

Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo

Congreso Nacional de Estudios del Trabajo

8 al 10 de agosto – Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires

Ponencia:

“CRISIS DEL TRABAJO AGRARIO Y EL EMPLEO RURAL EN EL CINTURÓN HORTÍCOLA DE LA PLATA”

Juan Manuel Villulla (Lic. en Sociología)

jotaemesocio@yahoo.com.ar

Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación (UNLP)

Calle 48 s/n entre 6 y 7 - 1900

Facultad de Filosofía y Letras (UBA)

Puan 650 – 1116

PRESENTACIÓN:

Este trabajo es parte de una primera indagación sobre las formas que adopta la precariedad del trabajo en el cinturón hortícola platense en la actualidad. Fue comenzada en 2004 en el marco del Seminario Taller de “Sociología del Trabajo”, a cargo de Andrea Del Bono, y culminada a fines de 2006, a través de la elaboración de mi tesis de licenciatura, bajo la tutela del Profesor Roberto Ringuelet.

Teniendo en cuenta anteriores trabajos importantes sobre el tema (Ringuelet et. al 1991 y 2000; Benencia et. al, 1997; Neiman et. al, 2001;), esta indagación se propone comprobar el carácter estructural -y no accidental- del trabajo precario en el sector hortícola platense¹.

¹ “(...) el resultado que está apareciendo es el mantenimiento o acrecentamiento de las condiciones de trabajo precario en el sector rural en lo referente a la estabilidad y las condiciones de trabajo. Parece estar empezando a ocurrir sin embargo, como afirma Murmis (1994), un curioso fenómeno, el de convertir la precariedad en norma, o sea, convertir en legales condiciones de trabajo consideradas “negras”. (...) Un ejemplo de los dicho puede apreciarse en un trabajo recientemente realizado en el área hortícola bonaerense (Benencia 1996), que nos permite observar, en un área donde la modernización capitalista ha penetrado fuertemente, esta dicotomía entre incluidos y excluidos, donde la precariedad del empleo adopta formas diversas”. Aparicio, Susana y Benencia, Roberto. “Empleo rural en la Argentina. Viejos y nuevos actores sociales en el mercado de trabajo”, en “Empleo Rural en tiempos de flexibilidad”. Aparicio y Benencia (compiladores), Buenos Aires, 1999, La Colmena.

Para eso, el enfoque se centró en el estudio de los factores económicos y sociales estructurantes de dicha precariedad en el conjunto del sector, en interacción con distintos contextos macroeconómicos y regionales. Se presta atención en los mismos en tanto posibles factores explicativos de los fenómenos observados; y como eventuales objetos de medidas de política económica y social tendientes a resolver la situación de precariedad del trabajo en la zona, de forma compatible con la rentabilidad y el desarrollo del conjunto del sector.

Se tomó como unidad de análisis al área hortícola platense globalmente, entendiendo por ésta el conjunto de explotaciones agropecuarias dedicadas a la producción y la comercialización de hortalizas frescas, dentro del Partido de La Plata. Se apeló para la obtención de datos concernientes al conjunto del sector a información censal y estadística, consistente en: Censo Hortícola 1998; Censo Hortícola 2001; Censo Hortícola 2005/2006; Censo Nacional Agropecuario 2002. A través de estos datos se pretendió dar cuenta en detalle de los movimientos generales de la producción en la zona que puedan escapar a la apreciación subjetiva o fragmentaria de alguno de sus protagonistas en particular.

Al mismo tiempo este trabajo contempla y se apoya en los testimonios vivos, y en los puntos de vista de los actores que motorizan los procesos que estudiamos. Precisamente para obtener, aunque sea de segunda mano, un conocimiento de las lógicas que rigen internamente la vida y la producción en el cinturón verde platense. En este sentido se realizaron entrevistas semi estructuradas, en profundidad, a “informantes clave” en el sector: Héctor Vázquez (titular Asociación de Productores Hortícolas de La Plata); Néstor Villacorta (titular Asociación de Medieros y Afines); Franco Petix (productor mediano, residente en la localidad de Colonia Urquiza); Eladio Giménez (mediero, residente en la localidad de Romero); Sergio Simonato (Ing. Agrónomo, ex productor hortícola, actualmente proveedor de insumos para la producción en la zona y Presidente de Asociación de Ingenieros Agrónomos del Cinturón Hortícola de La Plata, AIACHOLP). También se realizaron entrevistas a “informantes calificados” del ámbito académico, jurídico, productivo y gubernamental vinculados a esta temática: Rossana Cacivio (Ing. Agrónoma, Mrs. RR.HH., Profesora Adjunta en la cátedra de Sociología Agraria, FCAyF, UNLP); Leonardo Pastorino (Profesor cátedra de Derecho Agrario, UNLP); Hector Paris (Titular de la Dirección de Estadística del Ministerio de Asuntos Agrarios, Gobierno de la Provincia de Buenos Aires); Ramiro Berdesegar (Presidente Centro de Estudiantes de Ciencias Médicas de la UNLP, coordinador de actividades de extensión y atención médica elemental en barrios del cinturón verde platense).

Los datos estadísticos y los testimonios fueron acompañados de una compilación crítica de bibliografía especializada y de consulta, que permitiera a este trabajo incorporar una síntesis de investigaciones previas sobre el sector. A la vez que aclarar problemas teóricos concernientes al carácter de los fenómenos observados. Las distintas fuentes de información fueron sometidas a un permanente proceso de triangulación, constando en el trabajo las congruencias e incongruencias entre las distintas fuentes.

De esta manera, se combinaron técnicas de recolección de información cuantitativas y cualitativas, que ayudaron al conocimiento y la comprensión del conjunto de los aspectos del objeto de estudio.

La hipótesis de partida, suponía que el trabajo precario había pasado a ser un factor estructural, ampliamente predominante, inherente al régimen de acumulación del sector en determinadas condiciones macroeconómicas y regionales; en tanto dadas las mismas, esta precariedad del trabajo resultaba la única variable sobre la que podían descansar la rentabilidad o la supervivencia de la mayoría de las explotaciones del sector.

Los resultados de la investigación demostraron correcta esta hipótesis, configurando la **crisis** del trabajo agrario, y supeditando la transformación efectiva y sustentable de esta situación a la modificación de los patrones estructurantes más globales de dicha crisis.

DESARROLLO:

I) El sector hortícola platense, el contexto macroeconómico en los '90 y los cambios en los procesos de producción

La producción de hortalizas en los alrededores de La Plata se remonta a principios de siglo. Y junto con el resto del “cinturón verde” que rodea a la Capital Federal y el Gran Buenos Aires, se ha caracterizado por el cultivo de productos frescos para el consumo de la población urbana. En general y tradicionalmente, a través de **explotaciones familiares**.

Actualmente, diversas fuentes estiman que sólo entre el 10 o el 12% de la producción de la zona se comercializa en el Mercado Regional de La Plata. El resto tiene como destino los más diversos puntos de la Argentina². Pero en todos los casos se trata del **mercado interno**: salvo excepciones para productos como el pimiento y otros, es un sector que no exporta.

Para 1988, según una elaboración sobre datos del Censo Nacional Agropecuario de ese año, de un total de 4922 explotaciones registradas en todo el Gran Buenos Aires, “casi la mitad de las unidades productivas están ubicadas en el partido de La Plata”³. Precisamente para finales de los '80 y principios de los '90, se irá configurando una situación particular, fruto de la confluencia de una nueva coyuntura económica nacional e internacional, junto a la emergencia de cambios sociales que se venían gestando progresiva pero silenciosamente al interior del sector hortícola platense.

² “Entre noviembre y marzo, Argentina consume productos frescos de La Plata”, testimonio de Héctor Vázquez, Presidente de la Asociación Hortícola de La Plata.

³ “Área Hortícola Bonaerense. Cambios en la producción y su incidencia en los sectores sociales” Benencia y Otros, La Colmena, 1997.

La política económica que pasa a implantar el gobierno de Carlos Menem privilegia la “apertura” y la desregulación económica. Y esto acarrea toda una serie de consecuencias para el sector.

En primer lugar, el Plan de Convertibilidad implementado en 1991 que establece la paridad entre el peso y el dólar, junto con las privatizaciones de los servicios públicos y empresas del Estado, va a atraer una gran oleada de inversiones y productos desde el exterior. Como consecuencia, en el mediano y largo plazo ramas enteras de la industria nacional quiebran o se encuentran en una situación comprometida. Lo que acarreará altos índices de desocupación.

Desde el punto de vista del cinturón hortícola platense, entonces, un primer cambio importante en el mercado es que la tendencia es a la depresión creciente de la demanda efectiva.

En segundo lugar, la apertura y la desregulación económica también afectaron los procesos de intermediación entre los productores y los consumidores. La política oficial es de descentralización: se libera la negociación de los precios a cada acuerdo bilateral entre el productor y el consumidor o distribuidor directo. El Estado renuncia formalmente a una regulación centralizada sobre las condiciones de la comercialización de productos alimenticios perecederos. Las grandes cadenas hipermercadistas que se radicaron en el país -también producto de la apertura económica y la desregulación- ya no deben acudir a ningún mercado centralizado con controles de calidad y precios de referencia para abastecerse de productos frescos (por lo menos como constaba en las leyes vigentes), sino que negocian directamente con cada productor por separado los términos de la compra-venta, generando condiciones muy adversas para la mayoría de los productores.

Se fue desarrollando también la adquisición de quintas directamente por parte de grandes hipermercados, que dirigen la producción de acuerdo exactamente a sus necesidades con una concentración de capital muy superior puesto en juego en la explotación. Esta integración “vertical” de ciertas explotaciones a grandes cadenas, no sólo transforma a las mismas en apéndices directos, sin autonomía, de complejos comerciales o agroindustriales: también se observa un efecto de “arrastre” sobre las explotaciones que sin ser parte directa de la cadena, son subordinadas de hecho y deben adecuar su producción a los parámetros de las primeras sin contar con esa estructura de capital ni de comercialización tan segura⁴.

Como parte de las nuevas exigencias impuestas, está la de tener prácticamente todas las variedades de hortalizas todo el año. Lo que si bien es un servicio “útil” del hipermercado al consumidor, aparece como una “exigencia” de la demanda que en realidad está mediada y creada artificialmente por estas cadenas. Esto es muy

⁴ Analizando hacia 1980 ciertas tendencias observadas en los “países capitalistas avanzados”, Howard Newby comentaba: “La agricultura se ha visto envuelta cada vez en mayor medida en un complejo productor de alimentos cuyos límites están más allá de la agricultura en sí, un complejo de industrias agroquímicas, de ingeniería, de transformación, de ventas y de distribución que participan tanto en el suministro de inputs agrarios como en la comercialización de los productos. (...) La integración vertical total provoca la pérdida total de independencia del agricultor, por lo que el “agricultor” se convierte en un capataz de la industria alimentaria”. Howard Newby y Eduardo Sevilla-Guzmán. “Introducción a la Sociología Rural”. Alianza Editorial, Madrid, 1983.

importante porque va a cambiar no sólo la lógica de la comercialización de hortalizas, sino la lógica de su producción: para mantener esos estándares serán necesarios ritmos y técnicas mucho más intensivas y sofisticadas, que naturalmente requieren de mayores inversiones, pautas más exigentes de productividad, asesoramientos para atenuar la aceleración del desgaste de los suelos, etc. En definitiva, agrega como costos mínimos de supervivencia parámetros de mayor calidad y exigencia que antes. Pero a cambio de menores retribuciones.

Para un sector de los productores aparecen disyuntivas terminantes: readaptarse y luchar en las nuevas condiciones o resistir con las formas tradicionales (familiares) hasta donde se pueda, con un destino muy probablemente desfavorable en el mediano o largo plazo. Para otro sector de productores y medieros en condiciones más desfavorables no hay disyuntiva: las nuevas exigencias de costos, precio y calidad resultan aplastantes y desaparecen como productores agropecuarios. Algunos más tarde y otros más temprano, cientos de productores abandonan sus quintas, dando como resultado un proceso de concentración de la producción. La situación resultó traumática no sólo –aunque de seguro principalmente- para los quinteros que abandonaron la producción, sino para los que se quedaron en ella, haciendo de los cambios un desafío no sólo económico, sino sociocultural: viejos quinteros de la zona debieron modificar lógicas productivas y de comercialización sostenidas por decenas de años: de una lógica familiar y relativamente artesanal, a unos parámetros de tipo empresarial, casi fabriles.⁵

El retrato más claramente visible de las consecuencias sociales y económicas de este proceso va a adoptar sin embargo sus rasgos más evidentes en la segunda mitad de la década. En la primer mitad de la misma, el horizonte aparentemente estable del modelo llevó a cientos de productores hortícolas del Gran La Plata a aprovechar las condiciones que brindaba la apertura económica, obteniendo créditos para la importación de nuevas tecnologías e insumos, que harían dar un salto técnico histórico al sector, y dándole a la producción el perfil marcadamente intensivo que necesitaba para crecer o sobrevivir. En medio de esta situación de crisis de costos y precios, empieza a *generalizarse* la relación de mediería. Tanto las compilaciones de Benencia como

⁵ “Antes había una forma muy distinta de trabajar. Hoy hay que adaptarse al cambio. Antes, al saber que estábamos cerca de las fuentes de consumo conocíamos los momentos en que teníamos que cosechar y reemplazar los productos sabiendo que podíamos llegar al mercado antes que otras zonas de producción. Hoy cambiaron las costumbres porque hasta hace un tiempo se comía más estacionalmente y eso corría a nuestro favor. El consumidor cambió y el productor debe adaptarse a ese cambio. (...) Los cambios no fueron fáciles como no lo es ningún cambio. Cuando se toma a la quinta con un sentido más empresarial, hubo también una serie de enfrentamientos entre los que decían que la gran producción era la que hacía bajar los precios y la disputa se generó en ese momento entre los productores grandes y los chicos”. Horacio Ramón González, presidente de la Asociación de Productores Hortícolas entre 1986 y 1988. Horticultor desde 1946. Revista “La Hoja Verde”, APHLP, Nº1, enero 1999.

Ver también Carlos Cattaneo y Roberto Fernández, “Rol del entrepreneur hortícola en los cambios operados en la estructura productiva del área hortícola bonaerense”, en “Área Hortícola Bonaerense”, (Benencia y otros, 1997).

las de Ringuelet y otros, coinciden en señalar a mediados de los años '80 el resurgimiento de la misma, y los '90 como su momento de generalización

II) Cambios en la organización del trabajo: la generalización de la mediería y sus problemas

La mediería es un acuerdo (la mayor parte de las veces de palabra y sin legislación clara ni accesible) entre el quintero (dueño o arrendatario de la tierra, los medios de producción y/o el capital) y el trabajador. Por medio de este acuerdo, el quintero aporta para la producción la tierra, los insumos, las herramientas o los gastos de comercialización, y el mediero propiamente dicho, su fuerza de trabajo, la de su familia, y eventualmente insumos o gastos de la comercialización. La retribución de cada uno se fija en acuerdo mutuo sobre un porcentaje de la venta de lo producido. supuestamente en correspondencia con los aportes de cada uno. En el conocido "Estatuto del Peón Rural", elaborado durante el primer gobierno justicialista, se reglamentaban los porcentajes correspondientes sobre los resultados de la producción a cada tipo de aporte de las partes, sobre todo en el caso de la mediería en la producción lechera. Esta codificación hoy está en desuso para la mediería hortícola, generando una situación de relativo "vacío" legal, interpretable según las conveniencias o las posibilidades de negociación de las partes en cada caso.

El pago al mediero no se efectúa (salvo "adelantos" para subsistir que luego se descuentan de la paga final) hasta la realización de la venta en el mercado. Actualmente, lo predominante en la zona, según el testimonio de Eladio, es que el dueño (o el arrendatario) aporte la tierra "ya preparada", es decir, con los tratamientos químicos y labores culturales lista para sembrar, herramientas a convenir, y que se compartan los gastos de comercialización (aunque la gestión y el control interno de la comercialización corra bajo exclusiva cuenta del patrón quintero). El porcentaje para el mediero muy rara vez llega al 40 % (siempre de la mano de aportar insumos). Y no hay registro de un "piso" inferior al 10 o el 14 % por los testimonios recogidos.

Esta forma de relación productiva tiene muchas implicancias para el desarrollo de la actividad del sector y la posibilidad de apropiación de trabajo excedente. Como dirá Benencia⁶: "Para el patrón, el sistema es ventajoso porque no tiene que controlar la ejecución de las tareas; si el mediero no trabaja no puede mandar verduras al mercado, por lo tanto no cobra (...). podemos afirmar que el recurso de la mediería tiene múltiples beneficios, desde el punto de vista patrón quintero, entre ellos: permite eludir la contratación de mano de obra en relación

⁶ Benencia y otros. Op.cit. 1997

de dependencia, evitando las obligaciones pertinentes a este tipo de relación (aportes, aguinaldo, vacaciones) y las consecuencias legales de su ruptura (indemnización)."

Ringuelet, Archenti, Salva y Attademo⁷, afirmarían en uno de sus trabajos ya a principios de la década del '90 que: "Cuando existen circunstancias en las que la obtención del lucro no se presenta de manera constante y creciente, y existen dificultades para la provisión adecuada de factores económicos, hay modalidades de la fuerza de trabajo y en general de la organización económica no plenamente capitalistas, que se adaptan a tales circunstancias y permiten asimismo llevar adelante la gestión económica con éxito. (...) En la región peri urbana del conglomerado urbano litoral, existe un mercado complejo de mano de obra, en el que las explotaciones agrarias más pequeñas compiten con demandantes industriales y del sector servicios en un mismo ámbito espacial o contiguo (empleos en ladrilleras, en la construcción, etc.) La mediería constituye un medio de estabilización de la mano de obra. (...) Implica una parcial delegación de responsabilidad en el manejo de la quinta. Con mano de obra asalariada el propietario debe necesariamente implementar una mayor organización que se expresa por un lado en un mayor control técnico y por otra parte en una mayor vigilancia. A su vez, la contratación de asalariados presenta la necesidad habitual de mayor disponibilidad de dinero. Veamos por último que con una perspectiva de lucros comparativamente menores y/o con mayores riesgos, un porcentaje compartido de las inversiones puede constituir una ventaja relativa; y que en la forma de mediería permite conservar el control de la gestión."

Estas reflexiones son muy esclarecedoras de los principales factores estructurantes de la precariedad del trabajo en el sector. En relación a la necesidad de estrategias de rendimiento intensivo de los recursos existentes, la mediería, incluyendo aspectos de relación de trabajo a destajo, aumenta la productividad del trabajo en términos absolutos. Es decir: independientemente de su remuneración, el trabajo produce más (y eventualmente, mejor) sin necesidad de grandes dispositivos de asistencia, control o vigilancia de la mano de obra por parte del quintero que se eliminan como costos, ya que por la trama de la relación, es el propio mediero el interesado en que tal o cual tarea se lleve a cabo en tiempo y forma. Todo su esfuerzo se centra en producir en la mayor cantidad (para tener un mayor volumen absoluto del cual extraer su porcentaje) y la mayor calidad posible (para que ese absoluto a su vez logre una mejor cotización en el mercado).

Algunos autores y productores, alegan que este sistema permitiría al patrón *retener* mano de obra calificada en cualquier etapa del proceso productivo, que "por la singularidad de la actividad" –sobre todo de determinados cultivos- requiere presencia en feriados, en la noche para controlar heladas o cargar la mercadería, etc. Estas condiciones de trabajo aparentemente inherentes a la actividad, son esgrimidas como impedimentos para la

⁷ "Cuestiones Agrarias Regionales". R. Ringuelet, S. Attademo, A. Archenti, M.C. Salva. Serie Estudios e Investigaciones, Nº3. Facultad de Humanidades y Cs de la Educación, UNLP, 1991. pag. 38

contratación de mano de obra asalariada, supuestamente de difícil presencia en los momentos claves del proceso productivo y del mercado. No podríamos atribuir sin embargo de ninguna manera a una particularidad de la naturaleza de los productos la explicación de la dinámica de las relaciones sociales y los procesos productivos que, al contrario, son los que los generan. En determinadas circunstancias bien podrían resolverse estas tareas con asalariados rotativos⁸. Sin embargo, observación realizada por el equipo de trabajo de Ringuelet sobre la competencia contigua en el espacio de actividades industriales o artesanales con las agrarias, establece una hipótesis interesante sobre la necesidad de retener mano de obra en los momentos clave de los procesos productivos, y la efectividad del sistema de mediería.

También permite reducir riesgos: tanto a nivel de bajos beneficios como de falta de créditos o la imposibilidad de devolverlos. En el primer caso porque transforma costos fijos en variables: el costo fijo del salario por hora de trabajo, independiente de los resultados de la producción y de la comercialización de ésta, traba la descarga de una mala venta en el mercado sobre el factor trabajo. La mediería, muy por el contrario, precisamente *subordina* la retribución del trabajo a los resultados de la producción y los precios variables del mercado (que en el caso de la horticultura es precisamente muy variable).

En el mismo sentido permite reducir riesgos al efectuarse la paga recién después de realizada la venta, lo que en el contexto abierto en los '80 de dificultades en el acceso financiamiento, podríamos considerar una forma invertida de acceso al crédito: el quintero, en vez de "devolver" con intereses el capital que pidió en préstamo para el desembolso *initial* del proceso productivo -al final del ejercicio y gracias a la explotación de la fuerza de trabajo-, en este caso, *al final* del proceso el quintero "*devuelve*" *con capital el trabajo*, que es lo que pidió "prestado" al inicio del ejercicio, pero esta vez sin desembolso inicial ni intereses posteriores. Es decir, también se descarga sobre el trabajo la falta de crédito, y es él quien otorga el crédito de lo único que posee (la fuerza de trabajo y eventualmente, algunos insumos o herramientas).

Esto puede ser entendido como una característica constituyente de *la retención* de mano de obra de este sistema: a diferencia de otras formas precapitalistas o extraeconómicas de retención del trabajo, como existían en las minas, los desmontes o los ingenios azucareros de principio de siglo en el NOA, donde el desembolso del capital se efectuaba en su totalidad al principio del ejercicio y los trabajadores "devolvían" con trabajo esta primer gran paga (y quedaban "enganchados" como acreedores de una deuda incancelable, para el pago de la

⁸ De hecho, existen trabajos que han calculado que el trabajo asalariado resulta en realidad más "barato" en términos de estructuras de costos y márgenes de rentabilidad (Patricia Durand, en Benencia et al, 1997). Sin embargo, se trata de una hipótesis de estructura de costos estática: visto en movimiento, el proceso productivo presenta complejidades importantes en relación al manejo de los tiempos de inversión, trabajo y comercialización, a los que la relación de mediería se adapta mejor precisamente en términos de seguridad y previsibilidad, redundando eventualmente en mejores condiciones de negociación de créditos o comercialización de la producción, y por lo tanto, alternativamente en mayor rentabilidad o en la propia existencia de la misma, en relación a la garantía de finalizar el proceso productivo.

cual pedían nuevos préstamos hasta terminar devolviéndolos con servicios de servidumbre semi-esclava), en este sistema de mediería la “gran paga” se realiza recién al final, siendo el mediero el acreedor. Sólo que ese “adelanto” en trabajo, no tiene un monto de retribución fijo, ni aún conocido al inicio del ejercicio, lo que además de generar extraordinarias condiciones para la apropiación de trabajo excedente, retiene a la mano de obra por lo menos hasta el final del ejercicio –más o menos independientemente de lo que suceda en el medio y de las condiciones de trabajo que encuentre- a la espera de la paga del trabajo que *ya ha realizado*, distinto del asalariado rural que podría –al menos analíticamente- “abandonar” su tarea con mayor libertad en búsqueda de mejores condiciones de trabajo.

Por último, también en contraste con la mano de obra asalariada, la mediería no requiere de ningún tipo de aporte patronal, ni indemnización por despido, etc (lo cual es relativizable como característica excluyente, aunque sí inherente de este sistema, ya que en Argentina sigue siendo muy alta la proporción del trabajo en negro en general, incluyendo desde luego el asalariado urbano). Para esto juega un rol importante la apariencia de esta relación como una “asociación entre partes iguales”, lo cual desde ya deja a la relación por fuera de cualquier reglamentación que tenga que ver con los derechos y obligaciones de una relación de dependencia. Aún siendo “socio”, el mediero no tendría injerencia en las decisiones fundamentales sobre la producción, la gestión, ni mucho menos en la comercialización. Ya que aunque es *dependiente de las decisiones* del quintero en los puntos fundamentales del proceso productivo, el mediero sí es socio (y hasta “patrón”) al momento de la *subcontratación de mano de obra*: está bajo la responsabilidad del mediero la contratación y dirección de asalariados para tareas específicas que a su juicio lo requieran, por ejemplo, el embalaje. Esto está en el extremo de la descarga de costos sobre el factor trabajo: si el embalaje no es hecho, la producción no llega al mercado ni para el mediero *ni para el patrón*, sin embargo se conviene como una responsabilidad del mediero la contratación de mano de obra especializada a tal efecto, que para eso, tiene que desembolsar capital del mismo porcentaje inalterable que acordó con el quintero (recordemos: retribuido después del ejercicio).

El hecho de que *las decisiones básicas* correspondan al propietario, es lo que en los hechos, “define la relación laboral como una forma de contratación de trabajo dependiente”⁹, y no como una sociedad.

Por muchos productores sigue siendo considerada como una asociación, en donde habría un socio mayoritario (el quintero propiamente dicho) y otro minoritario (el mediero), lo que daría más derechos al primero que al segundo en la toma de decisiones y la dirección del proceso productivo. Esta situación no encuentra respuestas claras en las leyes vigentes: según el Abogado especialista en derecho agrario Leonardo Pastorino, “desde el punto de vista del derecho agrario se trata de una asociación; pero desde el punto de vista del derecho laboral,

⁹ Ringuelet y Otros, 1992

es una relación de dependencia. Y todo depende a quién le convenga una u otra interpretación.” De hecho, en reiteradas ocasiones el sindicato de obreros rurales, UATRE, realiza “inspecciones” en busca de supuestos asalariados rurales “ocultos” por los quinteros a través de la relación de mediería. Muchos productores plantean que esto trae serios problemas económicos, ya que se ven en la disyuntiva de “blanquear” supuestos asalariados y elevar los costos de la producción hasta hacerlos insostenibles¹⁰ o tener serios problemas con UATRE y “la policía”¹¹.

Cabe decir sobre esto que si bien no se trataría de una asociación, tampoco y menos aún se puede hablar de una relación “salarial” (donde no hay un jornal ni fijo, ni por porción de tiempo y ni siquiera proporcional a cierta cantidad de producción, como sería el trabajo a destajo). La remuneración no es un salario, sino una proporción del valor de venta de la producción. Esto la transformaría en una *relación dependiente no salarial*, marcada por distintos grados de asimetría.¹²

Como parte de ellas, existe la práctica de muchos quinteros de descargar sobre los trabajadores medieros los problemas de trazabilidad y comercialización de la producción: hasta 1997/98, el 76% de los productores de la zona no tenía acceso directo al mercado¹³ Gestionaban la comercialización a través de consignatarios, lo que además de significar un costo extra, implicaba la delegación del control de los productos en venta. La complejidad del sistema de los mercados facilita la corrupción de consignatarios que, entre otras cosas, no rinden al productor el monto real de las ventas, sin la posibilidad de tener acceso a comprobantes. Esto también termina recayendo sobre el mediero, cuando los patrones reproducen “hacia abajo” las prácticas de las que son víctimas en el mercado: al llegar el momento de la retribución por la venta de la producción, tampoco el mediero tiene manera de comprobar que la retribución recibida por su trabajo sea ni el porcentaje acordado, ni que éste haya sido deducido del total real que produjo. A diferencia del trabajador asalariado, que independientemente de ese monto cobra un sueldo que conoce de antemano, e incluso a diferencia de un trabajador a destajo, los medieros trabajan muy duramente en condiciones muy adversas en busca del mayor rendimiento posible para obtener una mejor paga –como comentábamos antes- pero a ciegas, ya que desconocen el valor real de la venta de lo que están produciendo (y por lo tanto de lo que deberían cobrar) hasta el momento del cobro, o más exactamente por lo antedicho –y esto es lo más grave-, **incluso** en el momento del

¹⁰ La revista oficial de la Asociación de Productores Hortícolas de La Plata relata el convenio firmado con UATRE el 10/11/97 debido a los problemas de encuadre sindical que comentábamos antes. En el relato, admite: “Ante una situación anómala reconocida y ante una situación económica apremiante, que indica que si se blanquean a todos los trabajadores es inviable una unidad económica (sic) la asociación buscó una salida negociada (...). Revista “La Hoja Verde”. APHLP, N°1, enero 1999.

¹¹ Según diversos testimonios de productores quinteros de la zona.

¹² Aún así, es importante aclarar que esta relación no necesariamente niega al socio menor la posibilidad de una movilidad social ascendente. Como con el resto de las categorías sociales que analizamos, existen medieros pequeños, medianos y grandes, cada uno de los cuales está en mejores o peores condiciones de obtener un acuerdo más o menos a su favor.

¹³ Censo Hortícola Bonaerense, 1997.

cobro, con el trabajo ya realizado, sin posibilidad de dar marcha atrás ni de hacer reclamo alguno. Es una manera de apropiación en cascada de trabajo no retribuido, que sin ser necesariamente esencial a la relación de mediería, es *facilitada* por ésta, y por eso alcanza un grado tan importante de generalización correlativo al de ella.

III) Quiénes son los medieros y cómo son sus condiciones de trabajo

Si bien tiene presencia de larga data en la zona, la relación de mediería es facilitada por la afluencia masiva a la zona de un tipo determinado de sujeto social, no sólo por sus características sociales y culturales propias, sino por su situación social en el marco del conjunto de relaciones sociales en el que se desenvuelve: se trata del inmigrante boliviano. Estos inmigrantes, llegaron a la región con estrategias de vida diversas: desde acumular divisas para mandarlas a su lugar de origen, hasta transitar un camino de movilidad social en el nuevo país, también sobre la base de la acumulación de excedentes del consumo diario, el cual restringen con ese objetivo al mínimo. El mismo trabajo exigente que aquí les permitía subsistir y eventualmente ahorrar, no les era retribuido de la misma forma en Bolivia o en el NOA ni directa (salarios), ni indirectamente (servicios de bienestar mínimos para la población: educación, salud públicas, etc.). Estas condiciones de vida perpetuadas en años de historia, han “fogueado” a generaciones de bolivianos a condiciones de vida muy adversas, con efectos culturales visibles. Por lo que comparativamente llegaron predisuestos a realizar tareas en condiciones que trabajadores argentinos no estaban dispuestos a realizar por la paga ofrecida. Incluso las condiciones de vida con las que comenzaron su derrotero en la zona, signadas por las necesidades de sus estrategias de supervivencia, resultan de las más extremadamente deplorables que se encuentren en el mercado laboral argentino: trabajando 16 horas por día, la mayoría de ellos con “contratos” orales por fuera de cualquier parámetro legal, viviendo en la propia explotación, superponiendo el aspecto laboral y personal de la relación con el patrón; hacinados en casillas de madera, plástico y nylon, con piso de tierra y de un solo ambiente; realizando sus necesidades fisiológicas en pozos superficiales sin ningún tipo de desagües ni cloacas, entre otras cosas¹⁴.

¹⁴ Actualmente, según los relevamientos realizados por la Secretaría de Extensión del Centro de Estudiantes de Ciencias Médicas, estas unidades familiares concentran los focos de tuberculosis y hantavirus existentes en la región. Al tiempo que las condiciones

Esto es muy importante, ya que se trata de la situación de la mayoría de los trabajadores directos (*medieros, en este caso*) de la zona. Situación reconstruida a partir de los testimonios de diversas fuentes de la zona, ya que no consta ni en su tipo ni en su magnitud en las estadísticas oficiales.

NACIONALIDAD DE LOS PRODUCTORES (2001)¹⁵

Nacionalidad	Cantidad Productores	%
Argentina	248	57%
Boliviana	139	32,10%
Otras	46	10,60%
	433	100%

Fuente Original: Censo Hortícola Bonaerense 2001

Los datos del cuadro son significativos. Pero más significativos aún son sus subregistros. En primer lugar porque considera sólo a los “productores”, es decir, a los actores que responden como titulares responsables de la explotación¹⁶. El mediero no es el titular responsable. Por lo que este registro de nacionalidad excluye a la mayoría de los trabajadores directos en general y, por añadidura, a la mayoría de los bolivianos que trabajan en el sector, que son... medieros.

Esto es importante en tanto no hubo ni hay registro ni de la totalidad, ni precisamente de la mayoría de los inmigrantes bolivianos. Y en segundo lugar, porque el Estado no tendría registro -y mucho menos, control- sobre la inmensa mayoría de los trabajadores en general y sus relaciones laborales con los quinteros¹⁷. Lo que

sanitarias, sumadas a las deficiencias en la alimentación a las que están expuestas, reiteran en los niños los casos de diarreas, enfermedades respiratorias e infecto contagiosas. En los adultos, son habituales patologías relacionadas con el uso indebido de agrotóxicos, así como problemas óseos derivados de las posturas forzadas que sostienen durante horas sobre los surcos de las quintas.

¹⁵*Fuente: Reelaboración sobre datos del Censo Hortícola 2001 procesados en “Producción, trabajo y nacionalidad: configuraciones territoriales de la producción hortícola del cinturón verde bonaerense”. Roberto Benencia y Germán Quaranta. Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios, Nº 23, 2do semestre 2005.

¹⁶ “Productor: Es la persona física o jurídica (sociedad, empresa, cooperativa, organismo oficial, etc.) que en calidad de propietario, arrendatario, aparcero contratista accidental u ocupante, ejerce el control técnico y económico de la EH (explotación hortícola); es decir es quien adopta las principales decisiones acerca de la utilización de los recursos disponibles y asume los riesgos de la actividad empresarial.”Censo Hortícola Bonaerense 2001. Manual del Censista. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación de la Provincia de Buenos Aires.

¹⁷ “(...) el mayor porcentaje de trabajadores en el área hortícola de Buenos Aires lo encontramos ubicado en la situación (...) que corresponde a trabajadores precarios clandestinos (no registrados); o sea, aquellos trabajadores sin contrato escrito ni duplicado de recibo”. Benencia, Roberto y Aparicio, Susana (compiladores). “Empleo rural en Argentina. Viejos y nuevos actores sociales en el mercado de trabajo”, en “Empleo rural en tiempos de flexibilidad”. La Colmena, Buenos Aires, 1999.

es un factor fundamental para entender la dinámica productiva y la degradación de las relaciones laborales en la región.

IV) Nuevo contexto macroeconómico y agudización de viejos problemas

Las contradicciones internas del modelo implementado en los años '90, en interacción con condiciones económicas externas desfavorables, arrastraron a la Argentina a una grave crisis recesiva entre los años 1998 y 2002, llegando a un pico crítico en el año 2001, cuando la crisis económica confluyó con un profunda crisis social y política. En 2002, el gobierno de Eduardo Duhalde abandona el Plan de Convertibilidad a través de la llamada "devaluación asimétrica". La clave del modelo pasa a ser mantener una relación peso-dólar de \$3 (tres pesos) a u\$s 1 (un dólar), "dolarizando" las ganancias de los sectores económicos que están en condiciones de exportar (cobran sus ventas en divisas extranjeras) y multiplicando por tres (pesos) su rendimiento al interior de Argentina, principalmente en relación a los salarios, que en el esquema "puro" deberían mantenerse alrededor de los valores reales previos a la devaluación (y también en relación a las deudas, que se "pesifican"). Al mismo tiempo, el nuevo tipo de cambio generó condiciones más desfavorables para la importación, ya que en general triplicó sus costos. Se generó en muchas ramas del consumo un cierto "mercado cautivo" sin posibilidad de acceder a los bienes importados.

Por eso se trata de una devaluación asimétrica: se multiplican rápidamente las ganancias de ciertos grupos económicos y se reducen a un tercio los ingresos reales (la capacidad de compra) de la mayoría de la población. Esta diferencia (en relación a los salarios y las relativas ventajas respecto de las importaciones), junto con un cambio importante a nivel internacional donde se pasan a valorizar de forma importante ciertas materias primas y commodities, permitió aumentar significativamente la tasa de ganancia de grupos económicos principalmente *exportadores* de esos bienes (agropecuarios, petroquímicos, siderúrgicos, entre otros) o que lograron sacar ventaja de los nuevos mercados cautivos sin posibilidad de importar (proveedores de insumos y bienes de capital para esos sectores exportadores u otros sectores productivos en general; ciertos bienes transables, etc.). Ese aumento de la tasa de ganancia, naturalmente creó condiciones para la reinversión. Desde ahí se traccionó la reactivación del conjunto de la economía. Y es una reactivación que tiene como condición de posibilidad las condiciones favorables del mercado externo y el aumento de la diferencia entre las ganancias y los sueldos del factor trabajo.

Desde 2003, el gobierno de Néstor Kirchner mantiene lo esencial del nuevo modelo, que reactivó la economía beneficiando a algunos sectores sobre la base del perjuicio de otros. Del estudio de estos cambios se desprende que el sector hortícola platense entra claramente en la segunda categoría: produce bienes-salario -componente

básico de la canasta familiar para este mercado interno “pesificado”- con insumos importados en dólares. En palabras de Sergio Simonato¹⁸, Ingeniero Agrónomo con actividad en la zona: “*los costos se dolarizaron, los precios no*”.

Durante los ´90, el sector hortícola llegó a instalar una estructura de producción intensiva con adelantos técnicos de punta en Argentina. Y hemos comentado el proceso de readaptación que sufrió el área. Sin embargo, esa estructura quedó “clavada” en valores a precio dólar que se hicieron insostenibles cuando la venta final pasó a valer por lo menos tres veces menos que los viejos costos¹⁹.

El auge exportador en el agro extensivo a través de la soja (y otros sectores de menor impacto), y la disposición de excedentes que luego de la crisis bancaria de 2001 no se depositan sino que se reinvierten en construcción o inmuebles²⁰, traccionaron también hacia arriba el precio de la tierra y su arrendamiento, desde luego. A lo que se suma la valorización propia de los terrenos de la zona producto de la capacidad productiva instalada que se desarrolló en la década anterior (invernaderos, etc.).

Muy lejos de esa reactivación exportadora, la presión sobre los márgenes de ganancia de los productores a través de los controles de precios implementados por el Gobierno, ni siquiera es a mantenerse sino a bajar en relación a los parámetros de la década anterior. A tal punto que muchas veces se llega a “vender” en el mercado por debajo de los costos, con la esperanza de remontar con una pegada de precios en otra cosecha del mismo período. En verano, la sobreoferta de tomate contribuye a bajar su precio en el mercado a \$5 el cajón, siendo el costo del mismo de alrededor de \$8. Los casos llegan al ridículo: se han llegado a vender cajones de lechuga a \$1, cuando sólo el cajón de madera que la contiene vale \$3. Ya es parte de muchos cálculos contables anuales el hecho de que cada temporada se suele desechar por falta de precio de venta el 20% de las cosechas. Al tratarse de productos rápidamente perecederos no pueden ser conservados hasta el momento más propicio para la venta. Esto es algo que muchos productores subrayan en contraposición a los proveedores de semillas e insumos: ellos les venden productos a precios fijos, que constituyen *costos* fijos. Pero los productores

¹⁸ Ex productor. Proveedor de insumos. Actual Presidente de la Asociación de Ingenieros Agrónomos del Cinturón Hortícola de La Plata.

¹⁹ A esto hay que sumarle que precisamente en 2001, un gran temporal castigó duramente la zona, destruyendo una gran parte de la capacidad productiva instalada. El hecho más dramático para el sector, es que el siniestro se produjo precisamente transitando el pico de la crisis económica, social y política, entre un modelo y otro, con quiebras de compañías de seguros, ruptura de la cadena de pagos a nivel nacional y ostracismo de parte de los Bancos, inmersos en la fuga de capitales al exterior, el bloqueo de los depósitos de ahorristas y la crisis financiera. Por lo tanto muchos productores no cruzaron la barrera entre un modelo y otro, y sumado a la devaluación asimétrica con su nuevo esquema de costo-beneficio, el principio de la nueva década arrancó con cientos de productores menos.

²⁰ Sectores peri urbanos como el platense o en la zona norte del GBA compiten por el uso del suelo con la edificación. Y, particularmente en los últimos años, con la construcción countries o barrios cerrados.

maneján precios variables: no saben a qué precio van a terminar vendiendo su producción ni si van a poder cubrir los costos²¹. Según las distintas fuentes consultadas, se calcula que en general (tanto nominal como efectivamente) los precios de venta en el mercado mayorista bajaron entre un 30 y un 50% con respecto a los anteriores a la devaluación.

Si en el período previo la competitividad se trataba de alcanzar mediante la optimización del rendimiento y la calidad de los productos a través del salto técnico, hoy la prioridad excluyente es la baja de costos a ultranza. Y diversas fuentes calificadas coinciden en señalar que una de las variables que más se ha resignado es la calidad de los productos, incluso por debajo de ciertos requisitos bromatológicos y sanitarios. Todo en pos de una producción de mayor volumen como estrategia de reducción de costos: más cantidad y mucha menos calidad.

En estas nuevas condiciones de costo-beneficio, también sería “imposible” mantener márgenes mínimos de rentabilidad haciendo al mismo tiempo del trabajo un costo fijo a través de relaciones salariales “en blanco”, como hemos detallado en la primer parte del trabajo. Por lo tanto, la difusión de la relación de mediería –en paralelo con la informalidad del conjunto de las relaciones laborales- se mantiene. Lo “nuevo” del caso, es que se han agudizado las condiciones de asimetría en que se ejerce, en perjuicio naturalmente del mediero. De hecho, más que antes, de mediero sólo le queda el nombre: la mayor parte de las veces los arreglos siguen siendo por porcentajes variables, que van desde un 15 a un 30% para el mediero, pero que sólo en casos extraordinarios se arrima al 50% que le da el nombre a la relación. Paralelamente, no sólo se le retribuye menos porcentaje de la producción vendida por su trabajo: también el mediero se está haciendo cargo de más responsabilidades en el inicio y en el desarrollo del proceso.

La continuidad y la generalización de distintas formas de precariedad del trabajo en el sector hortícola de La Plata, nos darían un panorama relativamente claro de quiénes “pagan” la crisis de rentabilidad del sector: son los trabajadores directos, medieros y peones. Es esta continuidad en el tiempo y su amplio predominio por sobre el trabajo formal lo que nos permite hablar de “crisis” del trabajo agrario y el empleo rural en el sector, y no sólo de la mera “existencia” de trabajo precario en los márgenes del mismo: se transformado en una condición estructural –bajo ciertos condicionantes macroeconómicos y regionales- de la rentabilidad o la reproducción de la mayoría de las explotaciones hortícolas.

Sin embargo, al preguntarnos *quién gana* con el mantenimiento de la precariedad laboral en las explotaciones hortícolas, las respuestas no son sencillas. Un análisis apresurado indicaría que los beneficiarios directos son los quinteros – patrones, los responsables de las explotaciones (dueños o arrendatarios). Sin embargo, la tendencia

²¹ Vale la pena resaltar que precisamente los proveedores constituyen una de las principales fuentes de crédito o refinanciación para la producción de la zona. Al inicio (y en el pico) de la crisis de crédito para la producción, durante el Censo Hortícola 2001, las proporciones eran las siguientes: Proveedores de insumos 66%; Bancos Oficiales 18%; Bancos Privados 5%; otros 11%.

sostenida durante los ´80 y los ´90 a la desaparición de explotaciones (y la actual: al abandono de las mismas por los productores tradicionales y su reemplazo por nuevos mini-arrendatarios de menor escala), indicaría que esto no es necesariamente así. O por lo menos, que no se trata de los principales beneficiarios.

Ahondando más en un tipo de análisis “clásico” de la problemática agraria, podríamos arriesgar que los principales beneficiarios de la precariedad del trabajo a través de la apropiación de excedentes podrían ser los dueños de la tierra (productores o no), en tanto preceptores de renta. Apoyaría esta hipótesis la tendencia al alza de los arrendamientos traccionada por la soja²² y por la “capitalización” (y por lo tanto, valorización) creciente de las tierras a través de instalaciones tales como invernaderos, sistemas de riego y desagüe, fertilizaciones, etc. Esta hipótesis puede acercarnos más a la realidad de los productores, ya que nos inserta de lleno en las estructuras de costos y por lo tanto en la crisis de rentabilidad comentada anteriormente.

Sin embargo, aún dándola por cierta, no termina de explicar un hecho que pueda ser la clave del problema: ¿por qué en junio de 2006, el promedio mensual de precios del tomate redondo por kilo comprado en el Mercado Central de Buenos Aires fue de \$0,73²³ y el promedio de precios por kilo a consumidor final fue de \$3,50²⁴? ¿*Cómo se genera la diferencia promedio de \$2,80 (500%) y en manos de quién está quedando?* ¿No podría acaso esa diferencia generar condiciones económicas genuinas, sin subsidios, para resolver potencialmente tanto los problemas de precariedad laboral como de rentabilidad por parte de los productores, e incluir, como viene haciendo, el pago de los arriendos a los propietarios?

Aparece como la hipótesis más sólida, que deberá ser objeto de una nueva indagación más detallada, que es en la esfera de la **comercialización** en donde encontraremos los sectores que se apropián del trabajo excedente de los trabajadores directos (medieros y peones, principalmente, junto a una parte variable de los quinteros). Se trata por un lado de los mercados concentradores de la producción, que progresivamente han pasado a ocupar una posición de monopolio frente a los productores así como en relación a los últimos eslabones de la cadena de valor (verdulerías, etc.) Y por otro, de los hipermercados que tratan directamente con los quinteros, apoyados en los precios de referencia de esos mercados concentradores. Las condiciones de negociación que les brindan el lado favorable de la asimetría, les permite contraer a límites extremos los márgenes de rentabilidad de las explotaciones, y obtener por el otro lado, gracias su posición de monopolio, ganancias extraordinarias descargadas sobre los bolsillos del consumidor final.

²² Hay terrenos que se alquilan a “20 quintales de soja por hectárea por ejercicio”, no sólo es descomunal el precio mismo del arrendamiento, sino sorprendente la referencia en un cultivo tan ajeno a la lógica productiva del sector.

²³ Mercado de Productos: “Precios promedio mensuales por kilo en el Mercado Central de Buenos Aires”. Boletín Hortícola. Año 11, N°33, agosto 2006.

²⁴ Muestra propia sobre hipermercados y minoristas de distintos barrios de la ciudad de La Plata y Capital Federal.

CONCLUSIONES:

Durante los '90, las facilidades para la importación y las mayores exigencias de competitividad generaron la necesidad y la posibilidad de capitalizarse a un conjunto de productores para obtener márgenes de rentabilidad suficientes para desarrollarse o reproducir las explotaciones. Las condiciones de monopolización en la esfera de la comercialización, amplificaron las consecuencias negativas del descenso de la demanda efectiva y los cambios en sus parámetros de calidad. Cientos de explotaciones se vieron obligadas a dejar la actividad, y el resto, a cambiar aspectos fundamentales de los procesos productivos y sus estrategias de rentabilidad para poder seguir en carrera.

Como parte ello, la precariedad del trabajo ocupó un rol central a través de la generalización de la relación de mediería en condiciones irregulares. La afluencia masiva de inmigrantes bolivianos dispuestos a absorber parte de los costos sociales y económicos de estos cambios a través de condiciones de vida y trabajo muy desfavorables, permitió a los quinteros contratantes de mano de obra aplicar las estrategias de descarga de costos sobre el factor trabajo.

En estas condiciones, la precariedad del trabajo pasó a ser inherente a la rentabilidad o supervivencia de cientos de explotaciones, haciendo de la misma un factor estructural. Se configuró la crisis del trabajo agrario y el empleo rural en la región.

El cambio de modelo económico básicamente a partir de 2002 en adelante, agudizó los problemas de rentabilidad por la continuidad de la dolarización de los costos en el período previo y la pesificación de los precios en el mercado interno en la nueva etapa. Nuevamente, aún en un contexto inflacionario, las monopolización de la comercialización a través de los mercados centralizadores o las cadenas hipermercadistas, presionan los precios en origen a la baja. A lo que se suma la política de control de precios implementada a partir de 2005 por el Gobierno Nacional.

Se observa la continuidad de la precariedad del trabajo en la zona como patrón ampliamente dominante, en la medida en que los factores que la estructuran económica y socialmente permanecen actuando, aún con el cambio de modelo macroeconómico.

BIBLIOGRAFÍA Y MATERIAL DE CONSULTA

- “Área Hortícola Bonaerense: cambios en la producción y su incidencia en los sectores sociales” – Roberto Benencia (compilador) / Ed. La Colmena, Buenos Aires 1997
- “Cuestiones Agrarias Regionales” – Roberto Ringuelet, Adriana Archenti, Silvia Attademo, María Cristina Salva / Serie Estudios e Investigaciones, FAHCE, UNLP, La Plata, 1991
- “Espacio tecnológico, población y reproducción social en el sector hortícola de La Plata” - Roberto Ringuelet (compilador) / Serie Estudios e Investigaciones, FAHCE, UNLP, La Plata 2000
- “Empleo rural en tiempos de flexibilidad”. Benencia, Roberto y Aparicio, Susana (compiladores)/ La Colmena Buenos Aires, 1999.
- “Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios”. N°23. / PIEA. IIHES. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2005
- “Trabajo de Campo: producción, tecnología y empleo en el medio rural” – Guillermo Neiman (compilador) / Ed. Ciccus, Buenos Aires, 1999
- “Historia de la Asociación de Medieros y Afines en el espacio hortícola bonaerense” – Irene Velarde y Otros, / ponencia, 2000

- “El minifundio en la Argentina”. Basco, M. / Secretaría de Agricultura, Buenos Aires, 1980
- “Explotaciones familiares en el agro pampeano. Tomos I, II y III”. Barsky, Lattuada, Mascali y otros. / Centro Editor de América Latina, Buenos Aires 1992
- “Modos de Regulación, Regímenes de Acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996)” – Julio César Neffa / Eudeba, 1998
- “La sociología rural institucionalizada”. Newby, Howard, en: Newby, H. y Sevilla Gúzman, E. Introducción a la Sociología Rural. Alianza Editorial, Madrid, 1983.
- “Horticultura Rosarina” – Compilación / UNR, Rosario, 1999
- “Trabajo Rural. Indicador de las principales materias relacionadas con la Comisión Nacional de Trabajo Rural y Comisiones paritarias de zonas. 1949.” / Lajouane Editores, Buenos Aires 1949.
- “Censo Hortícola 1998 (cinturón verde GBA)” – Secretaría de Programación Económica y Regional; Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación; Instituto Nacional de Estadísticas y Censos; Ministerio de Asuntos Agrarios de la Provincia de Buenos Aires
- “Censo Hortícola Bonaerense 2001” – Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación de la Provincia de Buenos Aires. Dirección Provincial de Agricultura y Mercados.
- “Censo Hortícola Bonaerense 2001. Manual del Censista” - Ministerio de Agricultura Ganadería y Alimentación de la Provincia de Buenos Aires. Dirección Provincial de Agricultura y Mercados.
- “Boletín Hortícola”. Nº31. 2005. INTA-Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, UNLP- Ministerio de Asuntos Agrarios, Gobierno de la Provincia de Buenos Aires.
- “Boletín Hortícola”. Nº32. 2005. INTA-Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, UNLP- Ministerio de Asuntos Agrarios, Gobierno de la Provincia de Buenos Aires.
- “Boletín Hortícola”. Nº33. 2005. INTA-Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, UNLP- Ministerio de Asuntos Agrarios, Gobierno de la Provincia de Buenos Aires.
- “La Hoja Verde”. Nº1. Revista de la Asociación de Productores Hortícolas de La Plata. 1999.

