

**Buenos Aires | 13-16 de agosto de 2003**

**6<sup>o</sup>**

**Congreso  
Nacional  
de Estudios  
del Trabajo**

**Los trabajadores  
y el trabajo en la crisis**

REESTRUCTURACIÓN DE LA AGRICULTURA Y PRODUCCIONES NO  
TRADICIONALES

Clara Craviotti\*

---

\* *Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Argentina. Correo electrónico: ccraviotti@yahoo.com*

## 1. Introducción

La agricultura está atravesando a escala internacional por un período de intensas transformaciones, dando lugar a complejas inserciones de los espacios rurales y de los agentes sociales que participan en las diferentes etapas de la producción agro-alimentaria.

Desde diversos enfoques se alude a la existencia de profundos cambios internos, en la organización de la producción y del trabajo de los agentes agrarios, y también en su relación con otros agentes económicos. Estas transformaciones son producto de varios procesos convergentes, en los que cobran relevancia la globalización, los cambios en los marcos regulatorios de los países y el desarrollo tecnológico. (Gutman, 2000)

En efecto, se verifica una creciente internacionalización de la producción y los mercados, de las estrategias empresariales, los estándares de calidad y las normas y reglamentaciones. Al mismo tiempo se plantean nuevos contextos competitivos en los mercados agroalimentarios, en función de la importancia creciente que adquieren los acuerdos multilaterales y de las condiciones regulatorias impuestas en los países en desarrollo durante la última década, caracterizadas por la apertura comercial, la desregulación y el achicamiento del Estado.

Paralelamente a estas condiciones contextuales, se han generado desarrollos biotecnológicos que han posibilitado innovaciones de producto en las industrias de alimentación, mientras que los desarrollos informáticos permiten vehicular innovaciones a partir de requerimientos de la demanda y desarrollar sistemas de trazabilidad de la producción.

No menos importantes son los cambios verificados en los patrones de consumo. En los países industrializados, el crecimiento de la *clase de los servicios*, compuesta por profesionales de altos ingresos cada vez más preocupados por la calidad, seguridad y variedad de los alimentos que consumen, genera nuevas demandas hacia el sector agroalimentario. (Friedland, 1994) A su vez, el aumento de la participación de la mujer en el mercado de trabajo, impulsa la oferta de alimentos que incorporan diferentes estadios de preparación. (Fonte, 2002)

Dentro de este marco general de análisis, el objetivo de este artículo es conceptualizar el rol que desempeñan las producciones no tradicionales o “innovadoras” dentro de los procesos de reestructuración productiva, problematizando algunos de los impactos identificados por la bibliografía para el caso argentino, en especial a nivel de la etapa agraria.

La base empírica del trabajo es el análisis de casos de productores que encaran diferentes tipos de actividades cuya característica común es el estar dirigidas a segmentos específicos de mercado, y que pertenecen a un mismo partido de la región pampeana argentina<sup>1</sup>. Son innovadores si se consideran las producciones genéricas que constituyen la base de la inserción del país en los mercados internacionales, y también desde el punto de vista de las producciones que dominan en el espacio geográfico en el que se ubican.

Los productores fueron seleccionados siguiendo una estrategia de muestreo teórico (n=18), donde se procuró diversificar los casos en función de los tipos de producciones, de manera de enriquecer el análisis comparativo y a la vez identificar nuevas propiedades y categorías de análisis, adoptándose el criterio de incluir un piso de más de un caso por tipo de producción. Asimismo se realizaron entrevistas con informantes clave, para conocer cómo son visualizados por el medio local y otros aspectos de interés. A su vez, la información primaria, obtenida a partir de la realización de entrevistas en profundidad, fue complementada con material estadístico sobre las producciones consideradas.

Su pertenencia a un espacio geográfico determinado, que determina características contextuales comunes, permite la consideración de productores especializados en distintas actividades en forma conjunta, un camino analítico diferente al centrado en determinados complejos o cadenas. Si bien esto agrega complejidad al análisis, permite formular hipótesis sobre la inserción de estas producciones no tradicionales y su impacto a nivel local. Un punto importante es que al ser producciones por lo general de pequeña escala, en ocasiones no son recuperadas en los censos y en gran parte de las estadísticas, son “intersticiales”. Al mismo tiempo, presentan dificultades para acceder a la información porque los sujetos que las encaran implícitamente buscan retener la “prima” vinculada a la

---

<sup>1</sup> Dicho partido está ubicado a 100 km. de la ciudad de Buenos Aires y pertenece a la zona ganadero- agrícola del centro- norte bonaerense, donde la ganadería de carne y leche representa el 69% del valor de producción. (Barsky, 1997)

innovación y restringir el acceso de potenciales competidores a mercados que presentan características acotadas.

## 2. Los impactos de la reestructuración de la producción y del consumo

Desde la bibliografía de la reestructuración productiva se han identificado los diversos impactos de los procesos previamente delineados a nivel del sistema alimentario, incluyendo sus diversas fases - producción primaria, industrialización y distribución-.

En este sentido, mirado el sistema en su conjunto, uno de los aspectos mencionados es la conformación de nuevas jerarquías empresariales, producto del control que ejercen un conjunto de empresas internacionales ubicadas en las actividades estratégicas de los diferentes subsistemas y de la importancia que adquieren las etapas de agregado de valor y en particular la de distribución. (Gutman, 2000) <sup>2</sup>En el caso de las cadenas internacionales, su poder se acrecienta por su posibilidad de recurrir a estrategias de aprovisionamiento global de los productos que comercializan.

Otra expresión de la reestructuración productiva es la incorporación de criterios de calidad en la producción. Los enfoques que adhieren a la teoría de la regulación han hecho hincapié en este tema como indicador de la crisis del régimen *fordista* de acumulación - basado en la incorporación de la población a las normas de consumo modernas, la estandarización de las producciones, los incrementos constantes de la productividad y la intervención del Estado en los mercados- , y su sustitución por un modelo más flexible de producción orientado hacia productos de alta calidad y diferenciados. (Neiman y Quaranta, 2000)

Los diversos tipos de cuestionamiento que ha recibido este enfoque (Goodman y Watts, 1994), han conducido a una versión más matizada en la que se alude a la coexistencia de ambas tendencias de consumo, donde el sector de consumidores de alto poder adquisitivo se orienta hacia productos diferenciados, mientras que los sectores de bajos ingresos, a una dieta de contenidos más “fordistas”. (Friedland, 1994)

El primero se vincula más claramente con paradigmas tecnológicos basados en la calidad. En términos generales, ésta supone la capacidad de satisfacer las exigencias de los consumidores, pero un análisis más profundo revela que se trata de un concepto complejo. En primer lugar, porque puede abarcar varias dimensiones – tales como la capacidad nutritiva, el gusto y el aspecto, la practicidad, el precio, la inocuidad y autenticidad de los alimentos -. En segundo lugar, porque es un concepto relativo a los diversos contextos culturales, es decir que es construido socialmente a través de un proceso en el que intervienen múltiples actores.

Las diferentes formas de certificación alimentaria existentes - ISO 9000, sistema HACCP, certificación orgánica, denominaciones de origen, etc – indican la presencia de diferentes convenciones de calidad y la complejidad del sistema alimentario. (Fonte, 2002) Algunas de estas formas –como es el caso de las denominaciones de origen o las mismas marcas- permiten una apropiación de la diferenciación por parte de los sujetos que las detentan y son, por ende, activos intangibles. (SAGPyA, 1996)

Más allá del alcance que se le adjudique a la incorporación de criterios de calidad<sup>3</sup>, este aspecto aparece ligado a otro de los cambios identificados en los sistemas alimentarios, que es el de la existencia de mayores niveles de coordinación entre etapas y agentes. (Gutman, 2000) La preocupación por garantizar el abastecimiento de materia prima que cumpla con los estándares de calidad requeridos puede llevar al desarrollo de relaciones contractuales con los productores primarios, generando procesos de diferenciación y exclusión de productores. Sin embargo, estos mecanismos de articulación intersectorial no son necesariamente uniformes ni tienen un alcance generalizado.

En los agentes agrarios, uno de los cambios identificados se vincula con las nuevas competencias exigidas al productor rural. Por un lado se verifica un cambio cualitativo del trabajo de gestión intra y extrapredial (Craviotti, 2000) producto, entre otras cuestiones, de la presión por lograr una mayor

---

<sup>2</sup> En Argentina, el estrato de los hiper y supermercados daba cuenta de más del 60% de las ventas minoristas en alimentos a fines de los noventa. (Gutman y Gorestein, 2001)

<sup>3</sup> Es de señalar que desde el enfoque neo-regulacionista, basado en el trabajo del economista francés Boyer sobre las convenciones, las tendencias contrarias a la estandarización estarían conduciendo a una reestructuración generalizada de las prácticas regulatorias en el conjunto de las cadenas alimentarias, es decir que su impacto excedería a los segmentos productivos y de mercado directamente involucrados. (Buttel, 2000)

competitividad en un contexto desregulado. Por otra parte, si bien los paquetes tecnológicos incorporan grados crecientes de conocimiento, su adaptación a las situaciones locales exige nuevas competencias tanto al productor como a la mano de obra. (Gutman, 2000) Finalmente, en aquellas producciones donde cobra relevancia la cuestión de la calidad, se presentan mayores requerimientos en términos de calificaciones y competencias.

Otro de los cambios detectados tiene que ver con la creciente “externalización” de actividades previamente realizadas en las explotaciones agropecuarias, bajo la forma de insumos que son adquiridos o de servicios que pasan a ser contratados a agentes especializados. El resultado es que cada vez más actividades están a cargo de otras empresas o sujetos que ejercen sus actividades en el ámbito de las explotaciones, o directamente fuera de ellas.

Este proceso de externalización se vincula con un rasgo que parece ser el eje de la reestructuración productiva a nivel de las explotaciones, que es la flexibilidad como rasgo central en la organización de la producción y el trabajo. La contratación de tareas evita la inmovilización de capital en maquinaria y los costos asociados a su mantenimiento y actualización, otorgando al productor la flexibilidad de optar, dentro de ciertos límites, por las tecnologías que considere más apropiadas para cada ciclo productivo<sup>4</sup>.

No sólo se verifica un uso flexible de las unidades productivas que operan en las diferentes etapas del proceso, sino también de los trabajadores.(Pugliese, 1991). En este sentido, la bibliografía tradicionalmente ha identificado dos tipos de flexibilidad, la externa y la interna. La primera alude a la libertad de las empresas para aumentar o reducir la cantidad de trabajadores en función de los requerimientos del mercado y/o de las estrategias empresariales propiamente dichas. La segunda se refiere a su capacidad de imponer diferentes y cambiantes tareas a la mano de obra empleada (“polivalencia”), lo que se vincula con nuevas formas de organizar el proceso de trabajo.

Los procesos de cambio tecnológico que han tenido lugar en la producción agraria argentina en la última década parecen haber impactado en ambas dimensiones. El reemplazo de muchas tareas manuales (carpidas por herbicidas, fertilización química, cosechas mecánicas) ha significado no sólo una mayor especialización

---

<sup>4</sup> Dicha flexibilidad también es posibilitada por ciertas biotecnologías de reciente difusión – como la soja transgénica-, que liberan al productor de la aplicación del herbicida en momentos precisos



de las tareas demandadas, sino también una disminución de los requerimientos totales de empleo. (Aparicio y Benencia, 1999)

En el caso del trabajo permanente, se prioriza el mantenimiento de grupos reducidos de trabajadores de carácter más polivalente. Esta polivalencia se diferencia de lo que acontece en la industria, donde se asocia al pasaje del trabajador de un puesto de trabajo a otro, así como de la multiplicidad de tareas que llevaba a cabo el trabajador rural tradicional. Por el contrario, implica un trabajador comprometido con los resultados del proceso productivo y con capacidad para evaluar y de resolver por iniciativa propia los problemas que surgen en el proceso de trabajo. (Neiman y Quaranta, 2000)

En el caso del trabajo transitorio, se verifican distintos tipos de fenómenos: Por un lado el acortamiento de las cosechas parece dar lugar al empleo de un volumen relativamente alto de trabajadores transitorios por períodos de tiempo cada vez más reducidos. (Aparicio y Benencia, 1999) Sin embargo, también se verifica la des-estacionalización de ciertas tareas especializadas, prolongándose los períodos de contratación de grupos de trabajadores transitorios calificados. (Bendini y Tsakoumagkos, 2000) Una consecuencia de los procesos delineados es la creciente heterogeneidad – y aún segmentación- que caracteriza a ambos tipos de mano de obra, permanente y transitoria, en función de sus diferentes niveles de calificación, que puede dar lugar a diferentes modalidades de contratación y remuneración.

Es importante señalar que en el caso argentino se han asociado estas tendencias a la flexibilización en el empleo con una mayor precarización del mismo, siendo sus indicadores la no registración o el empleo en negro, la inestabilidad laboral y el deterioro de las condiciones de vida y de trabajo. Estas situaciones se ven potenciadas por el creciente desdibujamiento del vínculo laboral, posibilitado por el surgimiento de nuevas formas de contratación, como es el caso de los contratistas de mano de obra y las *pseudocooperativas* de trabajo.

Sin embargo, resulta pertinente introducir dos matices a las tendencias a la flexibilización previamente delineadas: Primero, que están lejos de ser un proceso generalizable a todas las producciones, e incluso, a la totalidad del proceso productivo en una misma producción. Es posible detectar la coexistencia de diversas formas de organización laboral. Segundo, que la aplicación de la noción

---

del cultivo. Esta simplificación del manejo es una de las razones que explican la adopción de la



de flexibilización al trabajo agrícola puede en sí misma resultar controvertida, debido a la escasa regulación estatal que ha tradicionalmente caracterizado al mercado de trabajo agrario y a la relevancia del empleo temporario en la actividad. (Neiman y Quaranta, 2000).

De particular interés son las implicancias de los procesos de reestructuración a nivel de la estructura social agraria. Por una parte existe una inducción al aumento en las escalas productivas, técnicas y económicas, y a la intensificación de la producción a través del uso de insumos industriales. Esto se manifiesta con particular agudeza en la producción de commodities, dando lugar a la exclusión de vastos estratos de productores. Un indicador de ello es la fuerte reducción en el número de explotaciones verificado en el período 1988-2002 en la Argentina (24,5%), que es aún mayor en la región plenamente inserta en los circuitos agro-alimentarios internacionales, la región pampeana (30,5%). (INDEC, 2003)

Sin embargo, como señala Lattuada (1996) existen factores que pueden matizar la unidireccionalidad del proceso de concentración, conduciendo a una creciente heterogeneidad agraria. Entre ellos, la existencia de ingresos extraprediales por parte de los productores y las estrategias microeconómicas por ellos implementadas – entre las que se pueden mencionar la diversificación productiva, la asociatividad o el establecimiento de acuerdos con otros segmentos de la cadena-. No sólo hay una creciente heterogeneidad agraria, sino a nivel de las diferentes cadenas productivas y de los territorios en que éstas se insertan.

En referencia a los productos no tradicionales, existe cierto nivel de controversia respecto al tipo de agentes que los encaran. Para algunos autores, estos mercados segmentados son atendidos básicamente por la producción en masa, pero diferenciada (Friedland, 1994). Es decir, el avance tecnológico permite diversificar productos que son standard en sus componentes esenciales, inclusive otorgándoles una apariencia “artesanal”. Nuevas tecnologías de procesamiento de alimentos, que permiten derivar ingredientes de diversas fuentes de materias primas y combinarlos, están en la base de esta flexibilidad de la producción de masas para responder rápidamente a cambios en la demanda y dirigirse a nichos de mercado con exigencias específicas. (Goodman y Watts, 1994)

Quienes adoptan más claramente un paradigma “posfordista”, basado en el trabajo de Piore y Sabel sobre la segunda fractura industrial, sostienen en cambio

---

técnica, que pasa por alto sus posibles consecuencias ambientales. (Craviotti, 2002)

que en la base de estos productos diferenciados está la revitalización de la producción en pequeña escala, artesanal y moderna a la vez. (Lyson y Geisler, 1992) Desde esta última perspectiva, las empresas pequeñas y medianas serían la respuesta “moderna” a las nuevas condiciones de mercado, que requieren series de producción más cortas. (Saraceno, 2001) Este tipo de empresas serían el tipo de estructura que caracterizan a los *clusters de innovación* o *nuevos distritos industriales*, donde los productores dependen entre sí para compartir habilidades, conocimiento técnico e información sobre oportunidades.

Más aún, diversos autores consideran que este tipo de producciones no tradicionales brindan un espacio para la inserción competitiva de los pequeños productores. Lara (1999) por ejemplo, señala que la producción campesina puede incluso adquirir un nuevo impulso al dirigirse a nichos específicos de mercado. En México, la consideración de las condiciones de mercado imperantes en la producción de granos básicos y otros cultivos tradicionales - básicamente la apertura al exterior, la liberalización de la economía y el retiro del estado de las funciones de comercialización- llevó a las autoridades a proponer para el sector de pequeños productores un programa basado en la identificación de nichos de mercado, en la perspectiva de que les ofrecerían mayores ingresos relativos que los productos tradicionales. (Rodríguez Farías, 2001)

Un enfoque similar está presente en Graziano da Silva (1999), quien sostiene que ante la fuerte disminución de la rentabilidad de las producciones agropecuarias tradicionales en el Brasil de la década del '90, han ganado importancia *nuevas* actividades rurales, propiciando oportunidades para un conjunto de pequeños productores, aunque no necesariamente de carácter familiar.

### **3. Criterios para el análisis de las producciones no tradicionales**

Como señalamos en el comienzo de este artículo, este trabajo procura conceptualizar el rol que ocupan las producciones no tradicionales dentro de los procesos contemporáneos de reestructuración productiva. Resulta pertinente entonces, profundizar en las características que son comunes a estas

producciones, y aquellas que pueden operar como elementos de diferenciación interna.

Un rasgo que las define es que están dirigidas a nichos o segmentos específicos del mercado, tratándose por lo general de producciones intensivas. Suelen estar integradas en cadenas productivas altamente especializadas, involucrando no sólo transformaciones agroindustriales sino también servicios personales y productivos relativamente complejos, así como sofisticados canales de distribución, comunicaciones y embalaje. (da Silva, 1999)

La orientación hacia el consumo de estos alimentos especiales no sólo descansa en la exportación, como es la percepción generalizada, sino también en el sector del mercado interno conformado por los grupos de consumidores de ingresos medio- altos y altos, en gran medida radicados en los centros urbanos. En el caso argentino, ello no es ajeno a la fuerte polarización de la estructura social, que ha sido fogueada por las políticas implementadas durante la década de los '90.

Desde el lado de la oferta, además de las desventajas que el contexto macroeconómico de esa década significó para las producciones tradicionales, influyen las nuevas demandas operando sobre los espacios rurales, particularmente en las áreas cercanas a las grandes ciudades, y que están centradas en aspectos no productivos, sino residenciales o recreacionales. En estas áreas, el surgimiento de producciones de cuño innovador se vincula con la existencia de estos usos alternativos del suelo. El destino inmobiliario real o potencial se traduce en un incremento del precio de la tierra, que inviabiliza las producciones tradicionales (Chiozza, 2001), dando lugar a procesos de expulsión de productores o bien su vuelco a actividades que brindan una mayor renta por unidad de superficie.

Algunos ejemplos de producciones no tradicionales, encontrados en el área eje de nuestra investigación, son la producción de hierbas aromáticas o verduras especializadas (tales como rúcula, mezclas de lechugas), producción de nueces pecán, de arándanos, faisanes y conejos para carne, de caracoles, y la producción orgánica de verduras o huevos.

El abanico de situaciones encontrado dentro del segmento de lo "no tradicional", nos llevó a tratar de determinar un conjunto de criterios que sirvieran para el análisis y el establecimiento de diferencias entre las producciones.

El primero de ellos tiene que ver con la característica del mercado a que apuntan, diferenciando si es la exportación, algún segmento del mercado interno, o ambos a la vez. Esta última condición es la que permite una inserción más viable, pero al mismo tiempo es la menos frecuente. Un aspecto decisivo es que la existencia del canal exportador –aunque no sea el finalmente elegido por el productor–, cambia decisivamente su margen de maniobra en lo que respecta a la comercialización en el mercado interno.

A esta situación “óptima” de posibilidad de elección entre diferentes mercados le sigue la exportación, ya que el segmento del mercado interno de alto poder adquisitivo, que es el otro canal de comercialización posible, resulta reducido, viéndose afectado en los últimos años en el caso argentino por la baja en los ingresos, y aspectos no económicos como la inseguridad en los grandes centros urbanos. Esto es así porque algunos de estos productos son consumidos en el marco de comidas realizadas fuera del hogar y en determinados circuitos gastronómicos.

La posibilidad de canalizar la producción hacia el mercado externo viene condicionada no sólo por la existencia de un mercado para el producto en cuestión y la facilidad de entrada al mismo, sino también por el mayor o menor carácter perecedero del producto y el costo del flete en función de la relación peso/densidad. Por otro lado, el hecho de que la producción esté orientada parcial o totalmente a la exportación tendrá consecuencias no sólo a nivel del proceso productivo y la incorporación de criterios de calidad, sino también en términos de la búsqueda de asociatividad o integración horizontal con otros productores para lograr escala, disminuyendo la incidencia de los fletes y otros costos relacionados con la exportación.

Otro de los criterios de peso para la diferenciación de las producciones no tradicionales está dado por los gastos que demanda cada ciclo productivo, especialmente en función de la incidencia y carácter de los insumos externos empleados. Si el precio de los mismos responde a parámetros internacionales, el margen de rentabilidad puede verse sumamente reducido.

Estos dos criterios –tipo de mercado al que se dirigen estas producciones e incidencia de los insumos externos - son mencionados como claves por uno de los productores entrevistados:

*“Los microemprendimientos en general, para mí hay dos razones fundamentales, el producto que vos hagas, tratá de que no dependa del alimento balanceado, en el caso del conejo son un 70% del costo, el alimento balanceado está formado por cereales que pueden variar de acuerdo al mercado y el precio lo marca Chicago. Es una dependencia muy peligrosa, que yo ya la viví. La otra razón es que hay que tratar que lo que uno produzca se exporte, por más que uno no exporte nunca, porque la exportación te lleva a aumentar la escala y otra razón es que la exportación te quita presión sobre la oferta, entonces en el mercado interno se negocia desde una posición distinta.” (Entrevista, 2003, caso No. 18)*

Otro de los criterios a tener en cuenta es la facilidad de inicio, dado por el peso de las inversiones en instalaciones e insumos necesarios para iniciar la actividad - no incluimos la maquinaria porque este es un aspecto al que es posible recurrir a la tercerización ya señalada -. La inversión en instalaciones suele ser importante en muchas de estas producciones (tanto en las ganaderas de tipo intensivo como en las producciones agrícolas que se realizan bajo cubierta), mientras que los insumos iniciales cobran peso en algunos cultivos. Un ejemplo extremo de esto se da en el arándano, donde cada plantín cuesta el equivalente de USS 1,50, y la densidad recomendada es de 3.300 plantas por hectárea.

En relación a este aspecto, un punto importante es la flexibilidad que presenta la producción en sí para optar por distintos planteos productivos de diferente grado de inversión fija, como lo señala uno de los casos entrevistados:

*“Todo lo intensivo requiere de cierto capital, pero todas las demás actividades que no sean caracol requieren una inversión mucho mayor. El conejo es intermedio, además tenés una alternativa, el sistema original, con jaulas de cemento a la intemperie, que las hacés vos mismo, la rentabilidad es menor, pero la inversión también es menor. Hoy con el nivel de rentabilidad que tiene el conejo, es posible para los pequeños productores iniciarse en la actividad”. (Entrevista, 2003, Caso No. 18)*

Un cuarto criterio, a nuestro juicio importante, es la facilidad de ampliar la producción a partir de la propia actividad. Esta es una posibilidad que por lo

general brindan la apicultura y gran parte de las producciones ganaderas, siendo menos frecuente en las agrícolas.

Un quinto criterio es el tiempo de entrada en régimen, que a grandes rasgos diferencia a la ganadería y los cultivos anuales de los cultivos permanentes, donde el caso extremo dentro de los analizados es la nuez pecán, una planta que si bien puede producir durante 150 años, entra en producción cerca de los cinco, y en producción comercial a los diez. Esta desventaja puede verse parcialmente compensada por el hecho de que posibilita la realización de cultivos intercalados.

Sin embargo, un aspecto que suele presentarse en las actividades no tradicionales es precisamente, el tiempo que demanda su entrada en régimen, en función de lo que lleva establecer los canales de comercialización apropiados. Como menciona uno de los entrevistados: *“El problema es que el desarrollo de estos emprendimientos te insume, antes de que estés en condiciones de ver un retorno, el capital, porque el costo es muy alto, la espera es muy alta.” (Entrevista, 2002, Caso No13)*

Por último, incluimos otro criterio relevante para el análisis de estas producciones: La estacionalidad en el ingreso, dependiente de la duración del ciclo productivo y de la duración de la comercialización. Si el ciclo productivo es corto (ej: conejos), generará un ingreso en varios momentos del año y una más rápida rotación del capital, mientras que la duración de la comercialización se vincula con la existencia de alternativas tecnológicas para la actividad en cuestión que liberen de la venta de la producción en momentos precisos (por ejemplo, el enfriamiento o congelado), permitiendo esperar que los precios mejoren o acompañar los requerimientos de una demanda de características limitadas.

Como señala un productor de faisanes: *“La experiencia nos mostró que los faisanes se pueden mandar a cámara frigorífica y regular todo el año de acuerdo al mercado, que es muy chiquitito”.* (Entrevista, 2002, Caso No.13)

Las diferentes producciones no tradicionales se ubicarán en diferentes situaciones según los criterios considerados (ver Cuadro No. 1). Desde el punto de vista de la sociología agraria, el análisis de las mismas en función de los criterios identificados permitirá en una segunda etapa formular hipótesis sobre el tipo de agentes que estarán en condiciones de encararlas y su viabilidad como

productores, y sus implicancias en los procesos productivos agrarios, entre otras dimensiones.



Diferenciación de producciones no tradicionales del área estudiada en base a criterios relevantes

	Arándano	Pecán	Aromáticas frescas	Espárrago orgánico	Huevo orgánico	Caracol
Mercado al que apuntan	Externo	Interno, eventualmente externo	Interno	Interno y externo en mayor medida	Interno	Externo
Requerimientos en gastos de producción	Altos (mano de obra, fertilizantes, fumigaciones)	Bajos	Altos (mano de obra, fertilizantes, fumigaciones)	Altos (mano de obra)	Altos (alimentos balanceado s, mano de obra)	Bajos (alm. Balanceado)
Requerimientos de inversión inicial	Altos (plantas, riego por goteo, boyero eléctrico, cámara de frío)	Relativamente bajos (plantas)	Altos (invernadero, plantas, riego)	Altos (plantas, galpón de empaque con cámara de frío)	Altos (galpones, ponedoras, alambrado perimetral)	Hay diferencias en las fuentes consultadas
Puede ampliarse producción a partir de recursos propios	No	No	Sí	No	No	Sí
Ciclo productivo (tiempo para lograr producción, entrada en régimen de la misma) e influencia en rotación del K	2 años; entrada en régimen al quinto año	5 años, entrada en régimen a los 10	Menos de un año	4 años*	Menos de un año*	Un año
Ingreso agropecuario	Estacional	Puede ser continuo porque no es perecedero	Continuo	Estacional	Continuo	Levemente estacional

\* A esto hay que agregarle el tiempo necesario para lograr la certificación, estimado en cuatro años.

#### 4. Aplicabilidad de las tendencias a la reestructuración productiva y nuevos interrogantes

Nos centramos aquí en algunas cuestiones que gran parte de la bibliografía sobre la reestructuración productiva asocia a las producciones no tradicionales: Su conformación de un segmento productivo altamente diferenciado, que incorpora criterios de calidad y presenta una alta coordinación con otros agentes hacia atrás y hacia adelante.

La evidencia empírica encontrada a partir de nuestro estudio nos muestra que la mayoría de los productores que encaran estas producciones no tradicionales –y en particular aquellos que presentan una más prolongada o eficaz inserción en el mercado- apunta a diversificar su producción.

Una de las estrategias adoptadas es combinar varias producciones que apuntan a segmentos específicos de mercado. Otro de los mecanismos encontrados es establecer variantes dentro de la propia producción innovadora, con distinto valor agregado a la producción y diferentes canales de venta.

Un ejemplo de esto último se da en una productora de champignons en fresco, que vende parte de su producción a granel y parte en canastas con un armado especial, que incluye una receta. Otro ejemplo lo brindan los productores de orgánicos, que comercializan parte de su producción certificada y parte sin certificar, a pesar de que reúne similares características. Esto se da por lo acotado del segmento que demanda productos orgánicos, que imposibilita colocar toda la producción con esta denominación y además la certificación encarece el producto, por la obligación de pagar a la certificadora un porcentaje por unidad vendida.

También se verifica la combinación del producto innovador con uno o varios productos genéricos, de colocación más segura. Cuando éste es el caso, la producción se flexibiliza, aparecen diferentes estrategias productivas y diferentes imperativos de calidad. Siguiendo a Murdoch y Miele (1999) estos productores se encontrarían en varios “mundos productivos” a la vez. Como hipótesis, más que pensar en una estructura dual de producción, con empresas dedicadas a la producción estandarizada y otras a la producción segmentada, es posible plantear que hay agentes que optan por una inserción flexible en varios “mundos productivos”.

Esta opción puede basarse, como lo muestran los casos analizados, en una estrategia de cubrir con la producción “convencional” los gastos de la explotación – siendo lo innovador el plus, asimilable a una ganancia -, o bien a financiar la entrada en régimen de la producción innovadora.

Esto nos introduce en otro de los temas presentes en la visión de las producciones no tradicionales presente en la bibliografía sobre la reestructuración productiva, que es el cumplimiento de requisitos de calidad y la existencia de coordinaciones verticales.

En producciones como las estudiadas, los atributos de calidad pueden ser fijados externamente o generados desde los propios productores. La influencia de las regulaciones externas de carácter estatal – el caso de SENASA - es por lo general mayor si el producto está destinado al mercado externo y si es de origen animal, ya que en este último caso la obligatoriedad de habilitación del establecimiento implica el cumplimiento de varios requisitos. A ello se suman los controles realizados por los compradores, que impactan sobre la etapa productiva agraria. Esto se da en el caso de que se venda a supermercados que hayan adoptado las normas ISO, y también cuando se vende a hoteles internacionales, que tienen sus propios laboratorios de análisis de calidad. Por otra parte, en el caso de los productos orgánicos existe una normativa especial del SENASA que implica la obligatoriedad de recurrir a organismos certificadores para poder usar esta denominación.

Pero además de las regulaciones externas, se verifica en algunos de los productores estudiados el intento de establecer parámetros de calidad a ser respetados localmente. Este esfuerzo implica trascender la esfera de acción de la propia explotación, estableciendo asociaciones horizontales con otros productores de la zona y con instituciones técnicas como el INTA.

Un aspecto que surge del análisis es que en estas producciones existen distintas “convenciones” relacionadas con la calidad operando a veces en forma simultánea. Además de las vinculadas al inocuidad de los alimentos, se percibe la presencia de atributos de carácter más subjetivo, como la presentación del producto o la percepción de su identidad. Varios de los productores entrevistados señalaron que la “vista” de su producto es fundamental (y de allí su participación directa en el proceso de armado de bandejas por ejemplo), mientras que otros aludieron a la importancia de poder asociar su producto con determinada “tradición” familiar o de la zona a la que pertenecen.

Como señala un productor:

*“Nosotros presentamos un curriculum de la familia, justo se celebraban 100 años del campo de mi abuelo, acompañábamos nuestra presentación con los antecedentes familiares en materia agropecuaria. Llevábamos todas las fotos nuestras, usted está comprando a estas personas, existen y las puede ir a ver cuando usted quiera.”*  
(Entrevista 2003, Caso No.18)

Sin embargo, un elemento que muestra el carácter de proceso social que está por detrás de la construcción de la calidad de los alimentos, es la medida en que la situación del mercado interviene para aumentar o flexibilizar los requisitos. Por ejemplo, en el caso del arándano, un productor señala que *“Cuando a un país le interesa un producto, cuando tenés esa semana que no competís con el producto de ellos, les podés vender fruta verde...”* (Entrevista 2002, Caso No.1)

A la inversa, refiriéndose al espárrago, producto en el que la Argentina presentaba fuertes ventajas competitivas en la década del '80, pero que en la actualidad se han reducido por la fuerte entrada de otros países en la producción, otro productor sostiene: *“Antes mandábamos un 40% de punta morada, ahora hay que pedir que por favor reciban un 10%, porque hay mucho.”* (Entrevista 2003, Caso No. 17)

Excepto en el caso de los productores de orgánicos y de las producciones ganaderas intensivas, en los casos analizados es muy bajo, casi inexistente, el monitoreo de la calidad a través de la presencia de agentes externos en la explotación.

Por otro lado, el vínculo con el canal comercial es relativamente informal, en muchos casos se funciona sobre la base de pedidos telefónicos. Sólo en los productores de arándano, que destinan la totalidad de su producción al mercado externo, existe un contrato del comprador con la cooperativa que los agrupa, en el que se establecen los requisitos de calidad de la fruta, pero éste se firma pocas semanas antes de la cosecha, y en él no se establece precio alguno. Se vende a consignación y sin cartas de crédito que establezcan garantías de cumplimiento.

En muchos casos los contactos personales son la base del establecimiento del vínculo con los compradores. Tiene suma importancia el establecimiento de

relaciones de confianza basadas no sólo en las características del producto en sí mismo, sino también en otras circunstancias que rodean la compra del producto, como la habilidad de entregar a tiempo, de crear la presentación adecuada, de proveer la variedad requerida por el comprador y de ofrecer el precio correcto.

Como señala una productora de rúcula y hierbas aromáticas:

*“Todo lo trabajamos en fresco, para poder abastecer tenés que tener la colección completa de aromáticas, de las que se usan en ese momento, porque van variando por modas. Si no tenés todo es muy difícil, además no te conviene que las verdulerías tengan distintos proveedores”. (Entrevista, 2000, Caso No. 8)*

Este tipo de funcionamiento se da en segmentos sumamente especializados como restaurantes y hoteles de categoría, pero también en canales de apariencia más impersonal, como son los supermercados, donde el vínculo se establece con el gerente de compra, y éste puede variar según el tipo de producto comercializado (por ejemplo, frutas y verduras).

La primera de las situaciones es descrita nítidamente por un productor de conejos:

*“Con mis hijos, que les gustó la idea de hacer venta directa porque estaban viviendo en Buenos Aires donde estudiaban, se hizo todo un estudio de mercado y apuntamos a los cinco estrellas, porque el nivel de demanda de nivel medio para abajo a través de los mataderos yo los conocía. Fue un trabajo enorme entrar, es un mercado manejado por los chefs, que son prima donnas, siempre están ocupados, mi hija tiene una muy buena disposición de vendedora, logramos entrar. Cuando vos entrás con dos o tres chefs que son los referentes, el mismo chef te dice yo lo llamo a fulano. Después en la gastronomía hay una gran movilidad, los chefs van rotando, cuando el chef se va, se lleva la cartera de proveedores”. (Entrevista 2003, caso No.18)*

El cuidado con que se establecen estas relaciones interpersonales, lleva a algunos productores a intentar aprovecharlas una vez desarrolladas, incorporando productos de terceros a su cartera de productos ofrecidos.

*“Lo interesante de este tipo de proyectos es que uno es también comercializador, que también va viendo otras posibilidades.” (Entrevista, 2002, Caso No. 12)*

El establecimiento de vínculos con agentes específicos se da también a nivel de otras fases de la cadena, proveedores y procesadores. Esto es claro en el caso de los productores de orgánicos, que requieren aprovisionarse de insumos certificados, y en el caso de ciertas producciones animales, como los faisanes y los caracoles, donde los alimentos balanceados requieren de mezclas especiales. Aguas abajo, también se perciben vínculos con determinados agentes: La faena, tanto en el caso de los faisanes como de los conejos, requiere que el frigorífico en cuestión esté habilitado para tal fin.

Sin embargo, la necesidad de garantizar el cumplimiento de los requisitos de calidad, lleva a varios de los productores entrevistados a avanzar hacia otras etapas más allá de la propiamente productiva. Además de realizar en forma directa las tareas de procesamiento - como el embandejado de la producción- en muchos casos efectúan la distribución del producto. La participación familiar en las tareas de distribución se da particularmente en productos frescos de alto valor, donde no se pueden correr riesgos en la etapa final. La tercerización o externalización de actividades se verifica más que nada en aquellas tareas puntuales que requieren maquinaria pesada, como la preparación de la tierra, ya que el tamaño de las explotaciones generalmente no justifica este tipo de inversión.

## **5. Algunas conclusiones preliminares**

En esta ponencia se pasa revista a algunos de los temas planteados por la bibliografía de la reestructuración productiva, entre ellas, la existencia de nuevas tendencias en la producción y el consumo, la exigencia de nuevas competencias a los productores y la mano de obra y la flexibilidad como rasgo central en la organización de la producción y del trabajo.

La emergencia de una demanda de productos diferenciados parece ser un tema que cobra creciente relevancia como indicadora de los nuevos procesos en curso, que trascienden a los propios casos involucrados. En este sentido se analizan algunas de las condiciones que explicarían la orientación hacia este tipo de producciones en el caso argentino, y se presentan algunos posibles criterios de diferenciación de

estas producciones, cuya característica común es el estar dirigidas a segmentos específicos del mercado.

Por otro lado, los avances preliminares del trabajo de investigación realizado permiten incorporar algunos matices a la visión que parece desprenderse de parte de la bibliografía sobre la reestructuración productiva, según la cual los agentes que encaran este tipo de producciones conforman un segmento productivo altamente diferenciado, que incorpora criterios de calidad y presenta una alta coordinación con otros agentes hacia atrás y hacia adelante.

Más bien sugiere que dentro del grupo de productores que encaran estas actividades no tradicionales, hay agentes que están en varios “mundos productivos” a la vez, es decir, combinan producciones no tradicionales con otras de carácter genérico o encaran variantes dentro de la producción no tradicional, con distinto valor agregado a la producción y diferentes canales de venta.

Por otra parte estos productores se adecuan a diferentes parámetros de calidad, algunos objetivos y otros de carácter subjetivo, mostrando el proceso social que está por detrás de la construcción de las nociones de calidad y la influencia que en él ejerce la situación del mercado.

A pesar de que en estas producciones existen vinculaciones con proveedores de insumos y canales de comercialización específicos, éstas se apoyan no tanto en aspectos formales – como un contrato –, sino en la confianza y otros componentes intangibles. Tienen suma importancia los contactos personales, a veces previos y otras veces desarrollados a partir de la incursión en la actividad no tradicional.

Al mismo tiempo, dada la importancia que juega el mantenimiento de la calidad en estas producciones, se observa que muchas veces los agentes encaran otras etapas más allá de la propiamente productiva, como el procesamiento y distribución.

Todo ello conduce a tomar las tendencias identificadas por la bibliografía de la reestructuración productiva como “hipótesis de trabajo” a ser analizadas en situaciones concretas, dejando de lado una posible interpretación de los procesos contemporáneos de cambio en la agricultura como un recorrido lineal que conduce a resultados convergentes y a esquemas productivos similares, independientemente de las características peculiares de las producciones, los agentes y los territorios involucrados.

### **Bibliografía citada**



- Aparicio, S y R. Benencia (1999): "Empleo rural en la Argentina. Viejos y nuevos actores sociales en el mercado de trabajo". En: S. Aparicio y R. Benencia (coord), Empleo rural en tiempos de flexibilidad, Editorial La Colmena, Buenos Aires.
- Chiozza y otros (2001): "Los paisajes de la agricultura periurbana: Desde las tierras de pan llevar a las urbanizaciones cerradas", II Jornadas de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, noviembre.
- Craviotti, C. (2002) : "Configuraciones socio-productivas y tipos de pluriactividad: los productores familiares de Junín y Mercedes", Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios No. 17, segundo semestre, pags. 93-117, Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios, ILHES, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Craviotti, C. (2000): "Los procesos de cambio en las explotaciones familiares pampeanas: Tendencias en el trabajo agrario y dinámicas familiares", Cuadernos de Desarrollo Rural No. 45, pags. 69-89, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, segundo semestre.
- Da Silva, J. G. (1999): O novo rural brasileiro, Segunda edición revisada, Colecao Pesquisas 1, Campinas, IE/Unicamp.
- Fonte, M. (2002): Food Systems, Consumption Models and Risk Perception in Late Modernity, International Journal of Agriculture and Food, Vol 10, No. 1.
- Friedland, W. (1994); "The New Globalization: The case of Fresh Produce". En A. Bonanno et al. editores, From Columbus to Conagra: The globalization of agriculture and food, University Press of Kansas, Lawrence.
- Glaser, B., y A. Strauss (1967): The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research. Aldine, Chicago.
- Goodman D. y M. Watts (1997): "Reconfiguring the Rural or Fording the Divide?: Capitalist Restructuring and the Global Agro-food System", Journal of Peasant Studies, Vol 22,1: 1-49. Londres.
- Gutman, G. (2000): Dinámicas agroalimentarias y empleo agrícola. Un enfoque sistémico, Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, año 6, No. 12, 5-28
- Gutman, G. y S. Gorenstein (2001), Factores y fuerzas de cambio en la dinámica contemporánea de los SAA", II Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Facultad de ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Deery, B. y M. Kneafsey (2000): Producer Constructions of Quality in Regional Speciality Food Production. A Case Study from South West England, Journal of Rural Studies, 217-230

INDEC (2003): Resultados provisionales. Censo Nacional Agropecuario 2002, comunicado de prensa, marzo.

Lara, S. (1999) "Criterios de calidad y empleo en la agricultura latinoamericana: Un debate con el posfordismo", Hubert de Grammont editor, Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana. Plaza y Valdés-UNAM, México.

Lattuada, M. (1996): "Un nuevo escenario de acumulación. Subordinación, concentración y heterogeneidad", Realidad Económica No. 139, pags. 122-145, Buenos Aires.

Lyson, T. y C. Geisler (1992): "Toward a Second Industrial Divide: The Restructuring of American Agriculture", Sociologia Ruralis, Vol. 32 (2/3), pags. 248-263.

Murdoch, J. y M. Miele (1999): "Back to Nature: Changing "Worlds of Production" in the Food Sector", Sociologia Ruralis, Vol. 39, No.4, pags. 465-483, Oxford.

Neiman, G. y G. Quaranta (2000): Reestructuración de la producción y flexibilidad funcional del trabajo agrícola en Argentina, Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, año 6, No. 12, 45-70

Pugliese, E. (1991): "Agriculture and the New Division of Labor". En: W. Friedland et al. eds, Towards a New political economy of Agriculture, Westview Press, Boulder.

Rodríguez Farías, L. (2001): Promoción de agroproductos no tradicionales, como instrumento de combate a la pobreza y desarrollo rural: El caso de México, Perspectivas sobre recursos naturales, Overseas Development Institute, Vol 67, 1-6.

SAGPyA (1996): Cambios con impacto. La reconversión en el campo, Buenos Aires, segunda edición.

Saraceno, E. (2001): "Vínculos urbano-rurales, diversificación interna e integración externa: La experiencia europea", Debate agrario, No.32, Lima.

Schejtman, A. y J. Berdegué (2003): Desarrollo territorial rural, borrador de trabajo.

Tsakoumagkos, P. y M. Bendini (2000): Modernización agroindustrial y mercado de trabajo. Flexibilización o precarización? El caso de la fruticultura en la cuenca del Río Negro, Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, Año 6, No. 12, 89-112.