales, de desarrollos de nuevos productos, de organización institucional, de incorporación de sistemas de calidad, entre otros.

En esta *nueva conceptualización de la cadena productiva*, las PEAP aisladas, necesitan para su participación y crecimiento, dos soportes fundamentales. Uno de ellos es la existencia de *un entorno institucional e innovativo* que les posibilite adquirir ventajas sistémicas y el otro es la *búsqueda de esquemas y propuestas asociativas*, que posibiliten alcanzar economías de escala, entre otros objetivos, dado que, como hemos dicho, no es suficiente la simple agregación de la oferta de productos.

A diferencia del anterior concepto de cadena productiva, en los nuevos esquemas se hace hincapié en la necesidad de la fortaleza sistémica de los eslabonamientos (Gomes de Castro, et al, 2002 y Prompyme, 2004). Se alude a la conveniencia de presentar o modelizar una cadena de base agropecuaria, al modo de un sistema complejo, en el cual diversos agentes interaccionan dinámicamente, dando lugar a un flujo de mercancías, de información, de capital, de funciones y de identificar interacciones de tipo sinérgico.

En dicha trama de relaciones complejas, se busca identificar a los distintos actores intervinientes, diferenciados por su ubicación más o menos gravitante en la cadena.

Se hace mención también al concepto de «Gerencia de las Cadenas Productivas» (Gomes de Castro, 2003), a través del desarrollo de distintas áreas de gestión, en aquellas cadenas bien estructuradas, tales como:

1. Gestión de la eficiencia (productividad y costos).
2. Gestión tecnológica y de IyD.
3. Gestión de la sostenibilidad ambiental.
4. Gestión de los mercados y oportunidades.
5. Gestión de contratos.
6. Gestión de comunicación y de la información.
7. Gestión en formación y capacitación.
8. Gestión de nuevas políticas públicas en torno a las cadenas.

Las nuevas conceptualizaciones de cadenas, intentan hallar vías de solución y propuestas a situaciones sectoriales y/o regionales de crisis. Se intenta identificar fuerzas propulsoras y restrictivas, capacidad de transformación de insumos en productos, de creación de nuevas empresas, de posibilidades de transferencias tecnológicas de las instituciones hacia el sector productivo, entre otros.

A los efectos de desarrollar las fuerzas propulsoras de las cadenas productivas, es necesario en esta nueva concepción, el conocimiento estructural de las mismas y de las fortalezas y restricciones existentes. El problema que surge inmediatamente, es la selección de aquellas cadenas de base

agropecuaria que son las que deben considerarse prioritarias, a los fines de asignar recursos para una determinada reactivación sectorial o regional.

Es decir, de qué modo se pueden comparar diversas cadenas correspondientes a distintos rubros productivos, a los efectos de identificar potencialidades y restricciones, con miras a desarrollar en primera instancia, aquellas que presenten más posibilidades de desarrollo y que tengan un mayor impacto económico y social. A tales efectos, surge también la necesidad de cuantificar los distintos atributos existentes en una cadena, con el propósito de posibilitar su comparación entre ellas.

A solicitud de la Secretaría de Ciencia y Tecnología, un equipo técnico coordinado por M. Piñeiro (1997), elaboró una propuesta metodológica de valorización de cadenas, mediante la utilización de una apreciable cantidad de indicadores económicos, sociales, tecnológicos y de gestión. Esta metodología, que a continuación se comentará, puede ser de gran utilidad para lograr diagnósticos estructurales, que permitan identificar potencialidades y restricciones de las distintas cadenas de base agropecuaria, con miras al desarrollo de instrumentos de reactivación.

Se definieron cinco criterios para analizar las cadenas de base agropecuaria: a) Dinámica; b) Dimensión; c) Articulación; d) Regionalidad; e) Restricciones.

La «dinámica» se define como la capacidad de desarrollo competitivo de la cadena agroindustrial. La «dimensión» alude al peso o incidencia a nivel micro y macroeconómico. La «articulación» se refiere a las facilidades y/o dificultades de la relación entre los distintos actores de la cadena. La «regionalidad» es la incidencia o impacto localizado espacialmente. Las «restricciones» son los obstáculos de distinta índole, que impiden el desarrollo competitivo de la cadena.

La metodología propone, además de la utilización de los cinco criterios mencionados, una apreciable cantidad de parámetros, que permiten valorar al conjunto de la cadena, a partir de la calificación y ponderación de cada atributo.

La metodología aludida permite, de este modo, trabajar con un conjunto de cadenas y lograr un conocimiento profundo de las fuerzas potencialmente impulsoras que poseen y de los distintos niveles de restricciones que dificultan o imposibilitan su mayor desarrollo. Pero, además, es posible, de manera simultánea, comparar los distintos aspectos estructurales de varias cadenas y decidir la asignación de recursos para su desarrollo, de acuerdo a prioridades que se establezcan.

Así, por ejemplo, una cadena como la «apícola» dispone de varias ventajas comparativas para su desarrollo al nivel nacional, como por ejemplo:



1. Se halla presente en todas las regiones;
2. Existe una fuerte demanda externa;
3. Existen instituciones tecnológicas capacitadas para la asistencia técnica a la producción; etc., etc.

Sin embargo, con la metodología propuesta es fácil advertir la existencia de una gran cantidad de pequeños apicultores con déficit en cuanto a su capacitación tecnológica y de gestión, con producción de bajo valor agregado y que desaprovecha una cantidad de otros productos posibles de ser elaborados a partir de la colmena.

Siguiendo con este análisis, podría proponerse para una determinada cadena agropecuaria, la necesidad de un fuerte proceso de aprendizaje en materia de asociatividad, con el objeto de lograr escala y posibilitar la mayor diferenciación de la producción, por ejemplo a través de modernas salas de extracción de miel, o de explotación de polen, extractos blandos de propóleos, etc., objetivos para los cuales existe una base científico tecnológica desarrollada, que no logra exteriorizarse o valorizarse económicamente por las restricciones antes mencionadas.

Con relación a la necesidad de interpretar la problemática existente en las cadenas productivas, con miras a su mejoramiento futuro, Gomes de Castro (2003) hace mención a que diferentes grupos de actores pueden asumir comportamientos que revelan la posibilidad de cooperación o conflicto, dependiendo la diferencia de prevalencia de estas posibilidades, del grado de coordinación formal existente entre los actores.

Este autor considera que «idealmente» debería haber coordinación entre grupos sociales de diferentes eslabones de una cadena, mientras que la competencia debería ocurrir entre actores dentro del mismo eslabón.

De este modo, fundamenta la aparente contradicción existente en cadenas productivas bien estructuradas o en las «aglomeraciones» o «clusters» que serán analizados posteriormente. Nos referimos a la dualidad entre competencia y cooperación.

Gomes de Castro profundiza en el análisis prospectivo de las cadenas, con el objeto de conocer el comportamiento actual y futuro de sus actores y para comprender sus relaciones formales e informales, la distribución de los beneficios y de qué modo este comportamiento podría afectar el desempeño del conjunto.

En todas las propuestas de análisis de posibilidades de desarrollo de cadenas productivas, se otorga especial trascendencia a la incorporación de innovación tecnológica, como elemento dinamizador. Su importancia obedece a la concepción sistémica del «proceso de innovación» que se ha generalizado en los últimos años.

Aplicando este concepto a la pequeña producción agropecuaria, es posible comprender que distintas necesidades que hoy existen para su crecimiento, reconversión y/o diferenciación de la producción, pueden ser inscriptas en los actuales criterios de innovación tecnológica. Es decir, necesitan vinculación con las instituciones científico tecnológicas, políticas activas de promoción de innovación e inversiones, asistencia para iniciativas de asociatividad en función del logro de economías de escala, etc.

Albuquerque (2004) analiza un conjunto de elementos relacionados con la innovación tecnológica y el desarrollo local. Sostiene la importancia de introducir las innovaciones al interior de la base productiva y tejido empresarial de un territorio y que la innovación no depende de la investigación básica, sino que es necesario que los usuarios se involucren en la adaptación y utilización de los resultados de la investigación.

En la misma línea, sostiene, que no basta el análisis a nivel «macro». Es necesaria la comprensión de los niveles «micro» y «meso», en los cuales se definen la reestructuración tecnológica y organizativa en los sistemas productivos como respuesta a la globalización.

Por último, y como se verá en otro apartado de este trabajo, la concepción de cadenas productivas se ha enriquecido en los últimos años, a partir de considerar el efecto sinérgico que sobre las mismas tienen las iniciativas asociativas entre los actores que las componen.

## Los «clusters» y las redes

Este nuevo alcance del concepto, es el que relaciona a las «cadenas productivas» con los llamados «clusters» y «redes».

Una amplísima cantidad de trabajos se han referido en los últimos años al concepto de «cluster» a partir de la popularización del mismo por parte de Porter (1990).

Su conceptualización es difusa en la medida que se lo ha caracterizado de las más variadas formas. Hay quienes ponen énfasis en la localización, otros en la especialización sectorial o en la fuerza sinérgica. Existen «clusters» industriales, agropecuarios, de servicios, de diseño, de transporte, etc.

Sin embargo, existe una amplia coincidencia en que en el «cluster» es muy importante el desarrollo de los activos intangibles de la cadena, especialmente la innovación tecnológica y los procesos de aprendizaje, como elementos claves para la permanente competitividad.

Es en esta dispersión de acepciones, en donde algunos especialistas encuentran la importancia del concepto. Buitelaar (2005) considera que «la fortaleza de este tipo de concepto es que se puede amoldar fácilmente a la heterogénea realidad de cada caso. Se adapta bien a espacios geográficos

de distinto tamaño, a grupos empresariales de conformación variable y a marcos institucionales disímiles. Sirve para estudios de tipo investigación - acción. En el fondo, cada estudio de caso de «clusters» o «aglomeraciones», por más *sui géneris* que sea, plantea la pregunta central sobre la estrategia de mejoramiento de un conjunto de actores con intereses comunes. Tal vez por esto el concepto ha llamado tanto la atención y sirve para movilizar esfuerzos colectivos en contextos distintos.

El concepto de red es distinto. Normalmente se lo relaciona con los esfuerzos de cooperación de empresarios o productores pertenecientes a una misma rama o sector, que persiguen un objetivo específico en común.

Es tal la dispersión de conceptos que incluso se relaciona a las «redes» con los «clusters». Hay quienes consideran, a su vez, que un cluster puede estar integrado por conjuntos de redes que reflejan las estructuras organizativas existentes en las cadenas y que fortalecerían la noción del dinamismo y el grado de relación entre los agentes (Prompyme, 2004)

Gutman et al (2004) en un reciente trabajo de análisis de la producción láctea caprina del NOA, realiza una conceptualización en torno a las distintas acepciones empleadas en relación a las «cadenas productivas». Denomina cadena de valor (complejo, subsistema) a las articulaciones producto de las relaciones de tipo cliente/proveedor o insumo/producto. Menciona que uno de los aspectos fundamentales en el estudio de la cadena de valor es la identificación de la etapa o empresa «núcleo» de la cadena, que es el elemento activo en cuanto a la coordinación y articulación de la dinámica de la cadena.

El concepto de «cluster» lo equipara al de «trama regional», aplicado a la explotación de recursos naturales y lo define por la fuerte relación existente entre los agentes y empresas localizadas en una región.

Por último, coincide con otros autores (Prompyme, 2004) en la caracterización de las «redes» como las relaciones horizontales que se establecen entre empresas y/o agentes y en que los conceptos anteriores se hallan articulados y comparten la aproximación sistémica.

## **Temas cruciales para la integración vertical de los PPA**

Existen diferentes formas de integración agroindustrial. La primera es la integración vertical, por la cual una empresa integra distintas unidades de producción que utilizan como insumo principal el producto de la o las que se encuentran en la etapa anterior del proceso productivo. En este caso se trata de una integración por propiedad - todas las unidades pertenecen a la misma empresa - y de control tecnológico - la empresa tiene completa decisión sobre la tecnología de productos y de procesos de las distintas

unidades de producción. La integración puede abarcar también las distintas etapas de la distribución, incluso llegando a la demanda final.

Una variante de esta integración es la integración vertical por medio de contratos. Existe una jerarquía superior, la empresa integradora, que establece los requisitos técnicos y de calidad que deberá tener la producción primaria para que ésta sea recibida por la industria que posee la empresa. En el contrato, verbal o escrito, se acuerdan los precios, las cantidades, las fechas de entrega, etc. De este modo, la empresa puede programar sus actividades productivas, asegurarse una determinada cantidad y calidad de su insumo crítico y conocer el precio que pagará por el mismo; el productor agropecuario, por su parte, también puede programar sus actividades productivas, cuenta con la orientación técnica que le impone la empresa integradora para garantizar la calidad de la materia prima y conocer el precio que recibirá por sus productos.<sup>11</sup>

Nos interesa destacar, particularmente, otra forma de integración vertical que es la asociativa, usualmente bajo la forma cooperativa. En este caso, un conjunto de unidades de producción diferentes, en la que pueden existir distintas formas de propiedad, tanto de los medios de producción como de las susodichas unidades, confluyen para organizar distintas etapas de un proceso productivo.

Una forma muy desarrollada de este tipo de integración lo constituye el caso de la COFRA que hemos citado anteriormente, pero también existen muchos casos de cooperativas que han desarrollado procesos de integración de diverso alcance. El caso de la COFRA es particularmente interesante porque no solamente desarrolla todo el ciclo de la producción porcina, basado en una fuerte componente tecnológica, llegando a la matanza y procesamiento de carnes y subproductos, sino también lleva a cabo la fases «aguas arriba», de producción de los insumos necesarios para la alimentación del ganado, y las fases «aguas abajo», de distribución de los productos finales llegando incluso hasta la gestión de las góndolas de los supermercados.

Existe una amplia gama de posibilidades de alcanzar formas de integración o casi integración entre organizaciones de PPA que hayan logrado cierta fortaleza institucional y productiva con empresas productoras y comercializadoras que tienen acceso a mercados dinámicos. Pero el requisito previo es precisamente que esas organizaciones hayan alcanzado cierto desarrollo y una oferta de magnitud significativa para el interés de la

---

<sup>11</sup> Existen situaciones, como en la fruticultura, por ejemplo, en las cuales los productores entregan su producción al contratante casi «a ciegas» respecto a los precios a percibir y a los plazos en que serán liquidados los pagos.

agroindustria o el agente de la distribución que forma parte de la cadena respectiva.

Una variante de la integración vertical es la constitución de Agroindustrias Rurales de PPA de menor escala que los ejemplos mencionados anteriormente. Este segmento de integración es de relevante importancia para el Desarrollo Rural por el potencial de dinamismo de las economías regionales y como núcleos organizadores de las microregiones dentro de las mismas. Se trata de agroindustrias de tipo tradicional pero que pueden incorporar innovaciones tecnológicas apropiadas para tener acceso a mercados locales, regionales, nacionales e internacionales dinámicos (Carraciolo de Basco, 1993). La elaboración de conservas de hortalizas, frutas, dulces, productos lácteos, artesanías textiles, productos de madera, cuero, cestería, pequeños molinos de cereales y otros farináceos, frutas secas, nueces confitadas, alfajores, etc., tiene muchas posibilidades de expansión en la medida que se desarrollen con el adecuado apoyo técnico y financiero en todas las etapas productivas y de mercadeo.

### **Temas centrales de las experiencias de programas nacionales y organizaciones de apoyo en materia de comercialización de los PPA**

Desde la crisis mundial de los años '30 se generalizó una fuerte intervención estatal en los mercados agropecuarios. La Argentina siguió esa corriente y se establecieron instituciones y regulaciones que persistieron hasta principios de la década del '90, aunque ya debilitadas o vaciadas de sus objetivos fundamentales. Durante ese largo período existió, en casi todas las cadenas productivas agroindustriales, un conjunto de normas legales y organismos específicos de aplicación que atendían las diversas cuestiones referidas a la comercialización. En muchos casos no existía un tratamiento diferenciado para los PPA, pero la mayor o menor intervención estatal en cada caso otorgaba cierto grado de protección o facilitaba su inserción en los mercados.

La eliminación casi total de estas normas y organismos a comienzos de los '90,<sup>12</sup> entre otros cambios que hemos mencionado, debilitó profundamente la posición de las pequeñas y medianas explotaciones agropecuarias en los respectivos mercados.

---

<sup>12</sup> Uno de los pocos casos donde se mantuvo una política activa es en la cadena del tabaco, a través del FET, y recién en 2001 se restableció un cierto grado de intervención en la cadena de la yerba mate con la creación del INYM.

En lo que refiere a las PEAP, la política pública nacional cambió su orientación pasando de la consideración de productos, actividades o regiones, a emplear criterios de «focalización», es decir, a estar orientada hacia segmentos sociales acotados (Carballo et al, 2004). A su vez, se segmentaron las acciones dirigidas a los pequeños y medianos productores a través de programas específicos, dentro de los cuales se incluyeron componentes de apoyo a la comercialización. Todos estos esfuerzos han tenido la característica de estar aislados y descoordinados entre sí.

El único intento de superación lo constituyó el frustrado Sistema de Apoyo al Mercadeo para Pequeños Productores (SAM), en 1994. Sobre la base de conceptos y estrategias elaboradas en el marco del SAM se constituyó el componente de Apoyo al Mercadeo en el PSA; luego esto evolucionó al formularse el proyecto PROINDER hasta definir un servicio de Apoyo a la Comercialización. Una evaluación preliminar sobre este nuevo intento (Carballo et al, 2004) destaca lo siguiente:

- La falta de recursos económicos y la carencia de personal técnico con el perfil adecuado para reorientar los procesos de desarrollo comercial;
- La carencia de profesionales capacitados para asistir el desarrollo comercial de los PPA, lo cual deriva en la necesidad de capacitar a los propios técnicos de los programas;
- Los problemas más evidentes de comercialización surgen cuando se alcanzan logros satisfactorios en la producción y productividad; allí se manifiesta la necesidad de la presencia de los Agentes de Comercialización;
- La función de dichos agentes es más compleja que la asignada; se trata de brindar, no sólo información y capacitación a los miembros de las organizaciones, sino de actuar hacia fuera de las mismas;
- Es preciso superar la separación artificial entre lo productivo y lo comercial;
- La organización para la comercialización es compleja en sí misma y requiere tiempo y asistencia continua para alcanzar resultados sostenibles; esto se vería facilitado con un marco legal favorable.

El estudio señala que el apoyo al mercadeo constituye una modalidad de asistencia técnica inicialmente novedosa, sobre todo en los programas de PPA. Sin embargo, afirma que la misma no es valorada en su real importancia ni por el sector público ni por las organizaciones de apoyo que trabajan con los PPA. Concluye que la limitación es aún más severa si se reconoce que:

- La experiencia de los programas no ha contado con instancias de reflexión y puesta en común de resultados capaces de facilitar la coordinación de esfuerzos y estrategias, haciendo un uso más eficiente de los contados recursos asignados a esta temática;
- No se ha logrado articular una acción común con otras áreas de la SAGPyA relacionadas con el mercadeo;
- No se dispone de un número suficiente de especialistas en la materia, ni tampoco con la posibilidad de formarlos en cortos períodos de tiempo;
- Las actividades productivas impulsadas, en la mayor parte de los casos, continúan adoleciendo de una clara identificación de mercados, manteniendo un sistema tradicional de intervención en el que primero se estimula la producción primaria, luego «se sale a buscar el mercado» y posteriormente se aprende a vender y a organizar la comercialización. Esta visión atenta contra la sostenibilidad de los emprendimientos apoyados;
- A las limitantes observadas al nivel de cada programa debe sumarse cierto grado de subestimación de las condiciones del contexto general en el que debieron y deben manejarse los PPA.

Por el lado de las ONGs existe una dilatada experiencia en materia de apoyo a la constitución de grupos y organizaciones de PPA, asistencia técnica para la producción de subsistencia y de mercado, provisión de créditos o subsidios, entre otras acciones, pero sus estructuras son mucho más débiles aún que las estatales en materia de apoyo a la comercialización. En muchos casos el modelo de intervención es semejante al esbozado en un párrafo anterior y la falta de recursos humanos capacitados es igualmente aguda. Pero además, al igual de lo ocurre con las intervenciones públicas, con sus criterios de «focalización», han fijado como prioridad la supervivencia de las familias de PPA más pobres, tratando de fortalecer cierto nivel de organización y la producción para consumo propio, más como contención social que como un paso necesario para ampliar sostenidamente su producción para el mercado. Este sesgo en la visión y objetivos del apoyo de estas instituciones contribuye a mantener el *status quo* y a no incorporar en los proyectos una visión orientada al mercado.

En las provincias la institucionalidad del ámbito público vinculada a la comercialización de PPA es escasa o bien está ausente. Por un lado ello es producto de que la Nación históricamente reservó para sí las directrices y recursos fundamentales para impulsar las acciones de DR, pero por otro, lo

que existía en las provincias también fue eliminado en los años '90 en su mayor parte.

No obstante, pueden reconocerse algunas instituciones públicas que cuentan con grados diversos de intervención en materia comercial. En algunos casos porque cuentan con la infraestructura y los recursos financieros necesarios, como es el caso del Instituto de Fomento Agropecuario e Industrial (IFAI) de Misiones que administra el Ingenio Azucarero San Javier, adquiere la caña producida por más de 800 PPA y produce azúcar orgánico y alcohol, y también posee el Complejo de Recepción, Limpieza, Secado y Almacenaje de Granos en Bernardo de Irigoyen que está destinado a adquirir la producción de maíz, soja y poroto de unos 2.200 PPA del nordeste provincial. En otros, porque se ha creado un ámbito interinstitucional para facilitar la organización de los productores para la comercialización, como es el caso del Ente de Desarrollo de la Región Sur (ENDERSUR) de la provincia de Río Negro, constituido por diversas instituciones, que tiene un programa ganadero regional destinado a promover la organización de los productores para la comercialización de sus productos. A marzo de 2003 había más de 300 productores participando de la experiencia. Otro caso es la Agencia de Comercialización de Jujuy, una organización oficial de apoyo a la comercialización, si bien no está exclusivamente dedicada a la atención de los PPA.

Por otro lado, están los avances de las propias organizaciones de PPA. De un lado, las ya mencionadas cooperativas COFRA y CTM de Misiones, que cuentan con el apoyo fundamental del PRAT, financiado por el FET. De otro, son destacables otras experiencias cooperativas como las de la Federación de Cooperativas de la Región Sur (FECORSUR) entidad de segundo grado que agrupa 7 cooperativas en Río Negro con unos 500 PPA mayoritariamente laneros, la Asociación Provincial de Ferias Francas de Misiones que integra distintas Ferias organizadas en distintas ciudades de la provincia con más de 2.000 familias de PPA adheridas, la Federación de Cooperativas Agropecuarias (FECOAGRO) de San Juan, integrada por 16 cooperativas que reúnen unos 400 productores asociados y la Sociedad de Chacareros Temporarios en la misma provincia, que reúne a unos 400 asociados y ha construido y administra el Mercado de Rawson, próximo a la capital provincial. También el Centro de Comercialización Campesina e Indígena, ligado a la Cooperativa Río Paraná de Misiones ha desarrollado una interesante alternativa de distribución de yerba mate y otros productos de PPA. Por último, debemos citar a la Red Puna y Quebrada de Jujuy que es una organización informal, pero fuertemente integrada por unas 25 comunidades indígenas, organizaciones no gubernamentales y de base, y que cuenta con



un área especializada en promover la comercialización conjunta de la producción campesina.

### **Sinergia en las cadenas productivas. Ventajas de la asociación entre los actores, de la creación de redes con empresas líderes, de la vinculación tecnológica con el sistema científico tecnológico existente**

Como se ha explicado, los nuevos conceptos y consideraciones con relación a las «cadenas productivas» intentan hallar alternativas para superar el aislamiento de la producción individual en pequeña escala, a la cual se la considera inviable frente a la hegemonía del capital concentrado. Esta es la razón por la cual tanto se ha hablado recientemente de cadenas productivas y asociatividad.

En realidad, si bien el término asociatividad no es preciso indica la búsqueda de cooperación y alianzas entre empresas o productores agropecuarios, en pos de un objetivo común. Así, por ejemplo, en lo que a PyMES industriales se refiere, los ejemplos más conocidos son los de las Uniones Transitorias de Empresas y los de las Agrupaciones de Colaboración.

Con relación a las PEAP de Argentina, debido a la crítica situación por la que atravesaron, especialmente en los '90, tuvo lugar una importante cantidad de casos de cooperación y asociatividad.

Una síntesis y reseña fue realizada por Tort (2002) relacionada a la implementación del Programa Federal de Reconversión Productiva para la Pequeña y Mediana Empresa Agropecuaria, también conocido como «Cambio Rural», en el cual se pensó en la alternativa asociativa como un instrumento importante, a los efectos de inducir cambios en la estructura productiva y en la gestión, y para desarrollar opciones de reconversión y de incorporación de tecnología. Se partía de la premisa que para incorporar tecnología existían restricciones haciéndolo desde el productor individual y que lograr nuevas formas organizativas colaboraría con este objetivo.

Tort explica que el Programa «Cambio Rural» tenía la postura que el asociativismo no podía ser obligatorio y que cada grupo debía moldear la forma más adecuada. También se refiere a que el asociativismo desarrollado demostró una fuerte heterogeneidad y una gran potencia. Las concreciones innovativas se lograron en diversas actividades productivas, en las más distintas etapas o ciclos del proceso de producción y con distintos grados de formalización.

Durante los primeros cinco años de existencia del Programa «Cambio Rural», es decir desde 1993 a 1998, se habían registrado un total de 727

emprendimientos asociativos, el 53 % radicados en la región pampeana, 25 % en el NEA, 10 % en el NOA y el resto en Cuyo y Patagonia. Un dato interesante que aporta la autora, es que sobre un conjunto analizado de 993 grupos del Programa «Cambio Rural», en el 42,2 % de los mismos existía alguna organización asociativa. Otra información importante es que había 96 Cooperativas integradas al programa, que involucraban un total de 1.827 productores agropecuarios. No obstante, el trabajo señala las limitaciones político - económicas que debilitaron el desarrollo del cooperativismo durante dicho período.

En el concepto de «redes» y «clusters» se hallan implícitos esquemas y planteos de tipo asociativo. El concepto de «redes» se utilizó fundamentalmente tratando de entender la asociatividad en función de lograr economía de escala. Es la razón por la cual, generalmente se habla de «redes» como integración horizontal.

El concepto de «cluster» relaciona la cadena productiva con el asociativismo, pudiendo ser este último de distinta índole. Puede tener un alcance geográfico espacial, sectorial, abarcar funciones específicas como aprovisionamiento de insumos o búsqueda de financiamiento. Puede integrar también distintas fases de una cadena, como por ejemplo la producción en común, o la comercialización, o el diseño, etc. \*

En el ambiente de «clusters» la asociatividad entre actores tiene distinta dinámica. Puede comenzar con pequeñas interacciones y continuar con objetivos cooperativos importantes para otorgar competitividad a un conjunto de actores asociados. De ahí que el concepto de cluster se asocie al sinónimo de aglomeración o conglomerado competitivo.

La ventaja de asociatividad del cluster es la flexibilidad de participación, el aprendizaje de los agentes y la economía de escala lograda.

En una cadena productiva basada en el concepto de «aglomeración» o «cluster», la asociatividad disminuye costos fijos, posibilita negociar mejor con actores exógenos, brinda mayor acceso a la información, logra escala no sólo en la organización y gestión, sino en la estructura para la innovación. Cuando los costos de transacción son elevados, la asociatividad y la coordinación de la producción vuelven más eficiente el sistema.

En todos los casos lo común es la aglomeración, la concentración de agentes y actores, la asociatividad en «algún objetivo».

El factor institucional es muy importante para el desarrollo de la estrategia asociativa y de consolidación de un «cluster». Ya sea el marco institucional formal, es decir la estructura legal existente, como el marco informal, es decir el de la cultura y valores asumidos por la población (Prompyme,

2004). En los «clusters» se produce superposición entre la institucionalidad formal e informal.

Con relación a sectores vinculados con recursos naturales, y por lo tanto se podría realizar la extensión al agropecuario, Buitelaar (2005) se plantea cuatro objetivos a alcanzar en las cadenas productivas:

1. Cómo evolucionar hacia productos diferenciados.
2. Qué factores determinan que se incorporen nuevos eslabones.
3. Cuál es el espacio para la innovación tecnológica en sectores de recursos naturales.
4. Cómo contribuye el aprendizaje a poder ser más eficientes en otras actividades económicas.

Una parte importante de la respuesta la encuentra en los ejes de la innovación tecnológica, en sus cuatro principales pilares:

1. Mejoramiento de procesos: es decir la capacidad de transformar insumos en productos de la manera más eficiente.
2. Mejoramiento de productos: cuando las empresas se orientan a productos con valores unitarios más elevados, debido a la aparición de nuevos rubros o la diferenciación de la producción existente.
3. Mejoramiento de función: con la aparición de nuevas actividades o eslabones en las cadenas productivas.
4. Mejoramiento intersectorial: las competencias o aprendizajes adquiridos en una actividad o subsector pueden aplicarse a otros. Incluye la posibilidad de «saltar» de la producción primaria basada en los recursos naturales a la producción de bienes industriales.

Existen experiencias de otros países que demuestran que es posible generar políticas de estímulos a la creación de conglomerados competitivos o «clusters». Así, por ejemplo, en España existe una Ley Reguladora de las Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias, que consisten en organizaciones representativas de los empresarios de la producción, de la transformación y de la comercialización de un sector o producto agroalimentario.

Las Organizaciones Interprofesionales se constituyen para alguna de las siguientes finalidades dispuestas por la Ley Reguladora:

- Mejorar la transparencia y eficiencia de los mercados
- Mejorar la calidad de los productos y los procesos
- Realizar o promover investigación y desarrollo
- Promocionar los productos
- Mejorar la información de los consumidores

- Desarrollar acciones de mejora medioambiental
- Actuaciones que permitan la adaptación de la oferta a la demanda

Véase la concordancia de estos objetivos, con los que se trazaron en la constitución del Conglomerado Competitivo Apícola.

Para ser reconocida, la Organización Interprofesional deberá tener una representatividad mínima del 35 por 100 en todas y cada una de las ramas de actividad que la integran. Mediante una norma de carácter público, los acuerdos de la Organización Interprofesional pueden hacerse obligatorios a todos los productores y operadores del sector en cuestión.

Es decir, desde el sector público, existe un marco regulatorio tendiente a la constitución de este tipo de organizaciones de tipo «sinérgicas» de los productores primarios.

Hacia fines de 2002, existían Asociaciones Interprofesionales para los productores españoles de forrajes, manzanas y peras, de producción vacuna de carne, de cítricos, de productores porcinos, de productores de cereales e industrializadores de harinas y panificables, de mostos y jugos de uva, de productores de huevos, de la cadena del higo seco y derivados, de la cadena de carne de pollo, de lino, de vinos, de productores cunícolas, de ovinos y caprinos de carne, del atún y de la cadena láctea.

Otro ejemplo es el de Colombia, donde se ha avanzado en la constitución de Fondos Parafiscales Agropecuarios y Pesqueros. Son contribuciones parafiscales impuestas por una Ley, con el objeto de beneficiar a determinados subsectores que generan dichos fondos.

Las contribuciones parafiscales son invertidas a los siguientes objetivos:

- Investigación y transferencia de Tecnología, Asesoría y Asistencia Técnica
- Adecuación de la producción y control sanitario
- Organización y desarrollo de comercialización
- Fomento a las exportaciones y promoción del consumo
- Apoyo a la regulación de la Oferta y la Demanda para proteger a los productos contra oscilaciones anormales de los precios y procurarles un ingreso remunerativo
- Programas económicos, sociales y de infraestructura para beneficio del subsector respectivo

Nuevamente, aquí puede comprobarse la búsqueda de objetivos sistémicos dentro de las distintas cadenas de base agropecuaria. Existe un marco legal que establece las contribuciones parafiscales para los distintos subsectores. Hacia fines de 2000 se habían creado trece Fondos Parafiscales, de los cuales 10 pertenecían al sector agrícola.

Es interesante la experiencia de los Programas de Mercadeo Genéricos para Productos Agrícolas o «Marketing Orders» en el estado de California, Estados Unidos. Estos Programas tienen como objetivo ordenar la actividad de comercialización de un determinado producto e incrementar los ingresos que reciben los productores (Figueroa y Gonzalez, 1998). Hacia 1998 operaban cuarenta y ocho programas estatales en California, que abarcaban más del 50% de la producción agropecuaria estadual. Recaudaban más de 150 millones de dólares por año que destinaban a promoción.

Gutman (2004) en su trabajo ya mencionado sobre producción caprina láctea en el NOA, aporta un conjunto de propuestas de políticas para consolidación de un «clusters» de dicha actividad. Entre los elementos que propone, pueden mencionarse:

- Políticas dirigidas a organizar y proveer servicios de forma más eficiente: alude aquí a la necesidad de organizar las políticas sistémicas, en cuanto a información disponible, coordinación interinstitucional, diseño de incentivos.
- Políticas para atraer inversiones: para crear nuevas tramas o para modernizar las existentes. Para ello se propone la promoción de desarrollos innovativos y la adecuación de programas y recursos a las necesidades regionales.
- Políticas para aumentar las redes y los procesos de aprendizaje: aquí se propone estimular redes locales, canales de comunicación entre empresas, facilitación de conexiones externas.
- Políticas para mejorar la capacitación de los recursos humanos.

En todas las cadenas de base agropecuaria existen núcleos dinámicos, que son los que aportan al mayor valor agregado, los que tienen iniciativas innovadoras y están dispuestos a afrontar permanentes reestructuraciones para incrementar la competitividad. Generalmente, este núcleo corresponde al segmento económicamente hegemónico de la cadena, que es, en la mayoría de los casos, la etapa de procesamiento industrial. Es el caso de los ingenios azucareros en relación a la actividad cañera o de los grandes procesadores y exportadores de frutas, o el sector molinero en la yerba mate, etc.

En la actualidad, en la mayor parte de las cadenas de la Argentina, las relaciones y articulaciones entre los agentes se establecen sin la existencia de legislación ni organismos regulatorios. Los que existían, aun funcionando débilmente, fueron disueltos en 1991. Dos estudios recientes son ilustrativos al respecto.

El estudio sobre caprinos de Gutman (2004) sostiene que en las tramas de leche caprina las articulaciones intersectoriales se establecen en contextos de ausencia de marcos regulatorios, falta de transparencia y de información adecuada, lo que se traduce en fuertes asimetrías al interior de la cadena de valor, con el mayor peso en los productores primarios, que mantienen relaciones totalmente informales entre sus tambos y la industria quesera.

En un trabajo realizado por Carballo (2004) referido a la yerba mate plantea que en la provincia de Misiones, existen actualmente 13.000 productores con menos de 10 ha de yerba mate, es decir el 75% del total. En el otro extremo, menciona la existencia de 234 secaderos y 90 molinos, 10 de los cuales concentran el 70% de la molienda.

Obviamente son las empresas más importantes de la molienda y secado los actores más dinámicos de la cadena sectorial, en virtud de su capacidad económico comercial para hacer frente a los hipermercados o a la apertura de mercados externos o por su capacidad en realizar inversiones para la modernización tecnológica.

Carballo explica que este fuerte proceso de concentración se produjo a partir de la desregulación de la actividad, iniciada con el decreto 2284/91 y la disolución de la Comisión Reguladora de Yerba Mate (CRYM) y del Mercado Consignatario de Yerba Mate y el abandono del registro de productores, control de calidad y liberación de cupos.

Señala que, como resultado, la participación de los productores primarios se redujo notablemente en relación con el precio final al consumidor. En 1991, el Kg de la hoja verde equivalía a \$ 0.20 y pasa a abonarse sólo 0.02 \$/kg diez años después. Carballo lo adjudica a la subordinación técnica y financiera del subsector primario a los de procesamiento y comercio. Da cuenta de cómo la falta de un marco regulatorio significó la persistencia de condiciones de sobreoferta.

En contraposición, el trabajo ilustra cómo, a partir de la creación del Instituto Nacional de la Yerba Mate a principios de 2002, precedido de grandes conflictos protagonizados por los productores primarios, se fue posibilitando una cierta recomposición del precio al productor.

Los casos analizados de caprinos y yerba mate, pueden hacerse extensivos a la casi totalidad de las cadenas productivas, como azúcar, algodón, frutas, hortalizas, etc, de las economías regionales extrapampeanas.

La inexistencia de políticas públicas y marcos regulatorios, imposibilitan el fortalecimiento de los pequeños productores en torno a las distintas cadenas, dificulta enormemente la creación de «clusters» o «conglomerados» y en los casos de cadenas más o menos estructuradas, imposibilita la

articulación de la pequeña producción con el núcleo dinámico de las mismas, en la medida que resulta casi imposible la interacción sinérgica entre «desiguales» en términos de escala económica.

## **La importancia de la vinculación tecnológica en el aumento de la productividad de las PEAP**

Una política activa de vinculación tecnológica debería basarse en dos pilares. El primero es el de programar e incentivar prioritariamente, aquellos desarrollos tecnológicos que pudieran volcarse para incrementar la rentabilidad de la pequeña producción, a través de las dos vías posibles: aumento de productividad de la actividad predominante y/o identificación de nuevos rubros con valores unitarios de producción más elevados.

En segundo término, se carece de una definición trascendente en la mayor parte de las instituciones, que permita volcar los esfuerzos científico - tecnológicos en pos de las necesidades de crecimiento de la pequeña producción agraria y agroindustrial. Prevalece en distintos ámbitos, ya sea por desconocimiento o por una actitud más «facilista», la convicción que las innovaciones son más factibles de desarrollar en la esfera de una empresa grande.

Una importante cantidad de hechos innovativos de las instituciones podrían ser canalizados y desarrollados comercialmente por la pequeña producción en estructuras asociativas que posibiliten lograr escalas adecuadas. Para que ello sea posible, no solamente hay que desenvolver este tipo de tecnologías en las instituciones, sino generar la preocupación e instrumentos necesarios para su posterior transferencia y adopción por parte de las PEAP.

La Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, está desarrollando en la actualidad un programa de identificación de la oferta científico - tecnológica existente en las Instituciones y que podrían ser valorizadas luego de su transferencia a empresas productivas. Si bien este programa está aún en ejecución, algunos resultados preliminares indican que existe un amplio potencial científico tecnológico que aún no fue trasladado a la producción, conclusión que abona la aseveración anterior.

Existe desarticulación entre los Programas de Asistencia a los Pequeños Productores Agropecuarios gestionados desde distintas instancias del aparato público nacional, provincial y municipal. La mayor parte de ellos se hallan descoordinados a nivel espacial y en cuanto a los objetivos específicos que persiguen. De este modo, se producen esfuerzos superpuestos, problemas de escala en la intervención a raíz de la fragmentación de ins-

trumentos y recursos, desarticulación y/o vacíos de intervención en lo que hace a distintas etapas y/o actores en las cadenas y áreas de interés, a veces, absolutamente descubiertas.

Así por ejemplo, llama la atención la escasez de programas institucionales orientados a identificar oportunidades económicas externas, que puedan ser derivadas para su aprovechamiento a cadenas productivas integradas por pequeños productores.

Deberíamos detenernos a reflexionar sobre las causas de la persistencia de la desarticulación institucional y de la falta de políticas e instrumentos sistémicos, que logren impactar en la reestructuración o reconfiguración de las cadenas productivas de pequeños productores.

Distintas Secretarías como la de Industria, de Agricultura, de Ciencia y Técnica, distintos Consejos Federales sectoriales, en los cuales participan activamente las provincias, debaten permanentemente sobre este problema, al cual lo consideran una de las causas del bajo impacto de las instituciones en los sectores productivos, especialmente de la pequeña y mediana producción. Instituciones internacionales y de alcance continental, como IICA, CEPAL, PNUD, han alertado y escrito en infinidad de oportunidades sobre esta problemática.

Creemos que no se trata de un problema ni coyuntural, ni de fácil solución, ni que su superación obedezca a iniciativas voluntaristas de coordinación interinstitucional.

Las articulaciones entre distintos ámbitos, como el nacional y provincial y entre distintos sectores como el agrícola, el industrial, el de ciencia y técnica, el de la esfera social, etc., solamente es posible cuando existen objetivos de planificación.

La falta de programas nacionales y regionales de planificación y de políticas e instrumentos económicos, regionales y sectoriales en torno a objetivos específicos, impiden la concreción de esfuerzos interinstitucionales en torno al logro de determinados objetivos.

Es decir, la articulación interinstitucional no es un objetivo de Estado, sino el interés del titular de una determinada cartera y su impulso puede durar tanto como el tiempo de su permanencia en un Ministerio o Secretaría.

Gatto (2004) a partir de un diagnóstico de las economías regionales extrapampeanas, sostiene que existen múltiples oportunidades para ser aprovechadas y que lamentablemente se malgastan por la debilidad sistémica existente.

A estos efectos, propone, entre otros:



- Reestructurar el aprendizaje local, con el objetivo de poner en marcha nuevas actividades.
- Crear canales de comercialización que incluyan cumplimiento de normas y parámetros de calidad.
- Identificar rubros y alternativas productivas existentes. Al respecto, menciona una importante cantidad de productos frutihortícolas procesados, que se comercializan internacionalmente en mercados, en los cuales Argentina no participa y en rubros que podrían ser provistos por las regiones extrapampeanas.
- Fortalecer tramas y cadenas productivas para atenuar el frágil tejido empresarial.
- Consolidar las instituciones promotoras del desarrollo y el financiamiento.
- Crear estrategias de desarrollo local basadas en componentes auto-sinérgicos, para reaccionar ante las oportunidades, a partir de un proceso de aprendizaje compartido entre las Instituciones y los individuos.

En 2001, la Secretaría de Ciencia y Tecnología, realizó un relevamiento y un conjunto de Talleres en las provincias del Noroeste, tendientes a identificar nuevas alternativas productivas y/o nichos de mercado, en el área agropecuaria y agroindustrial (León, 2001).

Se solicitó a la distintas instituciones científico tecnológicas, como INTA, INTI, Universidades, proyectos FONTAR, FONCyT, CONICET, entre otros, que participaran con aquellos desarrollos que consideraban «maduros» para ser transferidos al sector productivo.

A tales fines, se organizaron paneles de discusión sobre nuevos rubros para la región en relación a fruticultura, acuicultura, apicultura, producción orgánica, floricultura, cadenas de base pecuaria como caprinos y camélidos, poliproducos a partir de la transformación industrial de materias primas de distintas cadenas, entre otros.

Los resultados y conclusiones más importantes fueron los siguientes:

1. Existe una importante cantidad de nuevas alternativas productivas, tanto primarias como biotecnológicas e industriales, con distinto grado de madurez innovativa, que se mantienen cautivas en las instituciones científico tecnológicas. No se transfieren al sector productivo fundamentalmente por falta de iniciativas en materia de vinculación tecnológica, especialmente por la inexistencia de análisis económicos necesarios para consolidar una buena transferencia.

2. No existe en la mayor parte de las instituciones ninguna política específica de vinculación tecnológica con la pequeña producción rural. Posiblemente se logre, en la medida que las instituciones involucradas definan la prioridad para este comportamiento.
3. El sector productivo de pequeños productores dispone de recursos naturales y de equipamiento que podría orientarse hacia las nuevas alternativas productivas. Necesita para tomar iniciativas, que además de los desarrollos tecnológicos, los «nichos» que se proponen dispongan de los correspondientes planes de negocios y análisis económicos que brinden certidumbre de implementación.
4. Lamentablemente, tanto las áreas económicas de los gobiernos provinciales como las Universidades, desde sus departamentos académicos de Ciencias Económicas, no están trabajando con la información económica necesaria para proyectos de esta índole.
5. Por lo sostenido anteriormente, puede afirmarse que los procesos de reconversión productiva de la pequeña producción rural, no solamente no se llevan a cabo por restricciones de financiamiento, sino porque las iniciativas existentes están desarrolladas en la mayor parte de los casos a nivel tecnológico, existiendo una verdadera orfandad en materia de la economía de los proyectos.

Como producto del relevamiento realizado en el programa NOA de la SECyT, fueron identificados los objetivos de innovación productiva encuadrados en diversos subsistemas tecnoalimentarios (ver cuadro).

Por último, en el trabajo del CEPA (Carballo et al, 2004) sobre la articulación de los PPA con el mercado, se identificaron cuatro grandes problemas que caracterizan a las organizaciones de pequeños productores (es importante recordar, que se basó en el estudio de 16 organizaciones de PPA). Ellos son:

- Problemas de gestión organizativa para la provisión de materia prima para la comercialización en las cadenas
- Problemas de dependencia de un único comprador, lo que otorga vulnerabilidad al sistema
- Problemas de escala, es decir, dificultad para aprovechar el potencial requerido por la demanda de los distintos mercados
- Problemas técnico-productivos, que comprometen la continuidad de la oferta.

Puede observarse, la similitud con las restricciones estructurales, anteriormente señaladas en este capítulo.

En el trabajo se hace un distingo en relación a aquellos productores que constituyen población rural indigente y de subsistencia, considerando que en estos casos son muy pocas las posibilidades de participar, sin fuertes apoyos externos, en mercados en los que intervienen agentes económicos solventes.

El trabajo sostiene que, en estos casos, la asistencia debería concentrarse en seguridad alimentaria y generación de empleo. En cambio, en el caso de los PPA que generan aunque sea mínimos excedentes, es factible pensar, diseñar e implementar políticas públicas de desarrollo.

### **El rol del Estado en la creación, desarrollo y fortalecimiento de cadenas productivas y comerciales de PPA. Propuestas de generación de instrumentos de políticas y de ámbitos institucionales para considerar en la Estrategia de Desarrollo Rural**

En páginas anteriores se ha señalado un conjunto de problemas que limitan la integración de los PPA en las distintas cadenas. Podrían resumirse en los siguientes puntos:

- En las distintas economías extrapampeanas, en la mayoría de las cadenas de base agropecuaria, los PPA deben enfrentarse a núcleos dinámicos o hegemónicos muy concentrados económicamente. Es decir, es una integración entre desiguales, sin la existencia de marcos regulatorios que brinden el arbitraje necesario para la coexistencia.
- Dichos núcleos hegemónicos no desarrollan políticas de fortalecimiento hacia los PPA, al modo de lo que a veces ocurre en algunas cadenas industriales, en las cuales el segmento dinámico necesita a las PyMES y las fortalece mediante distintos instrumentos, como por ejemplo la incorporación de sistemas de calidad, el mejoramiento de la gestión, la creación de garantías recíprocas, etc. Por el contrario, en la mayoría de las cadenas agropecuarias el proceso de concentración es tan importante, que es frecuente la integración horizontal y vertical de las grandes empresas, hecho que torna prescindible, a veces, la oferta de los PPA.
- Los PPA carecen de recursos financieros para su crecimiento económico, retroalimentando las asimetrías anteriores, impidiendo su modernización tecnológica, el desarrollo de nuevos productos, las inversiones en infraestructura necesarias, etc. Por el contrario, coexisten en las cadenas en condiciones de baja productividad y calidad, y con altos costos de transacción.

- La debilidad estructural de los PPA y la carencia de marcos regulatorios en los principales subsectores, son causas importantes del debilitamiento específico del precio que recibe su producción.
- Los distintos Programas gubernamentales de asistencia e intervención hacia los PPA, dado el elevado grado de desarticulación entre sí, no logran impactar de manera significativa. Por lo tanto, los procesos de diversificación y/o reconversión productiva logrados son insuficientes y carentes de significación a nivel de las regiones.
- Las instituciones de ciencia y tecnología como INTA, INTI, CONICET, Universidades, etc., no disponen de políticas específicas de transferencia del conocimiento científico - tecnológico orientado hacia los PPA, ni programas de creación de nuevas empresas de base tecnológica que se orienten específicamente a este estrato.
- Se carece de oficinas públicas nacionales o provinciales preparadas o preocupadas en aportar información estratégica y análisis económico en relación a nuevas oportunidades productivas y comerciales, factibles de ser aprovechadas por los PPA. De este modo, aun en aquellos programas que disponen de recursos financieros para reconversión productiva, el aprovechamiento o resultado final es exiguo.

Debe tenerse en cuenta que, según un estudio de la FAO (1991), los programas de DR presentan al menos tres aspectos negativos respecto del mercadeo: la primera es que la mayor parte de los proyectos no contemplan consideración ni recursos para el mercadeo, confiando en que la «mano invisible» resolverá los problemas, la segunda es que se pone toda la responsabilidad de resolver el tema en los técnicos, asignando la mayor parte de los recursos para su contratación y la tercera es que se canalizan créditos para la producción, la infraestructura y los equipos pero muy poco o nada a solventar servicios de apoyo a la comercialización.

Este conjunto de debilidades sistémicas o estructurales y de política institucional, no son recientes, sino casi permanentes en la historia económica a nivel nacional o de nuestras regiones productivas.

Durante los '90 se acentuó y profundizó una situación que ya existía, pero que no se manifestaba de modo tan contundente a raíz de la existencia de marcos regulatorios, que aunque débiles, otorgaban alguna protección a la pequeña producción agropecuaria en algunas regiones.

Revertir esta situación no es cuestión de «voluntarismo», ni de puntualizar o identificar ordenadamente las debilidades y necesidades existentes para dotar de «competitividad» a los PPA.

La perdurabilidad de las condiciones de atraso sistémico, su acentuación en la última década y media y la complejidad de las restricciones que se deben superar, son de tal magnitud, que solamente son posibles de revertir a partir de una profunda decisión del sector público en materia de asistencia al desarrollo de los PPA.

Por lo tanto, se propone la necesidad de impulsar la sanción de una Ley Nacional de Promoción de la Economía de los Pequeños Productores Agropecuarios, que defina como ejes fundamentales:

- Fortalecer la integración de la pequeña producción agropecuaria en las distintas cadenas productivas.
- Impulsar la asociatividad en la búsqueda de racionalidad de escala tecnológica y económica para nuevos emprendimientos basados en PPA.
- Diseñar y construir la institucionalidad que posibilite la planificación e implementación de las medidas necesarias
- Evaluar y desarrollar propuestas para afrontar los graves problemas de tenencia de la tierra existentes en muchas provincias (propuesta realizada en el Taller por participantes de Jujuy, Formosa y Misiones, y que compartimos plenamente). Ello conlleva la necesidad de impulsar reformas estructurales.

*Los recursos necesarios para financiar una Ley de estas características no son cuantiosos, ni desequilibrantes para el presupuesto nacional o los provinciales.* En primer lugar, por lo poco gravitante de la participación de los PPA en la actual oferta total, en términos de PIB. En segunda instancia, porque ya existe a nivel del sector público nacional, provincial y municipal, en instituciones científico - tecnológicas, etc., una apreciable cantidad de recursos que podrían volcarse, de manera articulada y específicamente orientada, hacia estos nuevos objetivos. De este modo, la Ley actuaría como vehículo o catalizador de la tan mentada necesidad de sinergia institucional.

Los instrumentos más importantes que deberían desarrollarse son los siguientes:

- *Creación de marcos regulatorios sectoriales:* se propone la creación o recuperación de una base normativa que permita arbitrar y equilibrar la participación de los PPA en las cadenas oligopolizadas. Esta propuesta no aboga por la proliferación de leyes y organismos de intervención complejos ni con presupuestos costosos. Existen suficientes instituciones para actuar como autoridad de aplicación de una nueva base normativa, como la propuesta, sin la necesidad de crear otras nuevas instituciones.

- *Implementación de Planes nacionales y regionales de desarrollo de las principales cadenas de base agropecuaria:* propiciando análisis prospectivos, de incrementos productivos, de incorporación de tecnología, de incremento de valor agregado industrial, biotecnológico, etc. En el Taller se puso énfasis en la necesidad de avanzar con estudios minuciosos para cada rama de actividad y producto, de modo de poder identificar problemáticas y necesidades específicas.
- *Estímulo a la diversificación productiva:* a través del desarrollo de nuevas cadenas de productos, basadas en proyectos asociativos de PPA, que brinden la escala económica necesaria para cada caso específico
- *Creación de Consejos Consultivos Sectoriales:* integrados por las principales instituciones regionales, que posibiliten el involucramiento de las mismas a los objetivos anteriores y genere la institucionalidad sinérgica necesaria.
- *Creación de un Plan Nacional de Vinculación Tecnológica:* que impulse que una proporción importante de la transferencia tecnológica de las instituciones, se oriente hacia proyectos de PPA. En el Seminario, los participantes hicieron hincapié en la necesidad de lograr mecanismos de aumento de escala para la implementación de proyectos innovativos de PPA.
- *Creación de un Plan Nacional de Comercialización:* para identificar y elaborar la información y estudios necesarios para asegurar el éxito comercial de los nuevos emprendimientos, y para diseñar las políticas específicas a implementar. Se trata de lograr que las áreas de la SAGPyA, de las Secretarías de Agricultura provinciales, de áreas de economía del INTA y de Facultades de Ciencias Económicas, dispongan de la capacidad de elaboración y formulación de proyectos, de análisis de variables económicas en horizontes de largo plazo, de implementación de planes de negocio y de capacitación de cuadros gerenciales para nuevos proyectos. Conocimiento que en la actualidad existe a nivel teórico o académico, pero no volcado a la asistencia de proyectos.
- *Asistencia financiera a la pequeña producción agropecuaria:* al modo de «capital semilla» y/o «capital de riesgo» para nuevos emprendimientos asociativos de mayor envergadura innovativa y/o de mayor valor agregado industrial. Este tipo de asistencia financiera se orientará a crear condiciones más equitativas para la asociación de los pequeños productores con empresas grandes, que constituyen núcleos dinámicos en las cadenas, para el desarrollo de proyectos de integra-

ción vertical y para el desarrollo de Agroindustrias Rurales como las mencionadas en el punto 6.

- *Desarrollo de Programas de Incubadoras de Empresas, Parques y Polos Tecnológicos:* asentados en instituciones científico tecnológicas, que posibiliten la creación de nuevas empresas agroindustriales de base tecnológica y operadas por PPA.

En lo que atañe específicamente a los campesinos más pobres, con muy baja inserción en los mercados, en el Taller se propuso estudiar profundamente qué recomendaciones realizar para su inserción en las cadenas, porque acciones incorrectamente evaluadas podrían llevar a una descomposición aún mayor de este sector, ante una confrontación económica imposible de sobrellevar con los actores concentrados de las cadenas.

- *Asistencia tecnológica y financiera para la creación de «clusters» o «aglomerados competitivos» regionales o sectoriales:* a partir de cadenas productivas tradicionales o de la creación de nuevas cadenas con base de PPA:

- Para el desarrollo de nuevas funciones y/o actores.
- Para el desarrollo de nuevos productos no tradicionales.
- Para el desarrollo de proyectos asociativos entre segmentos de la cadena.
- Para el desarrollo de infraestructura pública que atraiga nuevas inversiones productivas.
- Para el desarrollo de estrategias comerciales de apertura de nuevos mercados.
- Para el desarrollo de políticas de articulación entre instituciones y empresas.
- Para el desarrollo de innovación tecnológica.
- Para el desarrollo de redes locales, regionales e internacionales y de comunicación entre empresas e instituciones públicas y privadas.
- Para el desarrollo de los aprendizajes y capacitación necesarios para reaccionar ante posibilidades u oportunidades externas.

La estrategia para el Plan Nacional de Comercialización implica:

1. Crear y definir las funciones y responsabilidades de un Servicio Unificado de Apoyo al Mercadeo;
2. Definir las funciones y responsabilidades de las unidades provinciales del citado Servicio;

3. Planificar los sistemas de comercialización de los PPA, analizando los instrumentos legales, de infraestructura y de financiamiento necesarios.
4. Planificar la capacitación para formar profesionales y técnicos especializados en mercadeo y comercialización.
5. Formular los requerimientos sobre el sistema de ciencia y tecnología para el desarrollo y la incorporación de las innovaciones tecnológicas requeridas en las esferas de la producción y el mercadeo.

Las estrategias al nivel de los PPA deberían contemplar:

1. Escalar progresivamente desde la etapa elemental de concentrar la producción del grupo de PPA y vender en la zona la producción, aunque sea bajo la modalidad de una organización informal, hasta etapas superiores (producción acondicionada, embalada, con algún proceso que le agregue valor, etc. y que propicie una mayor diversificación)
2. Avanzar en la cobertura de la demanda desde mercados locales hasta mercados provinciales, regionales y nacionales.
3. En los casos en que resulte posible, avanzar en los procesos de preindustrialización e industrialización de los productos mediante las Agroindustrias Rurales o bien a través de estructuras más complejas de integración vertical.
4. Búsqueda permanente de nuevos productos y procesos que ayuden a mejorar los ingresos y así fortalecer la posición de los PPA.

Cada etapa tiene demandas específicas en cuanto a la organización de los PPA y a los servicios que deberían implementarse y que se pueden resumir en financieros, técnicos, productivos, de capacitación y de investigación de mercado.

Sin perjuicio de otras acciones, se presentan tres propuestas para cada plazo indicado. Todas estas acciones deberían contemplar criterios de sustentabilidad económica, ecológica, social e institucional, incluyendo la promoción de otras alternativas agrícolas de bajo uso de energía fósil e insumos químicos (agroecología, agricultura biológica, agricultura orgánica, etc.) Cabe aclarar que los plazos mencionados obviamente no son taxativos ni señalan, en los casos del mediano y largo, que hay que esperar el transcurso de esos tiempos para iniciar las acciones propuestas.

Para el *corto plazo* (dentro del año desde el inicio) se propone:

1. Articular y coordinar todos los actuales servicios de apoyo a la comercialización de los distintos programas de la SAGPyA, del INTA y de otros organismos con el fin de sumar los esfuerzos presentes, co-



mo paso previo a la constitución del Servicio Unificado de Apoyo al Mercadeo. Adicionalmente, en el Taller se propuso la creación de una Agencia Nacional de Desarrollo con el objeto de lograr la articulación y la coordinación interinstitucional de todas las acciones de DR.

2. Elaborar la legislación nacional de promoción antes mencionada que impulse el fortalecimiento de la agricultura familiar y la asociativa de PPA y trabajadores rurales, estableciendo, específicamente, lineamientos generales de intervención y regulación estatal para fortalecer la inserción de los PPA en los mercados, así como la disposición de los fondos presupuestarios requeridos.
3. Identificar con mayor grado de detalle los instrumentos apropiados para desarrollar las estrategias y las actividades de mercadeo, así como los recursos necesarios para los distintos tipos de proyecto, etapas, productos, procesos y tipo de organización.

Para el *mediano plazo* (dentro de los dos años desde el inicio) se propone:

1. Crear un Servicio Unificado de Apoyo al Mercadeo con la finalidad de asistir a los distintos programas públicos y de organizaciones no gubernamentales de desarrollo rural, como cabeza de una red que integre iniciativas regionales, provinciales, municipales y territoriales. La base de recursos humanos y materiales de este Servicio deberían constituirlos los actuales componentes de mercadeo de los distintos programas de intervención.
2. Fomentar, a través de planes nacionales y regionales de desarrollo de las distintas cadenas, la ampliación de la base productiva de los PPA y las capacidades de gestión comercial, mejorando la productividad mediante el apoyo financiero (creación de un Plan Nacional de Asistencia Financiera) y técnico necesario para incorporar innovaciones técnicas y de gestión en todas las etapas de la producción primaria, agroindustrial y para el mercadeo y la comercialización.
3. Implementar un plan para la asistencia tecnológica y financiera dirigida a la creación de «clusters» o «aglomerados competitivos» regionales o sectoriales, para desarrollar nuevas funciones y productos, para la participación de las pequeñas empresas de base agropecuaria en cadenas productivas, desarrollando proyectos de infraestructura pública, de asociativismo, de estrategias comerciales para la apertura de nuevos mercados y otras acciones relacionadas.

Para el *largo plazo* (dentro de los 3 años desde el inicio) se propone:

1. Promover el desarrollo de Agroindustrias Rurales, con amplia participación de los PPA, sobre la base de las organizaciones productivas y comerciales creadas, procurando diversas formas de integración vertical y horizontal.
2. Desarrollar planes de concentración y ampliación parcelaria de las PEAP que permitan aumentar, en forma sostenible, la escala de la producción y la participación de la oferta campesina en los mercados.
3. Promover la formación de profesionales y técnicos especializados en el diseño y aplicación de planes de negocio, y gestión del mercadeo, con especialización en las actividades de los pequeños y medianos productores rurales.

Finalmente, hay que mencionar que en el Taller se enfocó la atención en torno a cómo se construye el poder necesario para llevar adelante este conjunto de propuestas. En esta misma línea de pensamiento, los participantes propusieron estructurar redes de participación, que incluyan del mismo modo, la continuación de todos los análisis y discusiones que surgieron en la jornada, para ser partícipes plenos de una eventual propuesta de políticas que realice la Secretaría de Agricultura, Ganadería Pesca y Alimentos como consecuencia de adoptar las recomendaciones de la Estrategia del Proyecto Argentina Rural.

### **Bibliografía citada\***

- Albuquerque, F. (2004), *El enfoque del Desarrollo Económico Local*. Cuadernos «DEL» Número I. Buenos Aires. Julio.
- Buitelaar, R. (2005) *Aglomeraciones Mineras y Desarrollo Local en América Latina*. IDRC. CA.
- Caracciolo de Basco, M. (1993), «Hacia una Estrategia de Desarrollo Rural para la Argentina», IICA. Oficina en Argentina. Abril.
- Carballo G. C. (coordinador) et al (2004) «Articulación de los pequeños productores con el mercado: limitantes y propuestas para superarlas». Serie Estudios e Investigaciones Nº 7. Dirección de Desarrollo Agropecuario, PROINDER, SAGPyA. Julio.
- Cattáneo, C. (1999), «Los mercados locales como alternativa de comercialización: aspectos a tener en cuenta». En: *Memorias del V Taller Nacional de Referentes de Mercadeo del Programa Social Agropecuario, Componente Apoyo al Mercadeo, Programa Social Agropecuario*, Buenos Aires. Enero.
- Cattáneo, C. (1999), «Algunos elementos para el análisis de la relación entre comercialización y pequeños productores agropecuarios», mimeo.

---

\* El detalle completo de la bibliografía consultada y de otros documentos de interés se encuentra en el documento: [http://www.rimisp.org/FCKeditor/UserFiles/File/documentos/docs/pdf/transversales\\_informe\\_9.pdf](http://www.rimisp.org/FCKeditor/UserFiles/File/documentos/docs/pdf/transversales_informe_9.pdf)

- Cattáneo, C. (1999), «El Servicio de Apoyo a la Comercialización del Programa Social Agropecuario», mimeo.
- Chiodo Juvé, Luis (1996), «Estrategias de mercadeo para pequeños productores en un programa de desarrollo agrícola». Documento para la preparación del PROINDER. SAGPYA. Buenos Aires.
- FAO (1991), Experiencias de mercadeo de pequeños agricultores en el marco de proyectos de Desarrollo Rural Integrado.
- Figueroa, L. R y González, A. (1998), «Análisis de Experiencias Exitosas en Chile y California. Lecciones para los Agronegocios en Centroamérica.» Proyecto de Agroindustria del CLACDS del INCAE. Diciembre.
- Gatto, F. (2004), Desigualdades productivas territoriales. La debilidad competitiva de las estructuras productivas y tejidos empresariales provinciales. Exposición.
- George, Pierre (1964), «Geografía Rural». Barcelona, Ariel.
- Gomes de Castro, A. M., Valle Lima, S. M., Pedroso Neves Cristo, C. M. (2002) «Cadena productiva. Marco conceptual para apoyar la prospección tecnológica». Espacios. Vol. 23 (2)
- Gomes de Castro, A.M. (2003), Análisis prospectivo de cadenas productivas agropecuarias. Inifap/Embrapa. México. Agosto.
- Gutman, G, Iturregui, M. E, Filadoro, A., (2004) «Propuestas para la formulación de políticas para el desarrollo de tramas productivas regionales. El caso de la lechería caprina en Argentina.» Serie Estudios y Perspectivas N° 21, Cepal. Buenos Aires.
- Katz, J., (1999) «Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 90». CEPAL
- León, C. (2001), Programa Agroalimentario del NOA. Informe no publicado de la Secretaría de Ciencia y Tecnología. Setiembre.
- Lundy, M. et al (s/f) «Análisis de los puntos críticos». Proyecto de desarrollo agroempresarial rural. CIAT
- Piñeiro, M. (coord.) (1997), Programa para la producción agroindustrial. Documento N° 2. Plan Nacional Plurianual de Ciencia y Tecnología 1998-2000. Diciembre.
- Porter, M. (1990), The competitive advantage of nations. The Macmillan Press. Londres.
- Prompyme (2004), Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa. Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Estudio sobre Clusters y Asociatividad. Documento de Trabajo. Lima.
- Schlotfeldt, C. (1983) «O papel da agricultura em uma política de emprego para o Brasil». Edición EMBRATER.
- Soverna, S. y Craviotti, C. (2003), «Propuesta para la creación de un Sistema Nacional de Desarrollo Rural», Borrador elaborado en el marco del Componente de Fortalecimiento Institucional del PROINDER, Dirección de Desarrollo Agropecuario, SAGPyA.
- Tort, M. I. (2002), «Evolución del tipo de formas asociativas surgidas del Programa Federal de Reconversión Productiva para la Pequeña y Mediana

Empresa Agropecuaria (Cambio Rural). En VI Congreso de la Asociación Latino - Americana de Sociología Rural. Univ. Fed. de RG del Sur. Porto Alegre 25 - 29 noviembre.

---

## **Las estrategias de expansión de los productores agrícolas pampeanos. El caso de las tramas productivas en el Chaco**

---

Ivanna Merigo\* | Susana Rosenstein\*\*

.....

### **Resumen**

El objetivo del presente trabajo consiste en analizar las estrategias puestas en juego por un conjunto de actores ligados al sector agropecuario pampeano que impulsaron el proceso de ampliación de la frontera agrícola sojera hacia zonas consideradas marginales. Se parte del supuesto que dichas estrategias se basaron en la construcción de tramas productivas tendientes tanto a la ampliación de escala como a la disminución de riesgos.

Se trabaja con un estudio de caso: el de Gancedo (pcia del Chaco). Para el relevamiento de información, se aplicaron entrevistas semiestructuradas y en profundidad a los integrantes de la trama: técnicos que trabajan en la zona, contratistas, empresas proveedoras de insumos, etc. . .

Los resultados muestran que la dinámica de funcionamiento flexible de la trama fue «exitosa» para los actores involucrados: no sólo

---

\* Actividad privada. Miembro de la Consultora «Administración Rural».

\*\* Docente e investigadora. Depto Socio-Económico. Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Rosario. Zonra Rural, 2123 Zavalla. TE: 0341-4970080/85. Correo electrónico: srosens@ciudad.com.ar

permitió cumplir con el objetivo de aumentar la escala sino que, a su vez, ésta última redundó en una ampliación del capital fijo de la mayoría de sus miembros. Entre los elementos puestos en juego en la construcción de la trama productiva juegan un rol fundamental las relaciones de confianza previas generadas en el territorio de origen. De la misma manera, se comprueba que las jerarquías dentro de la trama no están determinadas exclusivamente por el capital económico sino también por capitales no materiales, tales como el social y el cultural.

*Palabras clave:* Economías regionales – Chaco – soja – estrategias productivas – territorio

## Introducción

A nivel nacional, el marco institucional, económico-financiero y externo sufrió cambios estructurales y rotundos a partir de 1991 con la aplicación de la Ley de Convertibilidad. En el sector agropecuario, hubo factores que impactaron de manera decisiva, entre ellos: la diferente evolución de precios de bienes transables y no transables que trajo aparejada una distorsión en los precios relativos; la apertura unilateral de la economía; la supresión de Organismos Nacionales relacionados directamente con el sector; la privatización de servicios; la fijación de un tipo de cambio «fijo y único» a valores muy inferiores al promedio de las últimas décadas; la profunda reestructuración del sector financiero con pérdida de importancia de la banca estatal respecto de la privada y los cambios de orientación del crédito hacia parámetros de riesgo y rentabilidad junto a altas tasas reales de interés.

Este conjunto de medidas actuaron como condicionantes del conjunto de los agentes productivos del sector agropecuario. Por diversas razones entre las que se cuenta centralmente el incremento del «umbral» mínimo de producción para mantenerse en la actividad, se desestabilizan y se tornan más vulnerables las pequeñas y medianas unidades. Las de mayores posibilidades de permanencia y aún de crecimiento fueron aquellas que habían logrado acumular suficientemente en períodos previos y que presentaban un mayor nivel de especialización en el manejo de la empresa agropecuaria.

En este escenario, la estrategia de muchas de éstas se centró en el incremento de escala, no sólo en la región pampeana sino también en zonas otrora marginales, impulsando la ampliación de la frontera agrícola sojera gracias a un modelo tecnológico posible de replicar en otras regiones. Proceso que tuvo que ver, además, con el aumento de los cánones de arrendamiento de la tierra en la Zona Núcleo de la región pampeana y con altos

precios internacionales de productos agrícolas que tornaron rentable la producción en zonas geográficas con menor potencial productivo.

Este fenómeno, que podríamos denominar «corrimiento de la frontera agrícola-sojera», fue un proceso progresivo, que incorporó primeramente superficies aledañas a la Zona Núcleo y luego se extendió hacia zonas más marginales como, por ejemplo, a las provincias de Chaco, Santiago del Estero, Tucumán, San Luis y Salta, para avanzar luego sobre territorio extranjero en Bolivia, Paraguay y Uruguay.

Interpretamos este período de sojización como fuertemente dinámico, ligado a la presencia de viejos y nuevos actores sociales que confluyen en la búsqueda de negocios, de permanencia, de crecimiento. El nuevo paquete tecnológico para soja basado en la siembra directa más la necesidad de ampliar escala e incrementar las perspectivas de negocios confluyeron para que productores agropecuarios pampeanos, contratistas de maquinarias, contratistas de producción, profesionales agrónomos y proveedores de insumos, fueran tejiendo una variada gama de relaciones que, a partir de un know how productivo, les permitió avanzar sobre la construcción de nuevas formas empresariales flexibles y dinámicas que otorgaron posibilidades de éxito.

A su vez, la expansión de estos actores ha conformado nuevos espacios productivos que se traducen en profundas modificaciones a nivel del territorio, definido éste no por sus límites físicos sino por el conjunto de relaciones sociales que dan origen y a la vez expresan una identidad y un sentido de propósito compartidos por múltiples agentes públicos y privados (Schejtman, A y Berdegúé, J., 2003). En este sentido, podemos suponer que la expansión de la identidad agrícola pampeana ha tendido a imponer sus propios patrones de comportamiento, modificando tanto las relaciones técnicas como las económicas y sociales al interior del territorio.

La pregunta que nos planteamos es: ¿Qué estrategias llevaron adelante los actores para plasmar en la práctica sus intereses? Sin duda, no parece ésta una tarea fácil considerando el conjunto de externalidades negativas que presentan las regiones extrapampeanas tales como mayor distancia a los puertos de exportación, caminos en mal estado, falta de transporte ferroviario y, en muchas de ellas, ausencia de instituciones colectivas dentro del territorio que puedan contribuir a resolver los problemas de infraestructura de acopio y transporte. Y a ello deben sumarse condiciones de mayor riesgo climático para la agricultura, sobre todo, por la variabilidad de los promedios anuales de precipitaciones.

Partimos del supuesto que dichas estrategias estuvieron basadas en la construcción de tramas productivas tendientes tanto a la ampliación de escala como a la disminución de los riesgos.

Bisang, R Y Gutman, G (2005) plantean que en años recientes «han surgido tramas productivas en reemplazo del funcionamiento aislado de las empresas. El surgimiento o consolidación de tales tramas, en parte como respuesta a procesos tales como la competencia interempresarial y el cambio tecnológico, con la consiguiente especialización en las actividades principales de la empresa, lleva a formas de coordinación vertical y horizontal basadas en contratos que favorecen la productividad conjunta y la competitividad internacional.

Dado el objetivo central de las empresas – esto es, el logro de ganancias y renta o la búsqueda de competitividad en los mercados – la conformación de tramas productivas posibilita, en contextos de fuertes articulaciones verticales u horizontales, la cooperación en ámbitos específicos y la coordinación de los procesos, actividades y estrategias de las empresas e instituciones involucradas en la trama»

Un aspecto fundamental a tener en cuenta es la existencia de jerarquías dentro de la trama. Según estos autores, «el poder económico, el acceso al financiamiento, las asimetrías tecnológicas y el control de los activos o de los conocimientos críticos – con sus distintas ponderaciones temporales – dan lugar a estas jerarquías. De esta manera se «establecen/inducen/ejercen» asimetrías de poder al interior de la trama. Tales asimetrías permiten que las empresas más poderosas se apropien en mayor proporción de las mejoras sistémicas de productividad y ganancias, generando y reproduciendo capacidades diferenciadas de acumulación entre las empresas integrantes (proceso que suele agudizarse en períodos de crisis)»

No se plantea aquí la importancia de otros factores no económicos decisivos para la conformación de las tramas, en tanto ésta tiene lugar en un territorio histórica, social y culturalmente situado. La noción de territorio es particularmente importante porque la proximidad social es la que permite una forma de coordinación entre actores tendiente a poner en valor el conjunto del ambiente (Abramovay, R., 2000). En este caso, la proximidad social en el territorio de origen resulta decisiva para lograr la articulación entre empresas capaz de exportar el modelo tecnológico pampeano a otros territorios.

Desde esta perspectiva, otros enfoques tales como el de distrito y sistema productivo localizado (Pecqueur, B., 2000 ;Bagnasco, A.; 1993, Men-



dras, H, 2002)<sup>1</sup> incorporan más fuertemente la noción de territorio, poniendo el énfasis en cuatro ejes básicos:

1. La aglomeración de firmas y la especialización en algún producto o gama de productos agroalimentarios, sustentada en redes de empresas en las que se conforman relaciones de competencia y cooperación.
2. Un contexto relacional, ambiente o entorno territorial entendido como el conjunto de factores sociales, culturales e históricos que se han sedimentado en la población e instituciones locales. Ello facilita los vínculos entre las empresas y entre ellas y las instituciones, estimulando la cooperación y acciones colectivas en torno a proyectos comunes.
3. La capacidad de innovación y una dinámica de aprendizaje facilitada por el lenguaje común y la difusión del conocimiento e información, así como ciertos recursos inmateriales específicos (saber hacer, tradición, cultura).
4. El énfasis puesto en las relaciones de cooperación entre los agentes como elemento central en la adquisición de nuevas competencias. (Gutman, G., Gorenstein S.; 2003)

Uno de los ejemplos más «exitosos» de modelo de distrito industrial es el italiano (Bagnasco; A; 1993), constituido por Pymes que concurren en la producción de un solo producto. El conjunto funciona gracias a relaciones de confianza que hacen que cada parte interviniente en el proceso de producción pueda contar con las prestaciones de las otras sin fallas. A su vez, estas relaciones son la extensión de relaciones familiares que han servido de base para el desarrollo de la red. El sistema se desarrolló como una madeja de relaciones de clientela dónde el demandante es el patrón y los productores sus clientes y éstos están alternativamente en posición de patrón y de cliente los unos en relación con los otros.

Parecería que factores tales como la interacción cotidiana entre los actores, en la que va construyendo y transformando un conjunto de significados comunes acerca de las cosas, facilitada por la proximidad territorial, resulta fundamental para la capacidad de organización de un grupo social. Esto es, para la construcción de redes de cooperación, o en términos de Bourdieu,

---

<sup>1</sup> Aún cuando el concepto de distrito fue construido fundamentalmente desde la producción industrial para explicar el desarrollo de un territorio a partir de las posibilidades económicas y sociales de esta forma organizativa basada en la gestión de recursos compartidos y en las redes frente a otras formas dominantes, creemos que la noción puede aplicarse igualmente a la construcción de «distritos» agrícolas en regiones extrapampeanas.

P de capital social.<sup>2</sup> Este autor define el concepto como «los recursos que derivan de la posesión por parte de un actor social de relaciones de mutuo conocimiento o reconocimiento», usando términos que indican claramente una referencia al campo de la economía.

Evidentemente, los actores no sólo ponen en juego capital económico en el proceso de construcción de las tramas productivas y la existencia de asimetrías jerárquicas, esto es, de actores con diferentes cuotas de poder dentro de ellas, tampoco es consecuencia exclusivamente de la posesión o no de dicho capital. El capital cultural o informacional (el saber hacer, la tradición y experiencia en la producción agropecuaria, la disposición a la búsqueda de nueva información) y el capital social o relacional juegan un rol fundamental en tanto se traducen en el reconocimiento por parte de los otros de la mayor validez de sus propios puntos de vista a la hora de definir las líneas de acción. Son los «referentes» o los «emprendedores» dentro de un determinado grupo social.

El concepto de habilidad social, acuñado por las nuevas corrientes de la sociología económica (Fligstein, N, 2001) se refiere a que en cada campo «el objetivo central de la acción está en la tentativa de alcanzar cooperación con otros actores» ¿Quién está más habilitado para comprometer a otros en la acción colectiva? Sin duda, los que detentan mayor cuota de poder en función del volumen de capitales acumulados en su trayectoria histórica. Esto es, disponen de instrumentos materiales y cognitivos para obtener la cooperación ajena sobre la base de su propia visión del mundo y de su propia definición de lo que son los problemas a ser enfrentados. En este sentido, cooperación supone capacidad de persuasión, capacidad para transformar el conjunto de significados que guían la acción de un grupo social.

La acción estratégica de los referentes apunta primero a conseguir que los miembros de su grupo actúen colectivamente y luego a construir coaliciones con otras organizaciones de modo de reforzar la fuerza del grupo, apuntando a transformar las relaciones de poder dentro de un determinado campo.

<sup>2</sup> Al respecto, Bourdieu, P (1995:82) considera cuatro tipos de capitales: económico, cultural, social y simbólico. El económico se define por la dotación de recursos, el capital cultural como informacional, el capital social (relacional) como «la suma de los recursos, actuales y potenciales, correspondientes a un individuo o grupo, en virtud de que éstos poseen una red duradera de relaciones, conocimientos y reconocimientos mutuos más o menos institucionalizados...» Capital simbólico es «el capital económico o cultural cuando es conocido y reconocido... aquellos que son conocidos y reconocidos están en condiciones de imponer la escala de valor más favorable a sus productos...» El volumen y estructura de los capitales definen la posición que el agente ocupa en el espacio social.

La cooperación no se entiende aquí como un ideal sino como modelo de acción: «la vida social es el intento permanente de obtener cooperación ajena o sea de imprimir a cierto campo de acción patrones de conducta correspondientes a determinados intereses» (Abramovay, R., 2000)

En el caso que nos ocupa, la construcción de tramas productivas en Gancedo (pcia del Chaco), nos preguntamos ¿Cuáles son las razones de los actores para trasladarse a otro territorio con fuertes externalidades negativas donde es necesario reconstruir una nueva trama? ¿Qué elementos ponen en juego para «convencer» a los otros de la validez de su propuesta?

Una de las características fundamentales del centro y sudoeste de la provincia, donde se ubica la localidad de Gancedo, es que pertenece a la región semiárida, con menos de 900 mm anuales y con gran variabilidad de precipitaciones, dónde no se podría descartar la posibilidad de que se reinstale un clima seco.

Los datos que avalan tales afirmaciones parecen ser contundentes dado que en la campaña 2003-2004 llovió la mitad de los valores medios y a ello debe agregarse el grado de evapotranspiración, del orden de los 1.500 mm anuales. El promedio de lluvias de varios períodos, al presentar valores muy dispersos, imposibilita además estimar medias de producción estables.

Aún así, ha sido tradicionalmente agrícola, predominando el cultivo de algodón hasta mediados de la década del 90. «Todo proceso de expansión de la frontera agrícola comienza con un cultivo muy bien cotizado – como hoy es la soja y ayer fue el algodón – que lleva a la gente a sembrarlos hasta en sitios que en otros momentos hubiesen sido dejados de lado». (Di Paola, M., 2005).

## Metodología

En función del objetivo planteado, el presente trabajo se aborda desde un enfoque metodológico pluralista que combina lo cuantitativo con lo cualitativo. Los datos proporcionados por las técnicas cuantitativas nos sirven de apoyo para medir las posiciones de los actores en un momento determinado, para dar cuenta de la estructura, pero deben ser integrados en un modelo de interpretación global, deben ser reinterpretados a la luz del análisis cualitativo. Esto es así porque lo que intentamos es describir los cambios en las prácticas de los actores ligados al sector agropecuario pampeano en la última década e interpretarlos como acciones estratégicas con las que se persiguen determinados objetivos.

Optamos por el estudio de caso, pertinente para este trabajo en tanto se propone dos objetivos: por un lado, intenta llegar a la comprensión completa del grupo estudiado y, por el otro, desarrollar formulaciones teóricas más

generales sobre las regularidades de los procesos sociales (Mitchell, J.C., 1983) Así, el estudio de caso nos permite estudiar en detalle el fenómeno de la construcción de tramas productivas a partir de los datos observados, situados necesariamente en un contexto y reunidos con el objetivo preciso de sacar conclusiones teóricas. La ventaja importante del estudio de caso es que también puede mostrar las excepciones en relación a las generalizaciones, desde el momento en que permiten profundizar nuestro conocimiento de los procesos económicos y sociales.

Se utiliza información secundaria y bibliografía existente para caracterizar el contexto en el que se insertan estas estrategias y el accionar de los actores involucrados. Para el relevamiento de información aplicamos entrevistas semiestructuradas y en profundidad a los integrantes de la trama, seleccionados en función del rol que cumplen dentro de ella: técnicos que trabajan en la zona, contratistas, empresas proveedoras de insumos, etc. . .

Las variables priorizadas son:

1. Estrategias productivas y comerciales: superficie de tierra operada y modalidad de los contratos, capital propio y servicios contratados, mano de obra utilizada, rotación de cultivos, canales de compra de insumos y venta de la producción
2. Construcción de tramas productivas:
  - a) Los actores que aportan y deciden la combinación más adecuada de los factores de la producción.
  - b) Función que cumplen dentro de la trama.
  - c) Formas de asociación para la compra de insumos y venta de la producción.
3. Ampliación de escala: cambios en la superficie operada, cambios en el capital fijo.
4. Disminución de riesgo: estrategias de diversificación de riesgo dentro de la trama productiva.

## **El cambio tecnológico en los '90 y el corrimiento de la frontera agrícola sojera**

La incorporación de nuevos paquetes tecnológicos capital-intensivos, a fines de los años 90, redundaron en la disminución de los costos fijos, la simplificación de las labores agrícolas, una menor necesidad de mano de obra y un incremento de la productividad por hectárea. Tecnología que vino asociada a una segunda «ola» del proceso de agriculturización (iniciado

en los '70), con eje en el cultivo de soja, la siembra directa y las nuevas variedades de semillas resistentes al glifosato.

El nuevo paquete contribuyó a aumentar las posibilidades de los productores mejor posicionados de incrementar la escala productiva, fundamentalmente a través del alquiler de tierra a terceros y en zonas consideradas marginales para cultivos típicos de clima templado.

En la provincia del Chaco específicamente, varios autores plantean que el inicio del proceso de «pampeanización» acompañó la crisis del algodón del año 1998. La pérdida de rentabilidad de este cultivo produjo una profunda situación de crisis en los productores chaqueños. En este contexto, el alza de los precios internacionales de la soja y la fuerte competencia por la tenencia de la tierra en la zona núcleo, impulsaron a los productores agrícolas del sur a trasladarse a la zona, considerada muy fronteriza para la siembra bajo sistemas convencionales. Contribuyeron así, a profundizar el proceso de desplazamiento del algodón y de los productores chaqueños.

«La mayor superficie destinada a la soja se debió, por un lado, al acrecentamiento de siembras en zonas marginales del sur pampeano y, por el otro, a su expansión en el norte del país. Este proceso expansivo da cuenta, también, del aumento de las explotaciones agrícolas de gran escala con gestión empresarial, que llegan a sumar varios miles de hectáreas- desde 20 mil a 80 mil hectáreas- entre tierras propias y alquiladas, y con dimensión regional al incorporar tierras cultivables en Bolivia, Brasil y Uruguay, lo cual permite a los grandes productores o grupos de productores asociados, mediante distintos tipos de relaciones entre los agentes productivos, mejorar los ingresos, diversificar cultivos y disminuir los riesgos económicos y financieros, además de los de índole climática» (Pizarro, J., 2003)

Este desplazamiento puede visualizarse en las estimaciones de superficie sembrada por campaña. Los datos agregados del área sembrada de las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, para los principales cultivos - soja, trigo, girasol, maíz y sorgo - muestran un incremento de un 61 % entre las campañas 1987/88 - 2004/05. (Fuente: SAGPyA). De este aumento, el 91 % corresponde al cultivo de soja.

En la provincia del Chaco para los mismos cultivos y en el mismo período, la superficie agrícola se incrementó en un 249%.. La provincia sumó aproximadamente 720.000 has. para la producción de los cinco cultivos, de las cuales la soja ocupa 660.000 has. Por el contrario, el área sembrada de algodón - principal cultivo de la zona - baja de 712.000 has en la campaña 1997/1998 a 85.000 has en 2002/2003.

## Asociaciones productivas y empresariales en el agro chaqueño

### Algunas características de la zona bajo estudio

La agricultura chaqueña ha sufrido profundas transformaciones en las últimas décadas. En los años 60, una baja en la cotización del algodón y su parcial sustitución por tejidos sintéticos marcó el inicio de una grave crisis, a la vez que la baja calidad de la fibra se convertía en una limitante para su exportación. (Di Paola, M., 2005). Hacia comienzos de los '90, se produjo una notable recuperación de la actividad algodonera: la producción se triplica y se quintuplican los rendimientos, con fuertes ingresos por exportaciones. Los cambios en el sistema de producción fueron drásticos: aparecieron las cosechadoras de algodón, sobre todo en grandes establecimientos de más de 1.000 has, se generalizó la entrada de contratistas y se difundió el uso de herbicidas (Dal Pont, S., 2005). Estos cambios, entre otros, generaron una fuerte caída en el empleo rural.

En el año '98 convergen dos acontecimientos que precipitan una nueva crisis para el sector algodonero: graves inundaciones y baja de precios internacionales. Este proceso va a desencadenar la reconversión productiva de la mano de la soja y del paquete tecnológico de la siembra directa como mecanismo optimizador del recurso agua. «La reconversión productiva implicó el abandono casi total del algodón, forzó la expansión de la frontera agrícola hacia áreas no tradicionales (extremo sudoeste y oeste provincial) con proceso de desmonte acelerado y arrendamientos temporarios, generando una mayor concentración y polarización de la actividad con una creciente marginación y exclusión de las fracciones más desfavorecidas» (Valenzuela, C., 2005)

En relación con la estructura social, entre los censos 1988 y 2002, se observa una disminución del 20,60 % en el total de unidades. Por estrato de superficie, las más pequeñas de hasta 200 ha (66 % del total) apenas concentran el 13 % de la superficie. El estrato medio que abarcaría las unidades de más de 201 a 2.500 ha reúne más de la mitad de la superficie y representan el 32 % del total. Finalmente, las unidades grandes, de más de 2500 ha son poco más del 1 % pero poseen aproximadamente el 32 % de la superficie.

Con respecto al régimen de tenencia de la tierra, los datos del CNA 2002 no discriminan entre tenencia propia y precaria por EAP encuestada ni la actividad productiva a la que se destina una u otra. No obstante, nos atrevemos a inferir que el rubro arrendamiento, aparcería y contrato accidental, que suma aproximadamente 750.000 has, tiene un papel significativo en el total de la superficie implantada.

## Nuevos actores y nuevas relaciones en el escenario chaqueño

Retomando el objetivo de este trabajo, nuestra propuesta consiste en analizar las tramas productivas generadas en la localidad de Gancedo. Al hablar de trama productiva, nos referimos a la producción agrícola realizada a través de grupos conformados por productores agrícolas pampeanos, contratistas de maquinarias, ingenieros agrónomos y proveedores de insumos.

Las tramas productivas identificadas en la zona parecen confluir en la figura de un ingeniero agrónomo (en adelante llamado «el Ingeniero») como aglutinante de todo un polo productivo que, junto con miembros de una Consultora, fueron los precursores de la producción de soja bajo el sistema de siembra directa. El origen de la trama tiene lugar en el territorio de origen, esto es en la región pampeana, gracias a la red de relaciones de confianza previas del «Ingeniero» derivadas de lazos de trabajo. No se trataba de un grupo cohesionado en el que los miembros estaban ligados de un modo fuerte y duradero sino más bien de vínculos capaces de establecer una potencial cooperación entre dos o más personas con fines comunes. Así, por ejemplo, un operador económico activa determinadas relaciones de conocimiento con otros operadores para instalar una empresa, lo que presupone la existencia de relaciones precedentes (Pizzorno, A., 2003).<sup>3</sup>

Poseedores de un capital cultural técnico y de un amplio entramado de relaciones sociales previas, la estrategia consistió en propiciar la conformación de diferentes acuerdos productivos, en una zona que, como dijimos, presentaba altos niveles de incertidumbre climática y de falta de infraestructura básica.

En todos los casos, observamos que la gestión y el control productivo lo lleva a cabo el Ingeniero, acompañado por un capataz (que asume una doble figura prestando, además, servicios como contratista de labor), otro ingeniero agrónomo contratado y dos personas a cargo de las tareas administrativas. Este personal se fue ampliando en las sucesivas campañas ya que al comienzo la trama contaba sólo con el «Ingeniero» y un administrativo.

Si bien la decisión con respecto a los aportes se define de acuerdo a las particularidades de cada grupo y al comienzo de cada campaña producti-

<sup>3</sup> Este autor distingue dos tipos de capital social: -el de solidaridad basado en «relaciones sociales que surgen gracias a grupos cohesionados cuyos miembros están ligados uno al otro de un modo fuerte y duradero y, por lo tanto es previsible que actúen según principios de solidaridad de grupo» y el capital social de reciprocidad que se manifiesta sobre la base de lazos débiles. «Cuando una persona instaure una relación de cierta permanencia con otra, es previsible que tengan lugar ciertos intercambios de ayuda o de información entre las dos» (Pizzorno; A., 2003, pag 30-32)

va, un rasgo característico es que las partes intervinientes «capitalizan» sus aportes, de acuerdo a la jerga que ellos mismos utilizan para definir esta estrategia. La capitalización sería el criterio que estructura las relaciones contractuales y sociales y para definirlo se tienen en cuenta los siguientes ítems: aporte de insumos (agroquímicos y semillas), de servicios de siembra y roturación, de servicios de pulverización terrestre y aérea y de gestión.

Así, por ejemplo, cuando el aporte de agroquímicos y semillas se realiza en especie, es decir entregando el producto a utilizar, el precio es informado por el aportante y la sumatoria del total del insumo utilizado multiplicado por su precio, será lo que corresponda tener en cuenta para valuar su aporte.

Cuando uno de los socios aportantes asume el rol de prestador de servicios de laboreo o pulverización, el valor del servicio/aporte es negociado entre las partes, tomando como referencia los precios de mercado. La sumatoria de los servicios prestados por el precio acordado será el valor de su aporte.

En todos los grupos que conforman la trama productiva de Gancedo, «el Ingeniero» aporta servicios de pulverización terrestre y siembra con equipos propios. Ello no implica que cuando la escala que se trabaja en una campaña excede las posibilidades de la maquinaria propia o la oportunidad de una tarea en el tiempo, no se recurra a contratistas de labores. A su vez, los socios aportantes de servicio también pueden actuar como contratistas prestadores de servicio dentro de la trama. En estas circunstancias el pago de los servicios contratados lo realizará el integrante o los integrantes del grupo con mayor solvencia financiera y así se convertirán en socios capitalizadores de estos importes. Los servicios de cosecha y pulverizaciones aéreas son siempre contratados a terceros.

«El Ingeniero» aporta además como socio capitalizador su gestión, valuada en kilogramos fijos por hectárea trabajada. Ello nos lleva a suponer que la posesión simultánea de capital económico, cultural y social lo posicionan en un lugar de mayor jerarquía con respecto al resto de los miembros. El ítem gestión, sumado a los otros aportes, define al final de cada campaña los porcentajes correspondientes a cada socio (Ver en el apéndice la «Planilla de Capitalización»)

Los acuerdos no son uniformes para todos los grupos ni tampoco lo son entre campañas agrícolas: éstos dependen de la disponibilidad financiera de cada uno de los integrantes de los grupos de la trama al comienzo de la misma, lo que habla del grado de flexibilidad al interior de la misma.

En cuanto a los contratos de alquiler de tierra, son en su mayoría firmados y avalados por el Ingeniero, quien es el más conocido en la zona y la



cara visible de todas las alianzas productivas en las que participa. Respecto al plazo no existe uniformidad: hay contratos firmados por un año que se van renovando cada campaña, otros de tres años de duración, cuyas cláusulas incorporan el criterio de rotación de cultivos. En este caso, la superficie dedicada a soja tiene un cánón de arrendamiento valuado en kilogramos de la oleaginosa y la dedicada a maíz o sorgo tiene un valor diferencial, también en kilogramos, pero de estos últimos productos.

Cuando estos contratos no pueden negociarse con pago «a cosecha» y existen posibilidades financieras entre los miembros de un grupo para hacer frente al pago del arrendamiento por adelantado, el socio o los socios que realizan esta erogación capitalizan este importe como un gasto de producción.

Al final de cada campaña, se abona, en primer lugar, los gastos de cosecha y alquiler del predio cuando la cláusula de pago es «a cosecha». Posteriormente, se distribuye la producción en grano en función de la proporcionalidad de aportes realizados por las partes.

En todos los casos, la logística de transporte del cereal la aporta «el Ingeniero» para sí y para las otras partes intervinientes. Pero tanto la decisión de comercialización como los lugares de entrega son definidos individualmente por cada una de las partes.

Las decisiones técnicas de producción de cada campaña también están a cargo del «Ingeniero», quién planifica las rotaciones adecuadas para cada predio. Así, si el alquiler es a tres años en quintales fijos de soja permite sembrar sorgo o maíz el primero o los dos primeros años de contrato debido a que la soja que se siembra al tercer año tiene mejores rendimientos que compensan el pago fijo en soja durante todo el período de alquiler. O bien, se recurre al doble cultivo trigo/soja en alguno de los tres años para compensar parte del costo del arrendamiento.

En relación con el control administrativo y de gestión, las labores son ejecutadas de acuerdo a órdenes de trabajo numeradas y autorizadas por el Ingeniero o el asesor técnico contratado. En éstas se detalla la labor realizada, la cantidad de hectáreas, el nombre del establecimiento, el lote, los insumos utilizados y los socios aportantes. Estos datos son volcados a un programa de gestión. Paralelamente, se registran las entradas y salidas de productos de cada grupo de la trama, tarea necesaria dado que el Ingeniero y su grupo de trabajo son los responsables de su guarda y utilización.

Veamos ahora cómo se fueron configurando estos grupos, cuál fue su dinámica dentro de la trama productiva.

## Grupo 1 (G1)

Conformado por actores que fueron o son productores en la región pampeana, por sí o formando parte de otros grupos o empresas. Su inicio en la producción agrícola en Gancedo data del año 1994. Se forma con «el Ingeniero» y otros técnicos, todos socios de una Consultora ya existente en la región de origen.

*«Se alquiló un campo de 3.000 has en la zona de Roversi (Gancedo). Era uno de los pocos campos en que se hacía soja, ya que lo otros tenían una producción eminentemente algodónera. El algodón estaba en su plenitud, nosotros empezamos con soja y sorgo granífero» (Ingeniero agrónomo).*

Este grupo originario va reestructurándose, restando algún participante y sumando otro u otros. En la campaña 2004/2005, el G1 queda formado por cuatro integrantes –el «Ingeniero», un productor familiar del sudeste de Córdoba, un vendedor de insumos y una empresa familiar representada por un Ingeniero agrónomo –<sup>4</sup> y producen alrededor de 1.000 has.

*«Se han ido reconfigurando las empresas a las que he pertenecido, pasé de haber estado en una consultora, después en forma independiente con un Ingeniero agrónomo- asesor y ahora estoy formando parte de una organización o empresa familiar y bajo esta forma, hoy estamos haciendo asociaciones o alianzas en distintos lugares» (Ingeniero Agrónomo).*

El productor familiar,<sup>5</sup> propietario de 170 has en el sudeste de Córdoba se suma al emprendimiento del Chaco por relaciones personales y laborales previas con «el Ingeniero».<sup>6</sup> Conoce a éste último y reconoce en él su experiencia para llevar adelante la gestión y el seguimiento técnico en

<sup>4</sup> Esta empresa familiar produce asociada a diferentes tramas productivas un total de 9.000 has.

<sup>5</sup> Según la definición aportada por el Grupo de Sociología Rural de la Secretaría de Agricultura y Ganadería: «Operativamente, las distinciones entre los tipos sociales se efectúa mediante la asistencia de una variable discriminante, la forma social del trabajo. Ésta es definida como la índole del factor trabajo en que se basa la explotación. Cuando ésta se halla centrada en el trabajo directo del productor y su familia –aunque se contraten también asalariados– la forma social de dicha unidad es familiar.

<sup>6</sup> Ambos formaron parte del grupo productivo, un emprendimiento de pequeños productores familiares del sudeste de la provincia de Córdoba que en la crisis de los '90 se unieron con el objetivo de ampliar escala alquilando campos a terceros para explotación agrícola. Esto les permitió a muchos una estrategia de permanencia y la posibilidad de intensificar el uso de maquinaria propia y mano de obra, prestando servicios al mismo grupo.

un ambiente productivo muy diferente al suyo. Enuncia que los resultados fueron suficientemente buenos en algunos años como para permitirle la reproducción ampliada:

*«Esto de estar con alguien que conocía cómo era producir allá... Y uno se fue yendo, a tal punto que yo fui comprando campo, fui aprendiendo la situación dentro del Chaco. Hoy soy productor en el Chaco en campo propio» (productor familiar).*

## Grupo 2 (G2)

En este caso, el responsable del inicio productivo en el NEA es un productor y vendedor de insumos (ambos roles a la vez) de la zona pampeana (Villa Cañás y Tres Arroyos) que, para cobrar una deuda por la venta de agroquímicos a productores/contratistas, decide el alquiler de unas 600 has en Pozo del Toba. Así, para la puesta en producción, aporta la totalidad de los insumos mientras que sus deudores hacen las veces de contratistas de labores, saldando la deuda preexistente. El asesoramiento técnico lo presta el «Ingeniero» y con éste decide, a partir de la campaña 2000/2001, encargar la producción agrícola en forma conjunta. Para ello, alquilan un campo de 1.000 has. con un contrato de alquiler por un año con pago «a cosecha»

*«Yo apporto insumos, mi socio la gestión y labores de fumigación y siembra. A fin de la campaña y luego de pagar el alquiler y la cosecha, se distribuye la producción de acuerdo a los porcentajes de capitalización. Entre tanto sigo con la producción de los campos de la zona pampeana» (Vendedor de insumos).*

Esta asociación continúa hasta el año 2005 con el alquiler de dos campos (próximos a la localidad de Gancedo) que sumaban 500 has. En esa fecha, el socio original se retira debido a la incidencia de tres años de malas cosechas y una situación financiera comprometida.

## Grupo 3 (G3)

Este grupo se va configurando paralelamente a los anteriores a partir de la campaña 2003. En este caso, el referente es una empresa agrícola, líder en la producción de soja a nivel nacional. La relación productiva queda establecida formalmente a través de un «contrato de colaboración productiva» en el que el Ingeniero se compromete a aportar la gestión (técnica y administrativa), los servicios de pulverización terrestre y la semilla.

La gran empresa, en su papel de socio capitalista con mayor disponibilidad financiera, es la encargada de aportar el resto de los insumos, los

servicios de siembra y de pulverización aérea y el pago de los cánones de arrendamiento por adelantado. Los contratos de alquiler son avalados por la empresa y en base a éstos, se establecen las cláusulas, fechas y demás particularidades del contrato de colaboración productiva que se firma con el Ingeniero.

El volumen de capital económico del grupo permitió manejar una escala de producción importante y, en cierta manera, propició gran dinamismo, posibilitando el crecimiento de otros eslabones relacionados con el grupo, sobre todo de los contratistas de labores de siembra y cosecha más habituales dentro de la trama.<sup>7</sup>

Un rasgo distintivo de este grupo es que el depósito del cereal se realizaba totalmente en la gran empresa dado que integra la producción, el almacenaje y la venta del grano, por sí o a través de su propia corredora. Una vez en depósito y definidos los porcentajes de capitalización, el socio minoritario decidía la forma y los plazos de venta de su parte de la producción.

#### Grupo 4 (G4)

Una situación similar a la descrita en cuanto a la configuración de aportes fue el acuerdo entre el Ingeniero y un productor familiar pampeano. Este actor decide incorporarse a la trama productiva a partir de un proceso sostenido de acumulación previa.<sup>8</sup> En este caso, el productor familiar pampeano «capitaliza» el pago del alquiler y un alto porcentaje de los insumos utilizados. Este grupo funcionó durante dos años y se disuelve al finalizar la campaña agrícola 04/05.

Podemos suponer que esta decisión es consecuencia de los bajos rindes de las últimas dos campañas y de la imposibilidad de renegociar, en términos convenientes, los cánones de arrendamiento del predio que se trabajaba.

No obstante, este ex-asociado permanece como productor en la zona, integrando otra trama en la que participaba ya en campañas anteriores.

#### Grupo 5 (G5)

Simultáneamente, el Ingeniero presta servicios de asesoramiento técnico y de gestión productiva a una empresa financiera extra-agraria, que

<sup>7</sup> Nos referimos a aquellos prestadores de servicios de siembra y de cosecha que son contratados de manera frecuente y a quienes se le encomiendan la mayor parte de la superficie de toda la trama Gancedo.

<sup>8</sup> No es posible identificar las expectativas que guiaron su ingreso a la trama ni su opinión respecto a la misma porque se negó a ser entrevistado.

invertió en inmuebles rurales en la zona.<sup>9</sup> El pago de honorarios profesionales se realiza en kilogramos fijos de soja más un porcentaje que se establece según los rindes por hectárea.

El Ingeniero participa además como contratista de labores, prestando servicios de pulverización y siembra.

Este esquema de producción, junto con los ya descriptos, generaron en la zona una dinámica de trabajo a gran escala para toda la red de prestadores de servicio relacionados con la trama, incluido «el Ingeniero».

### Contratistas de labores

Estos actores no conforman un grupo en particular, por el contrario, están presentes en los distintos grupos de la trama.<sup>10</sup> Indudablemente, cumplen un rol fundamental en el proceso de reconversión productiva de Gancedo: gracias a relaciones de confianza construidas con anterioridad con los que serían luego los referentes de la trama, deciden expandirse desde sus zonas de origen para aportar capital económico en maquinarias y capital cultural en técnicas de labranza en otra zona más riesgosa. En general, se trata de productores familiares.

*«Era productor en la zona de Los Surgentes<sup>11</sup> de 200 has junto a mi padre, hacíamos agricultura y cerdos, que fue una actividad que en la década del 90 dio quebrantos. En el año 98 con una sembradora de siembra directa me fui al norte» (contratista Nº 1)*

Siempre asumió el rol de prestador de servicio dentro de la trama productiva Gancedo y no participó nunca como socio capitalista. Posteriormente, ya afianzado en la zona, se asocia a un Ingeniero agrónomo para llevar adelante el proceso de producción, cambiando su rol de contratista a productor.

*«Esto fue distinto, esto de ser asociado en un 50% no me hizo perder la figura de productor. Uno lleva eso, uno nació como productor y de la otra forma entrar como capitalista aportando nada más que un porcentaje y dejar la gestión y las decisiones en otro... No me identificaba como productor.» (contratista Nº 1)*

<sup>9</sup> Luego del llamado «corralito» y la debacle institucional y económica financiera de fines del 2001, importantes capitales financieros buscaron resguardo en inversión de inmuebles.

<sup>10</sup> Los contratistas entrevistados fueron seleccionados en función de la superficie trabajada dentro de la trama y por la habitualidad en la contratación.

<sup>11</sup> Sudeste provincia de Córdoba

Con el correr del tiempo, amplió su capital en maquinarias y asumió paulatinamente un rol combinado de prestador de servicios a la trama y productor por cuenta propia en la zona. Enuncia que el incremento de superficie trabajada como productor fue sostenido en el tiempo, pasando de 250 has iniciales a 1.000 has en la actualidad, con pagos de alquiler en porcentaje. Esto, sin abandonar la producción de la unidad familiar en el sudeste de la provincia de Córdoba, donde reside su familia.

Otro actor que actúa como contratista y que trabaja además, como capataz de todos los grupos, proviene de la provincia de Entre Ríos, de una empresa familiar de contratistas y productores agrícolas. En la campaña 1985/86 van al Chaco a cosechar con maquinaria propia.

*«... y ya nos gustó, para quedarnos en el norte. Al principio alquilamos algunos pedazos de campo, hacíamos algo de maíz, un poco de soja, pero nos trató mal al principio el norte, nos faltaba conocer la zona, así que nos quedamos solamente prestando servicios, arando, sembrando, cosechando.» (contratista Nº 2)*

En ambos casos, la participación dentro de la trama productiva les ha posibilitado la reproducción ampliada del capital en maquinarias.

El hecho de que sean habitualmente contratados dentro de la trama se debe fundamentalmente a la confianza que los técnicos depositan en la calidad del servicio que prestan de modo que las etapas del proceso productivo funcionen sin fallas, una con respecto a la otra. Ello asegura un seguimiento mínimo por parte de los técnicos.

Por otra parte, para los propios contratistas, el hecho de trabajar con «conocidos» en quienes se confía, les asegura el cobro de los servicios en tiempo y forma y, por lo tanto, un crecimiento económico sostenido y seguro.<sup>12</sup>

Vemos, entonces, como las mutuas relaciones de confianza redundan en beneficio de todos y cualquiera puede apropiarse de ellas para lograr sus objetivos. Claro que, como todo capital, el social también requiere de continuas inversiones.

Ahora bien ¿porque hablamos de trama? Por lo que acabamos de describir, parecería que se tratara de alianzas o acuerdos productivos diferentes, con orígenes y conformaciones diferentes, que podrían caracterizarse como distintas tramas. Sin embargo, si bien hay un conjunto de actores que aparecen y desaparecen, otros permanecen estables, cumpliendo distintos roles

<sup>12</sup> En algunas oportunidades en que estos contratistas prestaron servicios a productores o empresas poco conocidas en el ambiente local, provenientes de otras zonas, se generaron situaciones de incobrabilidad de cuentas.

según las necesidades en todos los grupos o alianzas productivas. El caso paradigmático, que sin duda es el del «ingeniero», muestra claramente que él coordina una única trama y es su grado de habilidad social la que permite generar nuevos acuerdos y nuevos grupos en reemplazo de los que desaparecen de modo que la trama siga funcionando con los mismos patrones de conducta y cooperando en función de los mismos intereses.

### Las estrategias para disminuir el riesgo

No hay dudas que las épocas de crisis impulsan la reflexión sobre la efectividad de las líneas de acción que se están llevando adelante y es esa reflexión la que posibilita que los actores puedan modificar sus estrategias frente a los nuevos problemas que impone el contexto. Estrategias que tendrán que ver con lo que sienten que es posible o no para ellos en función del tipo y volumen de capitales acumulados en sus trayectorias históricas.

Como ya dijimos, el plan de convertibilidad actuó como condicionante del conjunto de los agentes productivos del sector agropecuario de la región pampeana, imponiendo la necesidad de incrementar la escala de producción para incorporarse en condiciones de competitividad en el nuevo escenario e impulsando un fuerte proceso de diferenciación social.

En esta situación de crisis, las nuevas líneas de acción implementadas por algunos actores del sector se orientaron a la expansión de la frontera agrícola hacia otras zonas, otrora marginales, con el objetivo tanto de aumentar escala como de disminuir riesgos en áreas con altos niveles de incertidumbre climática. La respuesta fue la puesta en marcha de nuevas formas de producción flexibles e innovadoras. Formas que no sólo involucraron a la gran empresa sino también a productores que, en este nuevo contexto, dejaban de ser viables en la región pampeana. Formas que resultaron en un proceso de reproducción ampliada de capital económico pero que, a la vez, fueron posibles gracias a la acumulación previa de capitales no materiales fundamentalmente.

La flexibilidad,<sup>13</sup> como motor de la disminución de riesgos, queda en evidencia al analizar la informalidad de los acuerdos, caracterizados por el dinamismo de las posiciones que los actores ocupan en la red y el permanente cambio de roles en función de la disponibilidad de capitales. Dicha flexibilidad permite hacer frente no sólo al riesgo climático a partir de una mayor superficie operada sino también al riesgo financiero puesto que evita tener que recurrir al crédito para la compra de insumos o el pago de arrendamiento.

<sup>13</sup> Se entiende la flexibilidad como la capacidad de adaptación de las empresas a un mercado cada vez más incierto y variable.

Así, por ejemplo, si uno de los miembros asume mayores riesgos aportando un porcentaje mayor de los insumos en algún grupo o bien actuando como productor en campo de terceros y soportando el total de los aportes, paralelamente, disminuye el riesgo asumiendo otros roles en otros grupos (contratista de labor o tareas de gestión).

A la vez, los propios grupos van cambiando con el tiempo: algunos desaparecen, otros permanecen o bien se originan otros nuevos entre los mismos u otros miembros de la trama. Incluso, estos vínculos han sido plataforma de lanzamiento para la conformación de tramas en otras zonas productivas. Nuevos emprendimientos que refuerzan la capacidad de los actores para seguir diluyendo riesgos:

*«Tiene la gran ventaja de que no estás parado en un solo pedacito de campo que puede tener algún accidente climático, sino que estás diluyendo en una superficie mucho más amplia, de diferentes ambientes: una parte en pampa húmeda, dos en el Chaco, otra en Santiago. Siempre alguno suplementa lo que le falta a otro, podés diluir el riesgo.» (Productor familiar)*

Pero estos acuerdos informales y de palabra (es decir, la flexibilidad) son posibles por la existencia previa de capital social de reciprocidad, que es el que permite que el que deposita los insumos en un galpón confíe en aquel, encargado de llevar adelante el proceso productivo. Implica la certeza de que, al final de la campaña, el grano correspondiente al porcentaje de capitalización será distribuido entre las partes de acuerdo a lo pautado. Tampoco hay riesgos entonces de que algún eslabón de la trama no cumpla con la función asignada en tiempo y forma.

*«Nosotros podemos producir gracias al recurso humano, dependemos de eso exclusivamente. Podemos alquilar un campo más caro o más barato, pero es prioritario saber con quién trabajamos, quien nos conduce la producción» (Ingeniero agrónomo)*

El capital cultural también juega un rol importantísimo a la hora de enfrentar el riesgo productivo. La disposición a la búsqueda constante de nueva información no sólo influye en la flexibilidad de los roles que los actores están en condiciones de asumir sino también en mejores elecciones, más adaptadas a la zona, de técnicas de manejo de los cultivos.

*«En la formación de todas estas alianzas, la historia fue más técnica que empresaria, ahora la historia se está escribiendo más*



*por el lado empresarial que técnico. Nosotros hemos ido virando de ser asesores de productores a productores empresarios. Ahora involucramos a técnicos que hacen lo que hacíamos antes e interactuamos con ellos» (Ingeniero agrónomo).*

En este sentido, muchos informantes enuncian que las condiciones de permanencia y crecimiento de los proyectos agrícolas en la región tienen que ver con una «producción más profesionalizada» en la que se involucran todos los integrantes de la trama: productores, contratistas, técnicos y proveedores de insumos.

Sin embargo y a pesar de la estrategia tendiente a minimizar el riesgo, el inicio de cada campaña agrícola se presenta siempre como un nuevo desafío: si los rindes fueron altos en la anterior puede esperarse que alcancen a equilibrar la posibilidad de un año malo.

La otra cara de la moneda es que, atraídos por la rentabilidad de la campaña que finaliza, llegan a la región grandes capitales provenientes de otros sectores que distorsionan el mercado de alquiler de tierra, introduciendo un nuevo factor de incertidumbre:

*«Aparecieron grandes capitales a tomar campos, gente que no es conocida en el ámbito, son grupos económicos, que vienen de otros rubros, de otras actividades. Y dentro de la agricultura, esto fue siempre por ciclos, cuando es negocio y conviene... ahí es cuando nos vemos los productores genuinos perjudicados. Esto ya lo vivimos, a veces el chaparrón dura un año o dos, y uno tiene que tener cuidado para poder aguantar» (Contratista, productor familiar)*

## Conclusiones

La descripción de la dinámica de funcionamiento de la trama muestra que la elección de estrategias orientadas a la búsqueda de flexibilidad resultaron más que «exitosas» para los actores involucrados: no sólo permitieron cumplir con el objetivo de aumentar la escala sino que, a su vez, ésta última redundó en una ampliación del capital fijo de la mayoría de sus miembros.

Ahora, responder la pregunta acerca de los elementos que los actores pusieron en juego en la construcción de la trama productiva implica colocar, en primer lugar, al capital social. Es este recurso el responsable de su funcionamiento, de allí que el que pueda apropiarse de él (en este caso, «el Ingeniero») sea el mejor posicionado para su construcción, esto es, el de mayor habilidad social para convencer a los otros de que la estrategia de «cooperación» es la que mejor responde a los intereses de todos.

Y ello se facilita por el hecho de que hay un cierto consenso entre todos acerca de la definición de los problemas que deben ser enfrentados. Sólo hace falta que alguien «confiable» muestre en la práctica que es posible transformar las líneas de acción para solucionarlos, en este caso, expandiéndose a otras zonas a partir de una organización flexible, eficiente para enfrentar el nivel de riesgo.

A la vez, la estrategia de construcción de vínculos de mutuo conocimiento y reconocimiento con los actores locales de Gancedo es definitiva a la hora de poner en funcionamiento la trama puesto que va a permitir, entre otras cosas, la disponibilidad de tierras para la producción. Esto es, la apropiación de capital social no sólo transforma al «ingeniero» en el mejor posicionado para convencer a los «pampeanos» de la validez de sus puntos de vista sino también para convencer a los actores locales.

No menos importante para determinar su posición es el volumen de capital cultural en tanto deviene en la construcción de nuevos lazos de confianza y el afianzamiento de los ya existentes. Esto es, en más capital social. Reconocerse y ser reconocido en el lugar del «saber» refuerza la posición simbólica del Ingeniero dentro de la trama.

Ello no significa que el capital económico no sea igualmente importante. Pero la diferencia radicaría en que su posesión por parte de los actores no define claramente posiciones de poder. En la dinámica de funcionamiento, estas posiciones son flexibles: el actor que disponga de él en el momento de la inversión, la hace, pero bien puede ser otro diferente el que aporte los recursos a lo largo de la misma campaña o en la siguiente. Lo cierto es que en esta nueva forma de organización flexible y versátil, el «ser productor» pareciera modificarse centralmente. El análisis de qué producir y con qué capital cuento para llevar a cabo el proceso productivo, se traslada a otro esquema donde el planteo central comienza en la integración del grupo en función de las demandas de capitales para el proceso productivo.

Queda en evidencia, entonces, que las jerarquías no están determinadas exclusivamente por «el poder económico, el acceso al financiamiento y la tecnología y el control sobre los activos», como afirman algunos autores, sino también por capitales no materiales, tales como el social y el cultural. Quien los posee se hace acreedor de la confianza de los otros en el sentido de que puede asegurar que las prestaciones entre los miembros de la trama funcionen sin fallas.

Sin embargo, no podemos desconocer que cuando la gran empresa (por ejemplo, grandes proveedores de insumos) interviene en la trama, la cuota de poder que le otorga su estructura económica, suele inclinar la balanza a su favor cuando se trata de dirimir una controversia.

No ha sido objeto de este trabajo abordar las transformaciones en las relaciones técnicas, económicas y sociales que la expansión de la identidad agrícola pampeana ha producido al interior del territorio local. Sin embargo, podemos arriesgarnos a hipotetizar que este proceso ha contribuido a eliminar el cultivo del algodón del abanico de opciones, con el consiguiente impacto sobre los actores implicados en la producción, procesamiento y comercialización. Impacto que la soja terminó de profundizar pero que ya había comenzado por la caída del precio del algodón y las inundaciones a fines de la década del 90.

La lógica indicaría que algunos han podido reconvertirse a los modos de producción impuestos por la agricultura pampeana y otros no. En este sentido, suponemos que se ha profundizado la tendencia a la disminución del número de unidades productivas, sobre todo de las pequeñas, que han cedido la tierra por no disponer de los capitales necesarios para la reconversión y, paralelamente, ha aumentado la superficie tomada en forma precaria por parte de las tramas productivas que operan en la zona. Se refuerza así el proceso de concentración productiva.

A la vez, hay un cierto grado de certeza de que la presencia de la trama ha impulsado nuevas redes entre ellas y los actores locales y entre los actores locales entre sí que se traducen en mejores condiciones de infraestructura y servicios a nivel local. Entre ellos, ha mejorado la logística del transporte, la provisión de insumos para la agricultura sojera, la prestación de servicios de reparación de maquinarias, el comercio minorista de bienes de consumo, en su mayoría en manos de actores locales. Por supuesto, debemos aclarar que sólo estamos mencionando algunas dimensiones dentro de la complejidad de relaciones que implica la noción de territorio y que sólo se trata de hipótesis que deberían trabajarse en profundidad en futuras investigaciones.

Finalmente, la pregunta que nos surge a partir de las transformaciones operadas en Gancedo es: ¿el capital social es siempre motor de desarrollo del territorio?<sup>14</sup> Creemos que no. En el caso que nos ocupa ha contribuido al crecimiento económico de los miembros de la trama y quizás de los actores locales articulados directa o indirectamente a ella, pero no tenemos certezas de que ello signifique un desarrollo autónomo del territorio, capaz de autosustentarse en el tiempo en una economía de mercado abierto. La amenaza radicaría en que si cambian las condiciones que impulsaron a los productores pampeanos a expandirse o bien, se profundiza la incertidumbre climática o el deterioro de los recursos naturales, podría esperarse que

<sup>14</sup> Esta pregunta ha sido y es central en el debate académico acerca del desarrollo. Ver entre otros Bagnasco, A. (1993, 2003)

abandonen la zona, dejando un territorio con menos empresas y menor capacidad que antes para impulsar procesos de desarrollo. Si esto ocurriera, el capital social resultaría en efectos positivos sobre sus detentadores pero serían negativos para el desarrollo.

Debemos decir entonces que el capital social no es condición suficiente para el desarrollo. Como vimos, son igualmente importantes el capital cultural, la dotación en infraestructura, esto es el capital físico y obviamente el capital financiero. Si embargo, en un marco caracterizado por la búsqueda de flexibilidad, el capital social puede influir significativamente en la mejor valorización tanto del capital cultural, colaborando con los procesos de innovación, como del físico y financiero, a través de formas de cooperación eficaces entre los actores.

Además, la puesta en valor del capital social de un territorio requiere de un rol político activo, capaz de suministrar bienes colectivos esenciales para el desarrollo (infraestructura, servicios, etc.). Pero no sólo eso: debe actuar fundamentalmente como movilizador y potenciador de recursos, estimulando, a partir de las redes externas, la formación de redes locales como requisito, por ejemplo, para acceder al financiamiento, ayudando a los actores locales a definir proyectos, impulsando la articulación de éstos con actores extralocales y asegurando una distribución lo más equitativa posible de los recursos generados. En síntesis, con capacidad para «capitalizar» al interior del territorio las transformaciones generadas desde afuera.

## Bibliografía

- Abramovay, R «Para una teoría de los estudios territoriales» En: Manzanal, M.; Neiman, G. y Lattuada, M. (comp) *Desarrollo rural. Organizaciones, instituciones y territorios*. Buenos Aires. CICCUS. 2006.
- Bagnasco, A. y Trigilia, C. *La construction sociale du marché - le défi de la troisième Italie*. France. Cachan: Les Éditions de l'Ecole Normale Supérieure de Cachan. 1993.
- Bagnasco, A; Piselli, F.; Pizzorno, A y Trigilia, C. *El capital social. Instrucciones de uso*. Buenos Aires. Fondo de Cultura Económica. 2003.
- Bisang, R Y Gutman, G «Acumulación y tramas agroalimentarios en América Latina» *Revista de la CEPAL* N° 87. Diciembre de 2005.
- Bourdieu, P. y Wacquant, L. *Respuestas por una antropología reflexiva*. México. Grijalbo. 1995.
- Censo Nacional Agropecuario 1988
- Censo Nacional Agropecuario 2002.
- Dal Pont, S.; Ordoqui, M. «Caracterización económica de la provincia de Chaco» *Apuntes Agroeconómicos*, Año 3 N° 4. Buenos Aires. Facultad de Agronomía UBA. 2005.

- I Paola, M. «Expansión de la frontera agropecuaria» *Apuntes agroeconómicos*, Año 3 N° 4 Buenos Aires. Facultad de Agronomía UBA. 2005.
- Fligstein, Neil «Social skill and the theory of fields», Publicado en *Sociological Theory* 19(2), pp 105-125. 2001. disponible en <http://repositories.cdlib.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1000&context=iir/ccop>
- Gutman, G., Gorenstein S. «Territorio y sistemas agroalimentarios. Enfoques conceptuales y dinámicas recientes en la Argentina» *Desarrollo Económico*. Vol 42 N° 168. Buenos Aires. Instituto de Desarrollo Económico. 2003
- Lattuada, M. «Un nuevo escenario de acumulación: subordinación, concentración y heterogeneidad». *Realidad Económica* N° 139. Buenos Aires. IADE. 1996
- Mendras, H «Les systèmes locaux de production en Europe». *Revue de L' OFCE*. Centre de Recherche en Economie de Sciences Po. París France. 2002.
- Merigo, I. *Explotaciones familiares del agro pampeano en los '90. Crisis y estrategias en el sudeste de la provincia de Córdoba*. Tesis de Maestría. FLACSO. Mimeo. 2003.
- Mitchell, J.C. (1983) «Case and situation analysis». *The Sociological Review*, vol 31 (2). London. 1983.
- Pecqueur, B *Le developpement local*. Alternatives Economiques. Syros. París. 2000
- Peretti, M. *Competitividad de la Empresa Agropecuaria*. Marcos Juárez. INTA. 1999.
- Pizarro, J. «La evolución de la producción agropecuaria pampeana en la segunda mitad del siglo XX». *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, Buenos Aires, CIEA- IIHES-FCE-UBA, N° 18.1er. Semestre 2003.
- SAGPyA. Ministerio de Economía Rep. Argentina. Estimaciones Agrícolas.
- Schejtman, A y Berdegúé, J. *Desarrollo Territorial Rural*. Santiago de Chile, RIMISP. 2003
- Valenzuela, C. «Transformaciones y conflictos en el agro chaqueño durante los '90. Articulaciones territoriales de una nueva racionalidad productiva». *Mundo Agrario. Revista de Estudios Rurales*. UNLP, N° 10, segundo semestre 2005.

# APENDICE

## Planilla de Capitalización

Campo: \_\_\_\_\_  
Campaña: \_\_\_\_\_

Cultivo: Soja

Has: 732,00

| Rubros               |                       | Producto o Servicio |        | Frente Unitario |        | Socio XXXX   |        | Socio XXXX |           | Total |
|----------------------|-----------------------|---------------------|--------|-----------------|--------|--------------|--------|------------|-----------|-------|
|                      |                       | Has                 | US\$   | Importe US\$    | %      | Importe US\$ | %      |            |           |       |
| Servicios            |                       |                     |        |                 |        |              |        |            |           |       |
|                      | Siembra:              | 732,00              | 18,55  | 12.114,80       | 100%   |              |        |            | 12.114,80 |       |
|                      | Resiembra:            | 50,00               | 16,56  | 827,50          | 100%   |              |        |            | 827,50    |       |
|                      | Fumigac:              | 2.198,00            | 3,30   | 7.246,80        | 100%   |              |        |            | 7.246,80  |       |
|                      | Aerea:                | 1.352,00            | 4,32   | 5.840,64        | 100%   |              |        |            | 5.840,64  |       |
|                      |                       |                     |        |                 |        |              |        |            | 0,00      |       |
| Insumos              |                       | Lit/Kg              | US\$   |                 |        |              |        |            | 0,00      |       |
| Agroquim:            | 2.4 D                 | 55,00               | 3,25   |                 |        | 178,75       | 100%   |            | 178,75    |       |
|                      | 2.4 D 62%             | 471,20              | 3,25   | 1.531,40        | 100%   |              |        |            | 1.531,40  |       |
|                      | Antideriva            | 9,78                | 17,22  | 168,41          | 100%   |              |        |            | 168,41    |       |
|                      | Banval                | 11,00               | 25,50  |                 |        | 280,50       | 100%   |            | 280,50    |       |
|                      | Cipermetrina          | 361,20              | 4,95   | 1.787,94        | 100%   |              |        |            | 1.787,94  |       |
|                      | Clowet                | 10,00               | 2,80   | 28,00           | 100%   |              |        |            | 28,00     |       |
|                      | Coatjuvante           | 17,20               | 3,50   | 60,20           | 100%   |              |        |            | 60,20     |       |
|                      | Corrector (Nova)      | 27,20               | 14,70  | 399,84          | 100%   |              |        |            | 399,84    |       |
|                      | Gilfosato             | 3.972,60            | 2,35   | 9.335,61        | 100%   |              |        |            | 9.335,61  |       |
|                      | Gilfosato             | 3.000,00            | 2,35   |                 |        | 7.050,00     | 100%   |            | 7.050,00  |       |
|                      | Karate Zeon           | 2,24                | 58,00  | 129,92          | 100%   |              |        |            | 129,92    |       |
|                      | Metasulfuron          | 0,67                | 62,00  |                 |        | 41,54        | 100%   |            | 41,54     |       |
|                      | Rizopray S            | 227,00              | 8,40   | 1.906,80        | 100%   |              |        |            | 1.906,80  |       |
|                      | Spider                | 12,40               | 514,00 | 6.373,60        | 100%   |              |        |            | 6.373,60  |       |
|                      | Taspa                 | 68,00               | 60,00  | 4.140,00        | 100%   |              |        |            | 4.140,00  |       |
|                      | Insumos Siembra       |                     | Bo     | US\$            |        |              |        |            |           | 0,00  |
| Semillas:            | Soja Nidara 9000      | 757,00              | 17,85  | 13.512,45       | 100%   |              |        |            | 13.512,45 |       |
|                      | Soja Munseque         | 170,00              | 19,00  | 3.230,00        | 100%   |              |        |            | 3.230,00  |       |
|                      | Soja Nidara 9000      | 372,00              | 17,85  |                 |        | 6.640,20     | 100%   |            | 6.640,20  |       |
|                      |                       | Dosis               | US\$   |                 |        |              |        |            | 0,00      |       |
| Fungicida Inoculante | Rizopac               | 275,00              | 10,25  |                 |        | 2.818,75     | 100%   |            | 2.818,75  |       |
|                      |                       |                     |        |                 |        |              |        |            | 0,00      |       |
| Alquiler             |                       | Has                 | US\$   |                 |        |              |        |            | 0,00      |       |
| Alquiler:            | 3 QQ por adelantado   |                     |        |                 |        | 39.831,00    | 100%   |            | 39.831,00 |       |
| Alquiler:            | 3 QQ a cosecha        |                     |        |                 |        |              |        |            | 0,00      |       |
|                      |                       |                     |        |                 |        |              |        |            | 0,00      |       |
| Gestion              |                       | Has                 | US\$   |                 |        |              |        |            | 0,00      |       |
| Gestion              | 1QQ x Ha              | 732,00              | 17,50  | 12.810,00       | 100%   |              |        |            | 12.810,00 |       |
|                      |                       |                     |        |                 |        |              |        |            | 0,00      |       |
| Otros Gastos         |                       |                     |        |                 |        |              |        |            | 0,00      |       |
|                      | Rate agroq. y semilla |                     |        | 300,00          | 100%   |              |        |            | 300,00    |       |
| TOTALES              |                       |                     |        | 81.743,71       | 59,07% | 96.648,74    | 68,93% | 138.394,45 |           |       |

Alquiler a pagar: 3 QQ a/ 732 has. US\$ 17,5 38.430,00  
Cosecha a pagar: 732 has US\$ 35,50 25.986,00

---

## Buenas prácticas agrícolas y vínculos laborales en la producción de alimentos de alto valor: El trabajo zafra en el cultivo del arándano en Entre Ríos

---

Clara Craviotti | Carlos Cattaneo | Paula Palacios

.....

### Resumen

La expansión experimentada en los mercados agroalimentarios por los alimentos de alto valor, dentro de los cuales se encuentran las frutas y hortalizas, da cuenta de nuevas tendencias según las cuales los consumidores de elevados ingresos y en particular los de los países desarrollados, cada vez más demandan productos asociados con la salud. Resulta de interés evaluar la medida en que la inserción exportadora de estas producciones, con sus normas y estándares asociados, interactúa con condiciones y procesos *localmente determinados* en la configuración de los vínculos laborales en el agro, modificando la condición de precariedad tradicionalmente atribuida al trabajo temporario. El análisis de las características que asume una producción frutícola de contraestación –el arándano– en la provincia de Entre Ríos, Argentina, nos permite aportar elementos empíricos en esta dirección.

La estrategia metodológica, que comprende la realización de entrevistas a trabajadores - tanto contratados en forma directa por las empresas productoras como empleados por las empresas de servicios -, conjuntamente con las entrevistas efectuadas a productores y

una vasta gama de informantes clave, nos permitieron integrar distintas dimensiones referidas al vínculo laboral entre trabajadores zafrales y sus empleadores, mostrando asimismo una limitada incidencia de los estándares internacionales de buenas prácticas sobre las modalidades de contratación adoptadas.

*Palabras clave:* Regulación del trabajo – Estándares de calidad – Trabajadores zafrales – Contratistas de mano de obra

## Introducción

La expansión que vienen experimentando en los mercados agroalimentarios los denominados *alimentos de alto valor*, dentro de los cuales se encuentran las frutas y hortalizas, da cuenta de nuevas tendencias según las cuales los consumidores de elevados ingresos y en particular los de los países desarrollados, cada vez más demandan productos asociados con la salud. En este sentido, en el marco de una creciente –aunque parcial– globalización de la producción y el consumo, las producciones no tradicionales destinadas a estos mercados pueden visualizarse como parte distintiva de una tercera etapa en la evolución de los «*régimenes alimentarios*» (Friedmann y Mc. Michael, 1989), donde la producción masiva, genérica, se combina con la producción de alimentos diferenciados.

En los países en desarrollo, su emergencia ha generado consecuencias significativas a nivel de las estructuras agrarias y los mercados de trabajo<sup>1</sup>. Estos últimos adquieren rasgos particulares, en función de la importancia del trabajo manual en las fases de cosecha y poscosecha y de la fuerte estacionalidad existente en la demanda de la mano de obra para estas actividades. Otra de las características de estas producciones refiere a la emergencia de un mercado de trabajo más acotado, representado por los técnicos que prestan asesoramiento a las explotaciones, con vistas a cumplir los requisitos demandados por los compradores de estos productos, los distribuidores vinculados a las grandes cadenas de supermercados de los países desarrollados.

---

<sup>1</sup> La expansión de las exportaciones de hortalizas y frutas en fresco constituye un proceso que se ha manifestado en otras economías latinoamericanas. Se considera que el gran crecimiento en los últimos veinte años de las exportaciones agropecuarias de Chile se debe a la fruticultura, con destacada participación de la vid, manzanas y frutas finas, entre las cuales se encuentra el arándano. Algunos de los rasgos que caracterizan el mercado de trabajo son: - fuerte presencia femenina en el trabajo temporal con una participación que supera el 50% del total de trabajadores zafrales; - importante subregistro de trabajadores temporales; - consolidación del «rol» del intermediario ya sea en la figura del contratista o «enganchador» (CUT, 2005).



Su rol se acrecienta de la mano de la importancia que vienen adquiriendo las normas vinculadas a las buenas prácticas agrícolas en estos mercados. Si bien se verifica un pasaje desde regulaciones públicas hacia normas o estándares privados, los mismos se han vuelto en los hechos de cumplimiento obligatorio, traccionando cambios en las distintas fases del proceso productivo, lo que no sólo incide en el plano de los activos «fijos», sino también en la forma de ejecutar los distintos trabajos y en las modalidades de coordinación vertical y horizontal entre los agentes.

Un abanico de preocupaciones relevantes se abre a partir de estos desarrollos, relacionadas con la incidencia de dichos estándares sobre las relaciones laborales y las condiciones de trabajo, no obstante cabe observar que los mismos constituyen *una* de las dimensiones de regulación social del trabajo existentes. Los convenios laborales, las prácticas gremiales y los niveles de agremiación de los trabajadores, las condiciones de escasez o sobreoferta de mano de obra y el perfil de los agentes productivos que la demandan, son aspectos de igual relevancia que se entremezclan con los anteriores, generando situaciones específicas a nivel de los diferentes territorios donde emergen estas producciones.

Por lo tanto, resulta de interés evaluar la medida en que la inserción exportadora – con sus normas y estándares asociados – interactúa con condiciones y procesos *localmente determinados* en la configuración de los vínculos laborales, incidiendo sobre la condición de precariedad tradicionalmente atribuida al trabajo temporario en el agro. El análisis de las características que asume el vínculo laboral en la producción del arándano, un alimento de alto valor orientado a la contra-estación de los países desarrollados, nos permitirá aportar elementos empíricos en esta dirección.<sup>2</sup> Este cultivo fue iniciado en el país en la segunda mitad de los noventa, cobrando impulso a partir de la marcada devaluación de la moneda argentina introducida a principios del 2002. El crecimiento de los volúmenes exportados ha sido sostenido, pasando de 3 toneladas en 1995, a 6.400 en 2006. Según datos de la Cámara Argentina de Productores de Arándanos y otros Berries, en dicho año generó un valor FOB total cercano a los 49 millones de dólares, superando al resto de las frutas finas.

En el noreste de Entre Ríos, en particular el departamento Concordia, actualmente una de las principales áreas productivas del país, la mayoría de los productores carece de antecedentes en el sector agropecuario, siendo asimismo de origen fundamentalmente extra-local. Si bien existe heterogeneidad en la escala productiva, en todos los casos se trata de agentes de

<sup>2</sup> En el caso argentino este producto ha obtenido en el quinquenio 2000-2004 un precio promedio de USD 10,7 por kg. (valor FOB).

perfil empresarial; predominando las explotaciones de medianas a grandes en las que la tercerización de fases del proceso productivo altamente demandantes de trabajo –como es el caso de la cosecha– constituye un componente importante de las modalidades de organización del trabajo adoptadas (Craviotti y Cattaneo, 2006; Craviotti, Cattaneo y Palacios, 2007).

La expansión progresiva del número de agentes productivos y la superficie cultivada, conjuntamente con la importancia de las plantaciones jóvenes que aún no han alcanzado su potencial productivo, llevan a que los volúmenes obtenidos aumenten marcadamente de año en año, y con ello la demanda de trabajadores estacionales en el área bajo estudio. Para la cosecha 2006/2007 ésta fue estimada en 4000 personas.

La realización de entrevistas a trabajadores, tanto contratados en forma directa por las empresas productoras como empleados por las empresas de servicios, conjuntamente con las entrevistas efectuadas a productores e informantes clave, nos permiten integrar diferentes aspectos referidos al vínculo laboral entre trabajadores zafrales y sus empleadores, a través de distintas dimensiones que serán abordadas en los apartados que siguen, mostrando cómo normas de características generales se combinan con aspectos y «tradiciones» localmente situadas<sup>3</sup>.

## Trabajo zafral y vínculos laborales: algunas aproximaciones

Un número significativo de estudios desarrollados en la última década han centrado la mirada en la problemática del trabajo zafral agrario, vinculando las estrategias de reproducción de los asalariados agrícolas con las formas que asume el empleo rural y las relaciones empleador-trabajador.

<sup>3</sup> Como parte de la investigación se entrevistaron diferentes tipos de informantes calificados. En el nivel nacional: auditores de calidad en arándanos, referentes de empresas comercializadoras y del SENASA. En el nivel local: funcionarios del municipio de Concordia y de la delegación nacional de empleo, investigadores de la EEA Concordia del INTA, proveedores de insumos y empresas de servicios agropecuarios que operan en la zona, productores y trabajadores. La información correspondiente a los productores fue relevada a partir entrevistas semi-estructuradas efectuadas entre los meses de abril y mayo de 2006. La muestra reunió un 57% de las explotaciones identificadas, abarcando un 67% de la superficie implantada con arándano. En el caso de los trabajadores, se entrevistaron durante el mes de noviembre de 2006 un total de 49 personas que realizaban distintas tareas en el marco de la cosecha/empaque del arándano. Los casos fueron seleccionados al azar por el equipo de investigación en diferentes establecimientos productivos o empresas de servicios agropecuarios (7 en total) que facilitaron el acceso a los trabajadores, a los que se agregaron casos entrevistados fuera del ámbito laboral. La investigación se focalizó en el departamento de Concordia, donde se ubican el 84% de los establecimientos productores de arándano de Entre Ríos.

En este sentido pueden reconocerse tres grandes líneas de análisis: una de ellas se refiere a los trabajadores zafrales migrantes que se desplazan espacialmente a lo largo del año, conformando circuitos para trabajar en la cosecha o empaque en distintas producciones agrícolas. Diversos autores latinoamericanos (Lara Flores y de Grammont H, 2003; Bendini y Radonich, 1999; Giarracca, 2000; Lara Flores, 2006; Tadeo y Palacios, 2006) se han ocupado del tema, estudiando la intensidad y formas de desplazamiento, las redes familiares de contención, la vulnerabilidad del trabajador migrante zafral como también la incidencia de los desplazamientos en el espacio de vida de los trabajadores y sus familias. Un punto en común es la difusión de alguna forma de intermediación en la contratación de la mano de obra con una correspondiente mayor precariedad del vínculo contractual y una redefinición en la orientación de los flujos migratorios.

Una segunda línea de análisis define a los asalariados zafrales rurales estudiando las especificidades de los mercados laborales regionales-locales y sus producciones. Incluye a los pequeños productores familiares que realizan actividades extraprediales y en los últimos tiempos a los nuevos asalariados transitorios agrícolas con residencia rururbana/urbana. En estos mercados de trabajo suelen estar presentes procesos de segmentación de la mano de obra, a través de los cuales se constituye un núcleo central de trabajadores que están registrados en las diferentes unidades productivas, y otro periférico, formado por temporarios que transitan entre las unidades en diferentes momentos (Cavalcanti, 2003).

Se ha vinculado esta diferenciación con los impactos del cambio tecnológico sobre las modalidades que asume la demanda laboral. Aparicio y Benencia (1999) en una revisión sobre los antiguos y nuevos asalariados en el agro argentino hablan de los *viejos transitorios* y *nuevos transitorios*, los primeros comprenden a los trabajadores estacionales ocupados en cosechas no mecanizadas, con una relación de dependencia menos estable y los segundos a los más especializados, con mayores calificaciones, de acuerdo a las demandas de las nuevas tecnologías y con vínculos más estables.

En la agroindustria de caña de azúcar Giarracca et al (2000) distinguen para los trabajadores rurales cuatro tipos de vínculos contractuales que se diferencian en función de la antigüedad y el grado de estabilidad laboral. Acuerdan que si bien se mantiene la demanda de «*peones cosecheros*» se ha incrementado la de «*trabajadores especializados*» -manejo y reparación de maquinarias, volteadores- en virtud del cambio tecnológico, circunstancia que ha provocado la fragmentación del mercado laboral a la vez que una disminución en la cantidad de trabajadores. Destacan además que esto ha

sido acompañado por un proceso de «diferenciación» tanto en las formas de acceso como en las condiciones del trabajo.

En el noreste de Entre Ríos, la zona de nuestro estudio, Tadeo et al. (2006), identifican en la agroindustria cítrica tres tipos de asalariados zafrales según su vínculo contractual: los *trabajadores permanentes discontinuos*, que tienen una relación de dependencia por tiempo indeterminado y están amparados por la legislación que contempla la naturaleza cíclica y de temporada del trabajo zafra, equiparándolos a partir de la primera temporada de su contratación con los trabajadores permanentes de prestación continua; los *trabajadores temporarios con contrato*, cuya relación de dependencia es por tiempo determinado y sin obligación por parte del empleador de convocarlos en la próxima zafra y por último, los *trabajadores temporarios sin contrato* que incluyen a los zafros que no están registrados, carecen de aportes patronales y beneficios sociales. Los últimos son principalmente asalariados urbanos-rururbanos que concurren a un mercado laboral estacional ampliamente intermediado y sobreofertado, situación que favorecería a los empleadores porque disponen de mano de obra a bajo costo.

Por último, la tercera línea de análisis se relaciona con el trabajo zafra en las nuevas producciones de exportación y con la posible incidencia de la demanda internacional de productos agroindustriales frescos de calidad certificada en los mercados laborales regionales/locales.

Aproximaciones recientes enfatizan que éste es un proceso que tiende a consolidarse y que está provocando en las agroindustrias importantes transformaciones. Aparicio (2005) luego de un análisis de diferentes producciones regionales -limones, peras, uvas, manzanas, naranjas, mandarinas- manifiesta que los sistemas normativos de *buenas prácticas agrícolas* se han vuelto obligatorios para los productores y procesadores agroindustriales y que su adopción lleva a la incorporación de rigurosas prácticas de higiene, preservación de la salud de los trabajadores y prevención de accidentes. Influye en la modalidad de externalización de las cosechas hacia sistemas más formales que se diferencian de los antiguos «enganchadores»; asimismo la trazabilidad, un aspecto incorporado por estos sistemas, haría más difícil eludir las registraciones del personal. Sin embargo, en su opinión persiste el pago a destajo en las cosechas, complementado con castigos (más que incentivos) vinculados a la calidad, lo mismo que ciertos rasgos que caracterizan como precarios a los empleos de estas cadenas productivas: bajos salarios, trabajo intermitente, trabajo en negro, baja sindicalización.

En este marco de indagación ubicamos el presente análisis referido a la producción de arándano del noreste entrerriano, en virtud de que represen-

ta uno de los nuevos productos de exportación de la Argentina orientado a consumidores de altos ingresos en los países desarrollados. Además de ser un cultivo que demanda un considerable volumen de mano de obra en las etapas de cosecha y empaque.

En la primera parte del trabajo analizaremos la relación entre los tipos de vínculos contractuales y las condiciones laborales actualmente vigentes en el arándano. En la segunda, dichas condiciones serán evaluadas a la luz del reciente desarrollo de sistemas de buenas prácticas agrícolas a nivel internacional, teniendo en cuenta sus características, formas de verificación de su cumplimiento y grado de implementación en la producción analizada.

### **Condiciones de trabajo y vínculos laborales en los trabajadores zafrales del arándano**

Las producciones de frutas en fresco para exportación en las distintas economías regionales presentan realidades y procesos evolutivos diversos, sin embargo una de las características que comparten es la importancia que asumen en los mercados laborales, en función de la cantidad de mano de obra que convocan durante el período de cosecha. Tradicionalmente esta particularidad ha contribuido a la aplicación de distintas *flexibilidades* por parte de los empleadores -relacionadas con las competencias y calificaciones o con la capacidad de ajustar el salario, contratar y despedir trabajadores- que han desembocado en una mayor precarización del empleo. Esta situación se ve en parte facilitada por la existencia de mecanismos de intermediación laboral.

El elevado requerimiento de trabajadores zafrales que presenta el arándano, junto con la fuerte estacionalidad en la cosecha –que no supera los dos meses de duración– contribuyen a la emergencia de relaciones intermediadas. En Entre Ríos la participación de contratistas de mano de obra es importante, en razón de que éstos estarían empleando un 40 % de la mano de obra de cosecha (Craviotti, Cattaneo y Palacios, 2007).<sup>4</sup> Si se lo compara con otras producciones agroindustriales, el arándano estaría mostrando una mayor incidencia del trabajo formal, y el cumplimiento de ciertas pautas en lo que refiere a condiciones de trabajo- existencia de baños químicos y comedores en los establecimientos, provisión de agua fresca, entre otros aspectos -<sup>5</sup>. No obstante, los resultados de las entrevistas realizadas revelan

<sup>4</sup> Estimación referida a la campaña 2006, a partir de los datos obtenidos de las entrevistas a productores y la estimación de la superficie cosechada con arándano.

<sup>5</sup> El «Acuerdo de Condiciones de Trabajo y Salarios para la Actividad de Arándanos» establece que en los lugares de trabajo debe proporcionarse agua y jabón para la higienización del personal; baños divididos por sexos y un ámbito adecuado para comedor; asimismo se debe

diferencias en los salarios y formas de contratación, así como en las condiciones de trabajo entre aquellos trabajadores contratados en forma directa y los contratados por empresas de servicios, como veremos a continuación.

### Diferencias inherentes al ingreso

En lo que hace a los ingresos monetarios que obtiene el trabajador zafra, tomando en cuenta un ingreso quincenal promedio de \$ 377 para la cosecha 2005 (con un máximo de \$ 600 y un mínimo de \$ 210), los resultados son levemente favorables a los contratados por empresas de servicios: los datos nos indican que el 50% de éstos percibe una suma inferior al promedio, mientras que en aquellos contratados directamente por los establecimientos ese porcentaje es del 60%. Es decir que *en promedio* este grupo percibe un ingreso salarial menor, si bien el dato debe tomarse con cautela, dada la dispersión constatada en las remuneraciones recibidas<sup>6</sup>.

En la contratación directa las formas de remuneración más frecuentes son las que combinan jornal y productividad y jornal solo (47% en ambos casos). En la subcontratación predomina este último tipo de remuneración (50%), pero una tercera parte percibe jornal más productividad y un 17%, remuneración a destajo, forma ausente en los trabajadores contratados en forma directa.

Respecto a los beneficios sociales (aportes jubilatorios, aguinaldo, asignaciones familiares, vacaciones), casi la totalidad de los contratados por los productores (97%) respondió que se le efectúan los aportes y cobran los correspondientes beneficios, situación que contrasta significativamente con lo que expresan los empleados de las empresas de servicios agropecuarios en donde, según sus testimonios, dos de cada tres no tendrían los aportes jubilatorios, ni percibirían los beneficios señalados (Cuadro 3.1). En el caso de los trabajadores contratados directamente podría estar incidiendo en esta dirección el hecho de ser una producción que se destina casi en su totalidad al mercado externo. Al respecto un productor entrevistado nos señalaba

*«El 100 % de lo que se vende está en blanco, a los productores nos conviene tener blanqueados todos los gastos, de otra manera, se lo queda el Estado en concepto de impuesto a las ganancias, también en concepto de la renta presunta».*

proveer agua potable, fresca y abundante. Respecto a la ropa, establece indicaciones sólo para los trabajadores permanentes de los establecimientos (Resolución 39/05).

<sup>6</sup> El jornal del cosechador fue fijado en \$29,16 brutos para la cosecha 2005 (Resolución 39 de la Comisión Nacional del Trabajo Agrario del 15/11/05). Debe tenerse en cuenta que durante el período de cosecha existen días no trabajados, incidiendo en la remuneración obtenida por quincena.

**Cuadro 3.1:** Percepción de aportes sociales por parte del trabajador según tipo de establecimiento.

|                      | Tipo de establecimiento<br>de arándanos en 2005 |                         |             |
|----------------------|-------------------------------------------------|-------------------------|-------------|
|                      | Empresa de empaque<br>de arándanos              | Empresa<br>de servicios | Total       |
| Con aportes sociales | 35 (97,2 %)                                     | 4 (33,3 %)              | 39 (81,3 %) |
| Sin aportes sociales | 1 (2,8 %)                                       | 8 (66,7 %)              | 9 (18,8 %)  |
| Total                | 36 (100 %)                                      | 12 (100 %)              | 48 (100 %)  |

*Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas a trabajadores, año 2006.*

Al discriminar por tipo de tarea se observa que los trabajadores con mayor calificación (bandederos, ficheros, clasificadores, embaladores, capacaces y supervisores) cuentan en todos los casos con los aportes sociales, sin embargo no sucede lo mismo en el colectivo de los trabajadores cosecheros, donde la cobertura alcanza a las dos terceras partes. Esta situación tiende a corroborar lo señalado por estudios previos para otras actividades agroindustriales.

Con el propósito de captar otros ingresos se les preguntó sobre si recibían algún premio al finalizar la cosecha, en este sentido el 42% de los contratados directos respondió afirmativamente, mientras que en el caso de los contratados por las empresas de servicios esa respuesta sólo involucró al 17% de los trabajadores. Por citar algunos ejemplos ilustrativos, en una de las empresas relevadas se hizo un asado al finalizar la cosecha, y se sortearon bicicletas, en otra, los trabajadores habían recibido un premio de \$100.

### Diferencias relacionadas con las condiciones de trabajo

Como en todo trabajo zafra la jornada laboral en el arándano suele ser flexible en virtud de que se adapta al estado de la fruta y a las contingencias climáticas<sup>7</sup>. La duración de la jornada laboral de 8 horas pautadas por el convenio de trabajo vigente se da en los contratados directos en el 78% de los casos, mientras que ese valor desciende al 67% en las empresas de ser-

<sup>7</sup> El «Acuerdo de Condiciones de Trabajo y Salarios para la Actividad de Arándanos», ya mencionado, establece una jornada laboral de 8 horas diarias o 48 horas semanales, con pausas para comida y descanso no inferior a 2 horas diarias o entre jornadas no inferior a 10 horas, sin embargo por la modalidad del cultivo el empleador puede reducir la duración de las pausas o estipular que se trabaje los días francos, aunque debe otorgar los correspondientes compensatorios. Además durante la cosecha puede disponer suspensiones totales o parciales por razones climáticas o de fuerza mayor, o porque el estado de la fruta no permite su cosecha (Resolución 39/2005).

vicios agropecuarios. La lectura de estos porcentajes permite deducir que la jornada laboral es en promedio «más larga» en el caso de los contratados por las empresas de servicios agropecuarios. A ello se suma que este contingente suele trabajar en las quintas más alejadas de la aglomeración de Concordia por lo que deben permanecer fuera de sus hogares muchas más horas de las que le insume el trabajo en sí, en este sentido un trabajador contratado por una empresa de servicios agropecuarios nos manifestaba

*«el tema de la organización, te llevan a las 6:30 de la mañana, se empieza a trabajar a las 11, es un desastre; otra trabajadora mujer indicaba «el transporte nos deja de regreso a las 11 de la noche, no vemos a nuestros hijos en todo el día».*

Al avanzar sobre otros indicadores que dan cuenta de las condiciones de trabajo, observamos que el 55 % de los contratados directos recibe ropa de trabajo apropiada para la actividad, mientras ese porcentaje se reduce al 33 % en los subcontratados. En este punto resulta pertinente acercar el testimonio de algunos trabajadores, quienes en el momento de la entrevista manifestaron que varias de las empresas de servicios agropecuarios en las que habían trabajado, siempre les prometían que les iban a entregar la ropa durante el transcurso de la cosecha y luego no cumplían, o lo que es peor aún, les hacían firmar en la planilla de «alta» que le entregaron determinada indumentaria y luego no se la proporcionaban.

El suministro de comida si bien es bajo en ambos casos, refleja también un mayor porcentaje en los trabajadores contratados por los dueños de las explotaciones: 31 % en los contratados por el productor y 8 % en el otro caso. Vinculado a este último grupo, la operatoria de organización y entrega de alimentos es visualizada como una situación compleja por los empleadores. Al respecto un contratista nos comentaba:

*«... No, no, yo no juego con la comida. Me han pedido mucho que les lleve la comida y se las descuenta, pero no porque eso se presta para malos entendidos. Yo te pago y vos con tu plata hacé lo que querés. Comé o tirala.»*

## Diferencias en la percepción del trabajo

La existencia de desventajas en el trabajo de cosecha del arándano también es percibida de manera diferente por parte de uno y otro grupo de trabajadores. Así, 1 de cada 2 contratados directamente por las empresas productoras manifiestan que *no existen desventajas*, mientras que en los contratados por empresas de servicios agropecuarios esa relación es de 1 a 3.



No obstante, sólo 1 de cada 4 contratados directos ve como desventaja a los factores climáticos, mientras que esa respuesta se incrementa al 41 % en los trabajadores subcontratados. Esta situación puede relacionarse con el perfil más «urbano» que presentan estos últimos trabajadores, por lo general reclutados en la periferia de Concordia (Craviotti, Palacios y Cattaneo, 2007).

Las condiciones de trabajo son percibidas como sustancialmente mejores en la contratación directa; el 92 % de los entrevistados calificó a las mismas como «Buenas» o «Muy buenas», mientras esa sumatoria alcanza el 67 % en el caso de los trabajadores de las empresas de servicios. A su vez, la suma de las opiniones «regular» y «malas» llega al 9 % en la contratación directa y al 34 % en las empresas de servicios agropecuarios<sup>8</sup>.

Ambos grupos manifiestan que son frecuentes los problemas laborales en la actividad<sup>9</sup>. La mayor parte de los mismos están vinculados al pago de los jornales: 37 % en los contratados directos y 50 % en los contratados por empresas de servicios agropecuarios. En este último caso, además, una cuarta parte alega problemas por *mal trato*, una causa que no fue señalada por ninguno de los trabajadores contratados directamente por los productores.

Con la intención de profundizar el análisis y una vez captada la existencia y el tipo de problemas laborales se indagó a los trabajadores sobre si habían realizado algún reclamo, qué tipo de reclamo y qué resultados habían obtenido. En el primer aspecto el porcentaje de los que efectuaron reclamos es notablemente más alto en los contratados en forma directa (44 %) que en los subcontratados (17 %). Respecto al segundo interrogante, los contratados directamente respondieron que era «*por problemas con el pago*» (80 %) y «*por condiciones de trabajo*» (7 %), mientras que los contratados por las empresas de servicios agropecuarios adujeron que era tanto «*por problemas con el pago*» (50 %) como «*por condiciones de trabajo*» (50 %). En cuanto al resultado que obtuvieron a través de los reclamos efectuados, el 81 % del primer grupo respondió que fueron positivos y la totalidad del segundo que fueron negativos. El cruce de las variables desplegadas nos permite conjeturar:

1. Que se dan mejores condiciones de trabajo en el primer grupo, como también obtienen respuestas positivas a sus reclamos, pero

<sup>8</sup> Al interior del grupo de los trabajadores estacionales y haciendo caso omiso del tipo de contratación vemos que todos los trabajadores del empaque más capataces/supervisores de quinta respondieron que las condiciones de trabajo eran buenas o muy buenas. En el caso de los cosecheros el porcentaje es sensiblemente menor.

<sup>9</sup> Se obtuvo un 66 % de respuestas positivas para los contratados en forma directa y 67 % para los subcontratados.

2. aun así, la percepción de la existencia de problemas es similar en ambos casos y,
3. a iguales porcentajes de percepción de problemas, el porcentaje de reclamos es mayor en los contratados directos que en los de empresas de servicios.

Los datos nos estarían indicando la existencia de una mayor «conciencia» laboral y de conocimiento sobre los derechos que les asisten en los trabajadores contratados en forma directa. Sin embargo cabe considerar que puede estar pesando en el comportamiento diferencial el hecho de que la incorporación de los trabajadores de las empresas de servicios a esta actividad productiva es más reciente.

Por último, resulta pertinente rescatar la evaluación que hacen los propios trabajadores sobre «*cómo se pueden mejorar las condiciones de trabajo*». En este sentido el 28 % del colectivo de los contratados en forma directa manifestó la necesidad de *obtener mejores salarios* y en segunda instancia «*mejores tratos*» y «*vestimenta adecuada*» (12%). En el caso de los contratados por empresas de servicios, el 17 % hizo hincapié en obtener «*mejores salarios*», el resto adujo diferentes factores - «*mejores tratos*», «*vestimenta adecuada*», «*mejores condiciones de traslado*», «*menos horas de trabajo*», lo que pone de relieve la multiplicidad de dimensiones en la que se expresa la precariedad del vínculo laboral en estos trabajadores.

## Condiciones de trabajo y estándares de calidad

### La importancia de las normas de calidad de productos frutihortícolas

Retomando las preocupaciones señaladas al comienzo, un tema que resulta conveniente analizar a la luz de los resultados expuestos es el referido a la influencia de la adopción de estándares internacionales de buenas prácticas agrícolas sobre las condiciones laborales de los trabajadores zafrales. La mayor parte de estas normas se ha venido demandando con fuerza creciente en los centros de consumo y son en consecuencia cada vez más exigidas como de cumplimiento obligatorio por parte de los mercados más importantes. Se han generado por la preocupación del impacto de la agricultura sobre la inocuidad de los alimentos (*food safety*) y el ambiente. Todas ellas tienen en cuenta también algunos aspectos vinculados a las condiciones laborales en los establecimientos productores, aunque con un carácter sumamente dispar<sup>10</sup>. Se certifica el manejo in situ, uso de ferti-

<sup>10</sup> Una clasificación sencilla divide estas normas entre aquellas que privilegian a los denominados «atributos del producto» y aquellas que ponen el énfasis en los denominados «atributos

zantes, la protección de plagas, el manejo cosecha y post-cosecha, la salud y seguridad del trabajador.

En el caso de Estados Unidos, el Presidente Clinton anunció en 1997 un plan titulado «Iniciativa para asegurar la Seguridad de las Frutas y Vegetales Nacionales e Importadas» para tener mayores garantías de que las frutas y vegetales consumidos en dicho país cumplieran con las más altas normas de calidad y seguridad alimentaria. Como parte de dicha iniciativa el Presidente giró instrucciones para que se elaboraran directivas sobre Buenas Prácticas Agrícolas (GAPs), y Buenas Prácticas Manufactureras (GMPs) en el caso de las frutas y vegetales frescos. La «*Guía para reducir al mínimo el riesgo microbiano en los alimentos, en el caso de frutas y vegetales*» dada a conocer en 1998 y actualizada en 2007, enumera las buenas prácticas agrícolas relativas a la producción, cosecha, lavado, selección, empaque y transporte de la mayoría de las frutas y vegetales que se venden al consumidor sin procesar, o con un procesamiento mínimo. Se trata de pautas de carácter voluntario, que ponen el acento en las condiciones que garantizan la inocuidad del producto, por lo que el tratamiento de la «Salud e Higiene Laboral» se hace desde esa perspectiva.

El estándar *Eurepgap* es adoptado por el grupo de supermercados europeos EUREP (Euro Retailer Produce Working Group). A partir del 7 de septiembre de 2007 pasó a ser GLOBALGAP<sup>11</sup>- consiste en un programa privado de certificación voluntaria, creado en 1999 por 24 grandes cadenas de supermercados que operan en diferentes países europeos y que han organizado el Grupo Europeo de Minoristas (Euro-Retailer Produce Working Group - EUREP). El propósito de EUREP es aumentar la confianza del consumidor en la sanidad de los alimentos, desarrollando «buenas prácticas agrícolas» (GAP) que deben ser adoptadas por los productores.

EurepGAP está básicamente centrado en las condiciones de calidad del producto y del proceso, siendo estos los aspectos que más se tienen en cuenta en su respectivo protocolo de cumplimiento. Ello no obsta para que también estén considerados los aspectos ambientales y, en menor medida,

---

de proceso», aunque lo más común es que ambos sean contemplados dentro de una misma norma, aunque con un peso diferente.

<sup>11</sup> Este cambio en la denominación obedece a la necesidad de contar con una denominación única para diferentes sistemas que, basados en la EurepGAP, han ido surgiendo en distintos países productores y exportadores, como en el caso de ChileGAP, ChinaGAP, KenyaGAP, MéxicoGAP, etc. Al englobar a todas estas certificaciones además de la clásica EUREP GlobalGAP involucraría actualmente a cerca de 80.000 productores certificados en más de 80 países (En: [http://www.globalgap.org/cms:EurepGAP now GlobalGAP](http://www.globalgap.org/cms:EurepGAP%20now%20GlobalGAP) disponible al 14/09/07). Dado lo reciente del cambio, en este artículo se emplea la sigla Eurepgap para referirse a esta normativa. •

los sociales, relacionados estos últimos a las condiciones de seguridad de los trabajadores, principalmente. El protocolo EurepGAP actualmente vigente para frutas y hortalizas (que es del año 2004) será reemplazado a partir del 1/1/2008 por la versión 2007, que incorpora mayores exigencias en todos los aspectos.

Con condiciones de certificación más exigentes, encontramos otra norma, Tesco *Nature's Choice*, creada a partir de una cadena de supermercados británica que diseñó un protocolo propio de Buenas Prácticas Agrícolas para sus proveedores de frutas y hortalizas. A diferencia de EurepGAP, Nature's Choice está más enfocada al cuidado del medio ambiente -uso efectivo de la energía, el agua y otros recursos naturales, conservación de los ecosistemas, reciclaje de materiales, uso racional de productos químicos-, contando al respecto con un apartado de «políticas» titulado «Protección de la Salud Humana» que comprende aspectos como la capacitación y protección del personal, la provisión de instalaciones de trabajo adecuadas, etc.

### Los cambios en la normativa EurepGAP y su incidencia en las cuestiones vinculadas a la temática laboral

Dada la importancia que viene adquiriendo EurepGAP en la producción de arándano en Entre Ríos, en este apartado analizamos con mayor profundidad su consideración de las cuestiones laborales. Para ello haremos una sucinta revisión comparativa tomando en cuenta las exigencias que en dicha materia fueron estableciendo las tres versiones de dicho protocolo. Básicamente todos ellos abarcan una serie de secciones que comprenden a la totalidad del proceso productivo, las que a su vez están divididas en diferentes ítems. Para cada uno de estos ítems existen puntos de control y criterios de cumplimiento, en base a una categorización decreciente que comprende a las Obligaciones Mayores (de cumplimiento obligatorio en el 100 % de los casos) las Obligaciones Menores (de cumplimiento obligatorio en el 95 %) y las Recomendaciones.

En relación a la normativa actualmente vigente (del 2004), es en la Sección 12 donde particularmente nos interesa focalizar nuestro análisis, ya que comprende el tema «Salud, Seguridad y Bienestar Laboral»<sup>12</sup>. Incluye tópicos relacionados a la evaluación de riesgos, la formación de los trabajadores, instalaciones, procedimientos y equipos existentes en caso de accidentes, manejo de productos fitosanitarios, provisión de ropa y equipos de protección personal, bienestar laboral y seguridad para las visitas. Los

<sup>12</sup> En total existen 210 puntos de control y criterios de cumplimiento, en base a una categorización decreciente que comprende a las Obligaciones Mayores (47 de los 210), las Obligaciones Menores (98) y las Recomendaciones (65).

puntos de control y criterios de cumplimiento de esta Sección – 24 en total – incluyen a 2 Obligaciones Mayores, 13 Obligaciones Menores y 9 Recomendaciones. Las Obligaciones Mayores están relacionadas a 2 de los 5 puntos de control y criterios de cumplimiento existentes en el ítem «Ropa y Equipo de Protección Personal»; el primero, vinculado a la disponibilidad de ropa de protección adecuada para los trabajadores y el último relacionado a la existencia de lugares donde se guardan la ropa y equipos de protección, que deben estar separados de los lugares donde se almacenan los productos fitosanitarios. (EurepGAP, 2004).

La revisión de la normativa del año 2001 nos permite observar cómo la temática que nos ocupa alcanzaba en la misma una mayor relevancia que en la actual. En efecto, en el mismo punto 12, correspondiente a Salud y Seguridad Laboral, existían 29 puntos de control y criterios de cumplimiento, que incluían a 1 Obligación Mayor, 15 Obligaciones Menores y 13 Recomendaciones. Mientras que en la nueva versión del año 2007, la distribución en el ítem Salud, seguridad y bienestar del trabajador (2007) incluye a 4 Obligaciones Mayores, 16 Obligaciones Menores y 1 Recomendación<sup>13</sup>.

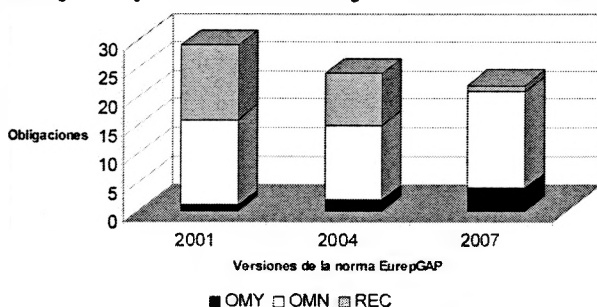
De esta manera, en el ítem de Seguridad y Bienestar Laboral disminuyen los puntos de control y criterios de cumplimiento entre las versiones del 2001 a 2004 y la del 2007 (de 29 a 24 y a 22), pero aumenta la importancia de las Obligaciones dentro de los mismos. En efecto, en el año 2001, las Obligaciones Mayores representaban 1 de 29 puntos (3,44%), en el 2004, 2 de 24 (8,33%) y en el 2007, 4 de 22 (18,18%). Si englobamos en un mismo conjunto a las Obligaciones Mayores y a las Menores, los porcentajes respectivos para cada uno de esos años son del 55,17%, 62,5% y 95,45 %, respectivamente.

Pasemos ahora a focalizarnos en uno de los puntos del apartado Seguridad y Bienestar, más precisamente el que corresponde al Bienestar laboral o del trabajador (según corresponda a las versiones del 2001 y 2004 o del 2007). Aquí se observa una sensible disminución de los puntos de control y criterios de cumplimiento entre la versión 2001 y la del 2004 (de 10 a 3) y un incremento en la del 2007, de 3 a 5. Pero mientras que en el año 2001 el 100 % correspondía a Obligaciones Menores, ese porcentaje bajaba al 67 % en el 2004 y al 60 % en el 2007. En este último año es donde aparece uno de los puntos como una Obligación Mayor (el que obliga a

<sup>13</sup> Cabe destacar que el ítem «Bienestar Laboral», presente en el punto 12 en las versiones 2001 y 2004, figura en la versión 2007 en el Protocolo correspondiente al Módulo Base para todo tipo de explotación agropecuaria, existiendo además un Módulo Base para cultivos y otro más específico para Frutas y Hortalizas, que, por estar incluidos en el primero, no detallan los aspectos referentes al Bienestar y la Seguridad Laboral.

contar con un miembro de la administración, identificado claramente, como el responsable de la salud, seguridad y bienestar del trabajador), lo que no sucedía en las versiones anteriores.<sup>14</sup> El cuadro 3.2 nos ilustra acerca de los aspectos contemplados en este ítem en las respectivas versiones de la norma EurepGAP.

**Figura 3.1:** Número de Obligaciones Mayores, Obligaciones Menores y Recomendaciones en el ítem de Seguridad y Bienestar Laboral, según la versión de la Norma EurepGAP.



Si comparamos los puntos de control y criterios de cumplimiento, lo primero que se destaca es la relevancia asignada en la versión del 2001 *dentro de los ítems a certificar* al cumplimiento de la legislación laboral en los múltiples aspectos que hacen al bienestar del trabajador (salario, horas de trabajo, condiciones laborales, etc), ya que además de la mención explícita al cumplimiento de las leyes, todos estos puntos constituyen Obligaciones Menores.<sup>15</sup>

No obstante ello, cabe aquí hacer una salvedad: más allá de que no aparezca en forma tan taxativa y concreta la certificación del cumplimiento de las leyes vigentes, en las versiones subsiguientes se asume la necesidad de su cumplimiento en todas las fincas que alcancen la certificación. De forma más tenue en la versión 2004, en donde en el texto correspondiente a los Puntos de control y cumplimiento para Frutas y Hortalizas, dentro de la Introducción, bajo el apartado titulado «Principios», se sostiene que «*todos los productores deben demostrar su cumplimiento con la ley nacional e internacional*» (EurepGAP, 2004). Y, de manera más explícita, en la versión 2007, en la introducción del texto correspondiente a los Puntos de Control y Criterios de Cumplimiento para el Aseguramiento Integrado de Fincas; allí figura un

<sup>14</sup> El mismo ítem figuraba como Obligación Menor en la versión 2004.

<sup>15</sup> Este cambio puede ser atribuido a la inclusión de una mayor diversidad de actores en la elaboración de los protocolos posteriores.

**Cuadro 3.2:** Comparación de las diferentes versiones del Protocolo Eurepgap en relación al Bienestar del Trabajador (Puntos de control y grado de las obligaciones).

**Protocolo EurepGAP 2001/Bienestar Laboral (En módulo correspondiente a frutas y hortalizas)**

- 1) Cumplen las condiciones de trabajo con las regulaciones y leyes nacionales vigentes en cuanto a:
  - salario percibido? (0. Menor)
  - la edad de los trabajadores? (0. Menor)
  - horas de trabajo? (0. Menor)
  - buenas condiciones laborales? (0. Menor)
  - seguridad en el trabajo? (0. Menor)
  - asociaciones sindicales? (0. Menor)
  - pensiones? (0. Menor)
  - cualquier otros requisitos legales y de salud (0. Menor)
- 2) Ha consultado el productor a sus clientes para asegurarse del cumplimiento con exigencias específicas referente a bienestar laboral? (0. Menor)
- 3) Están en buen estado de habitabilidad las viviendas de los trabajadores y tienen éstas servicios e instalaciones básicas? (0. Menor)

**Protocolo EurepGAP 2004/Bienestar Laboral (En módulo correspondiente a frutas y hortalizas)**

- 1) Se ha identificado a un miembro de la dirección como responsable de la salud, seguridad, y bienestar del trabajador? (0. Menor)
- 2) Se dan regularmente reuniones de intercambio entre la gerencia y los empleados? Hay registros de dichas reuniones? (R)
- 3) Están en buen estado de habitabilidad las viviendas de los trabajadores y tienen éstas servicios e instalaciones básicas? (0. Menor)

**Protocolo EurepGAP 2007/Bienestar del Trabajador (En el Módulo Base correspondiente a todas las explotaciones agropecuarias)**

- 1) Hay un miembro de la administración, identificado claramente, como el responsable de la salud, seguridad y bienestar del trabajador? (0. Mayor)
- 2) Tienen regularmente reuniones entre la administración y los empleados? Hay registros de dichas reuniones? (R)
- 3) Se dispone de registros con información generalmente correcta de todos los empleados del establecimiento? (0. Menor)
- 4) Tienen acceso los trabajadores a una zona limpia donde guardar sus alimentos, un lugar asignado para comer, así como a instalaciones de lavado de manos y agua para beber? (0. Menor)
- 5) Son habitables las viviendas de la explotación y tienen instalaciones y servicios básicos? (0. Menor)
- 6) En el caso de que el productor recurra a subcontratistas, está disponible en la explotación toda la información relevante? (0. Menor)

*Fuente: Elaboración propia en base a EurepGAP 2001, 2004 y 2007.*

punto, en el apartado correspondiente a la verificación independiente del cumplimiento de la norma en el que se estipula que

*«en el caso de existir legislación del país más restrictiva que la normativa EurepGAP, predominará la legislación del país. El nivel*

*de cumplimiento para la legislación será de Obligación Mayor. Cuando la legislación del país sea más estricta que la normativa de EurepGAP, no importará el nivel de cumplimiento requerido de EurepGAP, se deberá cumplir con la legislación de aquel país donde opera el productor» (EurepGAP, 2007).<sup>16</sup>*

La versión 2007 incorpora además otro aspecto interesante, que aparece de manera significativa en el caso del arándano, en relación a los contratistas de mano de obra, denominados «Subcontratistas» en el apartado de Salud, Seguridad y Bienestar del Trabajador en la normativa. Aquí el punto de control hace mención a que «en el caso de que el productor recurra a subcontratistas, ¿está disponible en la explotación toda la información relevante?». El correspondiente criterio de cumplimiento establece que «los contratistas deben llevar a cabo una evaluación (o el productor lo debe hacer por ellos) del cumplimiento de todos los puntos de control de la EurepGAP correspondientes a todos los servicios prestados por ellos en el establecimiento», incluyendo el registro de sus empleados. Sostiene además que «dicha evaluación debe estar disponible en la explotación durante la inspección externa y el subcontratista debe aceptar que las certificadoras aprobadas por EurepGAP puedan, en caso de duda, verificar las evaluaciones por medio de una inspección física». Además, se especifica que «el productor se hace responsable del cumplimiento de los puntos de control aplicables a las tareas del subcontratista, verificando y firmando la evaluación del subcontratista para cada tarea y temporada controlada» (EurepGAP, 2007).

### Certificación y condiciones de trabajo en el arándano de Entre Ríos

Con estos antecedentes, podemos interrogarnos ahora acerca del alcance de esta normativa en el caso que nos ocupa. Tal como adelantáramos en otro trabajo (Craviotti y Cattaneo, 2006), la vigencia de la certificación es todavía incipiente en esta producción, ya que más de la mitad de los productores todavía no había certificado al momento de nuestra encuesta, pero este resultado en parte se vincula con el hecho de que el 20% todavía no había llegado a su primera cosecha, con la consiguiente necesidad de comercializar su producción de acuerdo a las exigencias de los compradores (Cuadro 3.3).

<sup>16</sup> Se especifica además que «en caso de no existir leyes (o que las mismas no fueran tan estrictas), EurepGAP especificará un nivel mínimo aceptable de cumplimiento», algo que no sucede en el caso de la Argentina, en donde el problema no radica en la ausencia de leyes laborales, sino más precisamente en su nivel de cumplimiento y en la débil capacidad de los organismos del Estado para hacerlas cumplir de manera efectiva».



**Cuadro 3.3:** Implementación de sistemas de calidad por superficie del establecimiento.

| Sup. con arándanos | Sistemas de calidad |             |                 |              | Total      |
|--------------------|---------------------|-------------|-----------------|--------------|------------|
|                    | Eurepgap            | Otro        | Más de un sist. | Ninguno      |            |
| Menos de 10 has    | 1<br>(33,3%)        |             |                 | 7<br>(63,3%) | 8<br>(40%) |
| Entre 10 y 20 has  |                     | 2<br>(100%) |                 | 2<br>(18,2%) | 4<br>(20%) |
| Entre 21 y 50 has  | 1<br>(33,3%)        |             | 3<br>(75%)      | 2<br>(18,2%) | 6<br>(30%) |
| Más de 50 has      | 1<br>(33,3%)        |             | 1<br>(25%)      |              | 2<br>(10%) |
| TOTAL (100%)       | 3                   | 2           | 4               | 11           | 20         |

*Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas a productores (2006).*

Los datos también estarían mostrando que a partir de las 20 hectáreas implantadas se produce un salto cualitativo, ya que quienes se encuentran en esta escala de producción poseen más de un sistema de certificación (Craviotti y Cattaneo, 2006). Si además tomamos en cuenta las superficies certificadas, observamos que 50 hectáreas están en una explotación que cuenta con tres sistemas de certificación (EurepGAP, GAP y Nature's Choice); 181 están ubicadas en tres explotaciones que tienen dos sistemas de certificación (en todos los casos está presente EurepGAP, a los que se suman GAP, Nature's Choice e ISO 9000, respectivamente); 212 hectáreas poseen un sistema y 139,10 no estaban aún certificadas al momento del relevamiento<sup>17</sup> (Cuadro 3.4).

El sistema EurepGAP es el más utilizado para certificar, ya que abarca a 7 explotaciones con un total de 412 has; le sigue GAP (4 explotaciones y 123 has), Nature's Choice (2 explotaciones y 84 has) e ISO 9000 (1 explotación de 105 has).

Teniendo en cuenta las modalidades de organización del trabajo de cosecha adoptadas por los productores, estamos en condiciones de plantear que la adopción de estos sistemas de buenas prácticas no estaría incidiendo aún en una mayor preferencia por la contratación directa de los trabajadores. Los establecimientos que adoptaron sistemas de certificación tienden a delegar parte o toda la cosecha en contratistas, y ambos elementos se vinculan con su condición de «grandes» productores (Cuadro 3.5).

<sup>17</sup> De estas últimas, correspondientes a 11 explotaciones, en 10 casos (136,60 has) se hizo referencia a la intención de poder certificar en un futuro cercano.

**Cuadro 3.4:** Implementación de sistemas de calidad por superficie del establecimiento.

| Sist. de certificación | Nº de explotaciones | %      | Sup. (has) | %     |
|------------------------|---------------------|--------|------------|-------|
| 3 sistemas             | 1                   | 5,00   | 50         | 8,59  |
| 2 sistemas             | 3                   | 15,00  | 181        | 31,10 |
| 1 sistema              | 5                   | 25,00  | 212        | 36,43 |
| Sin certificar         | 11                  | 55,00  | 139        | 23,88 |
| TOTAL                  | 20                  | 100,00 | 582        | 100,0 |

*Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas a productores, 2006.*

**Cuadro 3.5:** Implementación de sistemas de calidad según tercerización de la cosecha.

|              | Si implementa (en %) | No implementa (en %) |
|--------------|----------------------|----------------------|
| Terceriza    | 44,4                 | 14,3                 |
| No terceriza | 55,5                 | 87,7                 |
| TOTAL        | 100,0                | 100,0                |

*Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas a productores, 2006.*

Si, además, vinculamos estos datos con los mencionados en el apartado previo, que ponían de manifiesto las condiciones laborales más precarias de los trabajadores de cosecha «tercerizados», se desdibuja el efecto virtuoso de las normas sobre ciertos aspectos clave de sus condiciones de trabajo. Creemos que parte de la explicación de esta circunstancia radica en tres factores:

1. En que las normas hacen énfasis en aspectos vinculados con la higiene y la seguridad laboral, lo que sin duda es importante y representa una mejora respecto a las condiciones prevalecientes en el trabajo agrario<sup>18</sup>, pero constituye una parte de las dimensiones asociadas al «bienestar laboral».
2. Las normas –y específicamente EurepGAP en su versión del 2004– «diluyen» este componente dentro del conjunto de obligaciones «me-

<sup>18</sup> Nos señalaba un profesional perteneciente a una empresa que implementa sistemas de trazabilidad en el agro: «La mejora ha sido sustancial. Antes vos veía la aplicación de químicos con los tipos en cuero, hoy no lo ves en ningún lado. (...) Que tengan baños, esta es ya una relación de respeto, ya no hablo de si es mejor o peor, una relación de respeto al trabajador (...) Y además hoy hay otra situación que tiene que ver con la escasez de mano de obra, más que respetar le chupan las medias para poder retenerlo. Esto en la zona de la provincia de Buenos Aires es importante, en lo que es el arándano la falta de mano de obra por la cantidad de alternativas laborales que hay. En San Juan con la uva de mesa la alternativa laboral es muy baja» (Entrevista a empresa que implementa sistemas de trazabilidad)

nores», donde está permitido un porcentaje de incumplimiento, y por último,

3. La redacción no taxativa de algunos ítems deja librada su interpretación al criterio de los auditores. Esta última condición se desprende de algunas entrevistas realizadas a empresas certificadoras de primera línea que operan en esta producción. En este sentido resultan ilustrativos los siguientes fragmentos:

Auditor 1:

*«A veces la norma es, en muchos aspectos, subjetiva, no es demasiado clara y explícita».*

Auditor 2:

*«El Protocolo EurepGAP 2004 dice que la empresa tiene que tener asignado un responsable de hacer cumplir la legislación, o sea nada (...) Ni siquiera te da la posibilidad de evaluar al responsable a ver si cumple la legislación. Te dice que tiene que haber un responsable, o sea que eso y nada es lo mismo (...) Evidentemente, lo que les interesa es que no contaminen las manzanas, entonces, todas esas cosas que están relacionadas con el bienestar del trabajador y con el medio ambiente dependen más de la empresa que del protocolo (...) En el caso de los subcontratistas, básicamente depende del tamaño de la empresa, sí? porque a un subcontratista tampoco le conviene perder un negocio grande, y de la oferta y la demanda, sí? (...) Hay empresas que tienen [personal] propio más subcontratado. Entonces, vos tampoco te podés hacer, por lo que me dicen las empresas, eh? mucho el exquisito porque los tipos se te van a cosechar a otro lado y te quedaste sin cosechadores».*

Es decir, en el caso de los cosecheros existen aspectos que inciden de manera significativa en su bienestar, como las condiciones de traslado a las fincas, la duración efectiva de la jornada laboral, la existencia de pausas de descanso –dado que la cosecha se realiza en meses de temperaturas elevadas– y la provisión de ropa adecuada, que no son considerados específicamente por las normas.

A partir de estos elementos, podemos concluir que la incorporación de normas ha significado una mejora sobre el bienestar laboral, especialmente si se combina el control de su cumplimiento con el de la legislación nacional. Mirado desde la perspectiva de los productores, lo primero les genera el incentivo de poder acceder a los mercados de exportación en condiciones más competitivas, mientras que lo segundo les exime de posibles sanciones.

En este contexto la producción de arándano estaría dentro de las producciones en las que se constata un mejor cumplimiento de la normativa internacional, según los auditores consultados. Aún así, consideramos que la mejora se da en aspectos parciales en el caso de los trabajadores que participan en la fase más demandante de empleo, la cosecha. No es que quienes participan en la elaboración de estas normas desconozcan cuánto se aparta la realidad del deber ser. Es que el aseguramiento de una oferta adecuada del producto en toda época del año y una preocupación del consumidor centrada en la inocuidad alimentaria, estarían incidiendo en su manera de enfocar el bienestar laboral.<sup>19</sup>

## Conclusiones

En este trabajo analizamos una producción de reciente expansión, orientada a mercados internacionales exigentes, en temáticas centrales relacionadas con las modalidades de inserción de los trabajadores zafrales – cosecheros y de empaque – en la actividad. En primer término se examinó la influencia de la modalidad de contratación (directa o a través de empresas de servicios agropecuarios) en los salarios obtenidos y en las condiciones laborales, hallando diferencias entre ambos grupos de trabajadores. La situación comparativamente más desventajosa de los subcontratados en lo que refiere a éstas últimas reproduce un rasgo también observado en otras producciones agroalimentarias de la Argentina. Se encontró en cambio una importante formalización del vínculo contractual, lo que se vincularía con su condición de producción orientada a mercados externos, aunque también pueden estar incidiendo los mayores controles del Estado en cuanto al cumplimiento de la normativa. Al profundizar nuestro análisis hemos detectado diferencias en la percepción de las condiciones laborales por parte de los trabajadores, que nos permiten argumentar que en los contratados de manera directa se visualiza un mayor grado de conocimiento de los derechos que les asisten en cuanto tales y una mayor identificación con el trabajo agrario.

El paso siguiente fue vincular estos resultados con los preceptos contenidos en las normas de buenas prácticas agrícolas, teniendo en cuenta

---

<sup>19</sup> Tal como sostiene Gustavo Secilio, no hay que dejar de tener en cuenta que el objetivo central de un sistema de promoción y control de la calidad de los alimentos es proteger la salud de los consumidores, asegurando que la oferta de alimentos sea sana, nutritiva y con una determinada calidad (Gustavo Secilio, *La calidad en alimentos como barrera para-arancelaria*. Serie Estudios y Perspectivas No. 30, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, 2005).

que su cumplimiento se ha venido demandando con fuerza creciente en los mercados a los que se orientan producciones como la analizada.

Como cuestión de índole general se encontró que los aspectos relativos a la higiene, seguridad y bienestar del trabajador están visiblemente subordinados a las temáticas vinculadas a la calidad y a la inocuidad del producto. Específicamente se analizó cómo ha ido evolucionando la consideración de los primeros en la norma más representativa para esta producción, Eurep-gap. La versión 2007 incorpora mayores exigencias que la de 2004, aunque sin llegar aún al alcance y a la relevancia que tenían estas cuestiones en el protocolo del año 2001. Por otra parte el tipo de redacción de algunos ítems deja librada su interpretación al criterio de los auditores.

La implementación de la normativa de buenas prácticas agrícolas en el caso de la producción de arándano en Entre Ríos se constataba en el 45 % de los productores al momento del relevamiento, si bien la gran mayoría de éstos percibía la necesidad de contar con algún sistema de certificación para poder comercializar en mercados externos. A pesar de los requisitos que las normas plantean en materia de bienestar laboral, y las condiciones laborales más precarias asociadas a los agentes de intermediación, los datos obtenidos no estarían indicando una preferencia por la contratación directa de los trabajadores por parte de los establecimientos productivos que certifican. La necesidad de contar con un importante volumen de mano de obra durante un lapso acotado como es la cosecha del arándano, la situación de mercado en las últimas campañas y el «margen de maniobra» que dejan las normas en materia de condiciones laborales estarían influyendo en este resultado.

No obstante ello, existen indicadores de que dos de estas condiciones se modificarán en un futuro cercano. Como señalamos previamente, la entrada en vigencia de la versión 2007 de EurepGAP con su mayor énfasis en lo que hace al cumplimiento estricto de las leyes laborales vigentes y la especificación concreta de la corresponsabilidad del productor, en el caso de que recurra a los servicios de contratistas de mano de obra, puede aportar un elemento de significancia. También una posible sobreoferta del producto y la consiguiente necesidad de acceder a los mercados de manera más competitiva podría introducir cambios, impactando en las modalidades de organización del trabajo en los establecimientos y en las condiciones laborales.

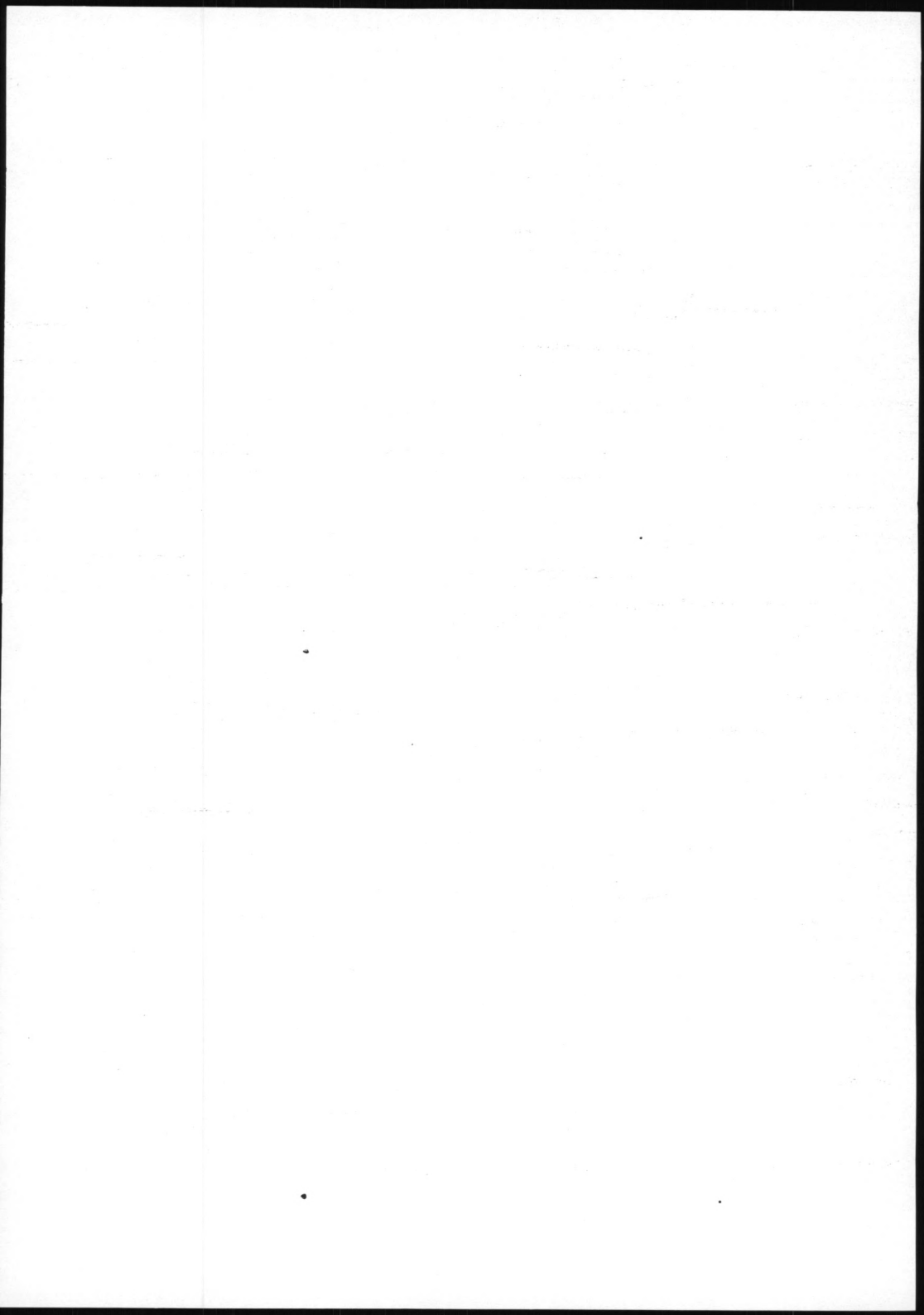
Todas estas dimensiones de análisis pudieron ser abordadas a partir de la integración de resultados provenientes de distintas fuentes, fundamentalmente las entrevistas efectuadas por el equipo con diferentes tipos de actores que forman parte de esta cadena productiva. De esta manera, se

mostró cómo tendencias y normas de características generales se combinan con aspectos y «tradiciones» localmente situadas, para configurar la especificidad de los mercados de trabajo agrarios en la Argentina.

## Bibliografía

- Aparicio, S. (2005). «Trabajo y trabajadores en el sector agropecuario de la Argentina», en N. Giarracca y M. Teubal (coordinadores), *El campo argentino en la encrucijada. Estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad*, Buenos Aires, Alianza Editorial, pp. 193-221.
- Aparicio, S. y R. Benencia (1999). «Empleo rural en la Argentina. Viejos y nuevos actores sociales en el mercado de trabajo», en S. Aparicio y R. Benencia, *Empleo rural en tiempos de flexibilidad*, Buenos Aires, Editorial La Colmena.
- Bendini, M. y M. Radonich (1999). *De Golondrinas y otros Migrantes*, Buenos Aires, Editorial La Colmena.
- Central Unitaria de Trabajadores (2005). *Explorando tres sectores productivos: salmonicultura, call center y agroexportación*, Chile, Observatorio Laboral.
- Craviotti, C. y C. Cattaneo (2006), «Acerca de la regulación territorial de «nuevas» actividades productivas: El caso del arándano en Entre Ríos, Argentina», en 6ta. *Bienal del Coloquio de Transformaciones Territoriales*, Asociación de Universidades del Grupo Montevideo, Universidad del Litoral, Santa Fe.
- Craviotti, C., C. Cattaneo y P. Palacios (2007), «Estrategias empresariales para la conformación de un incipiente mercado de trabajo: El arándano en Entre Ríos, Argentina», en *V Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, Montevideo.
- Craviotti, C., P. Palacios y C. Cattaneo (2007), «El trabajo zafra en las nuevas producciones agrícolas de exportación: ¿Alternativa para la reproducción de hogares urbanos vulnerables», en *V Jornadas Interdisciplinarias De Estudios Agrarios Y Agroindustriales*. Facultad de Ciencias Económicas. UBA.
- Craviotti, C. y P. Palacios (2007), «La trama detrás de la escena: Los contratistas de servicios de mano de obra en la producción de frutas frescas de alto valor», aceptado para su publicación en *Estudios del trabajo*, Asociación Estudios del Trabajo, Buenos Aires.
- CMI Certification (2007). *TNC 2007. Technical Guidelines. Issue 2*.
- Comisión de las Comunidades Europeas (2001). *Libro Verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. Bruselas.
- EUREPGAP (2007:1). *Puntos de control y criterios de cumplimiento: Aseguramiento Integrado de fincas*. Versión interina final en Español, Julio de 2007. Disponible en: <http://www.globalgap.org>, consulta del 14/09/07.
- EUREPGAP (2007:2). *Puntos de control y criterios de cumplimiento: Aseguramiento Integrado de fincas. Módulo base para todo tipo de cultivos*. Versión interina final en Español, Julio de 2007. Disponible en: <http://www.globalgap.org>, consulta del 14/09/07.

- EUREPGAP (2007:3). *Puntos de control y criterios de cumplimiento: Aseguramiento Integrado de fincas. Módulo para frutas y hortalizas*. Versión interina final en Español, Julio de 2007. Disponible en: <http://www.globalgap.org>, consulta del 14/09/07.
- EUREPGAP (2004). *Puntos de control y criterios de cumplimiento: Frutas y Hortalizas*. Versión en Español, Versión 2.0, Enero de 2004. Disponible en: <http://www.eurep.org>, consulta del 26/04/07.
- EUREPGAP (2001). *Puntos de control y criterios de cumplimiento*. Versión en Español, Versión 1.2 Septiembre de 2001.
- FDA (1998). *Guía para reducir al mínimo el riesgo microbiano en los alimentos, en el caso de frutas y vegetales*, Food and Drug Administration, U. S. Department of Agriculture, Center for Disease Control and Prevention, 26 de octubre.
- FDA (2007). *Guide to Minimize Microbial Food Safety Hazards of Fresh-cut Fruits and Vegetables Draft Final Guidance*. US. Department of Health and Human Services, Food and Drug Administration, Center for Food Safety and Applied Nutrition, marzo.
- Giarracca, N., C. Gras, K. Bidaseca y D. Mariotti (2000). *Tucumanos y Tucumanas. Zafra, trabajo, migraciones e identidad*, Buenos Aires, Editorial La Colmena.
- Lara Flores, S. (2006). «Control del espacio y territorialidad en las migraciones rurales Un ejemplo en el caso de México» en *VII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural*, Quito, Ecuador.
- Lara Flores, S. y de Grammont H. (2003). «Los efectos de las migraciones rurales internas en la conformación de los grupos domésticos» en M. Bendini y otros (comp.) *El campo en la sociología actual: Una perspectiva Latinoamericana*, Buenos Aires, Editorial La Colmena, pp. 213-236.
- Obschatko, E. S. de (2004). «Nuevos productos agropecuarios de alto valor en la Argentina. Panorama y aspectos estratégicos», *Revista Argentina de Economía Agraria*, Vol. VII, No.1, otoño, pp. 73-88.
- Organización Mundial de Comercio (2007). *Tipología de las normas mundiales. Comunicación de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)*, G/SPS/GEN/760, 26 de febrero.
- Secilio, G. (2005). *La calidad en alimentos como barrera para –arancelaria*. Serie Estudios y Perspectivas No. 30, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Tadeo, N., P. Palacios, y F. Torres (2006), *Agroindustria y Empleo. Complejo Agroindustrial Citrícola del Noreste Entrerriano*, Buenos Aires: Editorial La Colmena.
- Tadeo, N. y P. Palacios (2006)., «Migraciones temporarias y complementariedad de mercados laborales agroindustriales en la Argentina. El caso de los obreros del empaque del complejo citrícola del noreste entrerriano». En: *VII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural*, Quito, Ecuador.
- Tesco Nature's Choice (2003). *Protocol & Code of Practice*, Issue 1, Octubre.





---

## **Cambios recientes en la agricultura familiar. Un estudio sobre los trabajadores familiares remunerados de la región pampeana argentina**

---

Melina Neiman\*

.....

### **Introducción**

La nueva centralidad de la agricultura conduce a que el sector agropecuario sea dinamizado de manera más intensa desde otros eslabones de la cadena agroalimentaria, convirtiéndose en parte de circuitos capitalistas en los que predominan las etapas no agrarias. El «centro de órdenes» pasa a estar fuera del agro y, como sostiene Murmis (1994), se da un proceso de «doma» y redefinición de los sectores de la agricultura familiar.

La región pampeana argentina enfrentó, desde comienzo de los años 90, importantes cambios en su sistema de producción asociados a la intensificación del proceso de agriculturización (Gonzalez y Bilello, 1998, Bisang, 2003, Azcuy Ameghino y León, 2005). Se trató del desarrollo de una agricultura con muy baja rotación ganadera dependiendo del tipo de productor y, de mayor intensificación a partir de la realización de dos cosechas anuales en base al cultivo de cereales y oleaginosas, particularmente de soja -que lleva en ocasiones al monocultivo- o a la combinación trigo-soja.

---

\* Becaria Doctoral de CEIL-PIETTE (CONICET).

El proceso de cambio tecnológico y de modernización de la producción agrícola pampeana se basó en la incorporación de nuevas variedades de semillas, el incremento en la utilización de fertilizantes y agroquímicos, la disponibilidad de maquinaria de gran capacidad de trabajo (Azcuy Ameghino, 2000) y la aparición de las variedades transgénicas de soja en asociación con la siembra directa. Para el caso particular de la soja, si bien el crecimiento de la superficie cultivada ha sido constante desde su introducción en el país en la década del 70 con las incorporaciones tecnológicas de la llamada «revolución agrícola», desde los años 90 ésta atravesó un crecimiento vertiginoso que la posicionó como el cultivo más sembrado a nivel nacional seguido por el trigo. Así, para el año 2005 se registraron 14 millones de hectáreas de soja y 7 millones de hectáreas trigo en el país (Obschatko, Gandugla y Román, 2006).

En este contexto, la política agraria se caracterizó por una profundización de la tendencia hacia el «crecimiento con exclusión». En la región pampeana argentina durante los 90, la liberalización máxima del comercio de exportación de productos agrícolas se convierte en el argumento dominante, ligado a la noción de que lo único que puede subsistir internamente es aquello que es competitivo en términos internacionales.

Durante este proceso de «modernización» exacerbado por el modelo neoliberal de esa década, los sectores rurales subalternos son los que se vieron afectados no sólo porque implicó un deterioro creciente en su calidad de vida que tensiona su permanencia en la actividad sino porque, además, obliga a que las unidades agrarias familiares tengan que adecuar sus formas organizativas al nuevo orden productivo.

A esta situación, se suma la realidad del endeudamiento que sufren los pequeños y medianos productores, que obstaculiza la posibilidad de obtener nuevos créditos para producir y mantenerse en mercados cada vez más competitivos, junto con la crisis del movimiento cooperativo. El modelo tecnológico extendido y profundizado durante los 90 requiere de una creciente disponibilidad financiera para el desarrollo de las actividades productivas. Esto aumenta la vulnerabilidad de los pequeños y medianos productores que ante cualquier acontecimiento o coyuntura negativa (de mercado o meteorológica) ven afectados su ingreso final reduciendo la capacidad y posibilidad de reiniciar su ciclo productivo sin ingresar en un sistema de endeudamiento creciente. De esta manera, el no acceso al crédito se transforma en un factor de empobrecimiento y expulsión del medio rural (Latuada, 2000).

En este contexto, los productores familiares pampeanos también empiezan a desarrollar respuestas heterogéneas frente a las nuevas formas de producción estandarizadas.

El objetivo de este trabajo es analizar, a través de los datos de los últimos censos nacionales agropecuarios, algunos procesos que atraviesan estas explotaciones familiares pampeanas, considerando especialmente los cambios en la organización del trabajo y, específicamente, el aumento en la cantidad de trabajadores familiares con remuneración y sus características en términos más generales.

La categoría «trabajadores familiares con remuneración» refiere a vínculos monetarios que se establecen entre padres e hijos en las explotaciones familiares cuando los hijos deciden dedicarse al trabajo en el campo. Estos arreglos pueden ser muy diversos, a veces con relaciones que se asemejan más a los vínculos «salariales» de trabajadores con actividades fijas y, otras, con vínculos que se asemejan más a una relación de «sociedad» en que la toma decisiones productivas son compartidas (Neiman, 2007a).

## **Magnitudes del empleo familiar remunerado en la región pampeana<sup>2</sup>**

En los años '90 crece en 10 puntos porcentuales la participación de los trabajadores familiares remunerados frente a los familiares no remunerados en el total de ocupados de la actividad agropecuaria de la región pampeana (Cuadro 4.1), profundizándose la tendencia a la concreción de distintos tipos de arreglos económicos en explotaciones familiares en cuanto a la remuneración del trabajo de sus miembros. En efecto, en un contexto general de caída de la ocupación en el sector, la categoría de familiares remunerados es la que menos ha disminuido por lo que crece su participación relativa en el empleo total.

Por otra parte, este fenómeno es característico de la región pampeana ya que en el resto del país se registra un 83,7% de los tradicionales trabajadores familiares no remunerados frente a solo 16,3% de trabajadores familiares remunerados. Esto indicaría que el crecimiento en la proporción de los trabajadores familiares remunerados refleja una tendencia hacia el incremento de los grados de mercantilización de las relaciones laborales/familiares.

<sup>2</sup> Los resultados que aquí se presentan forman parte de un proyecto de investigación más amplio que se propone analizar las características que asumen los trabajadores familiares remunerados en la Región Pampeana a través del análisis de los datos censales e información proveniente de entrevistas y observaciones en campo.

**Cuadro 4.1:** Región Pampeana. Trabajadores familiares remunerados y no remunerados en 1988 y 2002, en porcentajes y absolutos.

| Tipo de trabajadores familiares | 1988         | 2002         |
|---------------------------------|--------------|--------------|
| Remunerados                     | 40,3 (36302) | 51,5 (19231) |
| No remunerados                  | 59,7 (53762) | 48,5 (18130) |
| Total                           | 100 (90064)  | 100 (37361)  |

*Fuente: INDEC, CNA 1988 y 2002.*

**Cuadro 4.2:** Región Pampeana y resto del país. 2002 Familiares remunerados y no remunerados, en porcentajes y absolutos.

| Región         | Familiares remunerados | Familiares no remunerados | Total          |
|----------------|------------------------|---------------------------|----------------|
| Pampeana       | 51,5 (19231)           | 48,5 (18130)              | 100,0 (37361)  |
| Resto del país | 16,3 (26708)           | 83,7 (137113)             | 100,0 (163821) |

*Fuente: INDEC, CNA 2002.*

A su vez, al interior de la región pampeana, se registra una mayor proporción de trabajadores remunerados en las provincias de La Pampa, Santa Fe, Buenos Aires y Córdoba, fenómeno que no se repite para Entre Ríos y San Luis<sup>3</sup> (Cuadro 4.3).

Esta preponderancia de trabajadores familiares remunerados no se puede asociar con la orientación productiva ya que trabajadores familiares remunerados y no remunerados se reparten en partes similares según la orientación productiva de la explotación (agrícola, ganadera o mixta); sólo se registra una leve preponderancia de trabajadores familiares remunerados en explotaciones con orientación agrícola frente a los no remunerados que se concentran proporcionalmente más en explotaciones mixtas.

## Las ocupaciones de los trabajadores familiares remunerados

El modelo tecnológico de la agricultura de los años 90, asociado a la expansión de la utilización de maquinaria con mayor capacidad de trabajo, la siembra directa y la cesión de tierras, llevó a profundizar el escaso requerimiento de mano de obra. El abandono de las actividades de autoconsumo y el alejamiento del espacio rural como hábitat cotidiano iniciado en décadas anteriores profundizan la menor necesidad de trabajo. Sin embargo,

<sup>3</sup> En diversos trabajos ya se ha decidido incorporar San Luis a la Región Pampeana debido a que por el corrimiento de la frontera agrícola, esa provincia presenta características productivas similares al resto de la región.

la coordinación de las tareas, el trabajo administrativo, las actividades de mantenimiento y gran parte o la totalidad de las tareas productivas siguieron a cargo de los productores titulares de las explotaciones con participación de otros miembros de la familia (Cloquell, 2001).

**Cuadro 4.3:** Región Pampeana. 2002. Distribución de trabajadores familiares por provincia, en porcentajes y absolutos.

| Provincia    | Familiares remunerados | Familiares no remunerados |
|--------------|------------------------|---------------------------|
| La Pampa     | 66,5 (1181)            | 33,5 (594)                |
| Santa Fe     | 59,4 (3613)            | 40,6 (2471)               |
| Buenos Aires | 56,9 (6437)            | 43,1 (4866)               |
| Córdoba      | 55,5 (4812)            | 44,5 (3862)               |
| San Luis     | 47,4 (739)             | 52,6 (820)                |
| Entre Ríos   | 30,7 (2449)            | 69,3 (5517)               |
| Total        | 51,5 (19231)           | 48,5 (18130)              |

*Fuente: INDEC, CNA 2002.*

Por otra parte, se observa que en el ámbito rural pampeano las familias son generalmente nucleares y, además, parece existir una tendencia hacia la separación económica y la individuación de los hijos. De esta manera, la explotación familiar puede ser entendida como una empresa familiar en donde los hijos que desarrollan tareas en el campo, reciben una remuneración como una forma de independencia económica hasta el momento en que la generación de los hijos se hace cargo completamente de la gestión de la explotación. Uno de los motivos de la existencia de este tipo arreglos puede estar vinculado a que la generación de los padres siguen trabajando en la explotación por más tiempo que en el pasado en tanto «gestores» de la explotación.

Tal como expone Etzezarreta (1994) para la agricultura europea, la modernización de la agricultura conduce a cambios en la composición de los factores de producción: se incorporan masivamente nuevos medios de producción y tecnología, se reduce la fuerza de trabajo necesaria en la agricultura y los hijos de los tradicionales agricultores familiares desean tener una mayor independencia económica aunque continúen viviendo en el hogar familiar.

Las tareas que realizan los trabajadores familiares remunerados pampeanos – comparados con los asalariados – están más vinculadas a la esfera del control y toma de decisiones en el ciclo productivo. En efecto, el 29,3% de los trabajadores familiares remunerados de la región pampeana decla-

raron desenvolverse como «encargados»<sup>4</sup> mientras que sólo el 12,6% de los asalariados no familiares desarrollan este tipo de actividades. Por otro lado, sólo el 34,9% de los trabajadores familiares remunerados son peones generales mientras que el 52,9% de los trabajadores no familiares tienen esa ocupación.

Esto se explica posiblemente porque si bien, en una primera instancia, cuando los hijos de los productores se incorporan al trabajo en el campo lo hacen como operadores de maquinaria o peones generales, algunos años después empiezan a compartir con el productor los espacios de decisiones apareciendo entonces como encargados aunque sigan teniendo un vínculo laboral de «trabajadores familiares remunerados» hasta el momento del relevo generacional.

**Cuadro 4.4:** Región Pampeana. 2002. Trabajadores familiares remunerados y asalariados no familiares según ocupación en porcentajes y absolutos.

| Ocupación              | Familiares remunerados | Familiares no remunerados |
|------------------------|------------------------|---------------------------|
| Encargados             | 29,3 (5849)            | 12,6 (14910)              |
| Peón General           | 34,9 (6962)            | 52,9 (62598)              |
| Operador de maquinaria | 19,9 (3981)            | 11,6 (13727)              |
| Otras ocupaciones      | 15,9 (3168)            | 23,5 (27808)              |
| Total                  | 100,0 (19960)          | 100,0 (118333)            |

*Fuente: INDEC, CNA 2002.*

Una hipótesis posible es que el aumento en la proporción de trabajadores familiares remunerados con algún grado de involucramiento en la toma de decisiones da cuenta de cambios que se producen en la organización del trabajo a medida que las familias tradicionales atraviesan distintos ciclos familiar/laborales en un contexto de adaptación de los agricultores familiares a las nuevas condiciones de producción en el sector.

Es posible que, frente a las necesidades de insertarse en mercados internacionales dinámicos, surjan desde la propias explotaciones familiares, cambios en la organización del trabajo familiar, y se vuelvan más flexibles los espacios de trabajo con el fin de responder a los requerimientos de un proceso productivo estandarizado por la incorporación de tecnología; en este marco es que se inserta el fenómeno del incremento relativo de trabajadores familiares remunerados con poder de decisión.

<sup>4</sup> En este trabajo, se entiende que se declararon como encargados en el CNA los trabajadores que realizan tareas relacionadas con los ámbitos de decisión productiva de la explotación.

Las ocupaciones de los trabajadores familiares remunerados, guardan bastante similitud en la región de acuerdo a la provincia que se trate. Sin embargo, es posible encontrar algunos puntos de divergencia asociados a la orientación productiva de la zona. Por ejemplo, en la provincia de Santa Fe, se registra un mayor porcentaje de trabajadores con «otras ocupaciones» (22,5%) posiblemente influenciado por la presencia de los operadores de tambo y de la mediería característica de la cuenca lechera santafesina. Las provincias ganaderas, como La Pampa y San Luis, por su parte, son las que presentan una proporción menor de operadores de maquinaria impulsando el aumento porcentual de encargados y peones generales. Las restantes provincias presentan comportamientos propios de situaciones mixtas

Otra de las diferencias que se pueden encontrar entre las explotaciones que sólo cuentan con trabajadores familiares no remunerados y las que tienen trabajadores familiares remunerados, es que estas últimas cuentan con un mayor desarrollo de su gestión técnica-administrativa.

El desarrollo de la gestión de la empresa agropecuaria incluye tanto la aplicación de conocimiento vinculado con las innovaciones productivas como otros tipos de «saberes» que hacen a la organización del grupo familiar y empresario y a su prolongación en el tiempo. De esta manera, se observa que tanto los productores como aquellos trabajadores familiares que se desempeñan como «encargados» de tomar las decisiones en la unidad, desarrollan tanto actividades más bien físicas (por ejemplo, operar maquinaria) como otras más vinculadas con el manejo de la gestión productiva (vinculada a tareas contables y de organización del trabajo).

En efecto, el 65 % de las explotaciones con familiares remunerados tiene algún tipo de modalidad de gestión técnico-administrativa mientras que en el caso de las explotaciones con familiares no remunerados este porcentaje disminuye al 48 %. Además, esta diferencia se acentúa a medida que se incorporan más modalidades de gestión (Cuadro 4.6) según lo relevado por el Censo Nacional Agropecuario de 2002.<sup>5</sup>

Por otra parte, como se observa en el cuadro 4.7, la preponderancia de explotaciones con mayor desarrollo de gestión en hogares con trabajadores familiares remunerados se repite en todas las provincias de la región pampeana con excepción de Entre Ríos, siendo más importante la diferencia en las provincias de Córdoba, La Pampa y Santa Fe.

<sup>5</sup> Entre las modalidades de gestión con que pueden contar las explotaciones se encuentran registros de producción, registros contables, margen bruto, ingreso neto, otros cálculos económicos, uso de computadora administrativo-contable y en gestión productiva y, acceso a internet.

**Cuadro 4.5:** Región Pampeana, 2002. Trabajadores familiares remunerados según ocupación por provincia en porcentajes y absolutos.

| Provincia          | Encargados<br>Encargados | Peón<br>general | Operador<br>de maquinaria | Otras<br>ocupaciones | Total<br>Total   |
|--------------------|--------------------------|-----------------|---------------------------|----------------------|------------------|
| Buenos Aires       | 30,2<br>(2008)           | 40,0<br>(2659)  | 16,1<br>(1068)            | 13,6<br>(905)        | 100,0<br>(6640)  |
| Córdoba            | 26,9<br>(1320)           | 38,9<br>(1908)  | 16,8<br>(826)             | 17,3<br>(851)        | 100,0<br>(4905)  |
| Entre Ríos         | 27,3<br>(696)            | 13,6<br>(346)   | 43,4<br>(1105)            | 15,6<br>(398)        | 100,0<br>(2545)  |
| La Pampa           | 42,5<br>(509)            | 38,3<br>(459)   | 12,1<br>(145)             | 7,1<br>(85)          | 100,0<br>(1198)  |
| San Luis           | 42,2<br>(320)            | 47,8<br>(362)   | 3,8<br>(29)               | 6,2<br>(47)          | 100,0<br>(758)   |
| Santa Fe           | 25,4<br>(996)            | 31,4<br>(1228)  | 20,6<br>(808)             | 22,5<br>(882)        | 100,0<br>(3914)  |
| Región<br>Pampeana | 100,0<br>(5849)          | 100,0<br>(6962) | 100,0<br>(3981)           | 100,0<br>(3168)      | 100,0<br>(19960) |

Fuente: INDEC, CNA 2002.

Azcuy Ameghino y Lazzarini (2000) proponen no detenerse en el vínculo familiar para discriminar las unidades capitalistas de las de «tipo familiar» sino en la existencia de remuneración, sea esta para trabajadores familiares o no familiares del productor. Sin embargo, la amplia variedad de modalidades de remuneración de los trabajadores familiares existente da cuenta de la diversidad de situaciones en que se pueden encontrar los mismos, a veces en una relación de sociedad y otras con un vínculo más salarial. En este sentido, se recoge de los datos que el 28,7% de los trabajadores familiares remunerados reciben un monto fijo en dinero, el 27,5% un monto fijo en dinero más un porcentaje de la producción y el 43,8% declara tener otras formas de remuneración (Cuadro 4.8). Esta diversidad estaría mostrando los distintos tipos de arreglos que se mantienen entre padres e hijos en las explotaciones familiares, a veces con relaciones que se asemejan más a los vínculos salariales de trabajadores con actividades fijas y otras con vínculos más parecidos a una sociedad, en donde la remuneración por la actividad realizada estaría mostrando un proceso de individuación al interior de las familias y en la que, por tanto, la división del trabajo existente se convierta en tema de negociación entre generaciones y géneros (Wallace y otros, 1994).



**Cuadro 4.6:** Región pampeana. Explotaciones con familiares remunerados y explotaciones con familiares no remunerados por cantidad de modalidades de gestión técnico/administrativa, en porcentajes y absolutos. Año 2002.

| Cantidad de modalidades de gestión | EAP con familiares remunerados | EAP con familiares no remunerados |
|------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|
| Sin gestión                        | 34,6 (4699)                    | 51,6 (6191)                       |
| Con gestión                        | 65,4 (8871)                    | 48,4 (5808)                       |
| Total                              | 100,0 (13570)                  | 100,0 (11999)                     |
| Con 1 modalidad                    | 40,7 (3612)                    | 52,0 (3022)                       |
| Con 2 modalidades                  | 24,5 (2169)                    | 25,8 (1499)                       |
| Con 3 modalidades                  | 8,9 (786)                      | 7,4 (430)                         |
| Mas de 3 modalidades               | 26,0 (2304)                    | 14,8 (857)                        |
| Total                              | 100,0 (8871)                   | 100,0 (5808)                      |

*Fuente: INDEC, CNA 2002.*

La relación laboral más vinculada con la formación de sociedades o aquellas con modalidades «informales» de remuneración, se pueden obtener de los datos censales bajo las categorías de «monto fijo en dinero más un porcentaje de la producción» y de «otras formas» de remuneración respectivamente; la relación «salarial» se puede ver reflejada en la categoría de «monto fijo en dinero» (Cuadro 4.8).

La forma de remuneración «salarial» o de «monto fijo en dinero» está vinculada con el momento en que el padre comienza a distribuir entre sus hijos las tareas del campo y, de esta manera, incluso, se ahorra tener que contratar a un trabajador externo a la explotación. En este tipo de vínculo, el hijo se desempeña como operador de maquinarias o peón general bajo la dirección del padre.

La relación de «sociedad» es característica de un período en que el hijo ya es adulto y empieza a arreglar el traspaso de la propiedad o la herencia. En estos casos la remuneración suele asemejarse más a la participación económica en una sociedad que a un salario mensual, ya sea recibiendo un monto fijo en dinero y un porcentaje de la producción o mediante otras formas de arreglos específicos. Son hijos de alrededor de 30 años, que siguen trabajando en el campo y sienten que pueden argumentar más «legítimamente» la necesidad de un porcentaje de lo producido por su trabajo en la explotación.

Otra forma de remuneración es la «informal» y se encuentra presente cuando hay más de un hijo varón dispuesto a seguir trabajando en la explotación por decisión propia o por falta de alternativas. En estos casos, como

manifiestan los hijos trabajadores familiares, «cada uno retira el dinero que necesita». A medida que los hijos se vuelven adultos este tipo de relación informal se puede transformar en una sociedad entre padre e hijo/s (Neiman, 2007b).

**Cuadro 4.7:** Región Pampeana, 2002. Explotaciones con alguna modalidad de gestión técnico/administrativa con familiares remunerados y con familiares sin remuneración por provincia, en porcentajes y absolutos.

| Provincia       | EAP con familiares remunerados | EAP con familiares no remunerados | Total          |
|-----------------|--------------------------------|-----------------------------------|----------------|
| Buenos Aires    | 59,6<br>(3355)                 | 40,4<br>(2271)                    | 100<br>(5626)  |
| Córdoba         | 68,1<br>(2018)                 | 31,9<br>(946)                     | 100<br>(2964)  |
| Entre Ríos      | 39,1<br>(789)                  | 60,9<br>(1230)                    | 100<br>(2019)  |
| La Pampa        | 69,6<br>(617)                  | 30,4<br>(269)                     | 100<br>(886)   |
| San Luis        | 62,6<br>(124)                  | 37,4<br>(74)                      | 100<br>(198)   |
| Santa Fe        | 65,9<br>(1968)                 | 34,1<br>(1018)                    | 100<br>(2986)  |
| Región Pampeana | 60,4<br>(8871)                 | 39,6<br>(5808)                    | 100<br>(14679) |

Fuente: INDEC, CNA 2002.

## Repensando la «agricultura familiar»

Desde los años '70, en Argentina se ha desarrollado una extensa discusión acerca de la especificidad del agricultor familiar considerando la centralidad del aporte de trabajo del propio grupo de trabajo.

Archetti y Stolen (1975) propusieron llamar *farmer* al tipo de productor «que combina trabajo doméstico y trabajo asalariado y que acumula capital, lo que permite, en un lapso significativo, ampliar el proceso productivo aumentando la productividad del trabajo.» (Archetti y Stolen, 1975, p.149). El trabajo asalariado aparece en forma directa al contratar trabajadores o en forma indirecta, contenido en la maquinaria comprada. Tort, Bearzotti y Neiman (1991) sostienen que la «farmerización» característica de la región pampeana se asienta en una estructura productiva exclusivamente comercial y en inversiones importantes de capital (a las que no todas las explotaciones tienen acceso) que llevan a menores requerimientos labora-

les. «La función del trabajo aportado por el productor y su familia –aporte que aparece en principio, como resultado del tamaño y composición de la misma– ha probado ser fundamental en la explicación de la lógica y tendencias de la agricultura familiar. En primer lugar, permite el control del proceso de trabajo cuyas instancias fundamentales se organizan siguiendo las líneas de parentesco del grupo doméstico (...) Y, además, la relación familia/trabajo se inscribe de distinta manera, dependiendo de las circunstancias, en la marcha de la actividad económica de la explotación» (Tort, Bearzotti y Neiman, 1991, p.568).

**Cuadro 4.8:** Forma de remuneración de los trabajadores familiares remunerados por provincia. Región Pampeana, 2002.

| Provincia          | Monto fijo<br>en dinero | Monto fijo<br>en dinero más % | Otras<br>formas | Total          |
|--------------------|-------------------------|-------------------------------|-----------------|----------------|
| Buenos Aires       | 36<br>(2335)            | 28<br>(1778)                  | 36<br>(2324)    | 100<br>(6437)  |
| Córdoba            | 27<br>(1297)            | 25<br>(1180)                  | 49<br>(2335)    | 100<br>(4812)  |
| Entre Ríos         | 18<br>(452)             | 29<br>(701)                   | 53<br>(1296)    | 100<br>(2449)  |
| La Pampa           | 21<br>(247)             | 20<br>(231)                   | 60<br>(703)     | 100<br>(1181)  |
| San Luis           | 15<br>(114)             | 29<br>(218)                   | 55<br>(407)     | 100<br>(739)   |
| Santa Fe           | 30<br>(1069)            | 33<br>(1178)                  | 38<br>(1366)    | 100<br>(3613)  |
| Región<br>Pampeana | 29<br>(5514)            | 27<br>(5286)                  | 44<br>(8431)    | 100<br>(19231) |

Fuente: INDEC, CNA 2002.

De esta manera, la discusión en torno a lo definitorio del carácter familiar de una explotación estaría dado por la autonomía en la toma decisiones por parte del productor y su familia. En la bibliografía local, autores como Craviotti (2001), Cloquell (2001), Balsa (2002), Neiman (2003) y Tort y Román (2005), entre otros, se basan en el porcentaje mayoritario de familiares en la composición de la mano de obra para delimitar el carácter familiar de la explotación y en la ausencia o menor presencia de trabajadores asalariados. Por ejemplo, Balsa (2002) identifica a las formas de organización familiar cuando no se contrata trabajadores asalariados o cuando la proporción de trabajadores familiares es mayor al 90% y reserva la categoría de «familiares con asalariados» cuando esa proporción se encuentra

entre el 50 % y el 90 %. En una línea similar, Neiman, Bardomás y Quaranta (2003) llaman la atención sobre la existencia de un productor con características tradicionalmente consideradas familiares para aquellas unidades pampeanas que contratan hasta un trabajador asalariado permanente.

Sin embargo, es interesante destacar que las explotaciones descritas por Archetti y Stolen en los años '70 para el norte de la provincia de Santa Fe y analizadas posteriormente por diversos autores para la región pampeana, no sólo siguen conservando el empleo de la mano de obra familiar y al mismo tiempo tienen alguna posibilidad de acumular capital sino que, al incorporarse en circuitos totalmente mercantiles, también empezaron a desarrollar estrategias mediante las cuales establecen vínculos monetarios entre los miembros del hogar, con objetivos vinculados con conservar su persistencia como «agricultores familiares».

Este fenómeno del crecimiento relativo de los familiares remunerados en este tipo de explotaciones ha significado cambios tanto en la organización del aporte del trabajo familiar como en las formas de herencia y, lleva a repensar la forma de definir a los agricultores familiares pampeanos.

Tradicionalmente, a la mano de obra familiar no se le asignaba una remuneración individual por las tareas realizadas; sin embargo, el ya mencionado incremento relativo del pago por el trabajo familiar parece poner en cuestión este aspecto, al menos para la región pampeana.

Este pago por el trabajo realizado en el predio puede ser entendido, por el hijo, como una forma de inserción laboral en un contexto de pocas posibilidades de conseguir empleo en el ámbito urbano (se debe tener en cuenta que el crecimiento relativo de los familiares remunerados se produjo durante la década del 90) y, por los padres, como una manera de conservar una mano de obra familiar flexible en relación a lo que puede ser una mano de obra asalariada. Para este tipo de hogares, los hijos se pueden adaptar con mayor flexibilidad a los vaivenes económicos que atraviesan este tipo de explotaciones que una mano de obra asalariada extra-familiar. De esta forma, en estas pequeñas y medianas explotaciones pampeanas, las familias siguen funcionando como un equipo de trabajo aunque mediadas por relaciones y compensaciones monetarias.

Entre los agricultores familiares de la región pampeana se puede observar que tanto la remuneración por el trabajo de un hijo como el desarrollo de actividades extraprediales por parte de algunos miembros del hogar son estrategias que tienden a asegurar la persistencia de la unidad productiva. Sin embargo, si bien la proletarianización o semi-proletarianización de los hijos se puede presentar como una estrategia para evitar la subdivisión de la propiedad o el aprovechamiento de situaciones favorables para conseguir otras

fuentes de ingresos, no se observaron altos niveles de pluriactividad y ésta se expresa en situaciones de contratismo o explotación de alguna parcela extra de tierra por parte de un hijo. En este sentido, se pueden distinguir tipos de pluriactividad por parte de los trabajadores familiares remunerados: una, operando maquinaria ya sea propia o de terceros (en calidad de contratista o de empleado, respectivamente); otra, referida a la explotación de una parcela de tierra o una actividad que los hijos desarrollan de forma individual.

Por otro lado, el hecho de que los productores trabajen por mayor cantidad de años que en el pasado, así como también que los hijos de los productores sigan viviendo en el hogar de los padres sin formar otra familia por más tiempo, ha llevado al surgimiento de instancias intermedias entre la explotación familiar «tradicional» y el momento de la herencia cuando los hijos se hacen cargo de la explotación y de mantener a sus padres.

Estos nuevos vínculos de trabajo o «situaciones de transición» hacen necesario volver a analizar la naturaleza de la agricultura familiar inserta en cadenas altamente tecnologizadas e incorporadas a circuitos comerciales. Como se puede observar, se trata de empresas familiares con un gran desarrollo de gestión, en establecimientos modernos con prácticas productivas estandarizadas y mano de obra familiar que, cuando se dedica de manera full time al trabajo de campo, comienza a percibir un pago por su trabajo.

## Conclusiones

Los productores familiares pampeanos forman parte de cadenas agroalimentarias de escala mundial, donde se ubican como proveedores de materias primas. En estas cadenas, las explotaciones familiares debieron adaptarse a las innovaciones tecnológicas y a los cambios en las formas de producción que vinieron imponiéndose, modificando las formas tradicionales de producción y estandarizando tanto la organización de los ciclos productivos como la cantidad y calidad de los bienes que se producen.

La nueva tecnología en el agro y los cambios en la organización de la producción en el sector agropecuario fueron incorporados a gran velocidad durante la última década, imponiendo nuevas formas de trabajo y de división de tareas a nivel local como pueden ser la menor demanda de mano de obra, el aumento relativo de trabajadores familiares remunerados con poder de decisión y el desarrollo de una mayor gestión técnico-administrativa.

Sin embargo, en el particular desenvolvimiento del agricultor familiar pampeano al interior de los encadenamientos productivos, éste se reubica de una manera no lineal ya que hay rupturas y continuidades que siguen teniendo relación con tradiciones y deseos de conservar el campo, más allá

de las adaptaciones al modelo productivo que caracteriza el mundo rural actual.

Se sostiene como hipótesis que, como respuesta a los cambios tecnológicos y de organización de la producción, los productores familiares que persistieron, lo hicieron proponiendo cambios y redistribuyendo roles y funciones al interior de los hogares. Estas respuestas o nuevas formas de organización familiar presentan rasgos altamente heterogéneos que a veces pueden ser entendidos como adaptaciones a las innovaciones tecnológicas/productivas y, otras veces, por dinámicas familiares particulares.

En la mayoría de los casos, este tipo de explotaciones siguieron conservando la participación directa de la familia en las labores del campo y la responsabilidad directa en la administración de la explotación, tanto en la parte comercial-financiera como en la labor productiva, por parte del titular de la explotación y su familia sin que exista un administrador contratado.

Un dato de relevancia para entender los cambios ocurridos en la organización del trabajo fue el aumento relativo de trabajadores familiares remunerados en espacios de trabajo con poder de decisión, lo cual se presenta como una estrategia tendiente a conservar la autonomía y el control de la explotación más allá de los procesos científicos para la producción impuestos desde fuera. Este incremento relativo de trabajadores familiares remunerados ocupados en espacios que implican tareas en la toma de decisiones, puede ser considerado para dar cuenta de modificaciones en la organización del trabajo tendientes a conseguir mayor competitividad por parte de las explotaciones familiares en un contexto de flexibilización de las relaciones en la agricultura, así como también como una instancia para resolver temas vinculados con la sucesión o herencia de la explotación.

La incorporación de trabajadores familiares remunerados en espacios de gestión técnico-administrativa se puede entender como una estrategia tendiente a mejorar la productividad, conservando la autonomía y el control de la explotación por parte de la familia, en el momento de traspaso del manejo de la explotación de una generación a otra. La mayoría de los productores familiares están a cargo de las decisiones sobre la explotación y coordinan el proceso de producción en su totalidad (Cloquell, 2007), pero la existencia de estas situaciones de transición lleva a que, en muchas oportunidades, este espacio pueda ser compartido entre padres-productores e hijos remunerados.

Se puede hablar de una gran diversidad de vínculos posibles en un gradiente de relaciones «familiares/laborales» y esto se manifiesta en las heterogéneas formas de remuneración existentes, algunas más «salariales»,

otras más «informales» y las que se vinculan con la formación de sociedades (ya sea en términos formales o informales) entre padres e hijos.

Los roles y funciones de los miembros de las familias se van redefiniendo como respuesta a las exigencias externas (ya sea por innovaciones tecnológicas, cambios en la organización de la producción o acceso a nuevos mercados) y a dinámicas propias de las familias para conservarse en el tiempo e ir satisfaciendo nuevas necesidades y deseos.

La autoridad económica y social en las familias rurales descansaba tradicionalmente en la generación de los padres, pero en las familias «modernas» empezaron a desarrollar estrategias mediante las cuales llegan a establecer vínculos monetarios entre los miembros del hogar, con objetivos vinculados con conservar su persistencia como «agricultores familiares».

Los mercados externos (de oferta de tecnología y de demanda de bienes agropecuarios) vinieron imponiéndose a los sectores productores locales, modificando las formas tradicionales de producción. De esta manera, si bien se pone cada vez más en cuestión la figura tradicional del agricultor familiar como aquel que dispone libremente de su producción teniendo asegurada la alimentación básica suya, de su familia y la reproducción de la unidad económica, muchas de estas explotaciones permanecen en la actividad conservando su autonomía de gestión ya que los titulares de las explotaciones siguen haciéndose cargo de la organización y distribución de tareas del ciclo productivo o, lo hacen los familiares directos (en carácter de trabajadores remunerados).

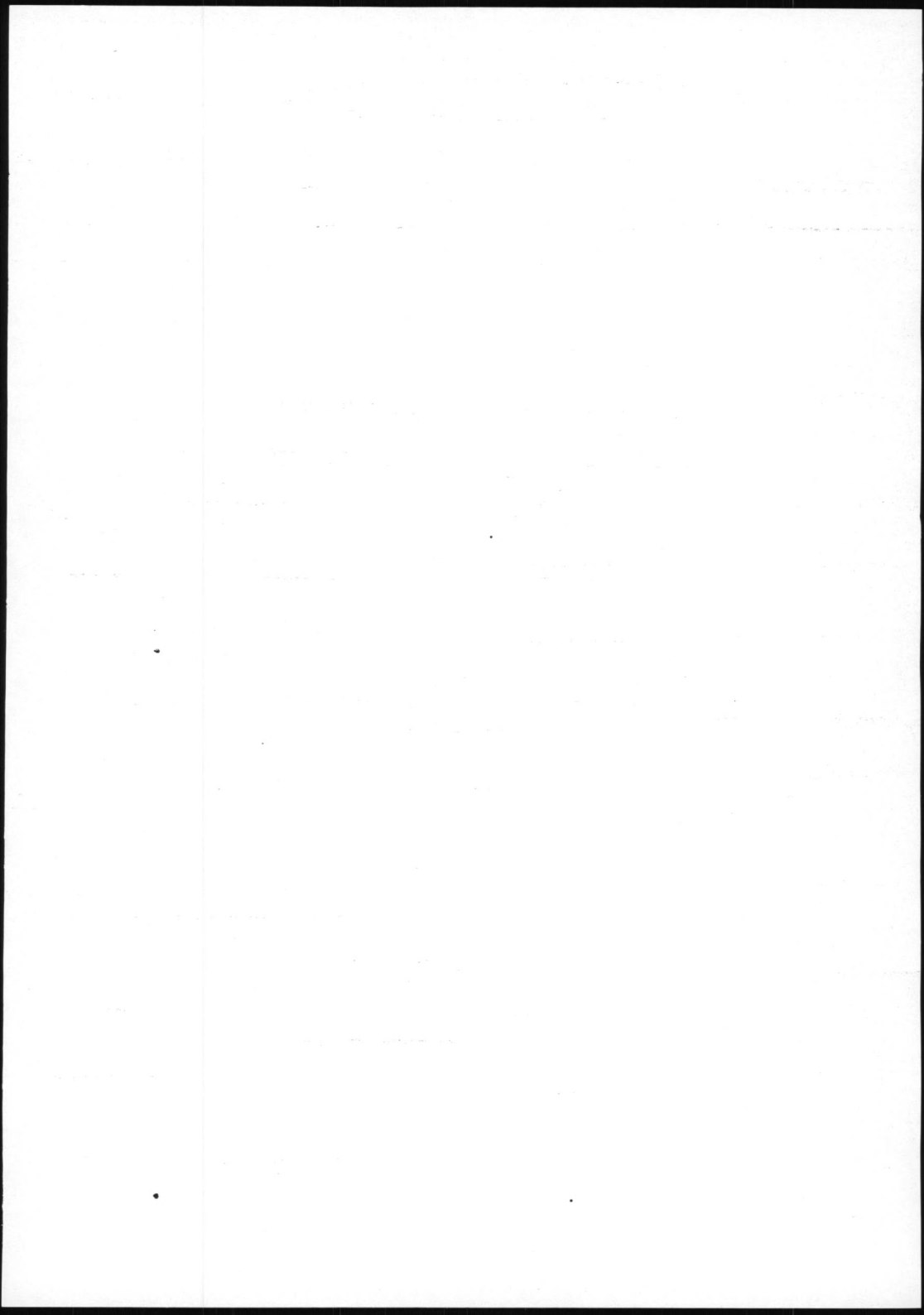
## Bibliografía

- Archetti, E. y Stölen, K. A. (1975) *Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- Azcuy Ameghino, E. y Lazzarini, A. (2000) «Los trabajadores asalariados permanentes en un partido del corazón agrícola de la pampa argentina» en X Congreso mundial de sociología rural, Río de Janeiro.
- Azcuy Ameghino, E. (2000) «Las reformas económicas neoliberales y el sector agropecuario pampeano. (1991-1999)» en *Ciclos*, Año X. Vol. X, Buenos Aires.
- Azcuy Ameghino, E. y León, C. (2005) «La «sojización»: contradicciones, intereses y debates» en *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, N° 23.
- Balsa, J. (2002) «Expansión agrícola y transformaciones sociales en el agro pampeano, 1969-1988», en *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 16, PIEA, Buenos Aires.
- Bisang, R. (2003) «Apertura económica, innovaciones y estructura productiva: La aplicación de la biotecnología en la producción sojera argentina» en *Desarrollo Económico*, N° V. 43 N° 171, Buenos Aires.

- Cloquell, S. (2001) «Transformaciones en el área agrícola del sur de Santa Fe: las estrategias de los productores familiares capitalizados» en *Revista de investigaciones de la Facultad de Ciencias Agrarias - UNR*, Año 1 - Número 1, Buenos Aires.
- Craviotti, C. (2001) «Tendencias en el trabajo agrario y dinámicas familiares», 5º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.
- Etchezarreta, M. (1994) «Trabajo y agricultura: los cambios del sistema de trabajo en una agricultura en transformación», *Agricultura y Sociedad* N° 72, España.
- INTA (1992) «Situación de los pequeños y medianos productores rurales de la región pampeana: diagnóstico y propuestas», INTA, Buenos Aires, mimeo.
- González, M. y Bilello, G. (1998) «Agriculturización en áreas mixtas bonaerenses: los empresarios agropecuarios del partido de Azul», Asociación Argentina de Economía Agraria, Buenos Aires.
- Lattuada, M. (2000) «El crecimiento económico y el desarrollo sustentable en los pequeños y medianos productores agropecuarios argentinos a fines del siglo XX», CONICET, FLACSO, UNR. Buenos Aires.
- Lattuada, M. y Neiman, G. (2005) *El campo argentino: crecimiento con exclusión*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Murmis, M. (1994) «Temas en la sociología rural latinoamericana: reestructuración, desestructuración y problemas de excluidos e incluidos», *Ruralia* N° 5, Buenos Aires.
- Neiman, G. (1989) «Reproducción y expansión en la agricultura familiar. Un estudio de caso en el noroeste argentino», *Desarrollo Económico*, N° 114, Vol.29, IDES, Buenos Aires.
- Neiman, G., Bardomás, S. y Quaranta, G. (2003) «El trabajo en el agro pampeano. Análisis de la demanda de trabajadores asalariados.» *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 19. PIEA-FCE-UBA, Buenos Aires.
- Neiman, M. (2007a) «Cambios recientes en la organización laboral agraria. Un estudio de los trabajadores familiares remunerados de la región pampeana argentina», en Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, ALAST, Montevideo, Uruguay.
- Neiman, M. (2007b) «El conflicto entre generaciones en hogares con trabajadores familiares remunerados de la región pampeana argentina» en Congreso de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.
- Obschatko, E., Ganfuglia, F. y Román, F (2006) *El sector agroalimentario argentino 2000-2005*, IICA, Buenos Aires.
- Tort, M. y Román, M. (2005), «Explotaciones familiares: diversidad de conceptos y criterios operativos», en María del Carmen González comp., *Productores familiares pampeanos: hacia la comprensión de similitudes y diferencias zonales*, Editorial Astralib, Buenos Aires
- Tort, M. l. et. al. (1991), «Trabajo y producción en las explotaciones familiares», en O. Barsky (ed), *El desarrollo agropecuario pampeano*, GEL Editores, Buenos Aires.
- Van der Ploeg, J. (2000), «Revitalizing agriculture: Farming economically as a starting ground for rural development», *Sociologia Ruralis*, Vol 40, No. 4.



- Van der Ploeg, J. (1992) «El proceso de trabajo agrícola y la mercantilización», en *Ecología, campesinado e historia*, Eduardo Sevilla Guzmán y Manuel González de Molina (editores), Ediciones de La Piqueta, Madrid.
- Wallace, C., Dunkerley, D., Cheal, B. y Warren, M. (1994) «Young people and the division of labor in farming families», *The Sociological Review*, Vol. 42, N° 3, pp. 501-530, USA.



---

## La deforestación en la provincia de Salta

---

Daniel Slutzky

.....

Andrés Leake y María del Ecónomo: «LA DEFORESTACION EN SALTA 2004-2007». ASOCIANA: Acompañamiento Social de la Iglesia Anglicana del Norte Argentino», Salta, marzo 2008.

El trabajo que comentamos presenta con rigor científico el aumento exponencial de la superficie del monte nativo en proceso de eliminación en la provincia de Salta en los últimos cuatro años.

A partir del procesamiento de los datos recopilados en el Boletín Oficial de la provincia y de los expedientes correspondientes a las Audiencias Públicas de la Secretaría de Medio Ambiente local (SEMADES), se ha logrado cuantificar las autorizaciones de desmontes entre 2004-2007, la progresión de los mismos en ese período, la distribución por departamentos y áreas productivas provinciales y la concentración de la tierra desmontada.

El estudio no hace referencia a la superficie efectivamente desmontada sino a las autorizaciones de desmontes proveniente del órgano de aplicación (SEMADES); debe señalarse asimismo, que las cifras citadas corresponden a la superficie total de los predios sujetos a proyectos de desmontes; la superficie neta a desmontarse es un poco menor debido a las áreas que deben cubrir las cortinas rompevientos, protección de cauces, etc.

La suma de las solicitudes de desmonte aprobadas abarca una superficie de 807.509 has. Según la siguiente distribución:

**Cuadro 5.1:** Audiencias públicas y superficie afectadas por año.

| Año   | Audiencias convocadas<br>para desmontes | Total<br>anual has. | Porcentaje<br>del total | Promedio<br>por convocatoria |
|-------|-----------------------------------------|---------------------|-------------------------|------------------------------|
| 2004  | 38                                      | 129.257             | 16                      | 3.402                        |
| 2005  | 58                                      | 165.241             | 20                      | 2.849                        |
| 2006  | 28                                      | 77.612              | 10                      | 2.772                        |
| 2007  | 71                                      | 435.399             | 54                      | 6.132                        |
| TOTAL | 195                                     | 807.509             | 100,0                   | 3.789                        |

Los resultados revelan que la superficie afectada por proyectos de desmonte, después de mantenerse sin grandes cambios en 2004 2005, en el 2006 hubo una caída, pero que en el 2007 la situación cambió en forma dramática, observándose a todas luces un fuerte incremento del número de audiencias, de la superficie afectada y del tamaño medio de las explotaciones sujetas a desmonte.. En este año las tierras sujetas a solicitudes de permisos de desmonte representan más de la mitad – 54 % – de la superficie afectada durante todo el período estudiado.

En el 2007 la mayor concentración se dio en el mes de noviembre, cuando la superficie afectada ascendió a 130.602 has; así en solo cuatro semanas del 2007 fue sujeta a planes de deforestación una superficie mayor a la del año anterior y equivalente al 80 % de lo afectado en el 2005.

Más allá de los factores que impulsan la expansión de la agroindustria en Salta, hay que tener en cuenta que en el 2007 el proceso de deforestación en la provincia fue influenciado por dos factores: la incertidumbre generada por los cambios políticos a producirse durante el año electoral y, principalmente, por la inminente entrada en vigencia de la Ley Nacional de Presupuestos Mínimos de Protección Ambiental de los bosques Nativos (Ley Nº 26.331) que estableció una moratoria de desmontes por un año desde la vigencia de dicha ley (28/11/07).

Los trámites de desmonte afectaron a tierras distribuidas en nueve departamentos de la provincia; la gran mayoría de la superficie afectada – 97,7 % – se concentra en cinco departamentos: Anta, San Martín, Rivadavia, Orán y Metán.

Los departamentos más afectados son Anta, San Martín y Rivadavia con el 82,6 % del total de la superficie afectada a proyectos de desmonte en la provincia. Mientras que en el departamento de Anta al sur provincial se nota que en los cuatro años analizados la superficie anual sujeta a desmonte se mantuvo relativamente constante, en cambio en San Martín y Rivadavia se aprecia un marcado incremento de la superficie afectada en el año

2007. Es particularmente llamativo el caso de Rivadavia donde la ausencia de solicitudes para desmontes propuestas en 2006 es reemplazada el año siguiente por las mayor superficie afectada en un solo departamento.



Desmonte clandestino que se realizó entre octubre y noviembre de 2007 en el territorio ancestral indígena de la Ruta 86, entre Tartagal y Tonono-Dto. de San Martín, Salta-, fotografía tomada por Florentino Pérez, miembro de la comunidad wichí de Lapacho Mocho.

Las cifras evidencian que Anta situada al sur de la provincia ya perdió la mayor parte de su cobertura forestal: en el período 1960-90 por el auge de la expansión porotera y posteriormente por la expansión sojera; la localidad de Las Lajitas considerada el corazón sojero de la provincia se encuentra en este departamento.

Pero justamente el hecho de que en el departamento de Anta sea muy escasa la tierra a desmontar, es que se entiende la expansión de ese modelo en nuevas áreas del norte de la provincia, particularmente los departamentos de San Martín y Rivadavia, hoy las regiones de mayor expansión de desmontes y del área sojera en el primer caso y ganadera en el segundo. Evidentemente la expansión de cereales y oleaginosas en nuevas áreas tiene que ver con innovaciones tecnológicas, siembra directa, semillas genéticamente modificadas, especialmente variedades con buenas respuestas al stress hídrico, etc., al relativamente bajo precio de la tierra en comparación con la región pampeana y a cambios climático en el sentido de un incremento paulatino de las precipitaciones en estas nuevas áreas de ex-

pansión agrícola, en dirección del este al oeste; a partir de la década de los 70 se instaló una fase húmeda y como consecuencia de ello, la frontera agropecuaria se amplió hacia el oeste; así por ejemplo, se incorporan a la producción agrícola con cierta seguridad las regiones identificadas climáticamente como umbral al Chaco y Chaco sub-húmedo,

En el período 2002-2008 el área implantada con soja en la provincia se duplicó, mientras que en el departamento de San Martín el incremento del área ha sido del 443 %, mientras que las áreas de expansión originaria del cultivo registran un aumento reducido-ej. Anta: 34 % para el mismo período-. El departamento de San Martín cubría el 8.8 % de la superficie con soja provincial en el año 2002 y el 25 % en el 2008.

La mayor parte de la superficie afectada por proyectos de desmonte en los tres departamentos de mayor eliminación del monte nativo corresponde a un pequeño grupo de proponentes. El Cuadro 5.2 revela que más de la cuarta parte (25.8 %) de la superficie afectada durante el período de estudio se concentra en manos de solo 5 proponentes. A su vez, se observa que la mitad (50.2 %) de la superficie sujeta a trámites de deforestación corresponde a 16 proponentes. Cabe señalar que en la «cúpula» de estos grandes terratenientes regionales beneficiados con autorizaciones de desmonte figuran empresas que forman parte de esa misma cúpula en la región pampeana (ej. CRESUD).

**Cuadro 5.2:** Distribución del 50 % de las tierras sujetas a proyectos de desmonte.

| Proponentes        | Superficie en has. | Porcentaje del total | Porcentaje Acumulativo |
|--------------------|--------------------|----------------------|------------------------|
| CRESUD S.A         | 56.054             | 6.9                  | 6.9                    |
| ARCOR S.A          | 43.814             | 5.4                  | 12.4                   |
| César Mochón       | 38.900             | 4.8                  | 17.2                   |
| Agrodesmontes      | 38.217             | 4.7                  | 21.9                   |
| QUEBRACHO COLORADO | 30.962             | 3.8                  | 25.8                   |
| SUBTOTAL           | 207.947            | 25.8                 | 25.8                   |
| RESTO              | 197.409            | 24.4                 | 25.8                   |
| TOTAL: 16          | 405.356            | 50.2                 | 50.2                   |

En síntesis, el trabajo que comentamos refleja que los permisos de desmontes tuvieron un abrupto incremento en el 2007, abarcando una superficie casi 6 veces mayor que la del año anterior, lo que tiene que ver como se explicara anteriormente, por la inminente vigencia de la Ley de Bosques Nativos y los posibles cambios electorales de la provincia; se señala también la alta concentración de esos permisos en grandes explotaciones.

La deforestación de la provincia se concentra actualmente en los departamentos de San Martín y en forma creciente, en el departamento de Rivadavia. Allí es donde se encuentran los principales remanentes del bosque tropical seco del Chaco Salteño; las enormes superficies autorizadas para deforestar ponen en gravísimo riesgo la integridad ecológica de la región que es el territorio de ocupación tradicional y actual de más de 200 comunidades indígenas y de un importante número de puesteros criollos.

En los departamentos de San Martín y Rivadavia habitan más de 23.000 indígenas cazadores-recolectores que hasta la fecha solo han logrado legalizar en forma efectiva sus derechos de propiedad sobre la tierra, que en conjunto constituyen menos del 5% de la superficie afectada por los desmontes propuestos en los últimos tres años. A ello se suma la situación de numerosas familias criollas que habitan la región bajo un régimen de tenencia precaria.

Con posterioridad a la publicación del trabajo que comentamos, la recientemente designada Secretaria de Política Ambiental de la provincia, Lic. Catalina Buliubasich, fue renunciada de ese cargo en mayo de este año. Como lo ha manifestado el Foro Salteño por la Tierra, expresando su honda preocupación por el pedido de renuncia a dicha secretaria, «la gestión de la Lic. Buliubasich ha iniciado un proceso de participación y consulta para la realización del Plan de Ordenamiento Ambiental de Bosques Nativos, en el que por primera vez se tiene en cuenta el punto de vista y la importancia que tienen los Bosques Nativos para las comunidades indígenas y campesinas: este proceso es considerado a nivel nacional como un modelo democrático a seguir por las otras provincias».<sup>1</sup>

Las causas inmediatas de esta destitución residen en que una de las primeras medidas (marzo 2008) tomadas por la funcionaria al ocupar el cargo fue disponer la suspensión preventiva de un desmonte de 30.000 has en la Finca El Alamo de la empresa Quebracho Colorado, permiso que había sido otorgado por la gestión anterior. A esta suspensión le siguió la de un desmonte ya autorizado en el 2007 de 1.248 has., en la finca Yariguarenda. En este caso se inició un sumario administrativo contra los titulares de las tierras por presuntas infracciones. La última suspensión se dispuso sobre un desmonte de 6.770 has. y de 1.091 has. en finca Guamache, todas ellas en los departamentos de San Martín y Rivadavia.

<sup>1</sup> Carta pública al Ministro de Medio Ambiente del 27/5/09. El Foro fue fundado en el año 2000 y está integrado por un conjunto de instituciones preocupadas por la problemática de la tierra en Salta, entre las cuales se encuentra la Universidad Nacional de Salta (CEPIHA E IDR), el Programa Social Agropecuario, ONGs Fundapaz, Asociana y Tepeyac, etc.

En los tres casos, la razón de suspensión respondió a denuncias radicadas por las comunidades indígenas amenazadas por la deforestación que se iba a realizar en parte del territorio que ocupan tradicionalmente los originarios.<sup>2</sup>

Sin embargo, contradiciendo estas decisiones, las empresas «siguieron adelante con el desmonte a pesar que la provincia lo suspendió».<sup>3</sup>

Por otra parte, y como un atajo para eludir la Ley de Bosques, se presentó un proyecto a la legislatura provincial que busca justamente diferenciar legislativamente el desmonte del desbarejado y así eximir del pedido de autorización a quienes quieran realizar esta última actividad. A diferencia del desmonte que consistiría en la acción de extraer de manera integral y de raíz, árboles y arbustos para convertir el monte nativo en terreno apto para el cultivo, el desbarejado supone la extracción de manera manual o mecánica del fachinal o sotobosques con el único fin de sembrar pasturas para ganadería, dejando en pie y sin heridas, no menos de setenta ejemplares arbóreos por hectárea.<sup>4</sup>

Los resultados del estudio que comentamos así como la situación en nuestros días ponen en evidencia el contexto de injusticia social que impera en la zona de la provincia de Salta sobre la cual avanza hoy la oleada de deforestación.

---

<sup>2</sup> Fuentes: Disposición de la Secretaría de Política Ambiental del 27 de marzo del 2008; el «Nuevo Diario» de Salta, 28/3 y 27/5.

<sup>3</sup> Con este encabezamiento el Nuevo Diario del 9/6/08 transcribe denuncias de las Comunidades Indígenas de El Traslado, El Escrito y Zapota de los departamentos de San Martín (fincas Guamache, El Alamo y Yariguarenda), en que piden a los gobiernos nacional y provincial que «tomen medidas urgentes para salvar nuestro territorio y hacer cumplir nuestros derechos», debido a que violando la Ley, continuaban los desmontes.

<sup>4</sup> El Nuevo Diario, 2/6/08.



---

## Reseña bibliográfica

---

M. Manzanal, M. Arzeno y B. Nussbaumer (compiladoras).

*Territorios en construcción. Actores, tramas y gobiernos: entre la cooperación y el conflicto.*

Ediciones Ciccus, Buenos Aires, 2007.

Este libro es producto de un trabajo conjunto que se enmarca en varios proyectos de investigación financiados por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCyT), la Universidad de Buenos Aires y el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). La obra, así como todo el trabajo realizado por este grupo de investigación, tiene como objetivo la creación de un nuevo enfoque teórico-metodológico sobre el desarrollo territorial, poniendo atención en las formas que adquiere la construcción de territorios en ámbitos rurales específicos. Esta propuesta se realiza a partir de una revisión crítica de las formas actuales y predominantes de pensar el territorio que lo presentan como protagonista de cambios, apelando a su capacidad de transformación en pos de alcanzar el desarrollo.

El libro está organizado a partir de la presentación de un prólogo elaborado por Rodolfo Bertoncello que recorre aquellas cuestiones trabajadas en los distintos textos que componen la obra, retomando las discusiones que se plantean en los casos analizados. A continuación se desarrollan nueve capítulos que presentan resultados y reflexiones acerca del trabajo realizado por los integrantes del grupo de investigación. El primer capítulo, escrito por Mabel Manzanal, directora del grupo y los proyectos de investigación,

expone las cuestiones teórico-metodológicas que guiaron el trabajo. Los siguientes, se detienen en el análisis de distintos procesos (protagonizados por diferentes actores) tendientes a revertir o paliar las situaciones desfavorables en las que se encuentran los pequeños productores de distintos lugares del país.

El capítulo de Mabel Manzanal («Territorio, poder e instituciones. Una perspectiva crítica sobre la producción del territorio») constituye una introducción a la obra completa ya que, por un lado, presenta las inquietudes y los objetivos que guiaron el trabajo dentro de los proyectos, y por otro, introduce y desarrolla aquellas discusiones teóricas y metodológicas que constituyen un marco que -como lo expone la autora- se enriqueció también a partir de la indagación empírica llevada adelante en las investigaciones y que permitió definir nuevas líneas de trabajo futuras. En este capítulo se reconoce la necesidad de pensar el territorio en el marco de procesos actuales de transformación socioeconómica y política definidos por la globalización, la descentralización y la modernidad. Para abordar estos procesos se introducen definiciones conceptuales de actor, sujeto, institución, organización, normas y roles (en su articulación con las relaciones de poder que les dan sentido y las explican) centrales para el marco teórico-metodológico propuesto. A partir de estas cuestiones generales, en el capítulo se hace referencia a las formas de comprender el desarrollo en su dimensión territorial (y los presupuestos que las sustentan) surgidas a partir de la década de 1990. De ellas se destaca la centralidad que toma el territorio, en especial en lo que se denomina Desarrollo Territorial Rural, presentado e implementado como propuesta superadora de formas anteriores de intervenir en espacios dedicados a actividades productivas rurales. Esta propuesta busca la inclusión de los territorios en el mercado, a partir de ciertas condiciones positivas que les son propias (por ejemplo, la virtud de lograr una cohesión social), las cuales asegurarían que esta inserción sea exitosa. Frente a estas propuestas, en el capítulo se proponen formas críticas de comprender cómo la trama social y el poder que le da forma intervienen en la conformación y desarrollo del territorio. Para ello se rescatan los aportes que desde la geografía, la sociología y la filosofía permiten pensar el desarrollo vinculado al territorio, no ya como la inserción exitosa al mercado, sino como la posibilidad de construir otra opción basada en el desafío a las formas dominantes (y socialmente excluyentes) que prevalecen en la actualidad.

El primero de los capítulos que se abocan al estudio de casos específicos es el de Federico Villarreal: «Participación y control político. ¿Un resultado de la descentralización?». Aquí se analiza el proceso de descentralización surgido en la década de 1990 a partir de la indagación en las transforma-

ciones generadas en el municipio salteño de San Carlos. Para ello se centra en el papel desempeñado por distintos actores en el escenario político municipal y provincial atendiendo al contexto político salteño y a la implementación del sistema de asignaciones presupuestarias desde la provincia hacia sus municipios. El autor analiza cómo esta descentralización de recursos y funciones desde el nivel provincial hacia el municipal no fue acompañada por una participación social efectiva de los actores locales.

Ariel García, en el capítulo titulado «Relaciones intergubernamentales y federalismo fiscal. El municipio San Pedro, Misiones», da cuenta de los procesos que tuvieron lugar en el municipio misionero de San Pedro en el contexto de implementación del federalismo fiscal desde la década de 1990. El capítulo busca desentrañar las condiciones en que se dio el proceso atendiendo a las características que toman la autonomía fiscal del municipio, y la influencia nacional y provincial en las cuestiones de salud y desarrollo rural de esta jurisdicción. El análisis realizado muestra cómo aquella autonomía (y la capacidad para generar y administrar recursos a nivel local) se encuentra condicionada por las decisiones tomadas en cuanto a las formas de distribución de recursos a nivel provincial, así como también por la influencia de un verticalismo político-partidario en materia de gestión pública.

El capítulo de Beatriz Nussbaumer («Estrategias de fortalecimiento institucional y políticas de desarrollo rural. El caso de Entre Ríos») parte de la mención a los supuestos vigentes que afirman que el fortalecimiento institucional lleva a mayores niveles de transparencia en la gestión, refuerza la participación y fortalece los vínculos entre las organizaciones orientadas al desarrollo. A partir de esto, el trabajo busca dar cuenta de los resultados de las estrategias de fortalecimiento institucional implementadas en la provincia de Entre Ríos a través de la conformación de una red de instituciones vinculada al desarrollo rural. También aborda los cambios que se introducen en la trama a partir de la creación de esta red. El análisis, focalizado en actores vinculados con el poder político provincial, los representantes de los productores provinciales y el estado nacional -a partir de sus programas de desarrollo rural-, muestra cuáles fueron los resultados de estas acciones, contrastándolos con sus objetivos iniciales apoyados en los supuestos mencionados.

El capítulo «Territorio y tramas locales en San Carlos, Salta», de María Ximena Arqueros, aborda las complejidades de la trama de actores vinculados a la producción agropecuaria en el departamento de San Carlos (Salta), acompañando y complementando el análisis que realiza Villareal en uno de los municipios de ese departamento. Para ello pone atención en el análisis

de una organización de segundo grado (que nuclea a varias organizaciones de productores y técnicos vinculados a la implementación de programas de desarrollo rural) dando cuenta de la heterogeneidad de intereses que convoca, y de las disputas que se suscitan a su interior. Específicamente se abordan las características que tienen las tramas de las que forman parte los pequeños productores en relación con la administración del agua para riego y la comercialización de la producción de pimiento. Con respecto a esto también se pone en evidencia el conjunto heterogéneo de actores en juego (entre los cuales tiene un papel destacado el estado provincial, especialmente a propósito de las formas de intervención en la comercialización).

El capítulo de María Andrea Nardi («Desarrollo rural y tramas institucionales. La construcción de un modelo alternativo en San Pedro, Misiones») aborda la trama de actores vinculados a iniciativas de desarrollo local en el municipio de San Pedro (Misiones). El trabajo, que se complementa con el análisis de García para el mismo municipio, caracteriza y presenta en su composición a las organizaciones de productores, los organismos intervinientes en el lugar (y sus programas implementados en relación al desarrollo rural) y las ONGs de actuación en la zona. Luego, analiza los resultados del trabajo conjunto realizado por los actores durante la década de 2000. Con respecto a esto, se señalan los logros, los conflictos y las perspectivas de estas nuevas formas de pensar y actuar en la búsqueda de formas alternativas (no productivistas) de desarrollo orientadas hacia la inserción socioeconómica y política de los productores familiares del municipio, así como a su autonomía productiva.

Mariana Arzeno, en su capítulo «Procesos organizativos en la Quebrada de Humahuaca, Jujuy. Las organizaciones de base», aborda el proceso de conformación de organizaciones de base compuestas por productores agropecuarios de la Quebrada de Humahuaca, atendiendo a las características y trayectorias de ciertas organizaciones seleccionadas: tres organizaciones de base comunitarias, una cooperativa de comercialización y una red de segundo grado que nuclea a varias organizaciones de base. Ellas son analizadas en tres dimensiones: la gestión de recursos, el accionar específico de cada una de ellas y las vinculaciones que establecen con otras organizaciones. Como resultado del análisis se señalan los cambios operados en el contexto de producción agropecuaria en la Quebrada desde la década de 1990 (protagonizado por estas organizaciones) que se orientaron fundamentalmente a la transformación de las condiciones de vida, en general, y productivas, en particular, de sus productores miembros.

El capítulo de Carlos Cowan Ros («De la producción del capital social a la proyección de luchas simbólicas en el territorio. Estudio de caso en la Puna y Quebrada de Humahuaca») analiza los procesos recientes de conformación de organizaciones compuestas por pequeños productores en el norte jujeño tomando como ejemplos algunas de las mismas organizaciones analizadas por Arzeno. Sin embargo, en esta ocasión, el énfasis se coloca en el papel que adquieren ellas en la reproducción social de sus miembros. Así, el capítulo analiza cómo a partir de la participación y el accionar de los productores en estas organizaciones se construye o refuerza un capital simbólico que les permite apropiarse de otras visiones de mundo que acompañan ciertas reivindicaciones sociales, y que a su vez, los constituye como actores con una mayor cuota de poder en la escena local y provincial.

Finalmente, el capítulo «Instituciones, participación y capacitación en el fortalecimiento de la feria franca de Oberá, Misiones», de Sandra G. Pereira, se aboca al análisis del proceso participativo involucrado en la conformación de una feria franca en Oberá, organizada por pequeños productores de ese departamento misionero que comercializan una producción tradicionalmente destinada al autoconsumo. Así, se da cuenta de los orígenes de la feria, del marco institucional conformado para su regulación, de las formas de participación de los productores y de las acciones llevadas adelante para optimizar su funcionamiento. El capítulo concluye señalando la forma en que el fortalecimiento de esta organización redundó en una mejora en la calidad de vida de sus miembros a partir de la participación en estas instancias conjuntas de comercialización, brindando nuevas oportunidades para productores que tradicionalmente han tenido una inserción marginal en el mercado de los cultivos industriales de la zona.

A partir de lo desarrollado en todos sus capítulos, el libro participa de manera central en las discusiones acerca de los procesos que atraviesan hoy los ámbitos rurales, y de las formas de intervenir en los mismos. Sin abandonar el interés por alcanzar formas genuinas de desarrollo para sectores específicos de la sociedad, el trabajo de este grupo de investigación realiza una propuesta superadora de la literatura de fuerte corte propositivo que se apoya en varios supuestos, entre ellos, aquel que asume que el territorio es «contenedor de potencialidades» y que ese solo hecho es suficiente para lograr el desarrollo. Esto lo hace, por un lado, ofreciendo un sólido desarrollo teórico-metodológico que problematiza el territorio y sus vínculos ineludibles con la trama social. Y por otro lado, brindando resultados concretos de un trabajo de indagación empírica que pone el foco en ámbitos territoriales específicos y busca desentrañar aquellas tramas de actores signadas por intereses, acciones, capitales y distintas cuotas de poder que van a permitir

comprender en su complejidad los procesos orientados al desarrollo rural que están moldeando o *construyendo* ámbitos territoriales específicos.

*Claudia Alejandra Troncoso\**

---

\* Becaria posdoctoral del Conicet. Instituto de Geografía, UBA

---

## Nota para Colaboradores

---

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

1. Se enviarán el original y dos copias del trabajo para su evaluación por árbitros externos. El texto deberá ser mecanografiado a 30 líneas, doble espacio, en el texto principal y en las notas de pie de página, en papel tamaño carta escrito de un solo lado, con márgenes razonables, incluyendo nombre del autor o autores, domicilio, teléfono y dirección de correo electrónico. Se sugiere la utilización de subtítulos en el texto de los artículos. Asimismo deberá adjuntarse una copia en Cd o diskette de 3,5" en formato word o compatible. En el caso de autores extranjeros deberán enviar, en lo posible, una versión en castellano de su trabajo -en diskette y en papel- acompañando la versión en idioma original.
2. Extensión de los trabajos: máximo 30 carillas incluyendo cuadros, gráficos, citas y notas bibliográficas.
3. Los cuadros y gráficos se enviarán en hojas separadas del texto (numerados correlativamente, titulados, con aclaración de la unidad en que están expresados los valores y de las fuentes correspondientes), confeccionados en versión definitiva para su reproducción; en el margen del texto se indicará la ubicación correcta del cuadro o gráfico. Los gráficos deben ir acompañados por los cuadros de datos en los que se basan.
4. Los 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:

- a) Libros: nombre y apellido del autor o autores, título (*cursiva*), lugar y año de edición (entre paréntesis), página (p.) o páginas (pp.) citadas si corresponde.
- b) Artículos: nombre y apellido de autor o autores, título del artículo (entre comillas), título de la publicación donde fue editado (*cursiva*), volumen número, fecha de edición. Si resultara indispensable incluir bibliografía, irá al final del trabajo, ordenada alfabéticamente por autor (apellido, nombre, título, lugar y fecha de edición).



