

PALABRAS CLAVE

Agricultura
 Desarrollo agrícola
 Inversiones de capital
 Productividad agrícola
 Diversificación de la producción
 Cultivos
 Arándano
 Pequeñas empresas
 Empresas medianas
 Argentina

Agentes extrasectoriales y transformaciones recientes en el agro argentino

Clara Craviotti

Este trabajo considera algunas de las transformaciones experimentadas por el sector agropecuario argentino en la última década, para luego analizar la conformación del sector productor en un cultivo no tradicional, el arándano, en la provincia de Entre Ríos. Este cultivo tiene la peculiaridad de haber sido encarado por empresarios de origen mayoritariamente no local, y presenta variantes en cuanto a diversificación productiva e integración vertical. En él las inversiones en capital son más significativas que la inversión en tierras y tienen un papel importante las tecnologías de información y gestión, rasgos que también se observan en el desarrollo reciente de los cultivos tradicionales extensivos en zonas extrapampeanas. El papel desempeñado por los capitales externos al sector es un tema en el que conviene profundizar, dada la flexibilidad y versatilidad que permiten algunas de las modalidades productivas vigentes.

Clara Craviotti
 Investigadora del Consejo Nacional
 de Investigaciones
 Científicas y Técnicas (CONICET)
 en el Centro de Estudios de
 Sociología del Trabajo,
 Facultad de Ciencias Económicas,
 Universidad de Buenos Aires.
 Profesora de la Maestría de
 Estudios
 Sociales Agrarios,
 FLACSO-Argentina
 ✉ ccraviotti@yahoo.com

I

Introducción

Este artículo analiza el papel que desempeñaron el capital y los agentes extrasectoriales en el desarrollo agropecuario argentino, en el período posterior al de la convertibilidad y a partir del cambio de política económica que siguió a la profunda crisis político-institucional de fines del 2001. Un aspecto central de dicha política que se implantó fue la marcada devaluación de la moneda, lo que supuso un reposicionamiento de las actividades orientadas a la exportación: se consolidaron aquellas en las que el país tradicionalmente ha sido competitivo (granos y carne) y se generaron oportunidades para rubros de producción innovadores iniciados en el período

anterior al año 2001 y que en esta etapa exhibieron un notable crecimiento.

El trabajo comienza por examinar las principales transformaciones experimentadas por el sector agropecuario, para luego analizar las peculiaridades de la conformación de los agentes productivos en el cultivo del arándano, que tiene como uno de sus polos principales a la provincia de Entre Ríos. A partir de este análisis se identifican algunos elementos que pueden aplicarse a la evolución del agro argentino en su conjunto, y posteriormente se ofrecen algunas reflexiones sobre lo que ellos implican en términos de políticas.

II

Expansión productiva y capital extrasectorial de las producciones agrícolas extensivas

Después de una década de vigencia de la política de desregulación y apertura, y de la convertibilidad monetaria entre el peso y el dólar, el cambio en las condiciones macroeconómicas y los intentos de redefinir el papel del Estado no han modificado el papel fundamental que desempeña el sector agropecuario en el funcionamiento de la economía argentina, sino que más bien han realizado su importancia en la generación de divisas y el sostenimiento del gasto público.

En la canasta productiva siguen predominando los cultivos anuales de tipo extensivo. La llamada “sojización”, vinculada a la expansión de un cultivo que ocuparía actualmente 16 millones de hectáreas, pone de manifiesto la participación de este producto en las exportaciones, posibilitada por el corrimiento de la frontera agrícola y un nuevo “piso tecnológico” (Flood, 2005) generado a partir de la difusión de la siembra directa y las variedades transgénicas, resistentes al herbicida glifosato. Junto con la expansión de la soja, la ganadería se ha ido reorientando hacia zonas marginales, intensificándose en algunos casos. Menos perceptiblemente, en cambio, se han ido desarrollando producciones no tradicionales, en muchos

casos desconocidas en el país, orientadas a mercados segmentados.¹

Sin embargo, este panorama global encierra profundas transformaciones en los agentes que intervienen en la producción agraria, las relaciones que establecen entre ellos y sus vínculos con otras etapas. Por una parte, es significativo que se haya reducido el número de productores, pues entre 1988 y 2002 desaparecieron más de 80.000 explotaciones —un cuarto de las existentes en 1988—, en su mayoría de tamaño pequeño y mediano. También lo es que la población ocupada en actividades agrarias haya disminuido en 460.000 personas, llegando a representar en 2001 un 34% del total de las ocupadas

¹ El análisis realizado por Obschatko (2004) muestra el fuerte crecimiento y dinamismo de la producción de alimentos no tradicionales de alto valor en los últimos años. En efecto, si se los define operacionalmente como aquellos que obtuvieron un precio mínimo de exportación de 500 dólares por tonelada y que no fueron exportados en valores significativos por Argentina quince años atrás, se encuentra que en el período 1992/93-2002/2003 el valor de sus exportaciones creció tanto en términos absolutos como relativos, pasando de 533 a 1.107 millones de dólares, mientras su participación en el total del sector agroalimentario se elevaba del 7,4% al 8,6%.

en 1991. Ambos procesos están sin duda conectados: aunque la reducción del empleo directo en el agro se ve en parte compensada por el aumento del empleo en actividades industriales y de servicios vinculadas a la actividad agropecuaria, está claro que en la base del fenómeno de disminución de explotaciones existen situaciones de expulsión de agentes productivos.²

Como lo han señalado varios estudios realizados durante la vigencia de la política de desregulación y apertura (Lattuada, 1996; Murmis, 1998), la implementación de esa política incrementó las necesidades de capital para mantenerse en el proceso productivo, generando significativos aumentos en las escalas de operación. Es muy reciente el cambio de las condiciones macroeconómicas como para evaluar cuánto se revierte o, en términos más realistas, cuánto se frena un proceso como el descrito. De todas maneras, el paquete tecnológico empleado en varias producciones agroalimentarias se basa en maquinaria de gran potencia y en insumos producidos fuera de la explotación, lo que demanda mayores recursos financieros y, por consiguiente, escalas superiores.³ Se ha pasado de una producción relativamente extensiva a una intensiva, intensificándose el capital por unidad de producción.⁴ La creciente dependencia de agentes exter-

nos a la explotación, profundizada por la concentración y centralización de capital vigentes en los eslabones de procesamiento y distribución de alimentos y en la provisión de semillas, también puede ser visualizada como una progresiva pérdida de autonomía del productor agrario (Lattuada, 2000; Teubal, 2006).

Bisang y Gutman (2005) vinculan la expansión de varias de las producciones agroalimentarias argentinas con la clara inserción de estas producciones en mercados internacionales, el uso de paquetes tecnológicos de origen externo, la organización de conjuntos articulados y coordinados de empresas (conglomerados), y la consolidación de grandes empresas en sus etapas principales. Se han conformado así dos circuitos productivos: uno de gran escala y orientación externa, y otro pequeño/mediano de orden local o regional, importante en la generación de empleo, que se encuentra, en el mejor de los casos, en los umbrales mínimos para mantener su actividad.

En cuanto a la estructura agraria, los elementos mencionados hasta aquí indican que lo que ha habido no es una mera reducción del número de agentes productivos, sino modificaciones cualitativas dentro de esa estructura a partir de la convergencia de tres procesos: el cambio del peso proporcional de los diferentes estratos; la modificación del perfil de algunos de los productores preexistentes, y el surgimiento de “nuevos actores”. Estos procesos se han manifestado no solo en las áreas pampeanas, sino también en el noroeste y el noreste de Argentina, dada la expansión hacia esas regiones de la soja y otros cultivos tradicionalmente pampeanos.

Evidentemente, deberíamos evitar la tentación de definir las transformaciones señaladas como un “antes y después” irreversible. Sin embargo, la importancia que viene adquiriendo el arrendamiento dentro del sistema de tenencia de la tierra, así como la expansión de productores de la pampa hacia regiones no pampeanas, en gran medida asociada a esa modalidad de puesta en producción, implican importantes cambios en algunos agentes, cada vez menos vinculados con sus explotaciones y territorios de origen. Son modificaciones en el comportamiento de estos agentes y en las relaciones que establecen con su entorno.⁵

² Algunos analistas (Reboratti, 2005; Barsky y Fernández, 2005) destacan que en la región pampeana el fenómeno de concentración productiva no tiene igual correlato en la concentración de la propiedad de la tierra, ya que segmentos de pequeños y medianos productores tienen la posibilidad de convertirse en rentistas. No es menos cierto también que si no se ha liquidado por completo el capital de explotación, existe la posibilidad, al menos en potencia, de retomar la producción directa. Aun así, el tema de la concentración de la producción no pierde su importancia, ya que influye en la intensidad de uso de los recursos y sobre la estructura agraria conformada, tema que se abordará más adelante.

³ Según Obschatko (2003, p. 124), “este nuevo modelo productivo trae consecuencias en la organización social de la producción. El aumento de escala es conveniente y necesario, dado el tamaño de la maquinaria y la generalidad de la técnica [la siembra directa], que no necesita adaptaciones importantes. El asesoramiento técnico se vuelve más necesario por la dimensión de las operaciones que se realizan, pero la mayor escala permite absorber su costo. El volumen de las cosechas y el capital invertido requieren cubrir los riesgos en los mercados de futuros. El nuevo modelo tiene, en consecuencia, un mayor insumo de servicios profesionales. *El capital de trabajo involucrado necesita la participación de muchos inversores, los que ya no son, necesariamente, los propietarios de la tierra... Estos cambios determinan un mayor número de actores, muchos de ellos no provenientes del sector agropecuario.* Aumentan así los efectos multiplicadores a otras actividades, particularmente de servicios”. (La letra en cursiva es nuestra).

⁴ Para algunos autores, esta no es una tendencia del subsector de la soja, sino que cubre con mayor o menor intensidad las distintas ramas de la producción agropecuaria, tanto en la producción pampeana como en las economías regionales; “en este sentido, la expansión sojera bajo este paradigma tecnológico es sólo un ejemplo de la tendencia señalada” (Slutzky, 2005, p. 61).

⁵ Si bien en la campaña 2001-2002, período de referencia del Censo Nacional Agropecuario 2002 y anterior a la recuperación de la economía argentina, estos cambios no se habían expresado en toda su magnitud, es de destacar, como indica Slutzky (2006), que en comparación con 1988 se verificó un incremento significativo de la superficie bajo arrendamiento exclusivo —aumento de 2,6 millones de hectáreas—, y del número de explotaciones que combinan tierras propias y arrendadas, incorporándose bajo este régimen 8,6 millones

Algo semejante puede señalarse respecto a la participación de los fondos de inversión en el sector agropecuario. Estos captan capital proveniente de diferentes inversores, logran optimizar el uso de los recursos y disminuyen el riesgo gracias a las siembras en distintas latitudes. Como señalaban Posada y Martínez de Ibarreta (1998), la confluencia de determinado monto de capital para poner en producción una determinada superficie no es un fenómeno novedoso en la agricultura pampeana: la conformación de los primeros acuerdos de siembras (*pools*) data de mediados del decenio de 1970. A mediados de los años 1990 sus actividades se extendieron y se perfeccionó su organización; sin embargo, a fines de la década prácticamente habían desaparecido. Luego de la devaluación de principios del 2002, mediante la captación de capital no agropecuario, el uso óptimo de los recursos productivos y la disminución del riesgo gracias a siembras en diferentes latitudes han reaparecido bajo modalidades más formalizadas, en el marco de una política económica que beneficia a las actividades orientadas a la exportación, mientras que las opciones de inversión financiera son limitadas o tienen antecedentes desalentadores.

Algunos de estos agentes recurren a la figura del fideicomiso como instrumento para reunir los capitales requeridos por un esquema que exige una mayor inversión por hectárea.⁶ El administrador designado lleva adelante la campaña. Aunque la mayoría de los inversores son institucionales, estaría aumentando la participación de particulares que invierten sumas de 10.000 a 50.000 dólares, gran parte de ellos profesionales urbanos que deciden destinar parte de sus ahorros a la agricultura.

Las ventajas que ofrece la figura del fideicomiso son: i) la quiebra de los operadores no afecta los derechos del beneficiario, por encontrarse los bienes separados; ii) los agentes económicos pueden obtener fondos en el mercado de capitales a un costo menor que con otras alternativas más tradicionales; iii) en el caso de valores con oferta pública (fideicomisos financieros) el riesgo del inversor disminuye al conocer la evaluación efectuada por las calificadoras de riesgo, y iv) el inversor tiene ventajas impositivas (Santamaría Suárez Lago, s/f). En

de hectáreas. Esto resultó en un aumento importante en la superficie por unidad de gestión.

⁶ "Lo que pasa es que la ley maduró mucho y se pulió a los efectos de poder hacer del fideicomiso un instrumento válido sin demasiados rincones oscuros; es un disparador de mucha actividad económica... Acá hay una realidad general, que es quien hoy tiene liquidez y busca invertirla, el mercado financiero no es nada atractivo, busca invertirla en la economía real, lo cual es muy bueno..." (Entrevista a administrador de un fideicomiso en el 2006).

los fideicomisos financieros el fiduciario es una entidad financiera o una sociedad especialmente autorizada por la Comisión Nacional de Valores, y los beneficiarios son los titulares de los certificados de participación en el dominio fiduciario o de títulos representativos de deuda, que pueden ser objeto de oferta pública y, por lo tanto, cotizan en bolsa (Ley 24.441).

Estas modalidades también son adoptadas por grandes productores-contratistas de antaño hoy redefinidos. Como lo revelan las trayectorias de algunos de sus miembros más conspicuos, sus actividades se originaron hace más de dos décadas.⁷ Sin embargo, lo que parece ser característico del período más reciente es el aumento de las superficies trabajadas y arrendadas por estos sujetos, su expansión hacia áreas no pampeanas y aun a países limítrofes, y la recurrencia a nuevas estrategias, en las que destaca el papel de la gestión y la comercialización, en tanto se apunta a captar inversores ajenos al sector.

Podríamos inferir que algunos de estos agentes aprovecharon, en distinta medida, un conjunto de circunstancias favorecedoras: las posibilidades que ofrece el marco jurídico-financiero con instrumentos como los ya descritos; los beneficios de la tecnología aplicada a la soja, con siembra directa que redujo los tiempos operacionales; la situación de crisis experimentada por vastos sectores de pequeños y medianos productores, especialmente en la segunda mitad de los años 1990, que se tradujo en un fuerte endeudamiento y la baja de los precios de la tierra, y el posterior repunte de los cultivos orientados a la exportación, gracias a la demanda externa y a la devaluación de la moneda argentina.⁸

⁷ Los Grobo es actualmente uno de los mayores productores locales de granos, con 150.000 hectáreas sembradas (en 1984 sembraba 3.000), siendo de su propiedad el 15% de la superficie y el resto arrendada a porcentaje; la empresa posee molinos y varias plantas de silos, se ha expandido a Uruguay y Paraguay, ocupa 400 personas y factura anualmente 150 millones de dólares en sus actividades de producción, comercialización agrícola y servicios a terceros. MSU es otra de las grandes empresas que combinan producción en tierras propias y arrendadas: trabaja más de 90.000 hectáreas en Argentina y Uruguay, de las cuales 80.000 son arrendadas, y contrata los servicios; asimismo, desarrolla actividades ganaderas y tiene 10.000 cabezas en Buenos Aires y Corrientes, donde trabajan 120 empleados; si bien MSU se inició en 1999, la familia propietaria parece haber estado ligada al sector agropecuario por varias generaciones. Otra empresa es El Tejar, que se inició en 1987, trabaja 180.000 hectáreas arrendadas en Argentina, Brasil, Uruguay y Bolivia, y emplea 134 personas en forma directa y 1.078 a través de la red vinculada a ella; en rigor, no tiene tierras propias pero arrienda parte de las que maneja a las familias dueñas de la empresa, y los servicios para ponerlas en producción son contratados a terceros (datos de *Revista Apertura*, 2006; *El Federal*, 2006).

⁸ El fenómeno presentaría algunos elementos de continuidad con la intensificación productiva de la primera mitad de los años 1990,

Considerando las transformaciones descritas, Piñeiro y Villareal (2005) identifican cinco formas de organización productiva vigentes en las áreas pampeanas y en las no pampeanas a las que se expandió la producción de la soja:

- i) el contratista que carece de tierras propias, por lo que debe arrendarlas;
- ii) el terrateniente-empresario, que a diferencia del anterior también posee tierras propias y se expande fuera de su ámbito local de pertenencia;
- iii) el nuevo empresario-arrendatario, que no posee tierras ni dispone de mucho capital propio, por lo cual aprovecha tanto los mecanismos disponibles de captación de capital financiero como sus propios conocimientos técnicos y capacidad de gestionar, que son su fortaleza;
- iv) el promotor de la inversión de corto plazo de capital externo en el medio agrícola (acuerdos de siembra), y
- v) empresas agrícolas verticalmente integradas, que también actúan en el mercado de insumos y/o de productos agropecuarios, terreno en el que se iniciaron como empresas y que constituye el eje de su negocio.⁹

No se trataría en rigor de cinco formas de organizar la producción, ya que desde el punto de vista operacional, el promotor de la inversión se vincula claramente con el nuevo empresario-arrendatario (tipo iii) y también con los demás. De particular interés es la modalidad que aplica el agente descrito como nuevo empresario-arrendatario: se trata de una especie de siembra “por administración”, para la cual se captan recursos financieros, se arrienda la tierra y se contrata gran parte de los servicios necesarios para iniciar la producción; todas estas acciones lo transforman en una suerte de “gestionador de contratos”.

favorecida por la confluencia de una demanda internacional creciente, avances tecnológicos y llegada al agro de capital externo al sector a través de mancomunidades de siembra y fondos de inversión, con miras a la obtención de rentabilidades positivas (Posada y Martínez de Ibarreta, 1998).

⁹ Flood (2005) también alude a la gestación de un nuevo perfil de agentes productivos, que se irradia desde la región pampeana hacia el resto del país, indicando que no está claro si se trata de un antecedente o una consecuencia del proceso de expansión agraria.

Algunas de estas modalidades productivas estarían poniendo en evidencia una ruptura entre agricultura y territorio, con efectos importantes de carácter social y ambiental.¹⁰ Este fenómeno ya había sido identificado en otros contextos productivos: así, Hervieu (1991) hablaba de discontinuidades en el mundo rural francés, señalando que la agricultura en muchos casos había perdido su carácter local o autóctono.¹¹ Sin embargo, no deja de ser llamativo cómo este fenómeno se pone de manifiesto en la Argentina posdevaluación, a partir de la inyección de recursos externos al agro.

Desde otro punto de vista, estas modalidades dan cuenta de la importancia del capital líquido, que puede canalizarse con rapidez hacia distintos fines, así como de la creciente aplicación de técnicas de gestión a las diferentes fases de la actividad productiva. En este sentido, autores como Obschatko (2003) consideran que las tecnologías “blandas” son un imperativo de las empresas agropecuarias en la actualidad: tal es el caso de la evaluación de alternativas y la definición de estrategias en las áreas comercial, financiera y de eslabonamiento productivo.

Consideramos que la cuestión de los emprendimientos con capitales externos al sector, corporizados o no en “nuevos actores”, merece profundizarse, dada la flexibilidad y versatilidad que permiten algunas de las modalidades productivas vigentes. Desde esta perspectiva se analizarán aquí entonces algunos rasgos de la expansión productiva, no ya en el caso de los cultivos tradicionales extensivos, sino en una producción dirigida a un nicho de mercado, prácticamente desconocida en el país hasta apenas una década atrás. Nos referimos al arándano, que se cultiva principalmente en las provincias de Buenos Aires, Entre Ríos y Tucumán.

¹⁰ No analizaremos aquí en profundidad este tema, de particular importancia en áreas extrapampeanas. Véase, por ejemplo, Reboratti (2005), Slutzky (2005) y Teubal (2006).

¹¹ ‘Hoy, el fenómeno de desplazamiento observado ya en la industria y el comercio está comenzando a hacerse sentir en el agro... Otro aspecto del proceso de desplazamiento se manifiesta en que la agricultura en gran escala no está ligada a áreas específicas’ (traducción propia; véase Hervieu, 1991, p. 294).

III

La expansión productiva en un cultivo no tradicional: el arándano en Entre Ríos

El desarrollo de este cultivo en el noreste de Entre Ríos constituye una situación en cierta medida paradigmática de los procesos que se vinieron planteando: la actividad cobra fuerza con posterioridad a la devaluación de la moneda argentina; se basa en inversiones significativas; los agentes que la emprenden provienen de actividades ajenas al agro y, en algunos casos, recurren a mecanismos de captación de capital como los antes mencionados. Al mismo tiempo, por tratarse de un producto innovador, destinado al nicho de mercado que representa la contrastación de los países desarrollados —principalmente Estados Unidos—, ha sido escasamente estudiado desde el punto de vista socio-productivo.

El arándano en Entre Ríos, particularmente en el departamento Concordia, tuvo dos productores pioneros, que se iniciaron en 1997 cuando hacía pocos años que el cultivo se había introducido en el país (las primeras exportaciones datan del año 1993, por un volumen irrisorio de solo tres toneladas). Los dos comenzaron en superficies pequeñas —cinco hectáreas y media hectárea, respectivamente— y experimentaron las dificultades propias de una actividad que tenía pocos antecedentes en el país y en la zona bajo análisis; sin embargo, con el tiempo ambos lograron ampliar las superficies plantadas. Ninguno de estos dos pioneros provenía del sector agropecuario: uno trabajaba en una empresa forestal, el otro era productor de seguros, actividad que mantiene hasta hoy.

El arándano cobró dinamismo no solo a nivel de la zona sino del país en su conjunto a partir del 2002, cuando cambiaron las condiciones macroeconómicas y repuntó el sector agropecuario exportador. En el caso de Argentina, este producto ha obtenido en el último quinquenio un precio medio relativamente alto, de 10,7 dólares por kilo (valor FOB). Se estima que en la última campaña, 2006-2007, su producción alcanzará las 6.000 toneladas. Su desarrollo ha sido impulsado por agentes comercializadores y por viveristas (productores de plantines), que resaltaron las aptitudes agroecológicas del noreste de Entre Ríos para este cultivo.

De acuerdo con los datos de una encuesta realizada en el 2006,¹² el 70% de los productores de Concordia

se inició en el cultivo a partir del 2002, hasta llegar en la actualidad a unas 1.200 hectáreas implantadas; pero lo que es destacable es cómo dicha expansión se vincula con la de las medianas y grandes empresas. Es decir, si bien continuaron ingresando al cultivo agentes con superficies reducidas, y aun inferiores a la unidad económica, inicialmente estimada en cinco hectáreas, se destacan las empresas que superan las 15 hectáreas implantadas, que constituyen el 55% de los agentes productivos. Entre las grandes empresas, con más de 40 hectáreas implantadas, hay dos chilenas y una estadounidense.

Las inversiones de capital que esto supone pueden ser fácilmente dimensionadas si se tiene en cuenta que los costos de implantación por hectárea han sido ubicados entre los 15.000 y los 35.000 dólares, excluida la tierra. Las estimaciones oficiales para la zona destacan el peso de los plantines dentro del costo, que llega al 34,5% del total (Jaime y Fassi, 2002). En esto inciden la elevada densidad de plantación (3.333 plantas por hectárea) y las características del insumo, producido en algunos casos mediante técnicas de micropropagación; en ciertos casos se trata de variedades patentadas, lo que repercute en su precio. Por otra parte, la circunstancia de que el desarrollo del cultivo se diera en un lapso de tiempo bastante acotado generó una alta demanda del insumo y al mismo tiempo dio una fuerte visibilidad al proceso de expansión productiva.¹³

Un dato significativo es la procedencia no local de los propietarios de estas empresas: si a las de capitales extranjeros les sumamos aquellas cuyos dueños residen en otras provincias, encontramos que un 60% de los propietarios reside fuera del área productiva. En Craviotti y Cattaneo (2006a) se analizó lo que esto implicaba en

carácter intencional, reunió un 57% de las explotaciones identificadas, abarcando un 67% de la superficie implantada con arándano.

¹³ De acuerdo con las entrevistas realizadas, el modelo tecnológico vigente en las explotaciones muestra cierta homogeneidad en cuanto al empleo de variedades tempranas, riego por goteo y sistemas de protección ante las heladas. Sin embargo, varía en cuanto al tipo y la combinación de variedades elegidas, la tecnología antiheladas que se emplea (flippers, aspersión total o sumideros invertidos) y el uso de malla antigranizo, así como en la proporción de la superficie implantada que dispone de estos elementos.

¹² La información se obtuvo en entrevistas semiestructuradas a productores, efectuadas entre abril y mayo del 2006. La muestra, de

términos de vinculaciones con el medio local y se encontró que mientras los productores locales compraban localmente sus equipos de riego y agroquímicos, en los no locales es más importante la compra fuera del área y la cotización con diferentes oferentes. En el caso de los plantines, los productores en general, y aún más los que no tienen origen local, optan por proveedores de fuera de la región.

Junto con la escasa presencia de agentes locales en el cultivo del arándano, es bastante limitada la diversificación o reconversión de actividades con miras a producir esa baya entre los productores preexistentes en el área (Craviotti y Cattaneo, 2006b). Asimismo, no llegan a la tercera parte de los productores aquellos con antecedentes en el sector agropecuario —ya sea dentro o fuera de la región—, lo que sumado a un ingreso a la actividad posterior al 2002 indicaría la importancia de los inversores que percibieron las oportunidades que el nuevo contexto agropecuario abría en el sector y particularmente en un cultivo no tradicional como el analizado.¹⁴

En estos agentes, entre los cuales no existe la forma familiar de producción aunque sí distintos grados de participación en las actividades vinculadas al cultivo, las inversiones en plantines y tecnología de riego, y plantas de empaque en algunos casos, se conjugan con las tecnologías “blandas” a las que se aludió más arriba. Estas últimas incluyen la realización de un proyecto previo al inicio de la actividad (lo que en parte se vincula con la constitución de fideicomisos), la planificación de la secuencia de las inversiones, la búsqueda de cierta integración de etapas de la cadena de valor (empaque y/o comercialización), el análisis de opciones comerciales y el asesoramiento técnico de carácter permanente, que en algunos casos incluye la visita de especialistas extranjeros a las explotaciones. En realidad, el papel relevante que desempeñan los técnicos y los administradores, algunos

de ellos muy vinculados entre sí, las vuelve altamente representativas de una orientación profesionalizada del agro, pero al mismo tiempo lleva a preguntarse en qué medida hay una apropiación efectiva de estas tecnologías por los dueños de las explotaciones.

Si bien la rentabilidad de la inversión es el elemento que articula las diferentes estrategias productivas, el análisis de las entrevistas realizadas sugiere una tensión entre una lógica muy cortoplacista, que procura una rápida captación de rentas de oportunidad, y otra que plantea la actividad como un negocio a largo plazo. Varios informantes y productores estiman que la previsible baja del precio del arándano dará lugar a situaciones de abandono, mientras que en otros casos llevará a delinear estrategias para captar nuevos mercados y/o diferenciar el producto, o bien a desarrollar mecanismos de coordinación para acceder de manera más ordenada a los mercados, rasgo aún incipiente de esta producción en la zona analizada.

La forma jurídica en que se basan estas empresas, entre las cuales predominan las sociedades, posibilita situaciones en las que un mismo sujeto forma parte de más de una sociedad y está ligado a más de una explotación. Basualdo (1996) analizó la morfología de las sociedades en el agro pampeano y sus efectos en implicancias en la concentración de la propiedad agraria. Otra forma de visualizar estas sociedades es desde la articulación horizontal y vertical de las actividades productivas que su constitución permite. Los “grupos productivos” así conformados comparten recursos y negocian la compra de insumos y la venta de la producción en forma conjunta, obteniendo mayores ventajas en la comercialización (Craviotti y Cattaneo, 2006a). La concentración productiva ya existente se ve entonces de alguna manera potenciada por este tipo de situaciones de propiedad múltiple, lo que sin embargo no basta para que esta cadena productiva sea definida como altamente articulada o coordinada.

Por otro lado, existen mecanismos novedosos de captación de pequeños inversores, con lo que de manera indirecta se amplía el número de sujetos vinculados a esta actividad. Para la realización de inversiones tan significativas como las señaladas, en algunos casos se recurrió a empresas conjuntas con viveristas, que aportan los plantines, y a arreglos similares con proveedores de insumos y contratistas de maquinaria. Pero también se recurre a la figura del fideicomiso, en cuyo caso los aportantes (fiduciantes) no están vinculados a la actividad productiva y delegan la administración en el fiduciario, con amplias facultades para la gestión de los emprendimientos.

¹⁴ Era frecuente encontrar en los medios de difusión, así como en congresos y revistas especializadas, distintos análisis que hacían alusión a los significativos precios obtenidos por el arándano en el mercado internacional, así como a la rentabilidad de la inversión que cabía esperar. Estos aspectos se observan claramente en el siguiente párrafo extraído de un folleto de un fideicomiso constituido para el cultivo de arándano: “Se espera, a modo de ingresos corrientes y en el plazo que va desde el cuarto al vigésimo año, una rentabilidad acumulada cercana al 1.000% de las sumas invertidas. Como ejemplo se puede estimar que un inversor de \$10.000 recibiría a lo largo de los primeros 20 años de su inversión la suma de \$100.000, lo que resultaría en el equivalente de obtener una renta del 23% anual con una imposición de igual suma a tasa fija. (...) Los valores ilustrados han sido proyectados en base a datos inferiores a los históricos. Sin embargo, no constituyen garantía de rendimientos futuros” (la cursiva es de la autora).

CUADRO 1

Entre Ríos (Argentina): Tipología de productores de arándano

		Diversificación productiva			
		Monoproductores		Productores diversificados	
Superficie		Menor que la unidad económica	Superior a la unidad económica	Menor que la unidad económica	Superior a la unidad económica
Origen del capital	Local	A	B	C	D
	No local	E	F	G	H

Fuente: elaboración propia sobre la base de las entrevistas realizadas el 2006.

En el caso estudiado, los fideicomisos son comunes (no financieros), es decir, se trata de contratos privados.¹⁵ El análisis de las entrevistas realizadas nos revela que fueron establecidos por empresas que provienen de la actividad financiera o de aseguración; en otros casos, por personas que habían entrado en la producción del arándano en forma directa o a través de la creación de sociedades, y que posteriormente decidieron recurrir a esta opción para ampliar sus actividades. Las participaciones van desde un valor mínimo de 5.000 dólares a los 50.000 dólares, no existiendo límites máximos. Por tratarse de un cultivo perenne, la duración de estos fideicomisos es relativamente larga, si se los compara con los existentes en actividades extensivas: por lo general es de veinte años.

Dentro del sector empresarial, la preeminencia de las empresas medianas a grandes en el cultivo del arándano en Entre Ríos no excluye la existencia de heterogeneidades dentro del sector productivo. Con miras a captarlas, se estimó pertinente elaborar una tipología que permitiera plantear hipótesis sobre los efectos de la evolución de los distintos tipos de productores de esta baya, desde el punto de vista territorial. Para ello se consideraron tres variables: el tamaño (superior o inferior a las 15 hectáreas, tomadas como una aproximación a la unidad económica actual en el cultivo); la diversificación productiva (monoproductores o productores diversificados), y el origen del capital (local o no local). Los tipos resultantes figuran en el cuadro 1.

Al comparar los tipos teóricamente posibles con la realidad vemos que los tipos B, D y G son inexistentes. Es decir, no incursionan en el cultivo del arándano capitales locales de envergadura, ya sea los que no tienen antecedentes en el sector agrario o bien los dedicados

a otras producciones agropecuarias. En particular, se considera que la falta de participación de grandes productores de cítricos —producción que existe en el área desde 1930— obedecería a que los márgenes de utilidad del arándano son relativamente ajustados. Invertir en esta baya compite con la alternativa de seguir invirtiendo en cítricos para hacer más eficiente la cadena productiva que manejan (Craviotti y Cattaneo, 2006b). Tampoco existen en el arándano capitales no locales que sean inferiores a la unidad económica y que al mismo tiempo opten por diversificar su producción: siendo pequeños inversores no desvían parte de un capital relativamente limitado hacia actividades que consideran menos rentables.

Los tipos que sí están presentes en la realidad son los denominados A, C, E, F y H. A continuación se expone lo que el análisis de ellos revela.

Dentro del tipo A (empresas de capital local, monoproductoras, menores que la unidad económica) existen dos subgrupos: el A1 está conformado por sujetos con actividades no agropecuarias que encaran pequeños emprendimientos de arándano, y el A2, si bien tiene el arándano como único producto, exhibe una diversificación de otra clase, ya que produce plantines, lo que contribuye a la captación de otros ingresos como viverista. Estos agentes se vinculan con la actividad a través de distintas vías, por lo tanto tienen un mayor grado de involucramiento. Por su diversificación, en alguna medida se acercan al tipo C, constituido por empresas locales que se dedican a varias producciones.

El tipo C está representado por productores locales que han plantado pequeñas superficies con arándano. En sus otras producciones (básicamente cítricos) están por debajo de la unidad económica. Cabe preguntarse si la diversificación les permitirá hacer rentable la explotación en su conjunto, al amortizar ciertos gastos fijos y aprovechar parte de la mano de obra ya aplicada a otras actividades.

El tipo E, independientemente de su origen, se acerca al subgrupo A1, que tampoco diversifica y se encuentra

¹⁵ Se entrevistó a representantes de tres fideicomisos, estimándose que existen siete operando en el área.

por debajo de la unidad económica. Sus integrantes son el prototipo del profesional no agropecuario que invierte en el campo.

Los tipos F y H son los más importantes desde el punto de vista cuantitativo y también por las superficies que reúnen, lo que al menos potencialmente les da la posibilidad de controlar las condiciones bajo las cuales se desenvuelve la producción en el área. En ellos se encuentran las grandes empresas de origen no local, cuya estructura de gestión es más compleja que en los tipos anteriores. Por lo general poseen una oficina fuera del área —en Buenos Aires principalmente— que se ocupa de la parte comercial y del pago a proveedores, delegando en algún estudio contable de Concordia lo relativo a la administración del personal. En el campo tienen un administrador general, del cual depende un encargado de campo, con responsables diferenciados para el riego, los agroquímicos y la maquinaria; en algunos casos la explotación está dividida en lotes, cada uno de ellos con un responsable. La mitad de estas empresas subcontrata parte o toda la actividad de cosecha a través de contratistas de mano de obra.

Los tipos F y H se diferencian entre sí en función de su diversificación productiva e integración vertical. El tipo H incluye las grandes empresas de estructura más convencional y a él pertenecen las empresas de capital internacional. Mantiene la superficie dedicada a cítricos y en algunos casos ha replantado parte de ella con miras a exportar la producción, si bien hasta el momento no ha logrado los resultados que esperaba. También se aboca en mayor medida al empaque del arándano, su enfriamiento y su comercialización, y accede en forma directa a los distribuidores ubicados en los países de destino.

El tipo F, en cambio, está conformado en su totalidad por capitales nacionales, carece por lo general de esta estrategia de integración vertical. Además, en este tipo están presentes los fideicomisos.

Sobre la base del análisis efectuado es posible simplificar los tipos que han sido identificados de manera teórica, y definirlos de la siguiente manera:

- 1) Pequeño inversor monoprodutor
- 2) Gran inversor monoprodutor
- 3) Pequeño inversor diversificado
- 4) Gran inversor diversificado e integrado.

Existe una línea divisoria entre los tipos 1 y 2, por una parte, y los tipos 3 y 4 por otra, que si bien se expresa en la diversificación, alude al carácter más o menos cortoplacista de la estrategia productiva que

aplican. La visión centrada en la captación de rentas de oportunidad a partir del arándano aparece ilustrada por comentarios como los siguientes, extraídos de las entrevistas realizadas:

“Estoy muy vinculado al sector. Me crié en el campo, iba al colegio a caballo, soy un tipo de campo. Por cuestiones de la vida estuve haciendo otras cosas, no sé si me iría de esta actividad agropecuaria, por ahí de arándanos, se pincha el negocio y chau” (entrevista a productor y administrador de fideicomiso, 2006, Caso N° 18).

“Esta es una economía de ingreso, porque el precio no va a estar en el lugar que está, hay que obtener los ingresos lo más rápido posible” (entrevista a socio responsable del manejo comercial y administrativo de una sociedad anónima, 2006, Caso N° 4).

“¿Justifica hoy desde el punto de vista financiero hacer una erogación por un sistema [antiheladas] que prácticamente no lo vamos a usar? Podemos esperar; en el camino pueden pasar muchas cosas, desde que cambie el eje del mundo hasta que venga un tipo y nos ofrezca un millón de dólares por el campo así como está, ya hicimos el negocio” (entrevista a administrador de una sociedad anónima y un fideicomiso, 2006, Caso N° 15).

Los tipos 3 y 4 son los que presentan mayores perspectivas de persistir en el tiempo, porque al estar más diversificados y/o integrados estarán en mejores condiciones para reducir costos e incursionar en varios mercados. Sin embargo, los agentes que pertenecen al tipo 3, de menor tamaño, deberán generar formas de articulación y coordinación horizontal para poder negociar en mejores condiciones con otros agentes de la cadena productiva. Su tamaño no es necesariamente una desventaja, como lo demuestra la dificultad de captar y gestionar mano de obra para la cosecha en las explotaciones más grandes.

Un aspecto interesante es la estrategia para acceder al capital presente en los casos analizados. Del pequeño inversor que recurre a capitales personales o familiares se pasa a situaciones en las cuales se formalizan sociedades con un círculo más amplio de personas conocidas, y finalmente a la constitución de fideicomisos cuyos participantes por lo general no se vinculan entre sí. Este gradiente de situaciones estaría revelando que las formas en que el capital y los agentes no sectoriales acceden al agro son cada vez más complejas.

IV

La expansión del arándano en Entre Ríos y la evolución reciente del sector agropecuario

En esta sección se procurará relacionar el análisis anterior con los procesos más generales mencionados al comienzo de este artículo, es decir, dilucidar qué indicios brinda el perfil de los productores de arándano acerca de las transformaciones que estaría experimentando la estructura agraria argentina.

Por una parte, ese análisis reafirma la importancia que adquiere el capital frente a la inversión en tierras. En los cultivos anuales de tipo extensivo, como la soja, el empleo de una tecnología representada por la siembra directa (a través de maquinaria propia o contratada a terceros), combinada con el empleo de variedades transgénicas y el herbicida glifosato, contribuye a la expansión del cultivo, particularmente en las áreas no pampeanas, tanto o más que la inversión en tierras, las que en gran medida son arrendadas. En el caso del arándano, los plantines, la infraestructura de riego y empaque y los insumos empleados a lo largo del ciclo productivo opacan la dimensión del capital inmovilizado en tierras.

Sin embargo, dado el carácter perenne del cultivo del arándano y la importancia de las mejoras fijas (por ejemplo, en tecnología de riego) no se observa la separación entre los encargados de llevar adelante el proceso productivo y los propietarios de la tierra. Tal separación sí se da en algunas de las áreas dedicadas a cultivos anuales extensivos. En la producción de arándano de Entre Ríos —a diferencia de lo que ocurre en otras zonas donde se desarrolló esta producción— la heterogeneidad de explotaciones no oculta la preponderancia que adquieren los establecimientos medianos a grandes. Si se compara la superficie implantada en estos establecimientos con las superficies habituales en cultivos extensivos, las explotaciones parecen pequeñas, pero esta impresión cambia si se toma en cuenta la magnitud del capital invertido por hectárea, que incluye la inmovilización de recursos por la compra de tierra.

Otro de los aspectos resaltados por el análisis refiere a la importancia de las tecnologías de la información y la gestión, que en parte se expresa en la creciente presencia de técnicos en las explotaciones. El papel de estos técnicos excede en mucho el manejo de los aspectos estrictamente técnico-productivos, pues incluye no sólo

la formulación de proyectos de inversión, sino también la búsqueda de socios para incorporar capital, la exploración de oportunidades y las alianzas estratégicas, entre otras cosas. Esto guarda relación con la importancia que viene adquiriendo la inversión en gran escala en ambos tipos de producciones.

Se vio ya que en el cultivo del arándano por lo general no existe el productor como referente; lo que hay son sociedades e incluso figuras difusas como los fideicomisos. La aplicación de esta modalidad iniciada en cultivos anuales es llamativa y revela el despliegue de estrategias para atraer inversores no agropecuarios. En este caso se trata de contratos privados —es decir, no son objeto de oferta pública ni cotizan en la Bolsa, como sí sucede en el caso de las producciones extensivas—. Esto sugiere lo difícil que es dimensionar la incidencia en el agro del capital extrasectorial si este tipo de instancias de captación de capital se multiplica. Ello es altamente probable dada la elevación de las escalas productivas, lo que conlleva la necesidad de mayor volumen de capital. Asimismo, el actual marco de política económica favorece a dichas instancias.

Por otra parte, varias de las modalidades productivas reseñadas, unidas a la procedencia no local de los propietarios de las explotaciones, potencian la figura de los administradores, cuyo papel se vuelve clave para que los nuevos agentes aprovechen ciertas sinergias locales.

Podría pensarse que ciertas características que se señalaron para las producciones extensivas —mayor uso de capital por unidad productiva, presencia de agentes no sectoriales, importancia de las tecnologías de gestión— están representadas en exceso en una producción como la estudiada. Esto se debe a que las producciones innovadoras plantean grandes exigencias. Particularmente el acceso a la información y la evaluación de su pertinencia puede transformarse en una barrera a la entrada y permanencia casi tan gravitante como lo es el acceso al capital.¹⁶ De cualquier manera, la presencia de pequeños

¹⁶ Ambos factores están indiscutiblemente ligados. Un ejemplo ilustrativo es el siguiente: las grandes empresas no efectúan inversiones críticas en el cultivo —en las variedades de arándano, por ejemplo— sin recurrir al asesoramiento técnico; en cambio, los pequeños inversores

empresarios en el cultivo del arándano lleva a matizar la visión de un proceso homogéneo de entrada al sector, basado exclusivamente en el gran capital.

Hay otro aspecto en el que se puede asemejar la evolución del arándano en Entre Ríos con el desarrollo más reciente de las producciones extensivas, al menos en áreas no pampeanas: se trata de la inserción limitada de los agentes locales en estos procesos, si bien se carece de un número suficiente de estudios empíricos como para fundamentar afirmaciones concluyentes. Son pocos los productores del noreste de Entre Ríos —citrícolas fundamentalmente— que deciden incluir el arándano en su estrategia productiva. Mayor significación tiene el uso de mano de obra local, especialmente para la cosecha, lo que no sucede en las producciones anuales

extensivas, totalmente mecanizadas; sin embargo, esta actividad laboral acotada en el tiempo —no dura más de tres meses— no alcanza a modificar en lo sustancial las condiciones de inserción de los trabajadores asalariados. En el cultivo del arándano participa también fuerza de trabajo local calificada, representada por los administradores de las explotaciones, que en muchos casos provienen de la actividad citrícola o son hijos de productores, y existe asimismo un grupo de proveedores locales de insumos y servicios para la “nueva” actividad. Está todavía por verse si se produce un efecto de derrame más amplio. La estrategia cortoplacista de algunos de los agentes identificados en el análisis podría conspirar a mediano plazo en contra de un mayor impacto a nivel local.

V

Reflexiones finales

En párrafos anteriores se vincularon aspectos de la expansión del cultivo del arándano en Entre Ríos con la evolución de las principales producciones agrarias de Argentina. Una cuestión que se quiere retomar en estas reflexiones finales atañe al ingreso de agentes extrasectoriales, en relación a sus implicancias en términos de políticas.

En la región pampeana, las dificultades experimentadas por los pequeños y medianos productores los llevaron en algunos casos a abandonar la producción directa, lo que fue aprovechado por otros agentes que se hallaban en mejor posición. Del mismo modo, la crisis experimentada a fines de los años 1990 por la principal producción del área en estudio, la citricultura, se tradujo en una baja del precio de la tierra. Esta circunstancia fue capitalizada por agentes externos al sector, quienes ingresaron en la actividad agraria atraídos por lo que entonces se perfilaba como una oportunidad productiva, el arándano.

Es concebible que en un entorno en general propicio para las producciones exportables se seguirá suscitando este tipo de situaciones, en las que la rentabilidad de la inversión desempeña un papel importante, aunque quizá no excluyente.

por lo general tienen limitaciones para sopesar la información que les brindan los proveedores de insumos y maquinaria, lo que repercute en sus decisiones de inversión.

El problema que plantea este escenario tiene que ver fundamentalmente con la gravitación de los establecimientos de gran tamaño frente a una estructura agraria en la cual la tierra esté más equitativamente distribuida y, por lo tanto, aliente un mayor compromiso con la actividad y con el entorno en el cual se asienta. Sin embargo, el proceso experimentado por la mayoría de las producciones agrarias en Argentina, en el que se manifiesta una tendencia al incremento en las escalas operativas, no parece conducir en esa dirección.

Mencionamos que en el caso del arándano algunos pequeños inversores se agruparon por distintas vías, algunas formales, otras informales, para constituir la unidad económica estimada para la actividad. En estos casos, sin embargo, la lógica con la cual operan en el territorio puede no ser distinta a la de la gran explotación, especialmente si delegan la gestión en terceros.

Surge entonces la necesidad de avanzar en la formulación de políticas que favorezcan tanto la sostenibilidad de los pequeños y medianos productores agrarios existentes, inclusive facilitando la diversificación de sus producciones, como la entrada a la actividad agraria de quienes, sin descuidar consideraciones económicas, prioricen motivaciones enraizadas en el estilo de vida y la valorización de los ámbitos locales. En otras palabras, si se acepta como premisa que en el futuro se seguirán dando situaciones de entrada a la actividad agraria, habrá que propiciar modalidades de regulación público-privada con el fin de evitar

efectos adversos en el entorno social y ambiental en que se desenvuelven estos agentes (Craviotti, 2006). En este sentido son particularmente prometedoras las iniciativas que apuntan a su articulación con otros actores locales.

Existen antecedentes internacionales de políticas orientadas a atraer residentes a las áreas rurales y favorecer la instalación de nuevos productores. Tales políticas tienen sus raíces en una visión de la agricultura como actividad sustentable que permite y requiere la ampliación de su base social y ocupacional.

Otro tipo de políticas que es preciso considerar son más particularizadas: se vinculan con la sustentabilidad de una producción innovadora como la analizada, para la cual se vislumbra una transición hacia una situación de mercado menos favorable. En este caso cobran particular relevancia las acciones tendientes a incrementar las modalidades de coordinación horizontal entre los agentes, para no malograr los incipientes efectos a nivel local sobre el empleo y los encadenamientos productivos.

Bibliografía

- Barsky, O. y L. Fernández (2005): Tendencias actuales de las economías extrapampeanas, con especial referencia a la situación del empleo rural, documento preparado en el marco de la Estrategia Nacional de Desarrollo Rural para la Argentina, Convenio Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA)/Programa Multidonante entre el Gobierno de Italia, el FIDA y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), inédito.
- Basualdo, E. (1996): Los grupos de sociedades en el agro pampeano, *Desarrollo económico*, vol. 36, N° 143, Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social, octubre-diciembre.
- Bisang, R. y G. Gutman (2005): Acumulación y tramas agroalimentarias en América Latina, *Revista de la CEPAL*, N° 87, LC/G.2287-P, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Craviotti, C. (2006): Nuevos agentes en la producción agropecuaria: ¿nuevos sujetos del desarrollo rural?, en G. Neiman y C. Craviotti (comps.), *Entre el campo y la ciudad. Desafíos y estrategias de la pluriactividad en el agro*, Buenos Aires, Ediciones CICCUS.
- Craviotti, C. y C. Cattaneo (2006a): Acerca de la regulación territorial de "nuevas" actividades productivas: el caso del arándano en Entre Ríos, Argentina, 6ta. *Bienal del Coloquio de Transformaciones Territoriales*, Santa Fe, Asociación de Universidades del Grupo Montevideo, noviembre.
- _____ (2006b): La expansión del arándano en Entre Ríos, Argentina: alcances e implicancias del aprovechamiento de un sistema productivo regional preexistente, *VII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural* (Quito, 20 al 22 de noviembre).
- El Federal* (2006): varios números, Buenos Aires.
- Flood, C. (2005): Cambios en la producción pampeana en la década del '90: tecnología y contexto, en R. Benencia y C. Flood (coords.), *Trayectorias y contextos. Organizaciones rurales en la Argentina de los noventa*, Buenos Aires, Centro de Estudios y Servicios sobre Desarrollo Rural (CEDERU)/Editorial La Colmena.
- Hervieu, B. (1991): Discontinuities in the French farming world, *Sociologia ruralis*, vol. 31, Londres, Blackwell Publishing.
- Jaime, J. y L. Fassi (2002): *Costo de implantación de arándanos*, Buenos Aires, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Disponible en www.inta.gov.ar/concordia
- Lattuada, M. (1996): Un nuevo escenario de acumulación. Subordinación, concentración y heterogeneidad, *Realidad económica*, N° 139, Buenos Aires, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE).
- _____ (2000): El crecimiento económico y el desarrollo sustentable en los pequeños y medianos productores agropecuarios argentinos de fines del Siglo XX, documento presentado al taller Políticas públicas, institucionalidad y desarrollo rural en América Latina (México, D.F., 28 al 30 de agosto), organizado por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y el Gobierno de México.
- Murmis, M. (1998): Agro argentino: algunos problemas para su análisis, en N. Giarracca y S. Cloquell (comps.), *Las agriculturas del Mercosur: el papel de los actores sociales*, Buenos Aires, Editorial La Colmena.
- Obschatko, E. (2003): *El aporte del sector agroalimentario al crecimiento económico argentino, 1965-2000*, Buenos Aires, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.
- _____ (2004): Nuevos productos agropecuarios de alto valor en la Argentina. Panorama y aspectos estratégicos, *Revista argentina de economía agraria*, vol. 7, N° 1, Buenos Aires, Asociación Argentina de Economía Agraria.
- Piñeiro, M. y F. Villareal (2005): Modernización agrícola y nuevos actores sociales, *Ciencia hoy*, vol. 15, N° 87, Buenos Aires, Asociación Civil Ciencia Hoy, junio-julio.
- Posada, M. y M. Martínez de Ibarreta (1998): Capital financiero y producción agrícola: Los "pools" de siembra en la región pampeana, *Realidad económica*, N° 153, Buenos Aires, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE).
- Reboratti, C. (2005): Efectos sociales de los cambios en la agricultura, *Ciencia hoy*, vol. 15, N° 87, Buenos Aires, Asociación Civil Ciencia Hoy, junio-julio.
- Revista Apertura* (2006): N° 160, Buenos Aires, noviembre.
- Santamaría Suárez Lago, G. (s/f): Fideicomiso financiero: una herramienta para la inversión en la economía real, inédito.
- Slutzky, D. (2005): Los conflictos por la tierra en un área de expansión agropecuaria del NOA. La situación de los pequeños productores y los pueblos originarios, *Revista interdisciplinaria de estudios agrarios*, N° 23, Buenos Aires, Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios.
- _____ (2006): Situaciones problemáticas de tenencia de la tierra en Argentina, Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios PRONDER, inédito.
- Teubal, M. (2006): Expansión del modelo sojero en la Argentina. De la producción de alimentos a los commodities, *Realidad económica*, N° 220, Buenos Aires, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE).