

DE LA DESREGULACIÓN COMPETITIVA A LA RECONVERSIÓN PRODUCTIVA. LAS ESTRATEGIAS ADAPTATIVAS DE LOS ACTORES SOCIALES AGRARIOS: EL CASO DE LA PAMPA ARGENTINA

*Marcelo G. Posada**

Resumen

En América Latina en general, y en Argentina en particular, los años '90 se caracterizan desde la perspectiva agraria, por el hincapié que se hace en la necesidad que tienen las explotaciones agropecuarias de reconvertirse para hacerse competitivas (y así, conferir competitividad al sector agroexportador). Pero al mismo tiempo, no menos numerosas son las referencias a la crisis económica (y por ende, social) en que se encuentran esas mismas unidades de producción.

Reconversión, competitividad (y su prerrequisito, la modernización), y crisis apa-

recen como elementos ineludibles para encarar un análisis del sector productor primario argentino. Los discursos y las realidades opuestas nos presentan un panorama sectorial complejo y oscuro, en el que se superponen los mensajes que irradian las organizaciones corporativas del sector, en especial las que agrupan a los pequeños y medianos productores, con los análisis económicos reales de las explotaciones individuales y con los del sector en general, además de con las políticas macroeconómicas que afectan (positiva o negativamente) la rentabilidad de esas unidades.

Recibido: 02-06-95 . Aceptado: 16-11-95

- * Universidad Nacional de Luján / FLACSO-Argentina. Autor de: **El Pensamiento Agrario Argentino**, Buenos Aires, CEAL, 1992 (en coautoría); **Sociología Rural Argentina**, Buenos Aires, CEAL, 1993. **Estudios Agroindustriales**, Buenos Aires, CEAL, 1994 (en coautoría).

Esta confluencia de situaciones, factores y actores hace necesario un abordaje a la cuestión que permita precisar qué cosa se analiza y sobre qué actores se extraen conclusiones que conduzcan a clarificar el heterogéneo panorama agrario argentino.

En este artículo nos centraremos especialmente en la situación de los productores asentados en la principal región agropecuaria del país: la pampeana. De ellos analizaremos específicamente

cuáles son sus estrategias adaptativas frente a la cambiante evolución de la economía sectorial y global, estudiando a modo de ejemplo, tres de las opciones que utilizan y/o se les propone a esos actores como alternativas para afrontar la crisis, para reconvertirse, y para modernizarse haciéndose así más competitivos.

Palabras claves: Argentina, desregulación crisis agraria, competitividad, estrategias adaptativas, reconversión productiva.

From competitive deregulation to productive reconversion. Adaptative strategies of the social agrarian actors: The case of the Argentine pampas

Abstract

In Latin America in general, and in Argentina in particular, the nineties are characterized from the agrarian perspective, by the emphasis in the necessity of the agriculture of reconversion to be more competitive (and thus, to confer competitiveness to the agrobusiness sector). But the way, not less numerous are the references to the economic crisis (and therefore, social) in which are found those same production unities.

Reconversion, competitiveness (and its prerequisite, the **modernization**), and **crisis** appear as ineludible elements to face an analysis of the Argentine primary producing sector. The speeches and the opposite realities, present us a dark and complex sectoral panorama, in which are superposed messages that irradiate the corporative organizations of the sector, specially the group of the small and middle producer with the real economic analysis of the individual developments and with sector in general, in addition with the macro-economic policies that affect (po-

sitive or negatively) the profitability of those unities.

This situations confluence, factors and actors makes necessary to approach the issue that permit us to specify what thing is analyzed and on what actors are extracted conclusions to clarify the heterogeneous Argentine agrarian panorama.

In this article we will center specially in the situation of the producers settle in the principal agricultural region: the pampas. From their, we will analyze specifically which are their adaptative strategies in front of the changing evolution of the global and sectorial economy, studying as example, three options that they use and/or its proposed to them as alternative to face the crisis, for them reconversion, and to be modernized making thus more competitive.

Key words: Argentina, deregulation, agrarian crisis, competitiveness, adaptative strategies, productive reconversion.

El contexto económico. Desregulación, competitividad y reconversión:

El final de la década de 1980 y los primeros años de la siguiente muestran con toda crudeza los resultados del régimen de acumulación instaurado a partir de la segunda mitad de los años '70. El agotamiento del modelo basado en la industrialización sustitutiva de importaciones desarrollado desde los años '30 y que había agotado su dinámica interna hacia los '50, dejó lugar para que a partir de mediados de la década de 1970, se afirmara un modelo caracterizado por M. Teubal como "social y sectorialmente desarticulado" (1994 a). La parálisis del aparato productivo tradicional (productor de bienes destinados al consumo masivo interno), la redireccionalización industrial hacia la producción de bienes de consumo segmentado (y con precio de alcance no masivo), el crecimiento del sector servicios y del financiero, el desempleo creciente, la terciarización cuentapropista de la economía, la precarización del empleo, el quebranto de las finanzas públicas, el peso creciente del endeudamiento externo, son algunas de las características del período que corrió entre mediados de los '70 y fines de los '80.

Las directrices económicas persiguieron equilibrar las finanzas del Estado, para lo cual se profundizaba en el recorte de gastos y en el incremento de la presión impositiva (mediante la percepción de los impuestos más fácilmente recaudables, como el IVA y aquellos que grababan a los productos de mayor consumo -combustibles, cigarrillos, etc.-). Estos ajustes económicos se trasladaban inmediatamente a los precios, desencadenando procesos hiperinflacionarios, como los vividos entre 1989 y 1991.

El sector agrario pampeano soportó de manera distinta estos tres lustros, puesto que los mismos coincidieron con un período de auge productivo que ocultaba (o transfería para más adelante) la crisis económica general. En efecto, desde los años '70 y hasta mediados de los '80 en el sector se desenvuelve un proceso conocido como "agriculturización". El mismo consistió en una fuerte expansión horizontal y vertical de la actividad agrícola, concordante con una notoria mejoría en los precios internacionales de sus productos (en especial, de la soja y sus derivados). Este crecimiento se produjo sobre la base de una serie de cambios tecnológicos acumulativos que permitieron que cuando la coyuntura

fuera propicia, los productores pampeanos profundizaran su actividad agrícola rápidamente¹.

El incremento de la rentabilidad de las explotaciones agrarias en aquellos años se basó fundamentalmente en el fuerte crecimiento de la producción total y de la productividad por unidad de superficie, con costos decrecientes por unidad de producto. De esta manera, cuando hacia mediados de los años '80 los mercados internacionales presentan precios declinantes, esas explotaciones pueden afrontarlos gracias a que los niveles de productividad se mantenían crecientes. Sin embargo, cuando las directivas macroeconómicas nacionales impulsan una política de ajuste estructural que implicaba entre otras cosas el refuerzo del impuesto a las exportaciones (retenciones), las unidades productivas comienzan a sentir fuerte y directamente los efectos de la crisis económica general. Si a esto se le agregan las distintas inclemencias climáticas que sufrió el agro pampeano desde mitad de la década de 1980 (lluvias copiosas, inundaciones), es posible esbozar más acabadamente el panorama dificultoso que vivía el sector. Es así que se puede decir que la dirección de la economía agraria pampeana se reencauja paralela al rumbo crítico de la economía global del país.

Ya en la década de 1990, cuando los primeros intentos de estabilizar la economía por parte del gobierno asumido en 1989 (enmarcado en un profundo proceso hiperinflacionario y de agitación social) fracasan, se intenta alcanzar ese objetivo por un camino radicalmente opuesto a todos los empleados hasta ese entonces. La implementación en abril de 1991 del llamado Plan de Convertibilidad marcó un punto de clivaje en la evolución de la economía argentina, y por supuesto, en la sociedad también.

Este plan de estabilidad económica tiene dos pilares centrales: la ley de convertibilidad y el decreto de desregulación de la actividad económica. La ley 23.928 de convertibilidad estipuló que cada unidad monetaria nacional (hasta 1991 el austral, y luego el peso) equivale a un dólar estadounidense, al tiempo que la entidad emisora (el Banco Central de la República Argentina) estaba obligado a vender tantos dólares como el mercado le requiriera, retirando de circulación su equivalente en pesos. De esta manera, se aseguraba que la

1 Para una descripción detallada de este proceso, cfr. E. Obschatko (1988) y M. Posada (1994 a), entre otros.

magnitud de las reservas manejadas por dicho Banco fueran equiparables con la base monetaria. Al prohibirse la indexación monetaria (y cualquier otro mecanismo similar), como que también se impedía la posibilidad de modificar la equivalencia peso/dólar por otro medio que no sea una ley nacional, se buscaba asegurar la estabilidad económica.

El decreto 2284/91 profundiza las tendencias desregulatorias que se detectan en la política económica desde 1989 (liberación de precios y mercados, desregulación del mercado de combustible, etc.). Sus ámbitos de aplicación son cuatro: el mercado interno de bienes y servicios; el comercio exterior; las regulaciones públicas de mercados regionales y de industrias capital-intensivas; el mercado de capitales. Explícitamente el derecho busca fomentar la competencia en los mercados, anular las distorsiones de precios relativos y contribuir a otorgar a la producción argentina competitividad internacional². E. Sguiglia y R. Delgado evalúan los objetivos de este decreto positivamente; consideran que permitió enviar

"(...) a los agentes económicos una señal clara y consistente acerca de la intención oficial de recomponer los precios relativos en favor de los bienes comerciables internacionalmente. En tal sentido, (...) se orientan hacia el logro de un aumento efectivo en la oferta de servicios, a la reducción de los costos operativos de las empresas y sectores, y a promover la inversión y la modernización en mercados previamente regulados. (Obschatko et al, 1994:159).

Desde otra óptica analítica, M. Teubal observa que este decreto (y las medias colaterales al mismo) no sólo no produce resultados similares a los enunciados más arriba, sino que -al contrario- representa un retroceso por parte del Estado, que deja a los diferentes sectores de la producción y el consumo (el agro entre ellos) a merced de los vaivenes de los mercados. (Teubal, 1994 b).

La combinación de los efectos derivados de la aplicación de la ley de convertibilidad y de aquellos originados en las políticas desreguladoras, trastoca profundamente la organización social y económica de la actividad agropecuaria pampeana (y de todo el país). En los análisis más optimistas (como los citados de Obschatko, Sguiglia y Delgado), esos efectos son benéficos en tanto que

2 Cfr. la reseña de este proyecto en E. Obschatko et al (1994).

confieren competitividad a la producción agropecuaria y agroindustrial argentina. En cambio, desde una posición crítica es posible evaluar más detenida y segmentariamente las consecuencias resultantes de mantenerse un tipo de cambio fijo y de desarticular la totalidad del aparato estatal que tuvo históricamente la misión de intervenir en forma activa en el funcionamiento de los mercados agropecuarios. En efecto, el ya citado Teubal junto a otros trabajos como los de O. Barsky y M. Peretti (1992; 1993); M. Peretti (1994), señalan que esa competitividad es a costa de un agudo empeoramiento de la situación de los productores agrarios (especialmente de los pequeños y medianos), al tiempo que la elevada vulnerabilidad de este sector productivo frente a los cambios operados en los mercados de insumos y productos, origina que el riesgo productivo se incremente notablemente.

Llegando a este nivel de análisis, parecería que estuviésemos frente a un antagonismo: *competitividad / situación socioeconómica de los productores*. Ante cambios en el funcionamiento de las grandes variables económicas que originarían un mejor posicionamiento de nuestras producciones agropecuarias y agroindustriales en los mercados del mundo, se verificaría un empeoramiento en las condiciones productivas y de vida de los actores sociales intervinientes (al menos, en los primeros eslabones de la cadena productiva). En otras palabras: a mayor **modernización**, que origina mayor **competitividad** de la producción, se observa un deterioro en las condiciones de producción y en la calidad de vida de los sectores agrarios; pero, por otro lado, si estos sectores no se **reconvierten** en aras de esa **modernización/competitividad**, deberían enfrentar condiciones adversas que pondrían en duda su continuidad como agentes productivos.

Alcanzado este punto parece conveniente clarificar a qué se hace referencia con estos términos, para luego observar concretamente qué hacen los productores agropecuarios pampeanos frente a los mismos.

En los años '60 y '70 la **modernización** de las actividades económicas era entendida como la incorporación de unidades de capital, bajo la forma de tecnología, a las distintas empresas de cada sector productivo, al tiempo que se veía que en ese proceso el Estado jugaba un papel preponderante, sea interviniendo directamente (por medio de la generación de nuevas tecnologías en el seno del aparato científico tecnológico que de él dependiera), o indirectamente (a través del acicate crediticio en condiciones favorables). Ya en la década de 1980, cuando los lineamientos generales de la economía internacional cambian, se pasa a una concepción de la modernización más "privatizada". Desde el seno

de un organismo internacional, se entiende a este proceso, en el ámbito de la agricultura, como

"(...) aquel por medio del cual se han logrado aumentos sostenidos en la productividad y los ingresos netos a nivel de las unidades agropecuarias sin que haya sido una condición necesaria para ello la 'protección significativa y creciente' por parte del Estado. En este contexto, el proceso de modernización debe interpretarse como el desarrollo de la capacidad de las empresas para lograr autosostenerse, incrementar su producción y crecer cuantitativamente, bajo condiciones de riesgo en el mercado de productos y de factores y en el escenario financiero, y bajo condiciones de cambio en la generación de tecnología". (Pomareda, 1990:v)

Se observa claramente que, en buena medida, el peso del desarrollo modernizador reside en la empresa agropecuaria, la cual debe descartar cualquier "protección significativa" por parte del Estado. Este sólo debe ofrecer el marco más acorde para ese desenvolvimiento empresarial. Dicho marco se presume que consiste en reducir la presencia y la gestión estatal a su mínima expresión; en otras palabras: el Estado debería desregular la economía. Elemento que fue utilizado largamente en los niveles discursivos de las corporaciones económicas argentinas -y en las agrarias particularmente-, la desregulación ve su realización plena a partir del decreto de 1991 ya mencionado. Esta noción hace referencia

"(...) a todas aquellas acciones de gobierno tendientes a eliminar o flexibilizar las restricciones a la actividad económica y facilitar la competencia en los mercados" (Obschatko, et al 1994:123).

Si como presumen Sguiglia y Delgado, el incremento en los niveles de desregulación de la economía contribuye a una mejora en la competitividad de los sectores económicos nacionales, vía una mayor productividad de los factores, entonces -y siguiendo a Porter- es posible sostener que el componente central de la competitividad es la productividad.

"Al no estar definida como un concepto nacional, sino dentro de los sectores y segmentos específicos de la actividad económica, el papel de la empresa se revaloriza. Bajo esta idea, las firmas deben seleccionar las estrategias que aumenten la productividad de sus factores de producción, por medio de una mejora permanente en la calidad de los productos ofrecidos y las tecnologías utilizadas". (Obschatko, et al 1994:148)

De esta manera, se produce la vuelta al núcleo de la más reciente conceptualización de la modernización: la unidad empresaria de producción.

La **competitividad** de la producción de dichas unidades (o del sector al cual pertenecen) dependería entonces de la elección eficiente de estrategias productivas; pero no sólo de estas, sino que también obedecería a las características del denominado "entorno competitivo" de tal producción (la seguridad política y jurídica, la transparencia en los mercados y las directrices macroeconómicas). Este entorno es el que brindaría el marco adecuado para el surgimiento de las ventajas competitivas: el desarrollo de productos que por sus menores costos puedan acceder fácilmente a los mercados internacionales, o que lo hacen por sus calidades diferenciadas, permitiendo la captación de precios más elevados.

Queda en claro, entonces, que la competitividad de una producción o de un sector dependerá microeconómicamente de la eficacia empresarial en la asignación de recursos, mientras que en lo macroeconómico aquella obedecerá a la conjunción de una serie de condicionantes estructurales: un mercado interno extendido, dinámico y con elevado poder adquisitivo; una potencial capacidad de alcanzar acuerdos comerciales con otras naciones; un activo flujo de relaciones intersectoriales; una fuerte base científica-tecnológica; una elevada tasa de ahorro e inversión; y un desarrollado mercado de capitales³.

Para la vigencia de tales condicionantes estructurales se recurre -al menos en teoría- a implementar políticas de desregulación. Por su parte, para alcanzar la eficacia asignativa empresarial, se apunta a que en el contexto de tales condicionantes, las unidades productivas se **reconviertan**.

En el ámbito agrario, la desregulación implicó la desaparición de aquellos organismos específicos que intervenían en el funcionamiento de los mercados agropecuarios (la Junta Nacional de Granos, la de Carnes, la Dirección Nacional del Azúcar, la Comisión de Concertación de Política Lechera, entre otros), al tiempo que se eliminaban los cupos de siembra, cosecha, elaboración y comercialización de ciertos productos (caña de azúcar, yerba mate, vid, etc.). Desde el punto de vista impositivo, se eliminan una serie de cargas fiscales que grababan a la actividad agropecuaria, especialmente las cargas a la exportación. Por otra

3 Para un desarrollo de estos ítemes, cfr. E. Obschatko et al (1994) y D. Chudnovsky y F. Porta (1991).

parte, se realiza una serie de privatizaciones y desregulaciones que modifican el tradicional funcionamiento de la red de transporte terrestre (vial y ferroviaria) y la actividad portuaria.

Las evaluaciones de tal proceso desregulatorio son disímiles. Desde una óptica optimista, E. Obschatko observa que el tipo de cambio efectivo del dólar se incrementó desde 1991, permitiendo mejorar los ingresos de los productores agropecuarios, determinando al mismo tiempo, un incremento en la competitividad de la producción agropecuaria nacional (pampeana, fundamentalmente). En buena medida, esta mejora obedece a una reducción del costo de los insumos (gracias a los menores aranceles de importación y a la eliminación de impuestos específicos), y a un descenso del costo de factores, principalmente a un menor costo del dinero debido a una reducción sostenida de las tasas reales de interés (al contrario de lo que pasó con el costo de la mano de obra, que medido en dólares se elevó). De la misma manera, los costos del transporte terrestre, de los servicios portuarios y de la energía eléctrica descienden, con lo que la rentabilidad de la unidad, los ingresos de los productores y la competitividad sectorial se incrementan (Obschatko et al 1994).

Desde una posición más crítica, O. Barsky señala que los efectos de estas políticas no fueron beneficiosos para los productores, quienes -entre otras cosas- quedaron a merced de las variaciones de los precios internacionales, ya que al disolverse las juntas reguladoras, no existía un "colchón" amortiguador de tales cambios. Por otra parte, el tipo de cambio establecido (la paridad peso/dólar 1 a 1) originó un retraso cambiario que momentáneamente fue compensado con la eliminación de las retenciones a las exportaciones y la desaparición o rebaja de otros impuestos (la tasa de estadística, la contribución para el mantenimiento del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria -INTA-, etc.). Además, el crédito agropecuario siguió con tasas elevadas, alejando la posibilidad de acceder a él a miles de pequeños y medianos productores⁴. En general, concluye Barsky, la rentabilidad de las unidades se vio negativamente afectada por estas políticas

4 En un trabajo evaluatorio de la competitividad agropecuaria nacional, una encuesta realizada entre productores seleccionados, inquiriendo sobre cuáles son las restricciones más importantes para la adopción de tecnologías, aquellos señalan como uno de los motivos más importantes a las dificultades para acceder al crédito. Cfr. E. Cap et al (1993).

que en pos de la búsqueda del mantenimiento de la estabilidad monetaria, generan una serie de efectos inequitativos (Barsky, 1992; 1993).

Si nos centramos específicamente en el análisis de la rentabilidad de las unidades de producción agropecuaria, veremos que las diferencias entre autores también son notables.

Obschatko analiza los resultados de la actividad agrícola, y observa que tanto a nivel del margen bruto como del resultado neto, se produjeron importantes aumentos, si bien los costos fijos (o gastos de estructura no imputables directamente a la actividad en sí) tuvieron un fuerte incremento. La misma tendencia es identificada para las actividades de cría y engorde de bovinos, si bien la situación general de la ganadería (y en especial de las unidades de menor tamaño) opaca estos resultados. Concluye la autora que

"(...) los elementos vertidos permiten afirmar que, en conjunto, las modificaciones en la política macroeconómica y sectorial originadas en medidas del gobierno nacional (...) están operando en la dirección adecuada para aumentar la rentabilidad de la producción agropecuaria (...)" (Obschatko et al, 1994:73).

Utilizando una metodología de análisis similar, aunque tomando los datos de fuentes distintas, M. Peretti llega a conclusiones totalmente opuestas: la rentabilidad de las empresas agropecuarias va en declive. Este autor toma como objeto de estudio unidades asentadas en la tradicional zona cerealera pampeana, y comparando los márgenes brutos (ingresos menos costos directos de explotación) de tres momentos (promedio de 1965/69 y de 1979/83, y la campaña 1992/93) encuentra que los mismos varían sucesivamente a \$/ha.: 213.33, 339.65 y 211.85. Es decir, ya implementada la política de promoción de la competitividad, el margen bruto desciende a niveles inferiores a los de finales de los años '60. Cabe acotar que esta tendencia no se agudizó porque frente a precios internacionales en descenso, los rendimientos fueron en aumento, lo que permitió a las explotaciones compensar dicha situación. Cuando se avanza sobre el estudio del ingreso neto, Peretti muestra que el correspondiente a 1992/93 es el 45% del de fines de los '60, y sólo el 22% del período 1979/83.

"Otra forma de verlo (...) es que por cada peso que se lograba en la última campaña, en el período 65/69 se obtenían \$ 2.21 y en el quinquenio 79/83 \$ 4.53" (Peretti, 1994:14).

Comparando el poder adquisitivo que alcanzan los ingresos de los productores (es decir, la capacidad de compra en el mercado minorista de cada peso mayorista recibido por el productor), se observa que para el primer momento estudiado es de 0.898, para el segundo de 0.832, y en el tercero de 0.427. Por último, relacionando el ingreso neto correspondiente a 1992/93 con un hipotético costo de vida de una familia rural situado en los \$ 14.400 al año, Peretti señala que para alcanzarlo, en ese momento requeriría de trabajar 344 hectáreas, mientras que en el lapso 1965/69 bastaba con 74 ha. y en el ciclo 1979/83 lo cubrían sólo con 39 ha. Cabe aclarar que los resultados favorables de las campañas '93/94 y '94/95 pueden atemperar estos resultados, pero sin embargo, estructuralmente la situación continúa siendo delicada. Como escribió este autor:

"De todo este análisis surge con claridad que el proceso de deterioro de la rentabilidad agrícola pampeana se halla hoy en una situación muy crítica (...). Creemos que la situación descrita no se modificará, porque ella es producto de los cambios estructurales operados en la economía argentina, y por lo tanto la única manera de revertirla será realizando transformaciones profundas en la empresa agropecuaria" (Peretti, 1994:18).

Aquí, como se puede apreciar, llegamos al otro sustento de la competitividad sectorial, el de los cambios a nivel de la unidad empresarial en pos de una mayor eficiencia asignativa de recursos, cosa que se alcanza si estas unidades se transforman y modernizan; es decir, si se **reconvierten**.

A tal fin, desde el Estado se pone en funcionamiento el importante aparato institucional del INTA, con el objetivo de facilitar a través del programa denominado "Cambio Rural", el proceso de reconversión de las unidades productivas. En un documento oficial se asegura:

"El programa de reconversión propone facilitar cambios en la estructura productiva y en la capacidad empresarial del productor, que permitan incrementar los excedentes económicos de la pequeña y mediana empresa rural, reactivando el proceso de inversión. Estas transformaciones tendrán que desarrollarse asegurando un uso racional de los recursos naturales y del medio ambiente, aprovechando toda la potencialidad de nuestra base agro-ecológica" (INTA, 1993 a:4).

Este programa apunta a que esos excedentes se generen a partir de un aumento en la competitividad, la cual descansará sobre cuatro bases: el cambio

técnico, la diversificación productiva, el asociacionismo en búsqueda de alcanzar una economía de escala, y la eficiencia en la gestión empresarial. El programa se operacionaliza a través de la puesta en funcionamiento de dos módulos: uno de asistencia técnica, y otro de vinculación con el sistema de créditos. Como puede observarse en una primera evaluación de la puesta en funcionamiento de Cambio Rural (organizada desde el organismo que lo implementó, el INTA), uno de los más importantes motivos que atrajo a los productores, fue la implementación del segundo módulo mencionado (INTA, 1993 b).

Es interesante observar que el programa se adecua estrictamente a los lineamientos generales de la política económica implementada desde 1991, en el sentido de no intervención en los mercados, tomando su funcionamiento como un dato.

“Si se acepta que en el corto y mediano plazo la situación de la política comercial y de los mercados en el contexto internacional no se modificará sustancialmente, y que el gobierno nacional precisa mantener inquebrantables los lineamientos básicos de la política monetaria y fiscal, los mayores excedentes económicos tienen que ser generados a partir de un aumento en la competitividad” (INTA, 1993:14).

La necesidad de cambio en la empresa agropecuaria (y en los empresarios que las dirigen) se torna una condición sine qua non para la correcta adaptación del agro a la metamorfosis que vive la economía nacional. Sin embargo, los productores no siempre apoyaron plenamente ese proceso de cambio. Si en principio se manifestaron partidarios de algunas de las medidas gubernativas (especialmente con la eliminación de las retenciones a las exportaciones), con el correr del tiempo, y cuando la presión impositiva nacional y provincial se hizo más intensa (en busca de acercar recursos a las magras arcas oficiales), la resistencia no se hizo esperar, expresándose en la forma de protestas multitudinarias en diferentes ciudades del interior del país y en la misma Capital Federal (julio de 1993).

Si como se considera desde la óptica acrítica, las condiciones económicas no pueden (ni deben) modificarse, todo induce

"(...) a esperar una transformación estructural, en el sentido de modificaciones en la organización económica y tecnológica al interior de la explotación, y cambios en la organización social de la producción" (Obschatko et al, 1994:84).

Evidentemente esto ya se genera, más allá de esa posible (u obligatoria) modificación de las directrices económicas. Los productores agropecuarios pampeanos tienen una larga trayectoria de implementación de estrategias adaptativas a las diferentes coyunturas en que operaron. En un análisis con perspectiva histórica, tanto en el largo como en el corto plazo es posible identificar tales estrategias. Hoy, que se las entiende como una necesidad imperiosa para afrontar y/o salir de la crisis de rentabilidad, y aún para asegurarse la permanencia en el circuito productivo, desde distintos sectores se recomiendan modificaciones en las conductas operativas, variaciones en las estrategias productivas, ajustes en los cálculos económicos, y un mayor compromiso con la evolución de la explotación.

Desde esa misma visión acrítica respecto del plan económico en vigencia, se reconoce como inevitable que las unidades deben incrementar su escala de explotación (por ejemplo recurriendo a las formas asociativas) y diversificar sus producciones, tanto por medio de la intensificación de las actividades tradicionales, como recurriendo a la implementación de producciones intensivas y aún de actividades alternativas (INTA, 1993; Obschatko et al, 1994).

En concordancia con estas propuestas, pero esbozándolas desde una perspectiva distinta y con manifiestos reparos hacia la situación general, se considera que de la crisis se sale con más aplicación tecnológica, con mejoras en la gestión, intensificando los sistemas productivos tradicionales, adoptando nuevas alternativas productivas, disminuyendo los costos fijos a través de un aumento en la escala de explotación (utilizando, entre otras vías, el asociacionismo), y avanzando en los agronegocios -integrándose verticalmente- sea en forma individual o asociativamente (Peretti, 1994).

En este artículo analizaremos algunas de estas estrategias adaptativas, pero previamente especificaremos el marco teórico que sustenta nuestro análisis de tales estrategias.

Situación de producción y estrategias adaptativas. Un enfoque teórico para el análisis de las unidades productivas⁵

Al abordar el estudio de una explotación agropecuaria, o de un conjunto de ellas, primeramente es necesario ubicar a esa unidad en su contexto. Este término no incluye sólo lo espacial, sino que implica la consideración de la totalidad de la red de relaciones que influyen directa o indirectamente en el desarrollo de las actividades agropecuarias de la explotación. Esas relaciones son tanto económicas (en el sentido más llano: vendedores y compradores de insumos y productos), como políticas, sociales y culturales. En las mismas intervienen una multitud de actores e instituciones que en mayor o menor medida ejercen aquella influencia. A tal contexto se le puede denominar **situación de producción**. La misma está definida por un conjunto de elementos estructurales y de relaciones sociales que determinan las características evolutivas de la unidad de producción. Esos condicionantes estructurales son: el tipo predominante de producción; las características institucionales de generación y difusión de tecnologías; la homogeneidad del sector productor; la importancia regional de la producción; el tamaño relativo del sector productor; y la funcionalidad del producto para la economía global⁶. En lo referido a las relaciones sociales, la manera en que se entablan establece el marco en el que se crean los intereses antagónicos o complementarios de los grupos involucrados. Estos son cuatro, estando todos -en mayor o en menor medida- relacionados con los procesos evolutivos de la unidad (y del sector agropecuario en general): el sector urbano industrial, el sector productor agropecuario directo, el sector vinculado a la comercialización y procesamiento de la producción primaria, y el sector de insumos y bienes de capital para el agro. La articulación (o la desarticulación)

5 Este apartado se nutre básicamente de las elaboraciones contenidas en M. Posada (1995).

6 Los lineamientos generales de la definición de **situación de producción** fueron elaborados primeramente en M. Piñeiro, E. Trigo y R. Fiorentino (1983) y M. Piñeiro y E. Trigo (1985), si bien la aplicaban sólo al estudio del cambio tecnológico en el agro latinoamericano.

entre los distintos componentes de cada espacio socioeconómico (de cada situación de producción) es la que marca la dirección y el ritmo del desarrollo de las actividades de la explotación, o del conjunto de ellas, que se estudie. Un factor que muchas veces escapa del marco de análisis de la problemática que nos ocupa, es el de la historia personal del productor, de la llamada "dotación cultural". Esta idea hace referencia a la existencia de lo que se puede denominar una tasa de acumulación de capital humano. Este factor implica que no basta con que el productor pueda acceder a las innovaciones tecnológicas o contar con la información más acorde para realizar una óptima gestión; a dichas condiciones (necesarias, pero no suficientes) debe agregársele el desarrollo de su capacidad empresarial, lo cual -entre otras cosas- implica que adquiere práctica en la evaluación y la toma de decisiones de riesgo. Esta acumulación de capital humano es lenta y progresiva y confiere, sugerimos, una dirección unívoca hacia adelante a todo el proceso productivo (en sentido amplio). Esto se debe a que más allá de las coyunturas -internas a la explotación y/o macroeconómicas- el conocimiento adquirido por el productor no se puede "desaprender"; podrán ocurrir situaciones difíciles, en las cuales no sea posible llevar a la práctica, por ejemplo, ciertos manejos en la explotación, pero llegado un momento de reflujo de la crisis (siempre que sea coyuntural, repetimos) ese productor pondrá en práctica el saber ya aprendido.

La caracterización de tales situaciones de producción, entonces, implica tomar en consideración la noción de articulación económica y social (abarcativa también, de los factores políticos y culturales). Por la misma entendemos a aquellos procesos sociales que unen o relacionan a dos o más actores, sin que necesariamente se afecten en sus características diferenciales y específicas⁷. La utilización de esta idea de articulación permite apreciar la existencia de segmentos sociales distintos, pero conectados en un campo común (en el caso que nos interesa, la relación -que llamaremos aquí- de intercambio agroindustrial hacia atrás y hacia adelante de la unidad), sin que esa conexión implique la desaparición de los elementos diferenciales de cada uno de esos segmentos.

Un principal resguardo conceptual referido a este enfoque, reside en que la identificación de un proceso articulatorio dado debe ser referido a una

7 Anteriores análisis en torno a esta noción, de los cuales nos nutrimos, se encuentran en L. Bartolomé (1977 y 1980).

situación de producción específica y a un modelo de sociedad definido, puesto que estudiamos fenómenos de incidencia concreta sobre la estructura social.

Ahora bien, puesto que no es posible sostener que las relaciones que afectan a las explotaciones, se den entre actores iguales, es lógico suponer la existencia de comportamientos adaptativos entre todos ellos (tanto entre los más fuertes, como los más debilitados). Nos referimos a tales comportamientos en el sentido que le asigna J. Bennett: la forma en que los actores desarrollan mecanismos de respuestas y patrones de uso de recursos (naturales y sociales) con el fin último de alcanzar ciertos objetivos y resolver determinados problemas (Bennett, 1969). La puesta en práctica de estos comportamientos implica la configuración de lo que A. Howard llamó **sistema de actividad**, y que está íntimamente relacionado con la anteriormente definida, situación de producción (Howard, 1963). Tal sistema está constituido por un complejo de actividades interrelacionadas, y en él los actores partícipes actúan sobre una base regular (permitiendo, entonces, cierta previsibilidad en el comportamiento social).

La idea de la existencia de comportamientos adaptativos, dentro del marco de procesos de articulación social, permite -desde el punto de vista de los resultados alcanzados por los actores- distinguir tres formas articuladas posibles: a) articulación adaptativa: en la cual las relaciones se establecen con fines instrumentales, no desdibujándose los rasgos distintivos de cada grupo conectado; b) articulación por contradicción dialéctica: es en la que los vínculos se establecen a partir del conflicto que envuelve (antinómica y complementariamente) a las partes; c) articulación integrativa: es todo proceso articulador que lleva a la homogeneización (integración de las partes en un todo) de los actores participantes, perdiéndose las diferencias entre los mismos⁸.

Si cada proceso articulador debe estar referenciado a un modelo de sociedad específico, es posible afirmar, entonces, que cada proceso de articulación social posee una estructura y una dinámica propia, acorde a la situación de producción de que se trate. Frente a esto, no parece conveniente formular teorizaciones generales sobre todos los procesos de articulación, sino que primeramente deben profundizarse los conocimientos sobre los procesos que se dan dentro de cada

8 Estas tres variaciones resultantes de los procesos articuladores, fueron esbozadas oportunamente por L. Bartolomé (1980).

dimensión social en la que ocurre la articulación analizada (por ejemplo, el ámbito de relación rural-urbana, el de la relación intrarregional, el de la relación entre actividades, etc.).

Desde el punto de vista de la operacionalización de esta parte de nuestro marco teórico, interesan tanto la forma de ordenación que asumen las relaciones articuladoras, como el mecanismo de interacción de los elementos para generar tales formas. Para su estudio, Bartolomé enuncia una serie de factores (a los que resta explícitamente el sentido de "variables"), de entre los cuales rescatamos para nuestra propuesta investigativa: a) las unidades sobre las que se manifiestan los fenómenos de articulación; b) los roles que desempeñan cada una de las unidades; c) los tipos de recursos involucrados; d) las orientaciones generales de las actitudes, que determinan las estrategias individuales y colectivas; e) las situaciones sociales específicas que funcionan como freno o estímulo a los procesos articuladores; f) la dimensión temporal.

Como se ha podido apreciar, hemos desarrollado un nivel analítico que corre desde lo más global, la situación de producción, hacia lo más particular, llegando en este punto a un nivel intermedio, constituido por el estudio de las articulaciones económicas y sociales que interrelacionan a las explotaciones. Para alcanzar el grado más singular de análisis, el estudio de la unidad en sí, sin apartarla de los otros dos niveles enunciados, es posible elaborar una guía de ítems a relevar que, por un lado, describan la composición interna de la unidad, y por el otro, conduzcan a interpretar las características de las relaciones que entablan tales unidades (actuando, digamos, a modo de "salidas" analíticas del nivel más micro).

En un trabajo elaborado dentro del INTA en los últimos años '70, R. Bocchetto proponía para el estudio interno de las unidades de producción un modelo conformado por tres componentes: el estructural (constituido por la estructura de la explotación y las características del productor), el tecnológico y el de decisión, o función objetivo del productor; el marco de inserción de la unidad lo daba el componente instrumental, o contexto socioeconómico (Bocchetto, 1978; 1982). En esta propuesta, profundizamos este último componente, tomando en consideración tanto la situación de producción en la que se asienta la unidad, como las articulaciones sociales y económicas que entable, que ya hemos desarrollado. En cuanto a los otros tres componentes, nos parece más operacionalizables, para centrarse en el estudio de la explotación, realizar otra categorización de elementos a relevar a efectos de, coincidiendo con Bocchetto, tipificar zonas

homogéneas tanto desde lo agroecológico, como desde lo socioprodutivo (es decir, desde el sistema real de producción).

En efecto, creemos mejor construir un esquema que reseñe los tres espacios sobre los que -en sentido estrecho- se desarrollan las actividades de la explotación, a los que denominaremos **ámbitos: de la producción, de intercambio/compra, y de intercambio/venta**⁹. El ámbito de la producción implica, en primer lugar, realizar un inventario de recursos (naturales y producidos, como infraestructura, bienes de capital y mejoras) con que cuenta la unidad. Igualmente, se deben considerar los recursos humanos, en cantidad y calidad, con que se lleva a cabo la actividad. En segundo término, se debe describir la estructura técnico-económica con que se desenvuelve la operatoria agropecuaria de la unidad. Es decir, tomar en consideración la manera en que progresan los procesos productivos acorde a la combinación de los factores de producción, según la disponibilidad de recursos. Por último, en este ámbito se incluye el análisis de la manera en que se organiza aquella operatoria: división social y técnica del trabajo, estilo de gestión, relación asociativa con otros productores, etc.

El ámbito de intercambio/compra corresponde, obviamente, a toda la actividad que desarrolla la explotación para abastecerse de los bienes y servicios que le permiten operar. En este punto es conveniente tomar en cuenta los lugares y las maneras en que la unidad se provee de mano de obra, bienes de uso, insumos, capital dinero, y asistencia técnica, entre otros elementos.

Por su parte, el ámbito de intercambio/venta abarca lo relativo a las modalidades de la operatoria por la cual la unidad realiza (vende) su producción. Los canales de comercialización, el estilo de cobro, las relaciones personales o impersonales que se entablan, la variedad de compradores, la sujeción a parámetros de calidad, la transformación de la producción en establecimientos propios (agroindustria integrada de base rural), etc., son algunos de los varios ítemes a considerar en este ámbito.

9 Estas denominaciones fueron esbozadas primeramente por A. Valverde (1979), pero para aplicarlas en un contexto totalmente distinto del pampeano, como era la producción arrocerá ecuatoriana. Es así que tomamos esas designaciones, pero no toda la elaboración que dicho autor realiza.

Para cada uno de los ámbitos mencionados, se deben diseñar adecuados instrumentos de relevamiento de variables que permitan instrumentar el análisis propuesto, como asimismo, primeramente es necesario identificar cuáles son las variables necesarias para la investigación que se persiga.

En tanto se realice el estudio en particular de cada uno de estos tres ámbitos, el análisis general no debe dejar de lado las "puertas de salida" (los ámbitos de intercambio) que señalan hacia las articulaciones que entabla la unidad, y tampoco olvidar en qué contexto (situación de producción) se desenvuelve la actividad de la explotación. Como vemos, las interrelaciones sistémicas nos permiten aprehender la totalidad del funcionamiento económico y social de la unidad.

En resumen, entonces, en el desarrollo de esta propuesta de estudio hemos venido, en apariencia, reduciendo la amplitud del análisis, puesto que desde un nivel más global como el de la situación de producción, fuimos pasando a otro intermedio constituido por el análisis de las articulaciones que se entablan entre la unidad y su contexto inmediato, para terminar en el estudio de la unidad misma, tomando en consideración sus rasgos estructurales y organizativos. Sin embargo, es en este mismo nivel donde se retoma la amplitud de mira, dado que por medio de los ámbitos de intercambio pasamos al nivel de las articulaciones, las cuales, indefectiblemente, deben ser referidas a la situación de producción predominante, con lo que volvemos al mayor grado de amplitud analítica.

Según se puede observar, en este esbozo no hicimos referencia al tema de la racionalidad de los productores. No aparece, como en el caso de Bocchetto, como un componente específico del marco de abordaje. En realidad, lo que incluimos en el ámbito de la producción, y que se expande hacia los otros dos, es el concepto de estrategias productivas. Las mismas son consideradas como el conjunto de decisiones que orientan la gestión y que determinan la coherencia de las iniciativas y de las reacciones de las organizaciones (las explotaciones) frente al medio circundante, más allá del grado de explicitación o del nivel de desarrollo de las mismas (Erbetta, 1993:7). Estas estrategias son la operacionalización de la racionalidad del productor que, dado que elaboramos esta propuesta para ser aplicada en la región pampeana (u otras zonas de características globales similares), está lo suficientemente identificada con el afán por la rentabilidad capitalista y la minimización de riesgo, por lo cual no se torna necesario indagar en torno a ella. Al contrario, la pesquisa sobre esas estrategias son decisivas para comprender el funcionamiento de las explotaciones. El

comportamiento adaptativo -manifestado por la implementación de esas estrategias- en pos de aquel afán, es la clave para este análisis.

Bocchetto no identificaba una racionalidad específica para los productores, aunque ejemplificaba con la consecución del beneficio capitalista. Otro autor, M. López, por su parte, sostenía que todos los productores tienen una racionalidad diferente, con lo que tornaba imposible cualquier construcción de un patrón de comportamiento, aún luego de identificar ciertas regularidades (López, 1990). Por nuestra parte, consideramos que esta última postura constituye un apriorismo, de los cuales reniega precisamente López; estimamos más acorde identificar, dadas las pruebas empíricas, un patrón general de comportamiento racional que busca la ganancia capitalista combinada con la minimización de riesgos, pero que posee una amplia gama de posibilidades para alcanzarla, o al menos, tratar de hacerlo. Esa gama conforma lo que podemos llamar las estrategias adaptativas¹⁰.

En síntesis, lo que proponemos es un enfoque dinámico de las unidades de producción, que rescate las articulaciones que se entablan entre ella y el contexto que la rodea, todo encuadrado en el marco general de la situación de producción que engloba a dicha unidad y dichas articulaciones. Estudiando separadamente a cada elemento, sólo a fines operativos, pero analizando el conjunto para alcanzar una comprensión general del devenir de unidades/articulaciones/situaciones, creemos que podemos dar cuenta de las generalidades y especificidades que conforman a la unidad y su funcionamiento concreto.

En el apartado siguiente ofrecemos un análisis particularizado de tres estrategias adaptativas, relacionando tanto las acciones emanadas directamente desde el colectivo social estudiado, como las apuntaladas desde el aparato estatal. El análisis de estas estrategias (como puede serlo el de otras más) es uno de los caminos posibles para comenzar el estudio del desenvolvimiento de las explotaciones agropecuarias y de los actores directamente involucrados con ellas. Sin embargo, esto no agota el análisis, dado que -como hemos indicado en

10 Se nos podrá decir que están presentes en la región cientos (¿quizás miles?) de unidades "minifundistas" cuyos productores no están en condiciones de llevar a cabo estrategias capitalistas (diversificación productiva, especulación en el momento de la venta, inversiones extra-agrarias, etc.). Sin embargo, que no encuentren el espacio para ejecutar tales estrategias no significa que no persigan, si tuvieran posibilidades, la rentabilidad capitalista (combinada con el menor riesgo).

las páginas precedentes- el encuadre sistémico requiere de un enfoque más profundo y abarcativo, por lo cual los conceptos contenidos en el siguiente punto son sólo apuntes para el abordaje de tres estrategias específicas, cuya profundización requiere de avanzar en los mencionados espacios de las articulaciones y de la situación de producción.

Estrategias adaptativas concretas. Tres estudios de caso

Como señalamos anteriormente, a los productores se les indican diferentes caminos de salida a la crisis sectorial. Desde una mayor adopción tecnológica hasta la difusión de nuevas estrategias productivas y de nuevos productos, hay una amplia gama de opciones; de entre los trabajos mencionados oportunamente, se observa que hay tres soluciones que se recomiendan reiteradas veces: la constitución de formas asociativas, la integración vertical y la adopción de nuevas alternativas productivas.

Las tres variantes, más allá de ser recomendaciones oficiales o soluciones aportadas por técnicos de la actividad, son caminos que comenzaron a seguir distintos productores, en diferentes zonas de la región pampeana, mucho antes de ser convalidadas por formar parte expresa de campañas de extensión y capacitación. De tal manera, estos caminos (como muchos otros) se convirtieron en estrategias adaptativas que siguieron (y aún continúan haciéndolo) un núcleo importante de productores como alternativas para afrontar la adversa situación de la actividad.

En esta sección analizaremos las tres variantes enunciadas: el asociacionismo, la integración vertical de base rural y las nuevas opciones productivas.

a) El asociacionismo:

El problema de cómo generar economías de escala sin recurrir a la constitución de cooperativas, ni a la pérdida del manejo efectivo de la explotación individual, conforma uno de los más importantes desafíos que debe enfrentar el productor agropecuario argentino. Algunas malas experiencias en el manejo de ciertas cooperativas y el acentuado individualismo defensor de la propiedad privada (rasgo emanado de la condición de clase de los medianos y pequeños productores agropecuarios) confluyeron para que muchas nuevas tecnologías productivas o formas de comercialización novedosas no pudieran ser implemen-

tadas por tales productores. La necesidad de una escala de explotación y producción que hiciera económicamente rentable tales tecnologías o estilos de comercialización, hizo lugar a la aparición de nuevas formas organizativas que

"(...) por ser respuestas originales a situaciones concretas, y por lo tanto en constante cambio, no se encuadran dentro de formas institucionales conocidas y reglamentadas como lo son las cooperativas" (Tort y Lombardo, 1992:9).

A diferencia del cooperativismo, la constitución de formas asociativas responde a acicates económicos de la realidad: no hay tanto un manto ideológico -como en el caso del cooperativismo-, sino una real y acuciante necesidad de generar escala de operación. O en palabras de Tort y Lombardo, lo que las impulsa es una "necesidad económica sentida".

O. Schiller hace tres décadas ya había analizado este fenómeno (si bien no para el caso concreto de Argentina), caracterizándolo como una forma de colaboración entre explotaciones, en la cual sólo algunas etapas del trabajo, o determinadas ramas de la producción se administraban conjuntamente, al tiempo que cada productor realizaba la gestión de su unidad en forma individual e independiente (Schiller, 1970). Los ámbitos en los cuales se detectan estas formas de colaboración son muy variados: desde las agrupaciones para operar mejor posicionados en los mercados de insumos y de productos, hasta aquellas constituidas para la instalación de una red de telefonía rural. Sin embargo, en diferentes fuentes se señala recurrentemente que una de las formas asociativas más difundidas es aquella organizada para la compra y el uso en común de la maquinaria agrícola. Las "cadenas de maquinarias" alemanas, las "asociaciones combinadas" de Holanda, los grupos CUMA franceses, los "sindicatos de maquinarias" de Gran Bretaña, son buena muestra de ello (FAO, 1985).

Argentina no es una excepción, y así lo demuestran las investigaciones que abordan esta temática. Si bien la producción agrícola pampeana afrontó una temprana mecanización, la peculiar confluencia de las políticas de arrendamientos agrícolas y de fomento crediticio hizo acelerar dicho proceso a partir de los años '50 (Tort, 1980; Baumeister, 1980 y Posada, 1994 b). La tractorización y la difusión de un amplio espectro de maquinarias de siembra, cosecha y labores a partir de fines de la década de 1950, se desenvuelve hasta la crisis económica de mediados de los '70, cuando este proceso se detiene. La obsolescencia que comenzó a expandirse sobre el parque de maquinaria por la no renovación, sumada a que el avance tecnológico implicó un salto cualitativo en los nuevos

modelos que los hacía monetariamente inalcanzables para los pequeños y medianos productores, contribuyó a que se comenzaran a delinear entre los mismos productores formas de encarar este problema. Así, a inicios de la década de 1980 comienzan a expandirse formas asociativas que buscaban un acceso al uso de la maquinaria.

"El empleo multipredial de la maquinaria agrícola es uno de los procedimientos para poner la mecanización al alcance de una mayor proporción de agricultores y asegurar la mayor rentabilidad posible a los capitales que en ella se invierten" (FAO, 1985:2).

Utilizando los datos relevados por el servicio de extensión de una asociación que engloba a buena parte de las cooperativas agrarias argentinas, Tort y Lombardo analizan algunas de las características cuanti y cualitativas de aquellas asociaciones de productores que se formaron para el empleo en común de maquinarias agrícolas (Tort y Lombardo, 1992a; 1992b). Más allá de los tipos de maquinarias que engloban, de las fechas de constitución, de las formas jurídicas que adoptan, nos interesa en este trabajo recabar algunas ideas que los mismos autores tienen acerca de estas asociaciones.

En general, los miembros hacen hincapié en que es una manera de acceder a la nueva tecnología por parte de los pequeños productores. Sin embargo, esto no implica la existencia de un principio de solidaridad igualitaria, al estilo de las cooperativas, sino que representa un camino para alcanzar la propiedad de -aunque más no sea- una parte de la maquinaria en un escenario donde el capital es el factor escaso. Dice un asociado:

"Las agrupaciones nacieron por necesidad. Cuando empezamos no estábamos en una situación floreciente, pero ahora estamos mejor. Son similares a las cooperativas, pero mejores porque en estas agrupaciones somos dueños" (Tort y Lombardo, 1992b:34)¹¹.

No obstante esto, otro productor sostiene:

"(...) hay que tener en cuenta que estas agrupaciones significan un complemento, pero que no son la columna vertebral del trabajo de la explotación. Yo pienso que cada uno tiene que tener su equipo y ayudarse con esto" (Tort y Lombardo, 1992b:44).

Esta última opinión refuerza la idea de que estas formas organizativas surgen impulsadas por la necesidad económica de generar escala para hacer rentable la adquisición de una maquinaria. Pero al mismo tiempo, es importante remarcar lo que mencionan Tort y Lombardo en la descripción que realizan: la compra de maquinarias por parte de estos grupos es impulsada, muchas veces, por aquellos asociados que tienen una mayor extensión de tierras, y que por lo tanto, estarían más urgidos para que el parque con que trabaja su grupo sea lo suficientemente potente y moderno para realizar un adecuado laboreo. Partiendo de este dato, y por encima de la declamada democracia decisional imperante en cada grupo, sería interesante analizar cuánto influye en las decisiones colectivas el peso de los sujetos que poseen una extensión relativamente mayor de tierras y/o de recursos financieros.

Volviendo al tema de lo "necesario" de recurrir a este sistema, observamos que otro entrevistado dejó claramente al descubierto que este tipo de asociacionismo no se corresponde plenamente con el carácter de clase de los pequeños y medianos productores pampeanos. Refiriéndose a lo necesario de la compra de ciertas maquinarias, dijo:

"No había posibilidad de comprarla individualmente, por eso lamentablemente tuvimos que hacer el grupo. Ojalá pudiéramos tener una cada uno". (Tort y Lombardo, 1992b:49).

La asociación no era un medio adecuado para alcanzar la escala, sino un camino no deseado, pero único viable para adquirir esas maquinarias. Incluso, como afirmó otro productor, no constituyen una vía permanente para tal fin:

"Las sociedades de maquinaria son una salida momentánea que sirven durante 2 ó 3 años, pero en esta situación crítica no constituyen tampoco una salida" (Tort y Lombardo, 1992b:57).

No obstante estas visiones no totalmente optimistas acerca de la situación expresada por los mismos productores asociados, los logros alcanzados con la difusión de estas formas organizativas son numerosos. El acceso a la maquinaria se hizo una realidad para un elevado número de productores, otorgándole viabilidad a sus explotaciones. Un caso paradigmático lo constituye la evolución de un productor tambero de la provincia de Córdoba, quien partiendo de un campo pequeño y en pésimas condiciones (125 has., pero inundadas) comienza un plan asociativo en diferentes niveles, que lo lleva a integrar 23 asociaciones distintas, tanto para la adquisición y uso de diferentes maquinarias, como para la explotación lechera en mejores campos (A.A., 1994).

Lo que comenzó como una estrategia adaptativa de los productores frente a la crisis económica de la segunda mitad de los '70, lentamente se fue transformando en una estrategia productiva (o de adaptación permanente, si se quiere) que otorgó viabilidad a diferentes tipos de explotaciones. Incluso, el aparato estatal (que a través de algunos técnicos aislados del INTA había apoyado la formación de grupos asociativos en los inicios de estos) toma esta estrategia como un camino válido para la reconversión, tal como lo expresa un folleto oficial del programa de Cambio Rural:

"La ventaja de asociarse con fines productivos y/o comerciales consiste en potenciar los recursos existentes y paralelamente, redimensionarse en superficie, trabajo y capital" (INTA, s/f a).

Si bien la modalidad más extendida es la de las asociaciones de maquinaria, este estilo organizativo también se puede aplicar para iniciar nuevos emprendimientos conjuntos de carácter intensivo (como apicultura, cría de pilíferos, avicultura, etc.), o para la compra de insumos y la colocación de productos, según ya mencionamos. Hasta aquí nos referimos sólo al primer tipo de asociacionismo dada su difusión, mientras que en el siguiente apartado al analizar los procesos de incremento del valor de la producción primaria efectuados en el mismo medio agrario, se hará referencia -directa o indirectamente- a algunos tipos asociativos distintos a los de maquinaria agrícola.

b) La integración vertical de base rural:

"Definimos a la integración vertical como el proceso en el cual se produce la coordinación de la cadena comercial, cuyos extremos visibles son la producción primaria y el consumidor. (...) El que coordina la cadena se apropia de la mayor parte de los beneficios generados durante el proceso de valorización de los productos" (Centrángolo, 1995:9).

En esta conceptualización clara y sencilla se resume el sentido de la integración vertical, y también el de una línea de políticas implementadas desde la Secretaría de Agricultura de la Nación. Al integrarse verticalmente una producción a partir de su instancia primaria, se pasaría a controlar una parte de la cadena de valorización del producto. De esta manera, la retención del valor generado quedaría asentada en el nivel de la explotación. Impulsando una alternativa como esta, los estamentos gubernamentales buscan mejorar los resultados económicos y las rentabilidades de las unidades agropecuarias. Sin embargo, la integración vertical antecede a esta decisión originada en el aparato

estatal. Si el programa Cambio Rural tiene entre sus líneas de acción la finalidad de incrementar el valor agregado de la producción, apoyando la instalación de agroindustrias de base rural, es porque ya existía en el medio agrario antecedentes diversos en la materia. Más allá de la elaboración de ciertos productos tradicionales en las mismas explotaciones (como los típicos chacinados porcinos), desde los actores agrarios se buscaron nuevos caminos para incrementar los ingresos, y los hallaron en -por ejemplo- avanzar hacia la comercialización de su producción (tal el caso de las bocas de expendio minoristas de carne trozada pertenecientes a asociaciones de productores ganaderos). La citada venta de carne minorista, la transformación de leche en quesos, la elaboración en cierta escala de subproductos porcinos, la venta directa a minoristas de hortalizas y legumbres en fresco, son algunas de las posibilidades que encontraron los productores primarios, constituyendo todas, en mayor o menor medida, base de operaciones en pos de la coordinación de la cadena de valor.

La integración vertical implica que una empresa ubicada en una determinada etapa de la cadena de producción/comercialización avanza hacia otro eslabón de la misma, posterior o anterior a su ubicación inicial, a efectos de retener la mayor parte del valor creado. Centrándonos en los establecimientos agropecuarios, es factible identificar dos tipos de integraciones verticales: hacia adelante y hacia atrás. En el primer caso, se trata de avances buscando controlar la etapa de transformación del producto (sea industrializándolo, o acondicionándolo), o el momento de la comercialización (que puede implicar llegar directamente al consumidor final o hasta algunas de las etapas intermedias evitando otras: acopiadores, mayoristas, minoristas, supermercados, etc.). La integración hacia atrás persigue el proveerse de algún insumo que de otra manera se debería adquirir en el mercado. Un ejemplo típico de esto sería el caso de aquellos productores ganaderos que fabrican su propio alimento balanceado, montando pequeñas (y aún medianas) plantas elaboradas con la cual se abastecen y, en algunos casos, llegan a vender a terceros.

El emprender algún tipo de integración vertical implica para el productor primario dos condiciones centrales: a) haber alcanzado previamente un elevado grado de eficiencia en la producción primaria; b) poseer un adecuado acceso al flujo informativo (variaciones en las orientaciones del consumidor final, estilo de funcionamiento de los mercados, cambios diarios en las cotizaciones, etc.). No se trata de una cuestión de escala, sino de eficiencia en la actividad base y de apropiado nivel informativo. Logrado primeramente esto, avanzar a otras etapas

de la cadena productiva o de comercialización puede hacerse en forma individual o generando economías de escala, vía formas asociativas (lo que se puede considerar una integración horizontal).

La noción de integración vertical de base rural como elemento constituyente de un proceso de reconversión productiva ocupa un lugar importante en los análisis gubernamentales sobre la situación agraria. Además de ser una de las estrategias a apuntalar desde Cambio Rural, este tipo de integración es objeto de un plan específico implementado por la Secretaría de Agricultura de la Nación. En el seno del mismo se han desarrollado una serie de análisis en torno a la viabilidad de estos emprendimientos. Mediante la revisión del conjunto de ellos se percibe una tendencia "optimista", según la cual los procesos de integración vertical serían una alternativa viable para la reconversión de los pequeños y medianos productores, si bien en todos los casos se deja en claro que las conclusiones que se alcanzan son válidas sólo para los procesos individuales estudiados.

Un análisis de los trabajos sobre la producción, procesamiento y comercialización de miel, quesos, dulce de leche, carne porcina y vacuna, frambuesas y huevos de gallina, entre otros productos, permite observar que -efectivamente- un avance en la cadena productiva o comercializadora redundaría en un mayor margen bruto por hectárea ocupada, y en una más elevada rentabilidad del capital invertido. La comparación de los resultados operativos de explotaciones no integradas, con los de las integradas verticalmente permiten señalar tales incrementos (Haeberle y Piñeiro, 1994; Nimo, 1994a y 1994b; Ponzio, 1994; Feldman, 1994; Medan, 1994; Pujato, 1994).

Resulta interesante remarcar que en la indagación acerca de las dificultades que tuvieron los productores para poner en marcha y desarrollar esos procesos, la mayoría coincide en indicar que el desconocimiento de los mecanismos comerciales, la competencia de otros productores integrados que actúan en la ilegalidad, la dificultad de acceso al crédito, y las concentraciones relativas en distintos momentos de la cadena, constituyeron (y aún lo son) obstáculos para tales procesos.

Quizá se pueda decir que la elaboración de quesos (o de su masa base) y la venta de carne en bocas de expendio propias sean las estrategias más difundidas, pero no son las únicas. Los ya mencionados estudios de la Secretaría de Agricultura Nacional dan cuenta de otras experiencias de integración vertical

desde la producción primaria, si bien se trata de esfuerzos incipientes y escasamente difundidos.

Como en el caso de las formas asociativas anteriormente vistas, no se puede asegurar que estas estrategias adaptativas constituyan la vía más adecuada para resolver la difícil situación que afronta el sector agrario. Sin embargo, si es posible considerarlas como alternativas válidas para que determinados segmentos del espectro socioprodutivo agrario puedan hacer frente a esa crisis, adaptándose a avanzar hacia otras etapas de la cadena productiva y/o comercializadora, buscando el nicho de mercado acorde a lo que se produzca, y sobre todo, colocándose en una posición desde la cual pueden retener una mayor parte del valor generado, que si se limitaran a la producción primaria.

El hecho de que preexistieran a la implementación de políticas gubernativas de fomento específico, como que posiblemente sobrevivan a esas mismas políticas, confieren a las iniciativas de integración vertical un lugar destacado en las estrategias adaptativas de los productores pampeanos, junto a las distintas formas asociativas, ya mencionadas, y a la búsqueda de nuevas opciones productivas, que veremos seguidamente.

c) Las nuevas opciones productivas:

La tendencia histórica al descenso en los precios de los **commodities** indujo a los productores de distintos lugares y de diferentes épocas a buscar alternativas productivas o a mejorar el esquema con el que operaban. Durante los primeros años de este siglo, frente a la caída del precio de sus productos, los **farmers** estadounidenses acudieron a los profesores de los **Land Grant Colleges of Agriculture** para que los asesoraran en esta situación. Estos les aconsejaron ciertas medidas que contribuyeron a paliar la crisis que vivían los agricultores, a partir de lo cual nacieron los primeros cursos de **marketing** agrario. Las Universidades de Berkeley, Cornell y Wisconsin fueron las primeras sedes de tales cursos (Rivera Vilas, 1989).

Lo que resultaba incipiente a inicios de este siglo, hoy es una realidad que se impone en todos los análisis: la obtención y comercialización de productos indiferenciados de consumo masivo no alcanza para mantener la rentabilidad de la actividad agropecuaria. La sobreproducción agraria invirtió los términos en la ecuación de la comercialización: los consumidores ya no compiten por los productos, sino que ahora los productores (en el sentido amplio, incluyente de

los distintos actores de la cadena de producción/comercialización) compiten por los consumidores. La noción de una oferta guiada por la demanda no es reciente, sino que tiene sus orígenes en los cambios cuanti y cualitativos que experimenta el accionar de los consumidores, iniciados en la década de 1950 en las economías más desarrolladas, si bien es a partir de los años '70 cuando este proceso es más claramente percibido. Así, ya en

"(...) la década de los ochenta se produce una verdadera ruptura en la conformación del mercado (que) hace evolucionar el comportamiento de los consumidores hacia una estructura de tipo matricial. En esta nueva configuración, a un criterio de costo se suma la preocupación de los consumidores por una diferenciación del tipo de consumo. El consumidor está de acuerdo en pagar un costo más elevado por un producto bien diferenciado y de calidad" (Green, 1990:522).

Respondiendo a estos cambios, y concentrándonos en los productores primarios, observamos que se recurre -directa o indirectamente- a las herramientas (modernizadas) constitutivas de aquellas primeras experiencias de inicios de siglo: el **marketing**. En efecto, en el camino por asegurarse la colocación de sus productos estos sujetos comienzan a considerar otras variables que acompañan y complementan a la oferta con niveles de precios competitivos. Se presta atención a la promoción del producto, a su distribución, y al producto en sí mismo. Analizando este último eje, se observa que implica: la presentación del producto, el mantenimiento de estándares de calidad definidos, la oferta de nuevos productos, la regularidad en las entregas, la posesión de una marca identificatoria de los mismos, alcanzar el nivel de "Denominación de Origen" (o al menos, de "Indicación de Procedencia").

En Argentina estas preocupaciones alcanzan un desarrollo importante a partir de mediados de los años '80 cuando desde distintos ámbitos (periodísticos, consultoras privadas, organismos públicos sectoriales) se plantea la necesidad de que la empresa agropecuaria se adapte a los nuevos tiempos en que (utilizando la remanida expresión) "se pasa de los **commodities** a los **specialties**". Esa adaptación implicaría tanto una modernización en la gestión empresarial, como una oferta renovada en calidad y cantidad de los productos tradicionales. Sin embargo, la propuesta más difundida será la que promueve que en las explotaciones agropecuarias se implementen "nuevas opciones productivas" (NOP).

Dentro de esta concepción se incluyen tanto la difusión de productos no tradicionales (por ejemplo: el cultivo de frutos tropicales, la producción de

hortalizas exóticas, la de hongos, la crianza de especies animales salvajes, como la nutria, la acuicultura, la producción de especies aromáticas, etc.), como la ejecución de modalidades productivas diferentes a las corrientes (agricultura y ganadería orgánica, por ejemplo). C. León sostiene que la noción de NOP es altamente confusa, mezclándose en ella productos primarios con otros de elaboración industrial, la cual, por otra parte, es considerada la única fuente de incremento de valor de tales productos. Además, continúa León, muchos de los productos así considerados no son nuevos en el país, sino que tienen una larga trayectoria de producción, pero con una escasa envergadura económica (León, 1994).

En general, se puede observar que el heterogéneo conjunto de los NOP se caracterizaría por: a) alcanzar pequeños volúmenes de producción; b) incidir de manera marginal (aunque con una tendencia creciente) en los volúmenes y montos de exportación; c) poseer altos precios internacionales; d) obtenerse, en la mayoría de los casos, por medio de sistemas intensivos; e) participación incipiente en el mercado interno. En buena medida, sus elevados precios internacionales y su tendencia exportadora creciente, es fruto de los cambios cualitativos en los patrones de consumo de los países desarrollados, ya mencionados. Esos cambios se manifiestan en una demanda de productos claramente diferenciados, exóticos y/o de elaboración más sofisticada, y en el consumo de productos más naturales (orgánicos o integrados).

Confluyendo con esos cambios en la demanda (y en pos de satisfacerla), la oferta se adecua a los mismos buscando incrementar los ingresos de sus explotaciones frente a la crisis de los **commodities**. Sin abandonar totalmente la producción de estos bienes, la diversificación de actividades, recurriendo a las NOP, es una alternativa atrayente.

"La meta es, entonces, incorporar nuevas producciones, con mayor grado de diferenciación o especialización, que posibiliten su acceso al mercado interno y de exportación y que se adecuen a los nuevos patrones de consumo y de exigencia de calidad" (León, 1994:81).

Las NOP como elementos de diversificación de actividades también son objeto de difusión por parte del INTA, el cual por intermedio de su Proyecto de Diversificación Productiva (PRODIP) busca asesorar integralmente a los agricultores y ganaderos que quieran implementar algunas de las NOP. Las principales actividades apoyadas por el PRODIP son: espárragos, apicultura, olivicultura, cría de nutrias, cría y engorde de pavos híbridos, crianza de conejos para

carne y pelo, la producción de ajo, maíz pisingallo, palta, pimiento y tomate (con destino industrial), la forestación con pinos y eucaliptos, etc. (INTA, s/f b).

La difusión de varias de estas alternativas productivas es anterior a la decisión oficial de apoyarlas. Los productores pampeanos, en su permanente búsqueda de incrementar la rentabilidad de sus inversiones, adoptaron muchas de esas propuestas con resultados no siempre beneficiosos. Como en otras actividades, aquellos que innovaron e invirtieron alguna unidad de capital más, son los que lograron una cuota de ganancia extraordinaria, hasta que el mercado saturado por la sobreoferta del nuevo producto, da lugar a un brusco descenso de los precios, originando que muchos productores que se volcaron a esos productos los abandonen. El caso paradigmático de este proceso es la difusión desde inicios de los '80 del cultivo del espárrago.

Si bien hay antecedentes de la década de 1940, más recientemente el primer emprendimiento esparraguero de importancia (con vistas a exportación) se realizó en 1976, pero es hacia 1985 cuando este cultivo adquiere mayor fuerza. La complejidad del producto (que requiere trabajo intensivo) y la inversión y los costos relativamente elevados que implica montar una esparraguera eficiente (con riego, banco de frío y planta de empaque) ubican el piso de una explotación rentable a partir de las 30 hectáreas, con lo que quedan virtualmente excluidos los pequeños productores. Además, al tratarse de un producto nuevo y orientado fundamentalmente a la exportación, no era (ni es) aconsejable abocar la totalidad de los esfuerzos productivos sólo al mismo, por lo cual era una condición necesaria que la esparraguera fuese una alternativa de diversificación de la actividad, y no una única producción. Los espárragos -como muchas otras NOP- fueron una oportunidad de obtener ganancias extraordinarias y de diversificar la actividad, y como tales, fueron tomados y dejados por los productores pampeanos. Ya en los inicios de la década de 1990 el mercado interno estaba sobreofertado, quedando como única opción la exportación. Como no todos estaban preparados para esto, la salida de la actividad por parte de muchos productores fue muy intensa. Sólo quedan en la misma aquellas explotaciones que contaron desde el principio con el respaldo de otras producciones, y que aprovechando el retiro de aquellos productores adquieren la esparraguera abandonada alcanzando una escala de actividades bastante elevada. Aquellos sujetos que continúan con su cultivo lo hacen en general como una manera de dividir el riesgo de los **commodities** y para obtener (en caso de que hayan logrado un fluido canal de exportaciones) una rentabilidad importante. Por otra

parte, la colocación exterior de la producción -especialmente en los Estados Unidos- encuentra el principal obstáculo en la competencia mexicana que tiene como ventaja central la cercanía con el mercado norteamericano; mientras que los mercados europeos cuentan con la limitante que exigen una calidad uniforme, la cual no es la norma media de la producción argentina¹².

El "ciclo de vida" de esta NOP es equivalente al de muchas otras: a) en los momentos incipientes sólo unos pocos productores se vuelcan al nuevo cultivo, con lo que la producción tiene casi asegurada su colocación en el mercado, con precios más que beneficiosos para la explotación; b) esa ganancia extraordinaria impulsa a otros productores para que se vuelquen a esa actividad, con lo que se origina una sobreoferta del producto, cayendo los precios del mismo, tanto en el mercado interno -el primero en saturarse-, como en el externo -aquí algo más lentamente-; c) la caída de la rentabilidad conlleva al retiro de la actividad de muchos productores, dejando espacio para que aquellos que pueden permanecer se expandan a costa de los que se van; d) la NOP alcanza un punto de equilibrio ocupando sólo una fracción marginal de la producción agropecuaria total, y suficientemente atendida por unas pocas y eficientes empresas.

Cuando un productor adopta una NOP se trata también de una estrategia adaptativa. Frente a la crisis recurrente opta por diversificar el riesgo, procurando captar una ganancia extraordinaria mientras dure la primera etapa del ciclo arriba descrito. Sin embargo, a diferencia de las formas asociativas reseñadas y de los procesos de integración vertical también mencionados, las NOP como estrategias adaptativas son de corto plazo. Así, mientras un grupo asociativo para el uso en común de una maquinaria determinada puede extenderse por más de dos décadas, los nichos de mercado de las NOP durarían apenas un lustro (Ruete Güemes, 1993).

Dificultando aún más el desarrollo de estas estrategias, existe una serie de factores que limitan la colocación de estos productos alternativos en los mercados internacionales. En primer lugar, y siendo esto lo que más diferencia a estos productos de los **commodities** argentinos tradicionales, nuestro país no presenta ventajas comparativas naturales para la obtención de los mismos, puesto

12 Una visión panorámica de la producción esparraguera puede verse en I. Rabinovich (1994) y en J. Posse (1993), mientras que la situación de la actividad desde la óptica de una de las mayores empresas productoras se encuentra en G. Guido (1994).

que son de muy diversos ambientes que se repiten en otras tantas ubicaciones del mundo. Además, Argentina ingresa tarde a los mercados de estos productos, encontrando en ellos a otros países muy bien posicionados, máxime con mercados tendientes a concentrarse. Por otro lado, y ya a nivel nacional, estas producciones enfrentan costos internos elevados (transporte, crédito y mano de obra, fundamentalmente). Al mismo tiempo, la carencia de una adecuada infraestructura anexa a las producciones (cadenas de frío, plantas de empaque) dificultan el mantenimiento de una adecuada calidad final, lo que a su vez entorpece la colocación en los países demandantes que son, simultáneamente, aquellos que más resguardos cualitativos tienen. Por último, encontramos como obstáculo al desarrollo de estas producciones el hecho de que el mercado interno para las mismas es reducido, lo que no constituye un acicate para invertir en busca de una escala adecuada (Posse, 1993; León, 1994)¹³.

A modo de síntesis

Como se ha podido observar a lo largo del desarrollo de este trabajo, las actividades agrarias se encuentran -al igual que la economía global del país- en un proceso de transición. El paso de un desarrollo económico en el que la intervención estatal era central, a un modelo de desregulación total que buscar otorgar competitividad a las actividades que en ella se desenvuelven, no por importante fue pausado y meditado. Más allá del deterioro en el que venía discurriendo el régimen social de acumulación vigente desde mediados de los '70, resulta claro que el lustro que corre desde 1990 fue un lapso de cambios vertiginosos. Frente a esto, el agro debe enfrentar desafíos novedosos en el marco de mercados internacionales cada vez más competitivos e interconectados. Así, obviamente, sus producciones deberían alcanzar algún grado de competitividad que les permita algunas posibilidades de disputar segmentos de aquellos mercados. De esta manera, por acicate de la situación externa e impulsados por las políticas internas, los productores primarios se ven en la obligación de reconver-

13 Desde el Estado se ha buscado -a través del programa PROMEX- evitar algunas de estas limitantes procediendo a apuntalar la colocación en los mercados externos de productos agrarios no tradicionales.

tir sus explotaciones en aras de aquella competitividad, modernizándolas en sentido amplio (tecnológico, productivo, gestor y de comercialización).

Sin embargo, para afrontar esta reconversión los actores agrarios tienen un bagaje cultural que les permite adaptarse (en mayor o menor medida) a las nuevas circunstancias. Enmarcadas en su permanente búsqueda de maximizar la ganancia reduciendo el riesgo, esos productores llevan a cabo estrategias adaptativas de diferente índole: asociarse con otros productores para llevar adelante emprendimientos en común; avanzar hacia otros momentos de la cadena de producción/comercialización; encarar nuevas opciones productivas; intensificar en tecnología dentro de las producciones tradicionales; acordar contratos productivos con agroindustrias; invertir en activos financieros; diversificar su actividad invirtiendo en emprendimientos extraagrarios; etc.

El análisis de tres de estas estrategias, primeramente desarrolladas por los productores y luego retomadas por los organismos estatales como elementos de políticas sectoriales, nos permite observar que dentro de la situación general de crisis -y sin ser soluciones de fondo-, los productores encuentran algún tipo de salida -de mayor o menor alcance temporal- que les posibilita recolocarse en los mercados de insumos y productos en posición algo más ventajosa, máxime cuando desapareció la acción estatal que de alguna manera amortiguaba los efectos de las variaciones de aquellos mercados.

Bibliografía

- A.A. (1994). "Nacido en sociedad", en *Infortambo*, No. 71, Buenos Aires, diciembre, pp. 24-31.
- BARSKY, Osvaldo (1992). "Políticas agrícolas y reformas institucionales en la Argentina en el contexto del 'ajuste'", en *Ruralia*, No. 3, Buenos Aires, julio, pp. 7-34.
- BARSKY, Osvaldo (1993). "La evolución de las políticas agrarias en la Argentina", en M. Bonaudo y A. Pucciarelli (comp.). **La problemática agraria. Nuevas aproximaciones**, Vol. III, Buenos Aires, CEAL, pp. 51-88.
- BARTOLOMÉ, Leopoldo (1977). "Sistemas de actividad y estrategias adaptativas en la articulación regional y nacional de colonias agrícolas étnicas: el caso de Apóstoles (Misiones)", en E. Hermitte y L. Bartolomé (comp.). **Procesos de articulación social**, Buenos Aires, Amorrortu, p. 257-281. [n].

- BARTOLOMÉ, Leopoldo (1980). "Sobre el concepto de articulación social", en **Desarrollo Económico**, Vol. 20, No. 78, julio-septiembre, p. 275-286.
- BAUMEISTER, Eduardo (1980). **Estructura agraria, ocupacional y cambio tecnológico en la región cerealera maicera**. La figura del contratista de máquinas, Buenos Aires, CEIL, Doc. Trab. No. 10.
- BENNETT, John (1969). **North plaisman: adaptative strategy and agrarianlife**, Chicago (USA), Aldine Publishing.
- BOCCHETTO, Roberto (1978). **Marco conceptual para caracterizar sistemas reales de producción agropecuaria, asociado al proceso de cambio tecnológico**, Balcarce, INTA.
- BOCCHETTO, Roberto (1982). **Marco conceptual y planteo operativo del proyecto: "Sistemas de producción e incorporación de tecnología en áreas agrícola-ganaderas (SPITAG)"**, Balcarce.
- CAP, Eugenio et al (1993). **Perfil tecnológico de la producción agropecuaria argentina**, Buenos Aires, INTA, 2 vols.
- CENTRÁNGOLO, Hugo (1995). **Integración vertical. Una alternativa factible**, Buenos Aires, SEAG.
- CHUDNOVSKY, Daniel y F. Porta (1991). **La competitividad internacional. Principales cuestiones conceptuales y metodológicas**, Buenos Aires, Doc. Trabajo CENIT.
- ERBETTA, Hugo (1993). **Las estrategias empresariales en la toma de decisiones de productores tamberos**, Rafaela, FAV, proyecto de tesis.
- GREEN, Raúl (1990). "La evolución de la economía internacional y la estrategia de las multinacionales alimentarias", en **Desarrollo Económico**, Vol. 29, No. 116, Buenos Aires, enero-marzo, pp. 507-528.
- GUIDO, Gastón (1994). "Espárragos de punta a punta", en **Chacra & campo moderno**, No. 769, Buenos Aires, diciembre, pp. 108-114.
- FAO (1985). **El empleo multipredial de la maquinaria agrícola**, Roma (Italia).
- FELDMAN, Paula (1994). **Specialties. Producción, industrialización y venta de frambuesa**, Buenos Aires, SEAG.
- HAEBERLE, Carlos y M. Piñeiro (1994). **Carne vacuna. Venta de reses en gancho o cortes en carnicerías**, Buenos Aires, SEAG.
- HOWARD, Aland. "Land, activity systems and decision-making model in Rotuma", in **Ethnology**, Vol. 2, No. 4, 1963, pp. 407-440.
- INTA (s/f a). **Formas asociativas**, s/l.
- INTA (s/f b). **Proyecto de diversificación productiva. PRODIP**, s/l.

- INTA (1993). **Bases para un Programa Federal de Reconversión Productiva de la pequeña y mediana empresa rural**, Buenos Aires.
- INTA (1993 b). **Conclusiones de la primera reunión de las Comisiones de Acción Provincial**, Buenos Aires.
- LEÓN, Carlos (1994). "Nuevas actividades productivas no tradicionales: alcances y complejidad de su problemática", en **Realidad Económica**, No. 124, Buenos Aires, 16/5 a 36/6, p. 79-98.
- MEDAN, Fernando (1994). **Porcinos. Venta de cortes frescos y chacinados**, Buenos Aires, SEAG.
- NIMO, Mercedes (1994 a). **Productos apícolas. Producción, industrialización y venta de miel**, Buenos Aires, SEAG.
- NIMO, Mercedes (1994 b). **Reconversión de la empresa agropecuaria: integración vertical en lácteos. Alternativa de producción, industrialización y venta de dulce de leche**, Buenos Aires, SEAG.
- OBSCHATKO, Edith (1988). **La transformación económica y tecnológica de la agricultura pampeana**, Buenos Aires, ECA.
- OBSCHATKO, Edith et al (1994). **Efectos de la desregulación sobre la competitividad de la producción argentina**, Buenos Aires, GEL.
- PERETTI, Miguel (1994). "Reaccionar, antes de que sea tarde...", en **Chacra & campo moderno**, No. 763, Buenos Aires, junio, pp. 8-18.
- PIÑEIRO, Martín, E. Trigo y R. Fiorentino (1983). "Un modelo interpretativo del cambio técnico", en M. Piñeiro y E. Trigo (ed.). **Procesos sociales e innovación tecnológica**, San José (Costa Rica), IICA, pp. 25-41.
- PIÑEIRO, Martín y E. Trigo (1985). "Cambio técnico y modernización en América Latina: un intento de interpretación", en M. Piñeiro y E. Trigo (ed.). **Cambio técnico en el agro latinoamericano**, San José (Costa Rica), IICA, pp. 167-208.
- POMAREDA, Carlos (1990). "Factores determinantes de los procesos de modernización en la agricultura de América Latina y el Caribe", en C. Pomareda y J. Torres Zorrilla (ed.). **Modernización de la agricultura en América Latina y el Caribe**, San José (Costa Rica), IICA, pp. iii-xii.
- PONZIO, Amalia (1994). **Producción avícola. Venta de huevos**, Buenos Aires, SEAG.
- POSADA, Marcelo (1994 a). **Cambio tecnológico y aumento de la productividad agrícola pampeana. Evolución reciente y perspectivas**, Buenos Aires, FLACSO, mimeo.
- POSADA, Marcelo (1994 b). **Crítica social y legislación rural. La evolución de la normativa sobre el arrendamiento agrario en la pampa argentina, 1930-1980**, Buenos Aires, mimeo.

- POSADA, Marcelo (1995). "Enfoque de sistemas y racionalidad de los productores. Elementos para el análisis de situaciones de producción específicas: el caso de los productores pampeanos", en **Realidad Económica**, Buenos Aires (en prensa).
- POSSE, José (1993). **Estudio de competitividad agropecuaria y agroindustrial. Productos agropecuarios no tradicionales**, Buenos Aires, SEAG, Doc. Trabajo No. CAA/10.
- PUJATO, Juan (1994). **Quesos. Producción, industrialización y venta**, Buenos Aires, SEAG.
- RABINOVICH, Inés (1994). "Espárragos. Un cultivo para cualquier clima", en **Super Campo**, No. 3, Buenos Aires, diciembre, pp. 120-122.
- RIVERA VILAS, Luis (1989). **Marketing para las Pymes agrarias y alimentarias**, Madrid (España), MAPA-Aedos.
- RUETE Güenes, A. (1993). "Chile: ejemplo de creatividad e innovación", en **La Nación**, Buenos Aires, 24/7.
- SCHILLER, Otto (1970). **Formas de cooperación e integración en la producción agrícola**, México, Siglo XXI.
- TEUBAL, Miguel (1994 a). "Cambios en el modelo socioeconómico: problemas de incluidos y excluidos", en N. Giarraca (comp.). **Acciones colectivas y organización cooperativa**, Buenos Aires, CEAL, pp. 23-35.
- TEUBAL, Miguel (1994 b). "Hambre y crisis agraria en el 'granero del mundo'", en **Realidad Económica**, No. 121, Buenos Aires, 1/1-15/2, pp. 47-68.
- TORT, María y P. Lombardo (1992 a). **Formas asociativas para el uso de maquinarias en el agro. Características organizativas**, Buenos Aires, INTA-IESR.
- TORT, María y P. Lombardo (1992 b). **Formas asociativas para el uso de maquinarias en el agro. Estudio de casos en el área pampeana**, Buenos Aires, INTA-IESR.
- TORT, María (1980). "Maquinaria agrícola en la Argentina: historia y situación actual", en M. Tort y N. Mendizabal. **Tecnología y empleo en el agro, el caso argentino. Recopilación de ensayos**, Buenos Aires, CEIL, Doc. Trab. No. 8.
- VALVERDE, Abelardo (1979). **Estudio de las unidades económico-social-productivas-agropecuarias: una propuesta teórico-metodológica para el análisis estructural**, Quito (Ecuador), CEPLAES.