

INT-0419

v.1 c.2

DIVISIÓN DE
ECONOMÍA
DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

CEPAL
BUENOS AIRES

**Principales
consecuencias socioeconómicas
de la división regional
de la actividad agrícola**

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE

PRINCIPALES CONSECUENCIAS SOCIOECONOMICAS DE LA DIVISION
REGIONAL DE LA ACTIVIDAD AGRICOLA

Buenos Aires, Noviembre de 1985

PRINCIPALES CONSECUENCIAS SOCIOECONOMICAS DE LA DIVISION
REGIONAL DE LA ACTIVIDAD AGRICOLA

Estudio realizado por Francisco Gatto y Aída Quintar, en el marco de las investigaciones efectuadas en la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. Las opiniones que se expresan son de exclusiva responsabilidad de los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de ambas instituciones.

Los autores agradecen a Humberto Pereira, Mercedes Basco, Carlos Carballo, Armando Palau, Miguel Teubal y Raul Fiorentino los aportes realizados por sus críticas y comentarios a las versiones preliminares. Y a Alberto Suarez, su colaboración para la confección del Apéndice Estadístico.

Índice

Capítulo	Página
INTRODUCCION	1
Marco teórico y principales hipótesis	4
Estructura del informe	7
I. PRODUCCION AGRICOLA NACIONAL	9
Consideraciones iniciales	9
Principales características de la evolución del sector agropecuario nacional durante el período 1955-1982	12
Estructura de la producción agrícola nacional según grupos de cultivos	18
Características de la oferta agrícola por cultivos	28
Tipos diferenciados de productos agrícolas. Algunas conclusiones parciales	46
II. DIVISION REGIONAL DE LA ACTIVIDAD AGRICOLA	52
Antecedentes	52
Producción agropecuaria provincial	54
Composición de las bases productivas agrícolas provinciales	58
Provincias con especialización productiva	66
Provincias de especialización mixta	69
Provincias de base agrícola sin especialización	72
Síntesis de la inserción agrícola provincial y algunas consecuencias en las condiciones de vida de la población rural	76
III. LA ARTICULACION AGROINDUSTRIAL	85
Introducción	85
Consideraciones generales	85
Los distintos enfoques conceptuales sobre la articulación agroindustrial	87
La agroindustria en la Argentina	89
Agroindustrias no pampeanas y desigualdades regionales	100
Consideraciones finales	105
IV. CONSECUENCIAS DE LAS FORMAS ACTUALES DE LA DIVISION REGIONAL DE LA ACTIVIDAD AGRICOLA Y LA ARTICULACION AGROINDUSTRIAL	108
Síntesis de la propuesta teórica	108

Capítulo	Página
Conclusiones generales del estudio	110
Lineamientos para una estrategia de desarrollo rural de las áreas extrapampeanas	120
APENDICE	125
LA AGROINDUSTRIA VITIVINICOLA	127
Antecedentes	127
La rama agroindustrial	127
Características de la estructura productiva agrícola	128
Articulación agroindustrial	130
LA AGROINDUSTRIA TEXTIL ALGODONERA	134
Antecedentes	134
Rama agroindustrial	135
Características de la estructura productiva agrícola	135
Articulación agroindustrial	137
LA AGROINDUSTRIA AZUCARERA	142
Antecedentes	142
Rama agroindustrial	143
Características de la estructura productiva agrícola	144
Articulación agroindustrial	147
BIBLIOGRAFIA	157

Lista de cuadros

N°		
1	Argentina: participación del sector agropecuario en la generación del Producto Interno Bruto, en el empleo nacional y en las exportaciones, 1914-1983.	12
2	Argentina: participación de los subsectores en el producto agropecuario, 1950-1980	13
3	Argentina: Composición interna del producto agrícola, 1970 y 1980	19

N°		Página
4	Argentina: superficie sembrada por grupo de cultivos, 1950-1982	23
5	Argentina: rendimientos por grupo de cultivos, 1950-1982	24
6	Argentina: desagregación del crecimiento del volumen de producción (1950-1954/1980-1982) en efectos de superficie y rendimiento	26
7	Argentina: participación de los principales cultivos en el valor de la producción agrícola, 1960-1980	30
8	Argentina: producción y exportación de los principales cultivos, 1980	34
9	Argentina: participación en la producción y el comercio internacional de los principales productos agrícolas, 1981-1983	37
10	Argentina: ponderación del conjunto de principales bienes de base agrícola demandados por las familias	40
11	Argentina: resumen de la evolución de precios, rendimientos e ingresos de los principales cultivos, 1955-1960/1977-1982	42
12	Precios de exportaciones argentinas y precios al consumidor en la OECD, 1959-1982	44
13	Argentina: Esquema de diferenciación de productos agrícolas	48
14	Argentina: participación provincial en la generación del PIB nacional, en el valor agregado agropecuario y en el producto agrícola, 1970 y 1980	54
15	Argentina: rangos de participación y productividad media, 1980	56
16	Argentina: estimación de la formación de los valores brutos de la producción agrícola provincial, 1979-1980	60
17	Argentina: características de la división regional del trabajo agrícola, 1979/80	78
18	Argentina: indicadores económicos para algunas ramas agroindustriales, 1974	92
19	Argentina: estructura de tamaño de establecimientos por subgrupo de actividad y promedio de personal ocupado, 1974	94
20	Argentina: Algunos ejemplos de inserción agrícola provincial y articulación agroindustrial circa 1980	102
21	Argentina: agroindustria vitivinícola. Precios medios deflactados, 1960-1981	131
22	Argentina: relaciones de precios entre los mercados interfases en la agroindustria vitivinícola, 1960-1980	132
23	Argentina: relaciones entre el precio del algodón en bruto, la fibra y el hilado entre 1976 y 1981.	140
24	Argentina: producción de azúcar. Datos básicos, 1983	143

N°		Página
25	Argentina: distribución de productores de caña de azúcar por tamaño y provincia, 1980	144
26	Argentina: evolución de los rendimientos netos de sacarosa cada 100 kg de caña molida, 1970-1982	145
27	Argentina: caña y azúcar, participación de cada zona. Promedio quinquenio 1979/1983	147
28	Argentina: promedio diario efectivo de molienda de caña, 1981	148
29	Argentina: evolución de los precios de la caña pagados al productor, 1960-1980	151
30	Argentina: Salta: precio pagado al productor de caña y precio pagado por el azúcar en el ingenio, 1960-1980.	153
31	Argentina: Salta: incrementos porcentuales de los precios del azúcar en ingenio y de la caña al productor entre 1960-1980	153
32	Precios internacionales del azúcar, 1971/1981	154

Lista de gráficos

1	Argentina: crecimiento del subsector agrícola, 1970-1980	20
2	Argentina: participación de los grupos de cultivos en la generación del producto agrícola, 1970-1980	21
3	Argentina: grupos diferenciados de productos agrícolas	51
4	Argentina: rama agroindustrial vitivinícola	129
5	Argentina: rama agroindustrial textil algodonera	136
6	Argentina: articulación de la producción agrícola con la industrial	139
7	Argentina: rama agroindustrial azúcar	146

INTRODUCCION

El estudio que aquí se presenta forma parte de una investigación más amplia sobre el desarrollo regional en la Argentina, que está llevando a cabo, casi desde su establecimiento en Buenos Aires, la oficina local de la CEPAL. Este trabajo continua la línea iniciada con el documento Desarrollo regional argentino: la agricultura (CEPAL/BA/D.10, 1976), complementada posteriormente con estudios sobre el sector industrial en las economías regionales, sobre planes de promoción industrial en algunas zonas extrapampeanas, acerca de ciertas ramas de la agroindustria y análisis específicos de determinadas áreas geográficas.

El objetivo de este trabajo es el estudio de las características de la división regional de las actividades agrícolas y el análisis de sus efectos sobre la capacidad de crecimiento económico de dichas regiones y sobre los niveles de ingresos medios y la calidad de vida de la población rural.

El análisis global de la evolución y dinámica regional en la Argentina de las últimas décadas permite comprobar la persistencia de marcadas desigualdades económicas y sociales interprovinciales e intrarregionales. Estas desigualdades, que se refieren tanto a aspectos de los procesos productivos (tipo de producciones, grados de especialización, formas de organización de los factores productivos, nivel de las tecnologías empleadas y productividad media, características del proceso de reproducción económica, etc.) como al nivel de vida de la población, han evolucionado en los últimos treinta años de manera dispar, a pesar de lo cual no se manifiestan evidencias concretas de una tendencia a su disminución como conjunto. Por el contrario, en la mayor parte de las provincias ubicadas en la zona norte del país se ha verificado un deterioro pronunciado de sus economías, con la consiguiente acentuación de algunas de las desigualdades mencionadas; ello ha implicado, además, una pérdida de autonomía relativa de los estados provinciales, acentuándose el proceso de centralización y dependencia financiera en lo que respecta al Estado nacional.

El proceso de desarrollo económico iniciado a partir de la terminación de la segunda guerra mundial, que se basó en el dinamismo de la producción industrial sustitutiva de importaciones y en la ampliación del mercado interno -fundamentalmente para los bienes de consumo durables y semidurables- no modificó sustancialmente el papel y la inserción de las economías regionales, aunque indirectamente la mayor demanda de algunos productos se tradujo en una aceleración del ritmo de crecimiento económico.

La incapacidad del sistema económico para que las distintas zonas del país participaran en medida similar en el empuje y en los frutos del esquema de crecimiento fue el resultado de la interacción

de un amplio conjunto de factores, que concentraron el campo de localización del desarrollo de las actividades productivas, reduciendo fuertemente su impacto fuera del área metropolitana. Entre los principales elementos que concurren a mantener -y aun a acentuar- las desigualdades históricas, pueden mencionarse: la localización de la demanda efectiva (retroalimentada por el fuerte proceso de urbanización y migraciones internas) que hizo posible la generación de beneficios extraordinarios por parte de las empresas industriales y de servicios a partir de 'economías externas' y de aglomeración (en gran medida originadas por la acción estatal en materia de inversión pública); el poder político de los distintos sectores metropolitanos sobre los cuales se asentó el proyecto industrialista; las ventajas comparativas históricas adquiridas por el área pampeano-bonaerense durante la etapa del desarrollo agroexportador (infraestructura bancaria y financiera, localización de principales empresas extranjeras importadoras, mano de obra artesanal disponible, etc.); la ausencia de grupos empresariales locales no pampeanos de características capitalistas 'schumpeterianas' aptos para redirigir el proceso local en busca de una inserción productiva alternativa; la falta de información de los grupos económicos líderes sobre potencialidades y posibilidades fuera del área metropolitano-bonaerense, etcétera.

Este conjunto de factores operó de tal forma que la participación del interior del país en el producto económico nacional de postguerra fue en general reducida y subordinada (producción de algunas materias primas para posterior industrialización en la zona metropolitana). El papel real para ciertas áreas fue el de fuentes proveedoras de mano de obra barata, que facilitó el proceso de acumulación y capitalización de la región pampeana y metropolitana y de sus grupos de intereses locales. En muchos casos esta especie de 'vaciamiento' provincial, a través del movimiento migratorio, se convirtió en la única estrategia individual de supervivencia económica para los habitantes de dichas zonas.

La división del trabajo resultante del esquema de industrialización y de sustitución se tradujo en diferencias importantes en el crecimiento económico de cada área del país, no sólo en términos cuantitativos sino principalmente en cuanto a la composición sectorial de la producción, a los grados de productividad y capacitación de la mano de obra, al nivel tecnológico, y al muy desigual desarrollo de las potencialidades productivas (tanto de los recursos naturales como humanos).

Como contrapartida inmediata del perfil de la división de la actividad agrícola, las desigualdades sociales y económicas regionales, reflejadas en los niveles de ingreso y en la calidad de vida, mantuvieron aproximadamente sus pautas históricas con pequeños cambios de carácter coyuntural. Como se ha señalado reiteradamente por diversos estudios -desde el análisis pionero de Bialet-Massé- los menores niveles de ingreso por habitante se concentran en la región norte del país (corrientemente definidos como NEA y NOA). Estas áreas presentan asimismo los más bajos índices de educación, salud, vivienda, dieta alimentaria, etc. Un reciente trabajo (INDEC, 1984, cuadro 1 A) brinda suficientes elementos. Mientras que para 1980 el promedio nacional de hogares con necesidades básicas insatisfechas es de 22,3%, las provincias del norte registran los siguientes porcentajes: Catamarca 37,6%, Corrientes 40,6%, Chaco 44,8%, Formosa 46,8%, Jujuy 45,1%, La Rioja 31,6%, Misiones 39,2%,

Salta 42,4% , Tucumán 36,6% y Santiago del Estero 45,8% . Estos valores son aún más elevados si se limita el análisis a los hogares en áreas rurales: Catamarca 54,0% , Corrientes 56,5% , Chaco 63,1% , Formosa 61,2% , Jujuy 63,0% , La Rioja 49,3% , Misiones 51,0% , Salta 72,2% , Tucumán 58,1% y Santiago del Estero 65,8% .

Debe señalarse, sin embargo, que a fines de la década de 1970 parecieron reducirse las brechas en los niveles de ingreso y calidad de vida entre diferentes áreas del país, pero ello obedeció principalmente al deterioro en los niveles de ingreso de las áreas manufactureras, especialmente el Gran Buenos Aires, y no a un mejoramiento generalizado de la situación de pobreza y marginalidad de las regiones NEA (Nor-Este Argentino) y NOA (Nor-Oeste Argentino). Existe también evidencia empírica que indicaría que si bien se ha producido un acortamiento de las diferencias entre los valores medios provinciales, han crecido simultáneamente las desigualdades intraprovinciales. En algunas provincias las diferencias entre las áreas urbanas y rurales son muy superiores a la diferencia entre los respectivos valores medios provinciales y nacionales. Los grupos en situación más desventajosa corresponden en una gran mayoría a poblaciones rurales, pequeños productores agrícolas y minifundistas, trabajadores rurales asalariados (permanentes o temporarios) y poblaciones urbanas marginales, trabajadores informales u obreros en pequeños establecimientos industriales con escasa cobertura gremial, etc.

De todas maneras, las diferencias de ingreso y niveles de vida son tan sólo la manifestación visible de un problema mucho más complejo y profundo, que tiene que ver con las desiguales capacidades productivas de diversas áreas geográficas del país en el marco de un sistema económico nacional único. En cada etapa histórica, los sistemas económicos nacionales son liderados por un conjunto relativamente pequeño de actividades productivas que imponen al resto del sistema sus pautas centrales de reproducción y acumulación (generación, realización, apropiación, transferencia, uso del excedente, consumo y reinversión). El resto de las actividades es inducido a convivir compitiendo en el marco de esas pautas y a reevaluar constantemente su actividad y funcionamiento económico a fin de atenerse a ellas. Obviamente, no todos los tipos de actividad tienen igual posibilidad de adecuación; especialmente porque mantenerse activamente en el seguimiento de las posiciones centrales requiere no sólo un alto peso político en las decisiones macroeconómicas globales (para lograr ventajas sectoriales específicas) sino también el capital que permita introducir y adecuarse a técnicas y modalidades productivas, y/o a tipos de actividad que aseguren una alta tasa de acumulación relativa. La Argentina no es una excepción a estas reglas del funcionamiento de las economías capitalistas, y, en una primera aproximación, podría pensarse que las diferencias de ingreso regionales son el reflejo de desiguales tasas de acumulación e inversión, que resultan de las particularidades económicas en los diversos sectores y actividades que predominan en las diferentes regiones, así como de las dificultades de dichos sectores y actividades para evolucionar y transformarse al compás de las pautas globales de productividad y acumulación del sistema nacional.

Marco teórico y principales hipótesis

El proceso de crecimiento económico nacional se asienta principalmente sobre un conjunto limitado de actividades que se originaron en ventajas comparativas de la producción argentina en el mercado internacional o en la presencia de fuertes grupos económicos que logran imponer o negociar la preeminencia de sus actividades en el proceso económico nacional. Este conjunto de actividades, que por cierto es dinámico y cambiante en el tiempo, constituye el núcleo de la economía nacional, el motor dinámico sobre el cual gira la acumulación y en el caso de la producción cerealera en la Argentina, es además el nexo externo indispensable para el funcionamiento de todo el sistema.

Cuanto menor sea la importancia relativa del bien producido dentro de este esquema -ya sea para consumo interno, para la dieta alimentaria, como insumo industrial, como bien exportable, etc.- menor será el peso económico y político que ejerzan los grupos productores involucrados en la definición del conjunto de variables macroeconómicas (plan económico, presupuesto, política monetaria, tipo de cambio, tasa de interés, nivel medio salarial, imposición fiscal, etc.) que definen el funcionamiento del sistema económico nacional. La desigual posición de cada actividad en el espectro productivo global tiene obviamente consecuencias directas, que se diferencian en el plano geográfico, sobre los empresarios y los productores, sobre la organización de los factores productivos y la forma de estructurar la reproducción económica, sobre las actividades conexas o secundarias. En términos más generales, la posición de subordinación de determinada actividad económica en el modelo global tiene consecuencias directas en el funcionamiento de las economías provinciales, tanto más importantes en los casos en que dicha actividad constituya la base productiva principal de esas economías provinciales.

Una manera de racionalizar el impacto que esta desigual posición relativa implica para los subsistemas económicos provinciales es analizar el problema regional (crecimiento económico y nivel de los ingresos) como un problema de balanza de pagos (THIRWALL). La hipótesis principal supone que ninguna provincia o región puede, durante un lapso prolongado de tiempo, crecer más rápidamente que la tasa de crecimiento de equilibrio de su balance de pagos, a menos que pueda 'financiar' en forma permanente un crecimiento de las importaciones que exceda al de las exportaciones. En la mayoría de los casos las formas de financiamiento son transitorias (subsidios y transferencias del Estado nacional) y en la medida en que no alteren la base productiva son una solución exclusivamente coyuntural (*).

(*) El problema del equilibrio del balance de pagos nacional es una preocupación central de todo gobierno y ha recibido un considerable tratamiento teórico. Por el contrario, poca atención han prestado los gobiernos a los balances de pagos regionales o provinciales, y a su significado en términos del funcionamiento de sus economías. Tampoco la teoría económica regional ha analizado mayormente las implicancias de los saldos de los balances de pagos regionales. Los problemas provinciales de equilibrio del balance de pagos existen, pero raramente son interpretados en esos términos. Diversos mecanismos de funcionamiento y compensatorios

De tal manera, la demanda sobre las exportaciones se transforma en el elemento vital y condicionante de la capacidad de crecimiento. Así, pues, el tipo de productos de especialización, y, por lo tanto, la inserción provincial en el sistema productivo nacional, adquiere un contenido y dimensión muy especial (*).

El esquema de análisis propuesto se limita a aportar elementos sobre la posible dimensión del ingreso total regional y su capacidad de crecimiento, pero no analiza la distribución interna del ingreso resultante. Más allá de medidas fiscales compensatorias y de ciertas normas legales (por ejemplo, salarios mínimos), la distribución del ingreso se fundamenta en las características mismas de la organización de la producción, que incluye por un lado las condiciones específicas de producción y por otro lado las modalidades de articulación de la misma en las diversas etapas de transformación.

(moneda común, comercio regional libre, sin barreras o cuotas, sistema financiero-bancario integrado nacionalmente, etc.) oscurecen la posibilidad de que los saldos del balance de pagos sean interpretados desde la perspectiva usual. Sin embargo, los efectos de los diferentes saldos tienen un impacto sobre las economías provinciales, aunque a través de transferencias de ingresos se compensen mecánicamente. Cuando las transferencias ordinarias no logran cubrir las brechas, el Estado nacional ha asistido financieramente a las provincias por medio de subsidios y préstamos. El efecto prolongado de un déficit -que no pueda ser detenido vía una devaluación- opera negativamente, reduciendo el nivel del ingreso disponible en la provincia y limitando los efectos multiplicadores sobre la actividad económica y el empleo. Dado que las importaciones son libres e individuales (realizadas por los agentes económicos sin control público), la única estrategia viable de crecimiento es inducir y generar un aumento de las 'exportaciones' (Véase INGRAN; WHITMAN).

(*) El esquema que aquí se presenta contrasta con los modelos de crecimiento regional de origen neoclásico, que basan su análisis en la oferta de los factores productivos, sus respectivas tasas de crecimiento regional y los precios relativos. El marco teórico sobre el que se asienta este trabajo centra, por el contrario, las deficiencias del crecimiento en problemas de demanda efectiva. Se supone que la demanda de 'exportaciones' provinciales determinará la oferta de factores y las tasas de formación de los mismos, especialmente si se asume una relativa movilidad de los factores productivos. Esta afirmación es particularmente válida para el factor capital -considerado normalmente el más escaso en las regiones rezagadas- y requiere ciertas consideraciones secundarias en cuanto al factor tierra y recursos naturales. De todas maneras, la corriente de flujos de factores y el crecimiento regional se suponen determinados por la demanda y no viceversa, como se entendía en el pensamiento prekeynesiano. Por otra parte, para la teoría neoclásica las dificultades de balance de pagos regional se ajustan a través de los cambios de los precios relativos para preservar el equilibrio de largo plazo. En el esquema propuesto en esta investigación el ajuste del balance de pagos son los ingresos disponibles, que en los casos de balanza deficitaria deben ser cubiertos con transferencias y subsidios. (Para un análisis teórico detallado véase: ARMSTRONG y TAYLOR; KRAUSS y JOHNSON; DIXON y THIRWALL; D. SMITH; THIRWALL).

Si bien es cierto que las limitaciones para el crecimiento devienen en gran medida del tipo de producto (demanda efectiva) y que éste es a su vez el elemento vital en la determinación del ingreso total, son las particularidades de la organización productiva las que condicionan fuertemente el perfil de la distribución de dicho ingreso y determinan la capacidad de diferentes sectores y estratos de productores para conducir un proceso de acumulación. Podría afirmarse por lo tanto, que existen al menos dos conflictos regionales por el ingreso que, si bien se continúan causalmente y se retroalimentan, se relacionan con dos problemas diferentes. Por un lado se plantea una pugna por el ingreso real de la actividad total provincial. Este conflicto enfrenta a la provincia con el resto del país y se expresa en las posibilidades de exportación provincial y en el nivel de los términos de intercambio entre provincias o regiones. Una clara y permanente reivindicación provincial es el mejoramiento de sus precios de 'exportación' para hacer posible un volumen total de ingresos mayor y paralelamente un volumen mayor de importaciones.

La segunda pugna se verifica en el interior de la actividad productiva, entre los distintos agentes económicos, lo cual repercute en la provincia de dos maneras diferentes. Por una parte, si todas las actividades de la cadena productiva -desde la producción de insumos hasta la industrialización final del bien- se encuentran localizadas en la provincia, la pugna por la distribución del ingreso toma exclusivamente características de conflicto intraprovincial. Si, por el contrario, alguna de las actividades se desarrolla fuera de la provincia, la distribución del ingreso en el interior de la cadena productiva adquiere otra dimensión: las pautas sobre las cuales se base tal distribución afectan también el ingreso total provincial.

Resulta así importante diferenciar analíticamente el tipo de especialización productiva (que está exclusivamente definida por los productos y bienes) de las características de la organización que rodean a dicho proceso.

La hipótesis central que esta investigación tratará de analizar y discutir es que la capacidad de crecimiento económico de una región determinada y el nivel de sus ingresos medios están condicionados por las características económicas de las actividades productivas a través de las cuales dicha región se inserta en el sistema económico nacional, distinguiendo los efectos que se derivan del tipo de producción de los que devienen de la organización y articulación de los factores productivos.

Estas dos áreas se pueden definir sintéticamente de la siguiente manera:

- a) División regional del trabajo y características de la inserción productiva provincial y regional en el marco del patrón nacional de crecimiento. Especialización productiva y características de los bienes y productos de exportación local, principalmente en relación con el tipo de demanda confrontada.
- b) Características de la articulación productiva local. Elementos condicionantes que devienen de dicha articulación en la organización y estilos específicos de producción. Características de la generación de excedentes y formas de apropiación y acumulación.

En este documento se analizan especialmente los aspectos referentes a la división regional del trabajo agrícola y a los modos de inserción y tipos de articulación con el proceso agroindustrial. Los aspectos específicamente vinculados con las condiciones de producción serán tratados por separado en otro trabajo, no obstante la fuerte interrelación e interdependencia (*).

La investigación se ha centrado en una primera etapa en el análisis del sector agrícola, debido al fuerte peso que las actividades puramente agrícolas o agroindustriales tienen en las áreas del país que presentan mayores problemas económicos y sociales. Este hecho obliga a prestar atención a algunos elementos sectoriales condicionantes.

El sector agrícola argentino no escapa a la tendencia mundial por la que se acentúa su creciente articulación con el sector industrial. La creciente penetración del capital en el ámbito rural, ligada al desarrollo de industrias procesadoras de materias primas agrícolas, moderniza al sector y lo articula más profundamente con la economía global. La agricultura deja de ser una actividad relativamente autónoma para pasar a depender en forma creciente de un conjunto de empresas productoras de insumos para el agro y procesadoras de productos de origen agropecuario. Así, el análisis de las características de la cadena agroindustrial cobra creciente importancia para entender la dinámica real del sector.

Al mismo tiempo, debe tenerse en cuenta que coincidentemente con el hecho de que las áreas rurales son las zonas de mayor pobreza relativa, la producción del sector agrícola constituye, en la mayoría de los casos, la única actividad 'exportadora' y generadora de ingresos autónomos de esas zonas. La importancia del subsector agrícola se manifiesta por ser el principal productor de bienes en términos del valor agregado provincial en esas áreas y también como generador de empleo. En todas las provincias que se incluyen en la región norte (NEA y NOA) la participación de la población económicamente activa (PEA) en el sector agropecuario duplica la media nacional y en algunos casos (Chaco, Formosa y Misiones) concentra un tercio de la población activa provincial. Por otra parte, el subsector agrícola constituye la base sobre la cual se asienta gran parte del sector industrial provincial además de otras actividades vinculadas (transporte, comercio, servicios, etc.). Solamente en el caso de dos provincias se ha detectado la presencia de bienes de 'exportación' industriales que no tengan base agrícola.

Estructura del informe

El capítulo I examina la producción agrícola nacional, su composición en términos de cultivos y grupos de productos y la importancia relativa de cada cultivo en términos de la orientación y destino de la producción, del peso de cada uno en las exportaciones

(*) Algunos aspectos de la organización de la producción fueron ya presentados en el estudio anterior (CEPAL, 1976) y se ha estimado conveniente esperar mayor información y realizar algunos estudios específicos de campo a fin de aportar nuevos elementos de juicio e interpretación.

nacionales, de la incidencia en la dieta alimentaria, etc. En la última sección del capítulo, y a partir del análisis anterior, se diseña una tipología de productos para evaluar posteriormente las inserciones productivas provinciales.

El capítulo II está dedicado a estudiar las producciones agrícolas provinciales, sus 'bases de exportación', el grado de especialización-diversificación productiva y las características principales que surgen del tipo de inserción en el sistema económico nacional.

El capítulo III se centra en el análisis de las modalidades que asume la articulación productiva, observando la producción primaria desde la perspectiva agroindustrial. En particular interesa estudiar las diversas formas que adopta la integración productiva y sus efectos diferenciales sobre la producción agrícola. Especial atención se ha prestado a identificar la relación del tipo de integración sobre la organización de la producción (uso de factores y tecnología) y sobre los diferentes mercados y precios de los productos agrícolas.

Finalmente, en el capítulo IV se sintetizan las principales conclusiones alcanzadas y se discuten algunas proposiciones de política económica regional sobre la base de los antecedentes estudiados.

Este estudio se complementa con dos anexos. En el primero se examina con mayor detalle algunas ramas agroindustriales que fueron utilizadas como ejemplos en el capítulo III. Las cadenas descriptas son: caña de azúcar-azúcar; vid-vino; algodón-hilado. El segundo anexo constituye el apéndice estadístico de la investigación y presenta cuadros y gráficos sobre la evolución agrícola nacional y provincial entre 1955 y 1982.

I. PRODUCCION AGRICOLA NACIONAL

Consideraciones iniciales

El propósito central de este capítulo es describir la producción agrícola nacional y analizar las principales características de los distintos cultivos en cuanto bienes económicos. Esta descripción permitirá posteriormente examinar y evaluar los diferentes esquemas de inserción productiva provincial.

La etapa a la que se circunscribe esta investigación es el período 1955-1982. Se ha seleccionado este lapso, suficientemente extenso, porque interesa observar especialmente en qué medida y de qué manera fue evolucionando el patrón de inserción productiva agrícola provincial en función de cómo iban alterándose los condicionantes económicos básicos en el plano nacional. Hacia el comienzo del período seleccionado (1955), el modelo de crecimiento industrial sustitutivo ya se había consolidado en su primera etapa, y las distintas áreas y regiones del país habían redefinido o ratificado su perfil productivo anterior. Durante el período 1955-1982 , el modelo de sustitución pasó por diversas subetapas y crisis -las que en parte coinciden con el desarrollo de industrias más complejas y estuvieron asociadas con los ciclos de expansión/estrangulamiento externo /recesión de la economía argentina- hasta agotarse como patrón de crecimiento hacia mediados de la década de 1960. El resto del período se caracterizó por un crecimiento económico muy reducido, continuando pequeñas etapas positivas alternadas con lapsos de estancamiento y retracción productiva.

En este trabajo no interesa indagar sobre la respuesta coyuntural de los agentes productivos ante las muy pronunciadas oscilaciones que se produjeron en el período bajo estudio, sino analizar de qué forma (si es que la hubo) en distintas áreas geográficas los diferentes agentes económicos fueron gestando una respuesta estructural a la situación de retraso y estancamiento que resultaba de su particular inserción productiva en un modelo global que había dejado de ser apto para promover el crecimiento. Ciertamente que la política económica de corto plazo ha tenido una fuerte influencia en el comportamiento de los agentes productivos, especialmente en un país como la Argentina que careció durante largos períodos de un esquema de política económica de mediano plazo y que modificó abruptamente sus orientaciones repetidas veces. Sin embargo, el

énfasis de este estudio está puesto en los aspectos económicos más estables y predominantes de la producción agrícola, en la hipótesis de que si bien las situaciones coyunturales alteran los condicionamientos económicos inmediatos, y pueden modificar la conducta de los agentes en el marco de un conjunto reducido de alternativas y posibilidades, la toma de decisiones para cambios profundos y estructurales se basa en los elementos y aspectos más permanentes de la política; es decir aquéllos que definen y conforman las expectativas de mediano plazo. Como ha sido también señalado en varias oportunidades por otras investigaciones, las decisiones en materia de desarrollo e implantación de nuevos cultivos, de adopción de innovaciones tecnológicas, de inversión fija o de cambios en la organización productiva están basadas en expectativas que exceden el corto plazo. Una situación coyuntural puede influir significativamente en el volumen de producción de un año determinado, pero no debiera poder alterar considerablemente la conducta económica de los agentes.

La importancia del sector agropecuario en el funcionamiento del aparato económico nacional ha sido señalada reiteradamente por numerosos estudios y su análisis detallado excede los propósitos de esta investigación (*). No obstante es conveniente sintetizar algunos aspectos centrales a fin de encuadrar y darle perspectiva al análisis posterior por tipo de productos y cultivos.

La diversidad de condiciones ecológicas que caracteriza a la Argentina ha posibilitado que la producción del sector esté compuesta por un conjunto muy amplio y diversificado de productos. Esta producción, que satisface casi plenamente tanto en variedad como en cantidad, la demanda alimentaria interna del país tiene, a su vez, una decisiva gravitación en el funcionamiento de todo el sistema económico nacional. Esto se debe principalmente a dos factores: por un lado la producción agropecuaria es fuertemente determinante de los costos de los salarios urbanos a través del valor y peso de la dieta alimentaria en el conjunto de la canasta de bienes y servicios consumidos por la población urbana, y, por otra parte, es la principal fuente proveedora de divisas, ya que concentra aproximadamente tres cuartas partes de las exportaciones totales argentinas, lo cual le concede un poder jerarquizado en decisiones de política económica a través de su incidencia en el resultado final del balance de pagos.

En contraposición a la situación más generalizada en América Latina, el sector agropecuario argentino presenta niveles promedio de productividad e ingresos superiores a la media nacional. Además, la reproducción económica del sistema nacional se fundamentó, durante buena parte de la historia económica argentina, casi exclusivamente en la actividad productiva agropecuaria. Esta actividad no era solamente la mayor generadora de excedentes sino que hacia ella se orientó directa o indirectamente gran parte de la inversión privada y pública, nacional y extranjera. El sector agropecuario y el conjunto de actividades anexas (infraestructura, comercialización, financiamiento, etc.) obtuvieron excelentes tasas de rentabilidad relativa sobre la base de la renta diferencial generada a escala internacional. Como es bien conocido, estas circunstancias definieron una particular forma de inserción de la

(*) Para un análisis desde diversas perspectivas, véase: FLICHTMAN; GIBERTI; DIAZ ALEJANDRO, MALLON y SOURROUILLE.

Argentina en el comercio internacional (exportador de productos agropecuarios e importador de manufacturas) y conformaron un estilo de desarrollo interno que se reflejó en la forma especial que tomaron la acumulación y la reproducción económica, el uso del excedente económico y la estructura social y política del país.

Si bien el sector agropecuario lideró el proyecto agroexportador, este sector no constituye actualmente, ni constituía en el pasado, un conjunto homogéneo. Por una parte, sólo cierto tipo de productos (en realidad un grupo bastante reducido) poseían ventajas comparativas internacionales para participar activamente en el comercio mundial. Esto significó que implícitamente en el interior del sector agropecuario se jerarquizaron los cultivos y productos de acuerdo con su potencialidad exportadora, que en principio -y de no mediar subsidios especiales- era un fuerte indicador de las posibilidades de crecimiento y rentabilidad. Otros productos que fueron constituyéndose en rubros indispensables para la dieta alimentaria o para el funcionamiento de ciertas industrias de transformación, también alcanzaron una posición de relevancia dentro del sector agropecuario, aunque nunca lograron desplazar a los productos de exportación de los lugares centrales.

Por otra parte, las propias particularidades (agronómicas, biológicas, genéticas, etc.) de cada cultivo fueron determinando las áreas posibles de implantación y desarrollo. Dada la enorme variedad de productos y las diferentes condiciones ecológicas del país, el perfil productivo espacial fue diferenciándose a medida que se producía la expansión del sector. Simultáneamente se produjo, por lo tanto, una jerarquización y valorización diferenciada de espacios. Las áreas geográficas en las cuales podían desarrollarse productos de exportación fueron adquiriendo un valor e importancia relativa mayores, a la vez que lograron entrar en producción más rápidamente (*).

Estas características de la conformación del sector agropecuario se tradujeron en la aparición de diferentes áreas de especialización productiva, que no sólo implicaron una distinta canasta de productos sino, que dependiendo de cuáles fueran los cultivos, resultaron también en situaciones económicas diferenciadas. Como se observará en la última sección de este capítulo, los productos agropecuarios no son neutros en términos económicos. Podrían distinguirse varias situaciones distintas dependiendo de la rentabilidad media de producción, tecnología desarrollada, capacidad de expansión, evolución de la competencia y de los mercados, etcétera.

En las secciones siguientes se desagrega la producción agropecuaria desde diversos ángulos a fin de recomponer, en la última sección, una propuesta de tipología de cultivos de acuerdo con su importancia en la economía agrícola nacional y con las implicancias económicas que pueden derivarse de los diferentes tipos de especialización productiva.

(*) Los precios de la tierra fueron diferenciándose según las áreas geográficas y el acceso a ferrocarriles, puertos y zonas de acopio y comercialización, transformándose posteriormente la inversión en tierras en una forma tradicional de ahorro y especulación (ORTIZ; CORTES CONEE). Para un análisis comparativo al interior de la región pampeana, RAS y LEWIS.

Principales características de la evolución del sector
agropecuario nacional durante el período 1955-1982

El sector agropecuario generó, en promedio, en la década 1970-1980 aproximadamente el 13,5% del producto interno bruto (PIB) y ocupa alrededor del 12% de la PEA (1 200 000 personas). Estas cifras confirman la tendencia decreciente de la participación en la actividad económica nacional, evidenciada desde la crisis de la década de 1930 y acentuada luego de la segunda guerra mundial (véase cuadro 1).

Cuadro 1. Argentina: Participación del sector agropecuario
en la generación del Producto Interno Bruto, en el
empleo nacional y en las exportaciones, 1914-1983.
(porcentajes)

Años y períodos	Participación en:		
	PIB	PEA	Exportaciones
1914	...	24,4	...
1910-1914	25,0
1925-1929	25,5	...	98,7
1935-1939	24,1	...	98,2
1945-1949	18,4	...	93,5
1947	...	24,6	...
1955-1959	17,6	...	95,8
1960	...	16,5	...
1960-1964	16,4	...	94,6
1965-1969	14,9	...	90,7
1970	...	14,3	...
1970-1974	13,2	...	79,9
1975-1979	13,6	...	76,4
1980	...	12,0	...
1980-1983	13,8	...	74,0

Fuente: Banco Central de la República Argentina (1976), Cuentas Nacionales, Series Históricas, Buenos Aires; INDEC, Censos Nacionales de Población de 1914, 1947, 1960, 1970 y 1980, Buenos Aires; Banco Central de la República Argentina (1975), Sistema de Cuentas del Producto e Ingreso - Cuadros Estadísticos, Vol. II, Buenos Aires; CEPAL (1982), El sector externo: indicadores y análisis de sus fluctuaciones, el caso argentino, Santiago de Chile.

Nota: Las cifras y porcentajes del cuadro no son estrictamente comparables debido a que se han empleado diferentes metodologías y fuentes de información.

Los cambios en el peso relativo del sector en la economía nacional son principalmente el resultado de dos situaciones. Por un lado, la modificación de la estrategia de crecimiento hacia un modelo de industrialización sustitutiva aplicada en la década de 1940 significó un retraso relativo del sector agropecuario, que

creció a una tasa media menor que el resto de la economía y en particular con relación al sector industrial, que concentró la mayor parte de las inversiones. Por otro lado, los cambios efectuados en el interior del sector agropecuario, donde se reorientó parcialmente la canasta de productos y se introdujo innovaciones tecnológicas de mecanización, significaron un incremento en la productividad de la mano de obra, pero no modificaron sustancialmente el volumen producido. Recién en la última década, como consecuencia de la introducción del cultivo de soya y de agroquímicos, el volumen de producción creció en forma sostenida.

A pesar de los cambios en la composición del producto nacional, el sector agropecuario continúa concentrando la mayor parte de las exportaciones, aunque se puede advertir también una pequeña caída relativa del grado de incidencia en la última década (véase cuadros 1 y 16 del apéndice estadístico).

La actividad primaria nacional (Gran División 1) está básicamente compuesta por los subsectores agrícola y pecuario. Entre ambos concentran más de 95% de la producción total, a la cual contribuyeron en forma relativamente semejante durante gran parte del período bajo estudio (véase cuadro 2). El resto de las actividades primarias (silvicultura, extracción de madera y pesca) ha tenido históricamente un peso muy reducido, y aunque su participación se ha incrementado en las últimas décadas, su contribución a la producción nacional total continúa siendo marginal.

Cuadro 2. Argentina: Participación de los subsectores en el producto agropecuario, 1950-1980.

(porcentajes)

Período	Agrícola	Pecuario	Resto
a) Calculado a costo de factores, a precios constantes de 1960			
1950-1954	51,38	47,06	1,56
1955-1959	53,73	44,83	1,44
1960-1964	55,98	42,67	1,22
1965-1969	55,49	42,66	1,85
1970-1974	58,20	40,28	1,52
1975-1980	60,22	38,38	1,39
b) Calculado a precios de mercado, a precios constantes de 1970			
1970-1974	51,51	45,88	2,61
1975-1980	54,69	43,38	1,93

Fuente: Banco Central de la República Argentina (1976), Cuentas Nacionales, Series Históricas, Buenos Aires; Banco Central de la República Argentina (1975), Sistema de Cuentas del Producto e Ingreso - Cuadros Estadísticos, Vol. II, Buenos Aires; y Banco Central de la República Argentina (1982), Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca, Serie de trabajos metodológicos n°22, Buenos Aires.

Durante el período bajo estudio, y a este nivel de agregación, es posible afirmar que la evolución de los subsectores agrícola y pecuario ha sido positiva, ya que ambos registran crecimientos absolutos en la producción, aunque con ritmos muy diferentes, con largos períodos de estancamiento y subetapas pronunciadas. El volumen físico del subsector agrícola creció a una tasa anual media aproximada del 2,29% durante el período 1950-1973 y del 2,96% en la última década. Las tasas del sector pecuario fueron inferiores al 1% : 0,96% y 0,90% respectivamente. Una característica central del desarrollo de la producción agraria hasta la década de 1960, fue la evolución cíclicamente contrapuesta de ambos subsectores; es decir, se combinaba simultáneamente el crecimiento de uno de los subsectores con la declinación del otro (SABATO) (*).

Al respecto, el informe de D. Fienup sobre el sector agropecuario concluye su análisis sobre el mismo período de la siguiente manera: dado que eran limitadas las posibilidades de expansión de la frontera agropecuaria "a medida que se destina más tierra a la ganadería, la superficie disponible para cultivos de granos es menor y viceversa. Por lo tanto, cualquier aumento simultáneo en la producción ganadera y de granos, sólo puede lograrse por un aumento de productividad" (FIENUP, BRANNON y FENDER). Obviamente, cuando la posibilidad de sustitución entre las producciones es prácticamente nula (ya sea por el tipo de producciones agrícolas o por las características del medio físico) la evolución de cada subsector tiende a ser independiente, situación que caracteriza a la mayor parte de la producción agropecuaria no pampeana.

a) Interrelación agrícola-pecuaria

El predominio del primer caso ha conducido a que la política de precios internos del sector, es decir, los precios relativos agrícola-pecuarios, se haya transformado en el elemento clave a partir del cual se estructuran fundamentalmente las decisiones de producción y de uso del suelo. Sin embargo, y en la medida en que el área agropecuaria no fue expandida, ni se producían incrementos en la productividad y rendimientos de la tierra, la producción total fue relativamente inelástica o poco sensible a los precios en términos generales, no obstante que cada uno de los subsectores fue considerablemente elástico a los cambios en los precios relativos (**).

(*) En el caso del subsector agrícola, esa tasa cercana al 3% indicaría una fuerte expansión. Esto es correcto en parte, especialmente en la última década. En el subperíodo anterior, la agricultura se recuperó de una larguísima etapa de estancamiento y declinación absoluta. El nivel de producción del quinquenio 1950-1954 (año tomado para el comienzo de esta investigación) era inferior al de la década 1935-1944 y el subsector solamente había crecido un 9,3% durante los veinticinco años anteriores. El caso del subsector pecuario es inverso. El período 1950-1954 coincide con los últimos años de una fase expansiva que se había iniciado a fines de la década de 1930 y que, pese a sus ciclos internos de liquidación y retención, resultó en un crecimiento del 48,8% en los veinte años anteriores al quinquenio 1950-1954.

(**) Para un análisis de largo plazo véase RECA. Y respecto de la evolución coyuntural de los precios reales y su relación con los volúmenes de producción cfr. CEPAL-FAO.

El relativo estancamiento del sector agropecuario entre 1950 y fines de la década de 1960, y la rigidez del volumen físico en relación con los precios han sido atribuidos a muy diferentes factores. En uno de los extremos de la opinión se sostiene que la captación por parte del Estado de buena parte del excedente económico generado por el sector limita su capacidad de capitalización y, por ende, de reinversión e incremento de la producción. En el extremo opuesto se señala que el alto grado de concentración del ingreso en el interior del sector agropecuario, originado por la estructura latifundaria de la propiedad rural, ha limitado el proceso de acumulación de los estratos medios de productores -implícitamente los considerados más innovadores y eficientes- a la vez que impulsó la canalización de buena parte del excedente fuera del sector agropecuario, frecuentemente hacia gastos suntuarios. En ambos casos, como plantea Sábato, se está señalando indirectamente que el sector agropecuario careció de capacidad de inversión, ya sea porque fue dirigida hacia otras actividades o porque el excedente fue consumido de diversas formas, lo cual impidió un incremento de la producción como resultado de un aumento de los rendimientos basado en mayores inversiones.

Esta situación de estancamiento, que es bastante evidente a mediados de la década de 1960, sería prácticamente insostenible si la producción del sector estuviese compuesta por productos insustituibles entre sí. Por un lado implicaría un deterioro y caída relativa de los ingresos del sector, en la medida en que no mediara un subsidio complementario. Por otro lado, el estancamiento resultaría en un marcado retraso en la inserción del sector en el desarrollo del capital a nivel nacional, desplazándolo fuera de las áreas centrales de acumulación.

La flexibilidad de los subsectores agrícola y pecuario, es decir el alto grado de sustituibilidad recíproca para ciertos productos y en ciertas áreas geográficas, permitió que el sector generase mecanismos de compensación y arbitraje, suficientes para que su posición económica no se deteriorase en comparación con el resto de las actividades. La fuerte incidencia -ya mencionada- del sector en la generación de divisas y en el balance de pagos, actuó históricamente como un reaseguro de mediano plazo que permitió obtener precios reales relativamente altos para el sector en general y cíclicamente para alguna de sus actividades.

Debe señalarse, asimismo, que el sector externo influyó también en el comportamiento interno de los subsectores y en la potencialidad de mediano plazo de las diversas actividades agropecuarias. Luego de la crisis de la década de 1930 se verificó una marcada caída de los precios agrícolas internacionales y de los volúmenes de exportación, lo cual influyó en forma decisiva en el perfil productivo y en la elección de prioridades del sector agropecuario. La expansión ganadera posterior a la crisis implicó que el área dedicada a la agricultura se redujese del 37% al 25% del total de tierras utilizadas, mientras que, en contraposición, el área de pasturas sembradas se elevó de 12% al 23% entre 1935-1939 y 1960-1963 (CONADE).

b) Cambios productivos recientes

Recién a partir de la década de 1960, y como resultado principalmente de cambios tecnológicos introducidos en el subsector

agrícola -que redundaron en un muy significativo incremento de la productividad de la tierra- las producciones de ambos subsectores crecieron simultáneamente y redujeron el grado de dependencia y de competencia basados en el factor tierra. De ninguna manera esto implica sugerir que se hayan superado las interdependencias cíclicas afectadas especialmente por la relación de precios relativos entre ambos subsectores, o que la puja competitiva por ciertas áreas geográficas haya desaparecido. Simplemente, la introducción de innovaciones tecnológicas que potencian el rendimiento del factor tierra para uso agrícola impulsó una especialización territorial que ha modificado la interrelación entre ambos subsectores, resultando el sector pecuario el más subordinado productivamente. En términos de los agentes productivos es más difícil evaluar las consecuencias de estas modificaciones, ya que los cambios tecnológicos han consolidado las estrategias mixtas (agro-ganaderas) de producción, surgiendo una tendencia a la homogeneización entre los productores medianos y grandes.

En la producción agropecuaria se introdujeron, a lo largo del período bajo análisis, dos principales innovaciones tecnológicas, las que afectaron directa y casi exclusivamente al subsector agrícola.

El primer gran salto tecnológico se produce en las décadas de 1940 y 1950 cuando se sustituye la utilización de la tracción animal por mecánica, especialmente a través del tractor, que posteriormente es acompañado por una renovación de los equipos de labranza, siembra y cosecha. Ello produjo un incremento en la productividad de la mano de obra superior al 50% entre 1950 y 1970 (*).

El segundo cambio tecnológico de fuerte impacto en el sector agropecuario fue la introducción de nuevas variedades genéticas de semilla (híbridos) y la mayor utilización de fertilizantes. Este conjunto de innovaciones comenzó a difundirse a mediados de la década de 1960 pero se consolidó hacia fines de la década de 1970 (**). La característica central del cambio tecnológico aplicado

(*) Hacia 1937 se estimaba que la existencia de tractores no superaba la 20 000 unidades y que para efectuar las tareas agrícolas eran necesarios varios millones de caballos. El total de equinos en esos años era muy próximo a diez millones. En 1960 la existencia aproximada de tractores había ascendido a más de 100 000 unidades, reduciéndose el número de caballos a menos de cuatro millones para 1962. Este cambio en la organización de la producción y tecnología dominante implicó por un lado un fuerte aumento en la productividad de la mano de obra, cuyo número se redujo en términos absolutos de 1 417 903 personas en 1937, a 1 171 486 en 1960 y a 1 200 992 en 1980 (BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA, 1975 ; GALLO MENDOZA y TADEO; FIENUP y otros).

(**) Uno de los ejemplos más destacados es el caso de las semillas híbridas de maíz, donde se pasó de una producción de 98 430 bolsas en 1959/1960 a 1 517 820 bolsas en 1982/1983. En el caso del girasol, hacia principios de la década de 1970 no se utilizaban híbridos, el 100% era polinización libre. Actualmente (1983) la semilla híbrida representa el 82,4% del total. Similarmente, entre 1960 y 1972 las importaciones de plaguicidas crecieron en 150% (Fuente: Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería).

"es que la mayoría de ellas [Las innovaciones] están vinculadas con el mejoramiento de variedades de los principales cultivos en la región pampeana, los que a su vez sirven de motor para la adopción de otras innovaciones vinculadas al uso de químicos o a prácticas agronómicas mejoradas" (PINEIRO).

Este tipo de modernización del subsector agrícola, que tuvo inmediatos efectos en los rendimientos y en el volumen de la producción, explica en gran medida la importante alteración que se observa en la conformación del sector agropecuario hacia fines de la década de 1970 (véase cuadro 2). El incremento de los rendimientos y del volumen, más que compensar la caída relativa de los precios, implicó que el subsector agrícola ampliara considerablemente su participación en el total del producto agropecuario (*).

Este avance del subsector agrícola no fue parejo, ni similar para todas las producciones. Como se verá en la sección siguiente, algunos pocos cultivos concentraron los mayores avances tecnológicos y productivos, mientras que otros se expandieron a un ritmo medio más lento. Sin embargo, es evidente que desde mediados de la década de 1960 el país vive un proceso creciente de agriculturización, que se manifiesta en la importancia del subsector en la producción agropecuaria total, en el volumen y monto de las exportaciones (**), en el desarrollo de las industrias de insumos (semilleras y agroquímicos) (***), y en menor medida, en el área ocupada. Por las mismas razones señaladas anteriormente -diferencias entre cultivos- este proceso de agriculturización tiene impactos muy desiguales en el espacio geográfico nacional, en la medida en que no todas las zonas productoras agropecuarias tienen la misma canasta productiva, ni las posibilidades ecológicas y económicas de tenerla.

(*) Su contribución se hace más evidente si el cálculo del producto generado se efectúa a precios de 1960 en lugar de precios de 1970, cuando ya se habían producido los primeros cambios de los precios relativos.

(**) Del total de exportaciones agropecuarias, el subsector agrícola representaba en 1953-1955 el 53,5%, reduciéndose para el trienio 1960-1962 al 42,46%. A partir de allí se verifica un fuerte crecimiento del subsector: en el trienio 1980-1982 las exportaciones agrícolas representan el 72,22% del valor total exportado por el sector agropecuario (Véase CEPAL, 1982).

(***) Para un análisis de las industrias complementarias, en especial la semillera, véase: JACOBS y GUTIERREZ. El crecimiento de la industria de fertilizantes se advierte claramente cuando se observa que la producción nacional pasó de 11 578 tn en 1966/1967 a 127 024 tn en 1973/1974 (Fuente: Secretaría de Agricultura y Ganadería).

Estructura de la producción agrícola nacional
según grupos de cultivos.

La producción agrícola está compuesta por cinco grupos de cultivos principales: cereales, oleaginosos, cultivos industriales, frutas y hortalizas (*). Históricamente el grupo cereales ha predominado en la composición de la producción agrícola, generando más del 50% de su valor. En segundo lugar se ubicaba el grupo cultivos industriales, cuyo peso oscilaba en torno a un cuarto de la producción, y posteriormente los tres restantes grupos.

Esta descripción esquemática del subsector es válida, en términos generales, hasta mediados de la década de 1960. A partir de allí, debido a los cambios tecnológicos señalados anteriormente, y a la aparición de nuevos productos (especialmente la soya), la estructura productiva se ha ido modificando. Como puede observarse en el cuadro 3 y los gráficos 1 y 2, el grupo de oleaginosos fue ganando participación relativa. En contrapartida, el grupo cereales fue reduciendo su contribución y, aunque en mucho menor medida, también redujeron su participación los grupos frutas y hortalizas.

Esta situación es el resultado de las desiguales tasas de crecimiento de la producción de cada grupo. El grupo oleaginosos creció en el período 1970-1980 a una tasa superior al 10% anual, aproximadamente cuatro veces mayor que la media del subsector agrícola. En oposición, en similar período el grupo cereales registró un crecimiento de sólo medio por ciento. Como se puede observar en el gráfico 2, los cambios de pesos relativos entre ambos grupos de cultivos se evidencian claramente entre los años 1975-1977 para hacerse estables hacia el final del período.

El grupo de cultivos industriales fue el que tuvo un comportamiento más parejo: su tasa media osciló en términos del promedio agrícola, aunque durante cierta parte del período (1972-1975) tuvo una tasa ligeramente superior a la tasa media y su participación sobrepasó el 27%. Esta situación obedeció a una coyuntura favorable para ciertos tipos de agroindustrias, para las cuales se verificó un crecimiento de la demanda final local, probablemente asociada con un mejoramiento en los ingresos de los sectores asalariados. Los grupos frutas y hortalizas no muestran ninguna tendencia definida manteniendo aproximadamente su nivel de participación. El grupo hortalizas fue el que tuvo un desempeño más débil, en especial después de 1975.

(*) Siguiendo la metodología utilizada por el Banco Central de la República Argentina, los cinco grupos de cultivos se componen de la siguiente manera:
Cereales: trigo, maíz, sorgo granífero, avena, cebada forrajera, cebada cervecera, centeno, arroz, mijo, alpiste.
Oleaginosos: lino, girasol, maní, soya, nabo, oliva, tartago, tung, colza.
Cultivos industriales: caña de azúcar, tabaco, uva para vinificar, yerba mate, algodón, semilla y paja de Guinea, té, anís, comino, piretro, cáñamo, amapola, mandioca, mimbre, menta, lúpulo y lino textil.
Frutas: naranja, mandarina, limón, pomelo, cereza, ciruela, manzana, pera, damasco, membrillo, durazno, uva de mesa y otras frutas.
Hortalizas: papa, batata, ajo, sandía, melón, cebolla, zapallo, tomate, pimiento, ají, espárrago, garbanzos, alcaucil, lentejas, habas, porotos, arvejas, apio y resto de verduras 'verdes' (BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA, 1980).

Cuadro 3. Argentina: Composición interna
del producto agrícola, 1970 y 1980
(porcentajes)

Grupo de cultivos	Participación en el PIB		Tasa media anual
	Subsector agrícola		de crecimiento
	1970	1980	1970-1980
Cereales	40,0	31,1	0,42
oleaginosos	10,5	21,2	10,45
Cultivos industriales	22,4	23,5	3,44
Frutas y flores	14,2	13,6	2,48
Hortalizas	12,9	10,7	0,94
Total	100,0	100,0	2,96
	(5 521,0) <u>a/</u>	(7 393,0) <u>a/</u>	

Fuente: Banco Central de la República Argentina. Series de trabajos metodológicos y sectoriales. Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca, n°22, Buenos Aires, 1982.

a/ millones de pesos constantes de 1970.

a) Evolución del área sembrada.

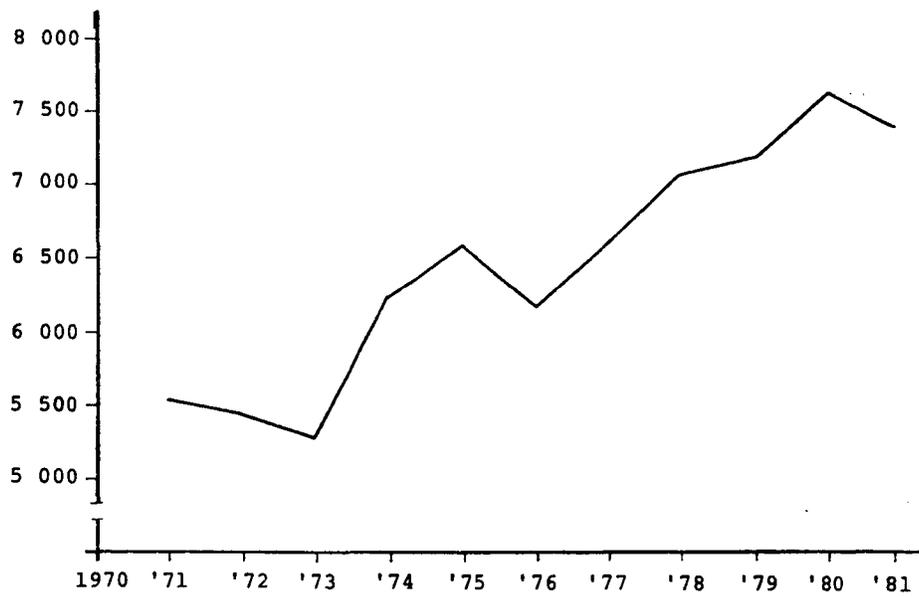
Las diferencias en el crecimiento de la producción también se manifiestan en la evolución del área agrícola ocupada por cada uno de los grupos de cultivos y en la evolución de sus rendimientos. Con el fin de aproximarse con mayor detalle al uso de la tierra cultivada, en los cuadros 4 y 5 se ha desagregado el subgrupo forrajeras, que corresponde casi exclusivamente a la producción de alfalfa, de la que se consume gran parte sin levantar la cosecha, y que podría interpretarse como área pecuaria. Por otra parte, se ha extendido el subperíodo de análisis utilizado para el examen del PIB por contarse con series estadísticas más extensas y compatibles.

Una primera observación que se desprende del cuadro 4 es que el área agrícola total no ha crecido en los últimos treinta años. El promedio del último quinquenio, 1978-1982, es el menor de la serie en consideración, verificándose una reducción del área agrícola total promedio del orden de 10% de la superficie con relación a los valores de los años 1950 y 1960.

Esta evidencia cuantitativa confirma la hipótesis, muchas veces sustentada, sobre la rigidez de la frontera agrícola y el pequeño impacto que han tenido -en términos de superficie- los nuevos proyectos de relocalización y colonización fuera del área productora tradicional. Una de las limitaciones más fuertes que ha tenido la expansión del área agrícola ha sido la competencia entre los subsectores agrícola y pecuario en aquellas zonas que ofrecen condiciones ecológicas aptas para ambas producciones, y que totalizan entre 50 y 60 millones de hectáreas (*).

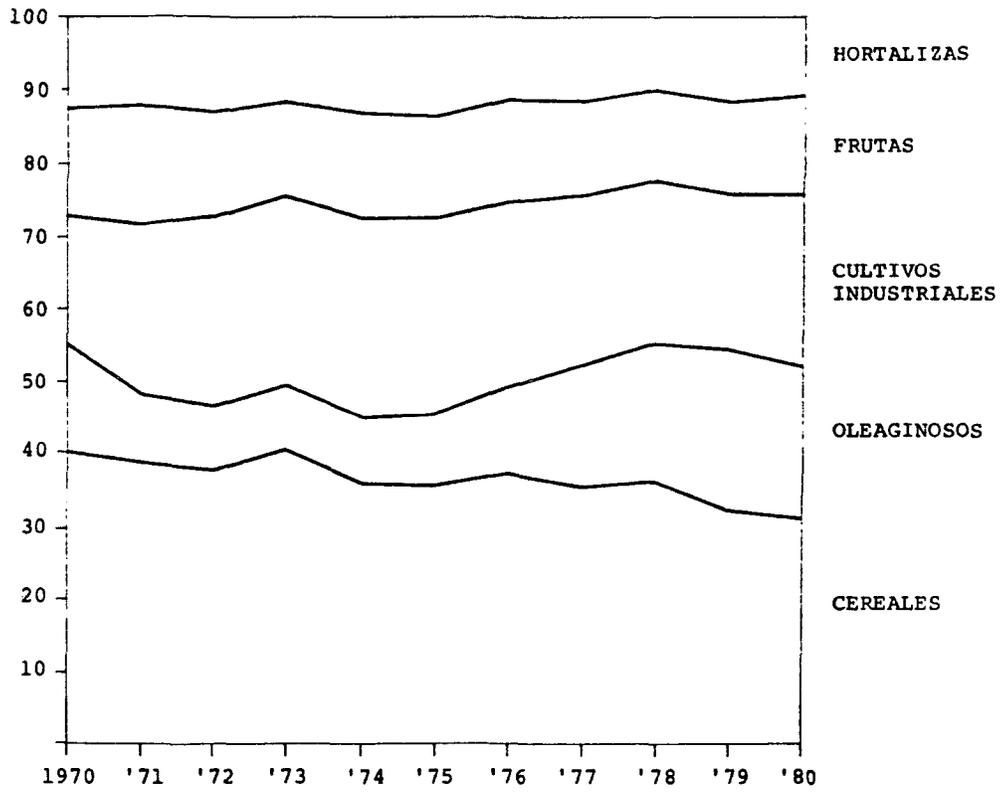
(*) Los impedimentos más importantes para que el proceso de expansión prospere resultan del particular funcionamiento y racionalidad económica de los establecimientos mixtos agropecuarios, que optimizan relativamente su funciona-

Gráfico 1. Argentina: Crecimiento del subsector agrícola, 1970-1980.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Banco Central de la República Argentina, Agricultura caza, silvicultura y pesca, Serie de trabajos metodológicos N°22, Buenos Aires, 1982.

Gráfico 2. Argentina: participación de los grupos de cultivos en la generación del producto agrícola, 1970-1980



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Banco Central de la República Argentina, Agricultura, caza, silvicultura y pesca, Serie de trabajos metodológico N° 22, Buenos Aires.

Sin embargo, un análisis más detallado de la evolución de la superficie ocupada por cada grupo de cultivo permite inferir que en realidad se produjo una incorporación de nuevas tierras en el subsector agrícola, y que la misma se concretó a expensas del área ocupada por la producción de forrajes para el subsector pecuario (*). Si se examina la última columna del cuadro 4, "Área de dedicación exclusiva", se observa que durante el período bajo estudio se produjo un incremento absoluto del orden del 30% con relación al quinquenio 1950-1954 y del 6,5% en la última década.

Este incremento de aproximadamente 4 millones de hectáreas del área agrícola fue absorbido en forma muy despareja por los diferentes grupos de cultivos. El grupo oleaginosos concentró más de la mitad de dicho crecimiento, duplicando la superficie utilizada en los últimos treinta años. Es posible inferir, asimismo, que gran parte de la superficie actualmente ocupada por el grupo oleaginosos corresponde con parte del área antes no utilizada, a la que se empleaba para la producción de forrajes.

El segundo grupo que también expandió fuertemente el área empleada fue el grupo de frutas. Su crecimiento entre los puntos extremos del período de estudio fue de casi un 50%, alcanzando los niveles superiores entre los años 1977-1979. A diferencia del grupo oleaginosos, toda el área incorporada por el grupo frutas es superficie prácticamente 'nueva', puesta en producción. En ambos casos se observa una clara tendencia creciente a lo largo de todo el período, que solamente se detiene en los comienzos de la década de 1980.

Por el contrario, el resto de los grupos de cultivo tuvo una expansión mucho menor o prácticamente nula. El grupo cereales creció en total algo menos del 20% en todo el período, aunque registró niveles superiores en el subperíodo 1966-1970. En parte, la declinación que se observa en la última década - coincidente con el 'boom' oleaginoso señalado anteriormente - parece indicar que se produjo una modificación en el uso del suelo (o del factor tierra) en el área geográfica en que ambos grupos coinciden su localización.

El otro grupo de cultivos que tuvo un crecimiento moderado fue el de las hortalizas. Desde la década de 1950 hasta comienzos de la de 1980 la superficie dedicada a hortalizas creció un 17,5%, lo que representa menos de 100 000 hectáreas. La evolución a lo largo del período muestra una tendencia creciente hasta promediar la década de 1970, sobrepasándose en 1976/1977 las 600 000 ha. en

miento económico, con un perfil productivo diversificado en ambos subsectores. Las características económicas de las unidades agrícolas, han sido analizadas en otros estudios. De todas maneras, es importante señalar aquí que existe un grupo muy amplio y dominante de establecimientos que son claramente agropecuarios; en ellos se combina producción agrícola y pecuaria como forma productiva predominante, ya que es considerada como la estrategia microeconómica óptima (SABATO).

(*) Dadas las características y orientación de la producción de forrajes hacia el consumo intermedio de la mayoría de la producción 'in situ' por el subsector pecuario, es posible desafectar el área forrajera del total agrícola e incluirla dentro de la superficie ocupada por el subsector pecuario.

Cuadro 4. Argentina: Superficie sembrada por grupo de cultivos, 1950-1982 (miles de hectáreas y porcentajes)

Período	Cereales	Oleaginosos	Forrajeras	Cultivos industriales	Frutas	Hortalizas	Total	Area de dedicación agrícola exclusiva
1950/51-54/55	14 086,2	2 185,8	8 014,8	1 013,8	415,8	440,2	26 158,8	18 143,8
1955/56-59/60	14 984,4	2 913,0	8 479,2	1 155,4	500,7	449,8	28 482,5	20 003,3
1960/61-62/63	14 554,3	2 867,3	8 148,7	1 115,9	533,4	429,7	27 649,3	19 500,0
1963/64-65/66	15 892,8	2 876,2	7 450,2	1 086,2	529,3	446,2	28 280,9	20 831,0
1966/67-68/69	17 668,2	2 576,1	7 201,7	901,5	530,1	482,7	29 360,3	22 158,3
1969/70-71/72	17 356,2	2 804,9	6 228,3	989,7	568,8	475,2	28 423,1	22 194,7
1972/73	18 142,8	2 823,9	5 255,2	1 181,8	583,7	449,9	28 437,3	23 182,1
1973/74	16 615,9	2 582,1	4 729,7	1 244,7	603,8	478,0	26 254,2	21 524,5
1974/75	16 598,8	2 560,4	4 461,9	1 197,0	626,8	510,4	25 955,3	21 493,4
1975/76	16 980,9	2 758,2	4 383,4	1 929,6	629,6	488,7	26 170,4	21 787,0
1976/77	18 182,6	3 351,2	4 600,0	1 230,0	630,0	620,0	28 613,8	24 013,8
1977/78	15 375,0	4 839,8	4 860,0	1 729,4	583,9	541,5	27 909,6	23 049,6
1978/79	15 608,7	4 788,1	2 400,0	1 349,1	642,1	603,8	25 391,8	22 991,8
1979/80	14 381,8	5 544,8	2 351,5	1 094,9	634,3	605,6	24 612,9	22 261,4
1980/81	16 830,4	4 377,4	2 124,6	851,0	618,0	549,8	25 351,2	23 226,6
1981/82	16 646,8	4 836,3	1 862,5	1 021,7	619,9	517,4	25 504,6	23 642,1
Crec. 50/51-81/82	(18,2)	(121,3)	(-76,8)	(0,8)	(49,1)	(17,5)	(-2,5)	(30,3)
Crec. 69/70-80/81	(-4,1)	(72,4)	(-70,1)	(3,2)	(9,0)	(8,9)	(-10,8)	(6,5)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Bolsa de Cereales, Número estadístico 1984, Buenos Aires.

Cuadro 5. Argentina: Rendimientos por grupo de cultivos, 1950-1982
(Índice: 1950/51 a 1954/55 = 100 y porcentajes)

Período	Cereales	Oleaginosos	Forrajeras	Cultivos industriales	Frutas	Hortalizas
1950/51-54/55	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1955/56-59/60	113,8	94,4	110,3	102,0	93,0	104,7
1960/61-62/63	109,6	106,8	126,1	102,6	106,7	124,3
1963/64-65/66	138,7	110,2	121,3	122,2	114,1	127,4
1966/67-68/69	119,6	119,4	127,8	117,2	130,3	131,2
1969/70-71/72	134,7	115,1	118,6	121,6	136,0	130,7
1972/73	166,7	119,2	99,5	152,5	120,1	135,6
1973/74	179,2	141,6	113,8	135,2	164,8	149,2
1974/75	145,5	138,2	110,9	142,3	141,6	123,2
1975/76	150,7	152,1	108,9	166,8	142,1	128,1
1976/77	186,1	173,7	96,6	128,8	155,1	101,1
1977/78	187,1	181,6	82,5	90,0	141,6	104,0
1978/79	192,9	167,3	157,0	111,2	149,9	104,6
1979/80	158,6	166,0	140,2	164,3	146,9	100,5
1980/81	210,8	198,1	181,8	189,7	139,0	117,7
1981/82	192,6	202,3	144,1	161,1	148,8	123,9
Crec. 50/51-81/82	(92,6)	(102,3)	(44,1)	(61,6)	(48,8)	(23,9)
Crec. 70/71-80/81	(43,0)	(75,8)	(44,8)	(5,6)	(9,4)	(-5,2)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Bolsa de Cereales, Número estadístico 1984, Buenos Aires.

producción, lo que constituye una cifra récord. A partir de esa fecha el comportamiento es más errático y su declinación en la década de 1980 seguramente está asociada con la caída de ingresos de los asalariados urbanos, ya que sólo algunos productos son exportados.

Finalmente, el grupo cultivos industriales prácticamente no expandió su superficie total entre los extremos del período, aunque tuvo subetapas (1972-1975 Y 1977-1979) en las cuales el área ocupada se incrementó coyunturalmente. La marcada heterogeneidad interna de este grupo -que será analizada en la próxima sección- limita la posibilidad de extraer conclusiones generales como en los otros casos. De todas maneras, el retroceso relativo en extensión ocupada del grupo cultivos industriales en relación con los demás parecería indicar que cierto tipo de producciones (y las agroindustrias asociadas) han alcanzado su punto máximo de expansión en las condiciones actuales de funcionamiento económico, ya que los incrementos en productividad y rendimiento fueron suficientes para elevar el volumen de producción al nivel requerido por las actuales pautas de la demanda local.

b) Evolución de los rendimientos

En términos generales, se verifica, sin embargo, una positiva y favorable evolución de los rendimientos en todos los grupos de cultivos (véase cuadro 5). Los grupos de oleaginosos y de cereales, prácticamente duplicaron sus niveles medios de comienzos de la década de 1950, mientras que los cultivos industriales y el grupo frutas elevaron sus rendimientos en torno del 50% (*). Solamente el grupo de hortalizas tuvo un desempeño bajo, aunque también de signo positivo

El incremento generalizado de los rendimientos fue el resultado de la combinación de dos factores. Por una parte, parece verificarse un incremento sustancial en la intensidad del uso del factor tierra, especialmente en ciertas áreas del país antes caracterizadas por una agricultura más extensiva y que ahora desarrollan prácticas agronómicas que permiten un mayor uso del factor tierra (doble cosecha, complemento pecuario, etcétera). Por otro lado, los aumentos de rendimientos se deben a la introducción de innovaciones tecnológicas (semillas, fertilizantes, mecanización) ya comentada.

(*) El incremento de los rendimientos ha permitido que el nivel de productividad-tierra de la producción argentina se haya acercado a los niveles medios internacionales, aunque en algunos cultivos aún dista mucho de los estándares de los grandes productores mundiales. Por ejemplo, en trigo el promedio mundial en 1982 era de 2 009 kg/ha, los principales productores alcanzaban promedios de 2 400/2 300, y la Argentina registraba 2 004. En maíz la situación era aún más diferenciada: el promedio mundial oscilaba en torno a 3 500 kg/ha, los principales productores tenían rendimientos entre 7 000 y 5 500 kg/ha, y en la Argentina el promedio nacional no superaba los 3 000 kg/ha. En soya, girasol y sorgo, la Argentina presenta los niveles de los grandes productores, mientras que en la mayoría de los cultivos industriales la media nacional es inferior al promedio internacional y considerablemente más baja que los países principales productores (Véase: FAO, 1983).

Debe señalarse, asimismo, que este proceso se hizo posible porque simultáneamente se fueron modificando algunas pautas tradicionales de comportamiento de las explotaciones agropecuarias (especialmente las dedicadas a oleaginosos y cereales), abandonándose ciertos esquemas rígidos que limitaban la incorporación tecnológica (y por lo tanto el crecimiento de los rendimientos físicos) a la vez que se fueron adaptando más rápidamente a las condiciones económicas cambiantes del país (SABATO; OBSCHATKO y otros).

Los efectos del crecimiento de los rendimientos agrícolas explican en gran medida los aumentos del volumen físico de todos los grupos de cultivos. En el cuadro 6 se desagregan las diferentes tasas de crecimiento, para individualizar la participación del efecto 'superficie' y del efecto 'rendimiento'. En los casos de los cereales y cultivos industriales, casi todo el incremento de producción se debió al aumento de los rendimientos. En el resto de los grupos la participación de cada efecto es casi similar, indicando que ambos efectos, superficie y rendimientos, comparten en forma pareja la incidencia en el crecimiento del volumen físico.

Cuadro 6. Argentina: Desagregación del crecimiento del volumen de producción (1950-1954/1980-1982) en efectos de superficie y rendimiento (porcentajes)

Grupos de cultivos	Crecimiento del volumen	Efecto Superficie	Efecto Rendimiento
Cereales	113,7	18,2	80,8
Oleaginosos	321,9	121,3	90,6
Cultivos industriales	66,4	3,3	61,1
Frutas	117,4	49,1	45,8
Hortalizas	43,6	17,5	22,2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de cuadros del apéndice estadístico.

El análisis desarrollado hasta aquí permite avanzar algunas primeras conclusiones sobre la evolución de los diferentes grupos de cultivos en el período. En primer lugar, el grupo oleaginosos se destacó ampliamente del resto de los cultivos, mostrando un fuerte dinamismo. Esta expansión estuvo íntimamente ligada, a su vez, con las posibilidades de exportación de la producción, que enfrentó un mercado y demanda externa crecientes (*).

(*) El mercado internacional de frutos y semillas de oleaginosos prácticamente se triplicó entre 1969 y 1980, pasando de 9,6 millones de tn a 25,4 millones de tn. El mercado de granos de soya se quintuplicó entre 1963 y 1982, pasando de 5,2 millones de tn a 28,9 millones de tn (Fuente: FAO, 1979 y 1983). La República Argentina que tenía un nivel medio histórico de exportaciones de oleaginosos entre 800 000 tn y 1 000 000 de tn, incrementó su exportación a más de 5 millones de tn en los años 1979 y 1980 (Fuente: BOLSA DE CEREALES DE BUENOS AIRES).

La disminución relativa de peso del grupo cereales se produjo pese al incremento en la producción física que superó sucesivamente sus registros máximos en varios años de la última década. Ambos grupos (cereales y oleaginosos) compartieron el mismo tipo de adelanto tecnológico (semillas y fertilizantes), aunque en un caso se registró además una fuerte expansión del área, mientras que en el otro la superficie sólo creció levemente.

Actualmente, y en términos de la composición por grupos de cultivos, la estructura agrícola está más diversificada productivamente, y, hasta cierto punto más 'balanceada' (*). Ninguno de los cinco grupos participa con más del 30% de la producción, ni con menos del 10% .

En ninguno de los restantes grupos de cultivos el crecimiento de los rendimientos fue tan importante como en los cereales y en los oleaginosos, aunque se lograron significativos aumentos de la producción. Dada la orientación hacia el mercado interno, el nivel de la demanda local establece cierto 'techo' a la producción (**), que debe armonizar los incrementos en los rendimientos y productividad con los aumentos del área utilizada. En la mayoría de los casos, parecería difícil concebir entonces incrementos simultáneos de ambas variables sin generar una crisis de sobreproducción. Estas limitaciones al crecimiento de la producción diferencian claramente a estos tres grupos de cultivos (hortalizas, frutas e industriales) de los cereales y oleaginosos. Las posibilidades de salida al exterior con las que se benefician estas producciones abren un horizonte más amplio de expansión, que sólo es compartido por un número muy reducido de cultivos industriales y frutas.

El análisis desarrollado hasta aquí ha permitido identificar algunas características del subsector agrícola. Sin embargo, como cualquier conjunto agregado, la categoría 'grupo de cultivos' promedia las situaciones de diversos cultivos, que si bien son

(*) La calificación de estructura diversificada y balanceada, no quiere sugerir aquí un juicio de valor, ni positivo ni negativo, sino una característica de la producción nacional que sirva como referente para analizar posteriormente las estructuras productivas provinciales. Recién entonces, y con otros elementos de juicio, se podrán extraer conclusiones más definitivas sobre lo que económicamente implican estructuras diversificadas, monopductoras, especializadas, etcétera.

(**) La producción de bienes-salaric , orientada exclusivamente hacia el mercado interno nacional, tiene una capacidad de expansión limitada, cuyo nivel máximo se alcanza luego de un período de tiempo relativamente breve. La historia de la mayoría de estas producciones se ha caracterizado por una sucesión de etapas del siguiente estilo: primeras experiencias de desarrollo, producción incipiente, ingreso de productores innovadores, alta rentabilidad, producción creciente, entrada de gran número de productores, auge económico y alta tasa de ganancia, saturación del mercado, crisis de sobreproducción, agotamiento del dinamismo, caída de precios, proceso de desplazamiento y reacomodamiento de los productores, algún nivel de intervención estatal (cupos, subsidios, etc.), estado de estancamiento y evolución cíclica. A partir de allí el crecimiento de la producción está estrechamente ligado y acotado por la tasa de crecimiento del ingreso y de los salarios (con los límites propios de elasticidad de cada producto) y por el crecimiento de la población.

homogéneos desde cierta perspectiva taxonómica, pudieron haber experimentado durante el período bajo estudio comportamientos agro-económicos diferenciados.

Características de la oferta agrícola por cultivos

El objetivo de esta sección es profundizar el análisis realizado por grupos de cultivos, desagregando las principales producciones que los integran, para aproximarse con mayor precisión a identificar la importancia relativa de los distintos cultivos en términos de su evolución y peso individual en la producción agrícola nacional, participación en las exportaciones nacionales, incidencia en la dieta alimentaria interna, importancia de los procesos agroindustriales a los que da origen, capacidad y potencialidad de expansión, niveles de ingresos medios, etcétera. La idea subyacente es construir una tipología tentativa de los principales cultivos. La hipótesis implícita es que no todos los cultivos gozan de similares situaciones agro-económicas y que, a medida que se desagregan las producciones el grado de diferenciación económica entre cultivos aumenta (*). No se pretende sugerir que los productos agrícolas tengan por sí mismos propiedades innatas positivas o negativas. La valuación económica, en términos amplios, deviene de la modalidad o estilo de desarrollo adoptado por un país y de la base sectorial-productiva sobre la que se asienta la reproducción económica del sistema en su conjunto. Los elementos económicos y sociales que los definen, son a su vez los factores o parámetros a partir de los cuales se evalúan los diferentes productos agrícolas. La jerarquización, que emerge como consecuencia de negociaciones sociales, es en la mayoría de los casos un proceso dinámico y complejo, no explicitado, que va resultando en forma más o menos desordenada o no coordinada de la presión y poder que ejercen los diferentes grupos y fuerzas económicas.

El resultado de este proceso (valorización productiva) no es necesariamente neutro en lo que hace a sus efectos espacial-regionales. En la medida en que las bases productivas provinciales difieren en su composición -es decir, en que estén conformadas por distintas combinaciones de cultivos- la división regional de la actividad agrícola implicará la aparición de efectos económicos dispares y diferenciados entre las distintas provincias y espacios geográficos. En las páginas siguientes se intentará ir definiendo un conjunto de elementos que faciliten la observación de este ordenamiento, para luego contraponerlo con las bases productivas agrícolas provinciales.

(*) Por ejemplo, un producto que se caracterice por ser fundamental para las exportaciones nacionales, de peso en la dieta nacional, con grandes posibilidades de expansión y de procesamiento agroindustrial, no tiene la misma trascendencia en la economía nacional que otro producto o cultivo cuya participación en la canasta de consumo es mínima y poco generalizada, que no se exporta porque los mercados internacionales están suficientemente atendidos.

a) Participación relativa en el valor bruto de producción (VBP) agrícola

Una primera aproximación a la importancia relativa de cada producto, se puede realizar analizando la participación individual de los cultivos en la producción del subsector agrícola. En el cuadro 7 se ha desagregado el valor bruto de producción correspondiente a los años 1960 , 1970 y 1980 en término de los principales cultivos (*).

A lo largo del período analizado, se observa en primer lugar una gran estabilidad en la composición de la producción agrícola nacional y en la importancia relativa de cada cultivo. De los primeros 15 cultivos en orden de importancia en 1960, 14 continúan ocupando este grupo de productos líderes en 1980 , ubicándose el cultivo desplazado en el puesto 16 . Solamente un nuevo producto (soya) alcanza la dimensión suficiente para ubicarse entre los 15 primeros cultivos. Este conjunto mantiene, asimismo, su participación en la producción, representando entre el 70% , en 1960 , y el 77% en 1980, lo cual indica, por otra parte, una relativa alta concentración del valor de producción agrícola en un grupo reducido de cultivos.

Esta característica de concentración de la producción agrícola se acentúa aún más si se toma en cuenta sólo lo aportado por los primeros cinco cultivos en orden de importancia, cuya participación oscila entre el 43% en 1960 y el 50% en 1980 . De este pequeño grupo de productos, cuatro cultivos mantienen su posición de primacía a lo largo de todo el período, alternándose diferentes especies en el lugar restante.

Dentro de este grupo de productos líderes se destacan principalmente dos (trigo y maíz), los que contribuyen aproximadamente con más de un cuarto de la producción nacional agrícola en los últimos veinte años y que individualmente son los únicos con un peso superior al 10% del total nacional. Ambos cultivos ocuparon los dos primeros lugares en la producción hasta el final del período considerado (1980), cuando pierden el lugar de primacía por la fuerte irrupción de la soya. Este cultivo, que fue el centro del 'boom' oleaginoso comentado en las páginas anteriores, prácticamente no existía en el país en la década de 1960, no participando entre el conjunto de

(*) Lo importante del cuadro 7 es el ordenamiento de productos que se establece, más que la participación cuantitativa. Al estar todos los VBP calculados a precios de 1970 , es posible que los cambios de precios relativos operados hacia ambos extremos, reduzcan el peso cuantitativo de algunos cultivos, a la vez que eleven el de otros. El análisis a precios corrientes, no mostró sin embargo, ninguna alteración importante entre los primeros quince cultivos en ninguno de los momentos. Solamente en el bienio 1979-1980 , y debido a que los precios corrientes se elevaron más del 100% en ese lapso, se observan algunas pequeñas modificaciones cuantitativa que no afectan sustantivamente al ordenamiento: por ejemplo, la soya se desplaza a un segundo lugar y se acortan las diferencias con el maíz, pasando el trigo a ocupar el primer puesto, todos con una diferencia de participación inferior al medio por ciento.

Cuadro 7. Argentina: Participación de los principales cultivos en el valor de la producción agrícola, 1960-1980 (porcentajes)

	1960		Cultivos		1970/71		Cultivos		1979/80	
	VBP	Acumu- lado	%		VBP	Acumu- lado	%		VBP	Acumu- lado
1 Maíz	12,59	12,59		Maíz	18,68	18,68		Soya	12,40	12,40
2 Trigo	11,47	24,06		Trigo	11,76	30,44		Trigo	12,20	24,60
3 Vid	7,97	32,03		Vid	7,94	38,38		Maíz	11,85	36,45
4 Caña de azúcar	7,29	39,32		Sorgo	5,95	44,33		Caña de azúcar	7,11	43,56
5 Algodón	3,63	42,95		Caña de azúcar	5,50	49,83		Vid	6,87	50,43
6 Girasol	3,37	46,32		Girasol	4,60	54,43		Girasol	4,87	55,30
7 Naranja	2,90	49,22		Naranja	4,00	58,43		Sorgo	4,83	60,13
8 Papa	2,89	52,11		Algodón	2,68	61,11		Manzana	3,75	63,88
9 Tomate	2,87	54,98		Tomate	2,47	63,58		Algodón	2,71	66,59
10 Lino	2,85	57,83		Lino	2,38	65,96		Tomate	2,35	68,94
11 Manzana	2,85	60,68		Manzana	2,38	68,34		Naranja	2,21	71,15
12 Sorgo	2,30	62,98		Maní	2,31	70,65		Lino	1,87	73,02
13 Maní	2,30	65,28		Papa	2,27	72,92		Maní	1,60	74,62
14 Tabaco	1,96	67,24		Tabaco	2,12	75,04		Tabaco	1,37	75,99
15 Yerba mate	1,88	69,12		Durazno	1,36	76,40		Papa	1,30	77,29
16 Avena	1,34	70,46		Arroz	1,12	77,52		Yerba mate	1,19	78,48
17 Durazno	1,22	71,68		Yerba mate	1,02	78,54		Limón	1,19	79,67
18 Cebada cervecera	1,13	72,81		Batata	0,96	79,50		Poroto seco	1,04	80,71
19 Batata	1,07	73,88		Limón	0,89	80,39		Durazno	0,92	81,63
20 Zapallo	1,04	74,92		Zapallo	0,84	81,23		Arroz	0,69	82,32
21 Centeno	0,99	75,91		Olivo	0,79	82,02		Zapallo	0,58	82,90
22 Mandarina	0,80	76,71		Mandarina	0,79	82,81		Pimiento	0,55	83,45
23 Cebolla	0,79	77,50		Mandioca	0,77	83,58		Mandarina	0,49	83,94
24 Arroz	0,65	78,15		Pomelo	0,62	84,20		Batata	0,49	84,43
25 Pimiento y ají	0,63	78,78		Te	0,58	84,78		Avena	0,49	84,91
Resto	21,22	100,00		Resto	15,22	100,00		Resto	15,08	100,00
TOTAL		(515,93)				(658,00)				(921,58)

Fuente: Elaboración propia sobre información del Banco Ganadero, Banco Central y Secretaría de Agricultura y Ganadería.

Nota: VBP: valor bruto producción a precios 1970.

40 principales productos en 1970 (*). La soya, el trigo y el maíz concentran actualmente más del 35% del valor de la producción agrícola nacional, lo que les otorga una posición de suma relevancia en el conjunto de cultivos.

Segundos en orden de importancia dentro de este pequeño grupo de los primeros cinco cultivos, se ubican también durante todo el período los cultivos industriales de caña de azúcar y vid. Ambos concentraron históricamente entre un 13% y un 15% del valor de la producción nacional, con un peso individual que osciló aproximadamente entre el 6% y 7% , un tercio menos que los otros cultivos (trigo y maíz) de este grupo (**).

Los cambios y desplazamientos en el orden de importancia de los cultivos parecen indicar algo más sustantivo que un simple cambio de posiciones relativas. Si se amplía el conjunto de cultivos incluyendo al segundo grupo en importancia (del 6° al 10° producto) se observa que las modificaciones de orden se corresponden con un nuevo perfil productivo, que se va definiendo lentamente. En 1960 los diez primeros productos correspondían a muy diferentes grupos de cultivos y tenían una orientación de mercado mixta, coparticipando en proporciones casi similares los orientados hacia el mercado interno y los dirigidos para mercados de exportación.

El subgrupo mercado interno estaba formado por seis productos pertenecientes a los grupos de cultivos industriales, frutas y hortalizas (caña de azúcar, vid, algodón, papa, tomate y naranja) y representaba el 27,55% del total nacional. El subgrupo con orientación externa estaba basado en cereales y oleaginosos y constituido por cuatro cultivos (trigo, girasol, maíz y lino) y contribuía con el 30,28% . Para 1980 esta situación se ha alterado significativamente. Por un lado el grupo de productos cereales y oleaginosos aporta el 46,15% del valor total y está conformado por cinco productos (soya, maíz, trigo, sorgo y girasol). Por el otro lado, el subgrupo de orientación interna se reduce a cuatro cultivos (caña de azúcar, vid, algodón y tomate) y su participación decrece al 19,04%.

(*) La confluencia de diversos factores (fuerte crecimiento de mercados internacionales, altos precios relativos, fácil desarrollo en la zona pampeana norte con excelentes rendimientos y relativamente bajos costos, posibilidad de articularse productivamente con otros productos facilitando la 'doble' cosecha y un mayor uso y productividad del factor tierra, el desarrollo de tecnología de rápida difusión y adopción, etc.) dinamizó su producción, que en un lapso de diez años pasó de 59 000 tn a 4 150 000 tn en 1980/1981, ocupando un área superior a los dos millones de hectáreas.

(**) A principios de los años '60 , los cultivos industriales registraban un peso mayor entre los cinco primeros cultivos, ya que a los dos señalados anteriormente se agregaba el algodón, aunque con un peso individual mucho menor (3,6%). Este cultivo fue desplazado en el ordenamiento por el sorgo granífero en el bienio 1970/1971 , aumentando así la influencia relativa de los cereales en detrimento de los cultivos industriales. Posteriormente el cultivo de la soya, perteneciente al grupo oleaginosos, desplazó al sorgo de entre los cinco primeros productos.

Los cultivos que se ubican luego de la décima posición tienen en todos los casos una participación individual inferior al 2,5% del valor de producción total. A medida que los productos líderes concentran una parte mayor de la producción total, el peso individual de estos cultivos, ubicados en tercer orden de importancia, va disminuyendo. Esto no significa necesariamente que su producción haya descendido o que no haya existido una positiva evolución de los rendimientos e ingresos de la misma, sino que el ritmo de crecimiento, valuado a los precios de 1970, fue en general inferior al del grupo líder. Por otra parte, la evolución de cada uno de ellos es muy variada y desigual, produciéndose importantes cambios de orden.

Como puede observarse en el cuadro 7, de la posición 11 a la 25 se ubican los más variados productos pertenecientes a todos los grupos de cultivos. Si se compara la lista de estos cultivos en 1960 con los ordenamientos posteriores, se observa en primer lugar la pérdida de posición de la cebada cervecera, del centeno (*) y de la cebolla. Ninguno de los tres continúa en 1980 entre los primeros 25 lugares. En su remplazo aparecen la soya, el limón y el poroto seco; estos últimos se ubican en las posiciones 17 y 18 respectivamente. En segundo lugar los cultivos que pierden posiciones son la papa (de 8 a 15), la avena (de 16 a 25) y la batata (de 19 a 24). La pérdida de importancia de estas hortalizas, junto con la cebolla -señalada anteriormente- y del zapallo -que pierde posiciones y reduce su peso individual en 1980 a la mitad de lo que era en 1960- sugiere que ciertas producciones muy básicas para el consumo interno no han logrado expandirse, lo cual revela, un vez más, la pérdida de poder dinamizador del mercado interno, principalmente el mercado urbano asalariado.

En gran medida esta situación es compartida por las producciones del grupo frutas. Con excepción de la manzana, que avanzó cuatro posiciones, y del limón, el resto de las producciones -especialmente la naranja- perdieron peso relativo. Debe señalarse que en el caso de las primeras, buena parte de la producción se exporta en forma directa o manufacturada, mientras que el resto está centralmente orientado hacia el mercado interno.

Resumiendo el análisis anterior, es posible, para 1980, identificar por lo menos cuatro situaciones claramente diferenciadas, con pequeños subgrupos específicos en su interior:

- 1) Grupo de producciones principales (incluye a los cinco primeros cultivos y aporta el 50,43% del VBP agrícola).
 - i) subgrupo líder cerealero y oleaginoso (trigo, maíz y soya: 36,45%)
 - ii) subgrupo cultivos industriales principales (caña de azúcar y vid: 13,98%)

(*) El retroceso de varios cultivos pertenecientes al grupo cereales, confirma la hipótesis sobre su creciente especialización interna. En 1980 los cultivos de trigo, maíz y sorgo representaban el 92,93% del valor de la producción del grupo.

- 2) Grupo de cultivos de segundo orden (está integrado por las producciones necesarias para completar el 80% del VBP e incluye desde la posición 6a. a la 18a.)
 - i) subgrupo cereales y oleaginosos (girasol, sorgo, maní y lino: 13,17%).
 - ii) subgrupo cultivos industriales secundarios (algodón, tabaco y yerba mate: 5,27%).
 - iii) subgrupo frutas y hortalizas principales (manzana, naranja, tomate, papa, limón y poroto seco: 11,84%).
- 3) Grupo de producciones de tercer orden (incluye aquellos cultivos que tienen un aporte individual superior al 0,50% del VBP; corresponde desde la ubicación 19a. a 25a.).
 - i) hortalizas y frutas secundarias (zapallo, durazno, pimiento, batata y mandarina: 3,02%).
 - ii) cereales menores (arroz y avena: 1,18%).
- 4) Resto de la producción agrícola (cuyo aporte individual es marginal al VBP agrícola).

b) Orientación de mercado

El análisis anterior, debe complementarse estudiando con detalle la orientación de mercado de las producciones y su incidencia en las exportaciones del subsector y en la canasta de consumo urbano. A fin de evaluar la trascendencia de cada producción en el comercio exterior y en el monto de las exportaciones se ha preparado el cuadro 8, que desagrega para los 25 principales productos el volumen producido, la cantidad exportada y el valor de las exportaciones realizadas en relación con cada producción agrícola.

Un primer elemento que surge del análisis del cuadro 8 es el alto grado de concentración por producto de las exportaciones agrícolas. Las exportaciones de trigo, soya y maíz (en sus diferentes formas de comercialización: granos, harina, semillas, etc.) totalizan en 1980 la suma de 2 061 millones de dólares, lo que equivale al 51,57% del total agrícola exportado. Este monto representa asimismo un cuarto de las exportaciones totales del país y es equivalente a todas las exportaciones industriales argentinas. La magnitud de este aporte en términos del funcionamiento del aparato económico nacional otorga a esos productos una relevancia y trascendencia que claramente los diferencia del resto de las producciones y exportaciones agrícolas (*). El volumen total

 (*) Lo importante de este corte realizado, es que la alta concentración observada en las exportaciones implica, entre otras cosas, que los sectores que producen bienes de exportación poseen, de hecho, un poder político especial en el aparato productivo, que se expresa a través de las demandas y medidas específicas de política económica. Más aún, el grado de diversificación productiva alcanzado por las exportaciones agrícolas dedicadas a estos cultivos anula en la mayoría de los casos una segmentación de los productores por especialización, por lo cual sus reivindicaciones están globalmente dirigidas a la actividad agrícola en su conjunto, y no a logros específicos de cada producción determinada. El grado de control que ejerce la actividad exportadora agrícola sobre la economía argentina está claramente expuesto en su famoso modelo por BRAUN y JOY.

Cuadro 8. Argentina: Producción y exportación
de los principales cultivos, 1980
(tn y dólares corrientes)

Producto	Producción agrícola 1979 - 1980 Volumen (tn)	Exportación 1980	
		Volumen (tn)	us\$
1. Soya	3 500 000		
Semilla		2 699 857	604 539 044
Aceite		91 756	53 422 944
Pellets		289 755	68 423 908
2. Trigo	8 100 000		
Grano		4 490 831	814 630 979
Harina		30 827	8 342 676
3. Maíz	6 400 000		
Grano		3 478 125	512 486 529
Aceite		127	126 202
4. Caña de azúcar	17.200 000		
Azúcares		388 881	260 052 544
5. Vid	3 250 000		
Vino y varios (litros)		5.040.557	9 518 501
6. Girasol	1.650.000		
Semilla		1 855	604 601
Aceite		337 877	182 978 189
Expellers		3 400	530 175
Pellets		649 737	91 931 073
Harina		200	26 000
7. Sorgo	2 960 000		
Grano		1.542 877	207 852 906
8. Manzana	958 000		
Fruta fresca		268 381	130 743 577
9. Algodón	485 400		
Fibra		86 356	123 066 000
Aceite		18 856	10 175 364
Expellers		18 945	2 915 751
Pellets		111 737	16 616 562
10. Tomate	546 000		
Conservas varias		571	565 702
11. Naranja	704 000		
Fruta		8 793	3 974 456
Jugo		975	1 536 875
12. Lino	743 000		
Semilla		50 000	14 242 976
Aceite		223 259	126 974 922
Expellers		414 228	84 509 863
Pellets		63 248	12 317 236
13. Maní	292 500		
Expellers		7 750	1 668 825
Pellets		79 307	15 976 994
Aceite		85 394	64 885 780
Semilla		68 302	42 906 060

Cuadro 8. Continuación

Producto	Producción agrícola 1979 - 1980 Volumen (tn)	Exportación 1980	
		Volumen (tn)	us\$
14. Tabaco	62 000	16 842	26 610 749
15. Papa	1 568 000		
16. Yerba mate Canchada	134 800	5 458	9 485 643
17. Limón	394 000		
Fruto		14 766	7 707 305
Aceite		713	24 807 624
18. Poroto seco	136 000	148 273	78 626 669
19. Durazno	238 000		
Fruto		81	84 240
Conservas varias		2 048	1 990 694
20. Arroz	266 000		
Grano		115 876	45 997 284
21. Zapallo	364 000		
22. Pimiento	48 830	51	93 552
23. Mandarina	214 000		
24. Batata	302 000		
25. Avena	522 000	61 221	6 574 324
. Cebolla	277 800	1 458	370 416
. Pomelo	164 000	13 220	6 277 452
. Pera	155 000	47 638	29 381 790
. Te	153 000		
Seco		33 476	27 982 573
. Tung	81 000		
Aceite		12 121	11 836 457
Subtotal Agrícola a/			3 746 369 980
Total Agrícola			3 998 410 000

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC (1980) Comercio Exterior
Tomo II, Buenos Aires.

a/ 30 productos.

exportado de cada uno de estos productos representa una parte muy importante de la producción nacional de cada uno de ellos, lo cual revela su fuerte orientación hacia mercado externos.

En el caso del maíz, las exportaciones durante el período 1970-1982 representaron aproximadamente el 60% de la producción total. Este nivel, que es considerablemente superior al registrado durante el lapso 1935-1960, se ha incrementado aún más en los últimos años de la década de 1970, lo cual revela que se refuerza la orientación -como lo había sido en el período previo a la crisis de 1930 - hacia mercados externos.

El caso del trigo es relativamente similar, aunque el peso de la producción exportada en el total es algo inferior y oscila entre el 40% y el 50%. La diferencia principal de este producto respecto de otros, es que el consumo local industrial de trigo es importante y los volúmenes han sido muy estables durante todo el período, requiriéndose aproximadamente 3,5 millones de toneladas por año, con lo cual el saldo exportable, que en cierta medida es un volumen residual, tiene un rango mayor de variación que otras exportaciones. Se trata, pues, de un cultivo de doble orientación de mercado.

En cuanto a la soya, se trata claramente de una producción orientada hacia mercados externos. Se exportó en el último quinquenio alrededor del 65% de la producción, a lo que deben agregarse las exportaciones de productos y subproductos elaborados por la industria local.

En los tres casos, la participación argentina en el comercio internacional oscila entre el 5% y el 10%. Obviamente que esta cifra varía anualmente, dependiendo no sólo del éxito de las cosechas locales, sino de la evolución de la producción en el plano mundial, pero indica que la participación argentina es significativa. Más aún, tanto en los mercados de maíz como en el de soya, la Argentina es el segundo país oferente por tamaño, mientras que en el de trigo la Argentina se ubica entre el 5° y 6° lugar (véase cuadro 9).

A este pequeño grupo de productos líderes de exportación, pueden agregarse en un segundo orden de importancia los cultivos de girasol, sorgo y lino, todos los cuales aportan individualmente más de un 5% de las exportaciones agrícolas, y en conjunto con los tres productos mencionados anteriormente concentran el 70% de las exportaciones del subsector. En estos tres últimos casos la producción exportada es una parte muy sustantiva de la producción total.

En el caso del sorgo, cuyas exportaciones comienzan a realizarse a partir de la década de 1960, aproximadamente el 50% está destinado directamente a mercados externos. Durante la década de 1970 se produjo un promedio anual de 5,159 millones de toneladas y se exportaron alrededor de 2,810 millones de toneladas promedio anual, lo que significa el 54%. A diferencia de lo que sucede con los otros dos productos, el sorgo -igual que el trigo y el maíz- se exporta en grano, sin ningún proceso de transformación: en cambio el lino y el girasol se exportan predominantemente industrializados en alguna etapa (aceite, expellers). Estos dos cultivos también muestran una clara orientación hacia el mercado externo. Del total del aceite de lino producido, el 90% es exportado, lo cual le otorga a la producción argentina una ubicación líder en el comercio

Cuadro 9. Argentina: Participación en la producción y el comercio internacional de los principales productos agrícolas, 1981-1983.

(promedio trienal en miles de tn y porcentajes)

Producto	Producción Mundial		Comercio Internacional (Exportación)		Participación de la Argentina en:		Cantidad de países con mayor participación que la Argentina
	miles	tn	miles	tn	Producción %	Comercio Internacional %	
Trigo	479	475	107	327	2,44	5,53	4 a/
Maíz	415	737	69	713	2,51	9,56	1 b/
Soya	86	753	27	210	4,48	6,76	1 c/
Aceite de Soya	...		3	522	...	5,08	3 d/
Semilla de Lino i/	2	113		618,3	27,68	0,12	3 e/
Aceite de Lino i/		757		333,2	28,14	57,50	...
Sorgo	68	214	13	784	11,68	38,76	1 f/
Semilla de Girasol	15	412	1	995	11,98	0,80	5 g/
Aceite de Girasol	...		1	315	...	30,92	- h/

Fuente: FAO, Anuarios de Producción y Comercio, Roma, 1983.

a/ Canadá, Estados Unidos, Francia y Australia.

b/ Estados Unidos controla más del 70% del mercado mundial de maíz.

c/ Estados Unidos controla más del 80% del comercio mundial de soya.

d/ Brasil, Estados Unidos y España.

e/ Canadá, Bélgica y Francia.

f/ Estados Unidos concentra el 50% del comercio.

g/ Canadá, Estados Unidos, Francia, Hungría y China.

h/ Estados Unidos participó en 1980 en más de un cuarto del volumen comercializado.

i/ 1979-1981.

internacional de este bien. En el caso del aceite de girasol, se exporta aproximadamente el 50% de la producción local, representando cerca del 20% del total comercializado mundialmente.

El resto de los productos agrícolas exportados contribuye con un cuarto aproximadamente del total de las exportaciones y su incidencia individual (peso económico) es menor, y en muchos casos no significativa para el aparato productivo global. De todas maneras, y con un peso individual superior al 0,5% del total de exportaciones del subsector se destacan: caña de azúcar (en realidad se exporta azúcar elaborado), maní (aceite), manzana, algodón (fibra), poroto seco, arroz, tabaco (especialmente tabaco oscuro), limón (principalmente aceites esenciales), peras y té.

De este grupo sólo las exportaciones de los primeros cuatro productos tienen un monto anual superior a 100 millones de dólares, mientras que los últimos cuatro no alcanzan a los 30 millones. Sin embargo las principales diferencias entre estas producciones exportables no se refieren tanto a los montos sino a la relación que se observa entre el volumen exportado y el total producido localmente, es decir, cuál es su orientación principal de mercado.

Aquí pueden establecerse por lo menos tres situaciones distintas:

- 1) Los cultivos cuya producción está básicamente orientada hacia el exterior (poroto seco, té, maní y aceite de limón).
- 2) Las producciones que tienen una orientación mixta: es decir que no sólo se distribuyen en forma relativamente semejante entre los mercados interno y externo, sino que además existe una decisión de participar activamente en ambos (manzana, peras, tabaco y arroz).
- 3) Las producciones para las cuales la exportación es residual, ya que están centralmente dirigidas al mercado interno; pero que, en determinadas coyunturas de precios y demanda internacional, colocan saldos en el exterior (algodón) o cuando media un acuerdo comercial especial que establece condiciones económicas que hacen viable el comercio internacional (azúcar).

Esta distribución de las orientaciones de la comercialización brinda un marco adecuado para discutir las posibles evoluciones de los diferentes cultivos. Aquellos que tienen una orientación casi exclusiva hacia el mercado interno dependen del nivel local de la demanda. Su horizonte está claramente acotado por el mercado interno y sólo pueden expandirse sobre la base del desarrollo de nuevos subproductos (uva: vino, protefnas; caña de azúcar: alcohol y papel, etcétera).

Los productos con orientación hacia el mercado externo enfrentan en general un panorama más alentador, aunque en algunos casos bastante complejo por las diversas interrelaciones que pueden gestarse entre mercados interno y externo. La participación en la mayoría de los mercados mundiales es aún relativamente baja y esto puede constituirse en un elemento que permita pensar que incrementos en la producción deberían poder colocarse en el mercado internacional sin mayores problemas, dado que los nuevos volúmenes no incidirían significativamente en las características actuales de los mercados. Ciertamente que esto dependerá en primer lugar de cómo evoluciona la demanda y la producción en el resto de los países productores.

Finalmente cabe señalar que las distinciones realizadas tienen importancia no sólo porque recogen las condiciones particulares de la demanda y la localización de los mercados sino también porque determinan las muy distintas posibilidades de intervención que tiene la política económica nacional de cada caso. Cuanto mayor sea la orientación externa de la producción mayor será su dependencia de los mercados internacionales en materia de precios y retribuciones. Por el contrario, las producciones orientadas hacia el mercado interno gozan, al menos teóricamente, de la posibilidad de un desarrollo más independiente, y de aislar la fijación de sus ingresos de las coyunturas internacionales. Su participación en el comercio exterior queda reducida a los momentos en que la relación de precios externos e internos se lo posibilite.

Esta diferenciación es, por lo tanto, central a los fines de la instrumentación de políticas, tanto en la esfera productiva y tecnológica como en el área de precios e ingresos. Cuando un bien se exporta mayoritariamente, la organización de la producción tiende a reproducir internamente las condiciones económicas prevalecientes para ese producto a escala internacional. Si los países oferentes logran además articular una posición concertada fuerte, el efecto de su poder de negociación también se traslada a los 'socios menores', que comparten la oferta internacional. Si bien todo el proceso comercial está mediatizado por empresas ('trading companies', multinacionales, empresas locales) y gobiernos que desarrollan la estrategia comercial más adecuada a sus intereses, importa resaltar que para que estas producciones accedan fácilmente al mercado internacional y estén en condiciones de absorber sus vaivenes, parecería ser una condición necesaria que reproduzcan localmente las características productivas de los líderes internacionales; o en su defecto, que logren definir y aplicar funciones de producción alternativas, sobre la base de ventajas comparativas locales específicas, que permitan tasas de retorno que no desequilibren la reproducción económica del sector a escala local.

En los casos opuestos, donde la exportación es residual, los condicionantes económicos que permiten el funcionamiento de la actividad están básicamente establecidos en el plano local. Esta situación es compartida a su vez por todas las demás producciones agrícolas que no se exportan (vid, tomate, naranja, papa, yerba mate, durazno, zapallo, batata, etcétera).

c) Incidencia de cada producto en el consumo alimentario.

Otra perspectiva desde la cual puede evaluarse la diferente importancia de los productos agrícolas es la determinación del peso que cada uno de ellos tiene en la composición de la canasta o dieta básica de la población. Por ello se ha preparado en el cuadro 10 un resumen de las ponderaciones utilizadas en el cálculo del índice de precios al consumidor que revela la desigual importancia que tienen los distintos bienes de origen agrícola en el consumo de alimentos de las familias (*). Se ha dejado de lado el consumo del resto de los bienes porque es muy complejo establecer el peso específico de los productos de base agrícola en rubros como indumentaria o bienes y servicios básicos.

En primer lugar debe destacarse la fuerte participación de los productos elaborados a partir de los cultivos de trigo, uva y tabaco en la composición de la canasta de bienes. El trigo, en sus diversos productos y subproductos, tiene una incidencia cercana al 5% del total de bienes, lo que representa más del 18% del subtotal de bienes alimenticios de base agrícola. La importancia de la uva y del tabaco es algo menor, 2,8% y 2,5% respectivamente, pero constituyen un subgrupo de alta incidencia. Entre los tres productos totalizan casi un 10%, lo cual les otorga un peso muy destacado en la determinación del consumo de la población. Si se incluyese la carne (en todas sus variedades) alcanzaría (la ponderación) al 25%, lo cual es extremadamente significativo.

(*). Para un análisis detallado de cómo se establecieron los ponderados, véase INDEC, 1977.

Cuadro 10. Argentina: Ponderación del conjunto de principales bienes de base agrícola demandados por las familias
(porcentajes)

Concepto	Ponderación	
	En el total de la canasta	En el subtotal agrícola
<u>Alimentos y Bebidas (de origen agrícola) a/</u>	<u>19,7582</u>	
Productos de panadería	3,599	18,22
Harina de trigo, fideos y pastas	1,062	5,38
Arroz	0,249	1,26
Choclo	0,045	0,22
Harina de maíz	0,039	0,20
Aceite mezcla	0,912	4,62
Manzana	0,657	3,32
Naranja	0,399	2,02
Mandarina	0,189	0,96
Batata y dulce	0,231	1,17
Cebolla	0,270	1,37
Papa	0,671	3,40
Tomate	0,902	4,57
Zapallo	0,103	0,52
Poroto seco	0,025	0,12
Azúcar	0,819	4,14
Té	0,083	0,42
Yerba mate	0,273	1,38
Vino	2,779	14,07
Jugos cítricos	0,042	0,21
Resto	6,407	32,43
<u>Tabaco</u>	<u>2,493</u>	

a/ La producción de alimentos y bebidas total es igual a 46,298 . Aquí se ha descontado: carnes (15,153), pescado (0,578), productos lácteos (5,722) y comidas fuera del hogar (5,087).

Fuente: INDEC (1977), Índice de precios al consumidor, Informe metodológico, Buenos Aires.

Este conjunto muy limitado de productos define una parte del poder adquisitivo de los ingresos y tiene un fuerte impacto en la generación de expectativas inflacionarias. En el caso de los dos cultivos industriales cuya orientación es casi exclusivamente el mercado interno, esta ponderación establece implícitamente los límites posibles del crecimiento.

En segundo grado de importancia (menor peso relativo) es posible identificar dos subgrupos de productos: por un lado un conjunto de hortalizas y frutas cuya participación relativa varía entre 4,5% y

2% del subtotal de bienes alimenticios de base agrícola (tomate, papa, manzana, naranja) y por otro lado, dos producciones industriales de base agrícola que se ubican en torno del 4,5% (caña de azúcar y aceites comestibles). En el caso particular del azúcar su influencia es mayor aún, ya que participa como insumo en un conjunto muy amplio de alimentos y bebidas.

En tercer grado de importancia se ubican la mayor parte de las hortalizas, legumbres frescas y frutas. Ninguna de estas producciones tiene un peso individual superior al 1%, pero constituyen en conjunto un tercio de la dieta alimenticia total de origen agrícola. Dado que la participación de cada uno de ellos es baja, y las posibilidades de sustitución entre sí son amplias, los efectos cruzados de precios tienen fuerte influencia en la determinación de los volúmenes producidos y consumidos.

Las diferencias que se advierten a través de la distinta prescindibilidad o posibilidad de sustitución de bienes entre sí, en las diferentes elasticidades y efectos volumen-precio y en el desigual impacto en los ingresos reales de la población, implican diferencias en los márgenes de maniobra y en las condiciones de funcionamiento económico de los productores.

d) Evolución de rendimientos y precios reales.

Los dos elementos destacados anteriormente (orientación hacia mercados internos o externos y peso en la alimentación local) influyeron decisivamente en la evolución de los cultivos en las últimas décadas. Sus efectos no se limitaron exclusivamente al volumen físico producido, que es tal vez la variable que materializa más claramente las diferencias que se determinan por tipos de mercado y destino de la producción. Es posible observar, aunque en forma no tan directa en algunos casos, que los efectos de esos dos factores coactuaron también en la determinación de precios e ingresos, en rendimientos y productividad, y en las decisiones tecnológicas y cálculo de costos de los productores. En el cuadro 11 se sintetiza la información sobre rendimientos, precios e ingresos brutos.

Un primer hecho que se destaca nítidamente en el cuadro 11 es la muy diferente evolución que han tenido los diversos productos agrícolas respecto de estas tres variables seleccionadas. En términos generales, se observa una marcada caída en los precios reales combinada con un importante incremento de la productividad de la tierra. El resultado de esta doble situación es que los ingresos brutos por hectárea muestran signos muy ambiguos, aunque tanto las tasas de crecimiento como las de caída de ingresos son más acotadas que las tasas de los precios.

En la mayoría de los casos, el incremento en los ingresos brutos se debió a que el aumento de rendimientos superó a la caída de los precios. Sólo en tres casos se produjo la situación inversa, es decir que fueron los precios los que compensaron la reducción de rendimientos. Llama la atención que estos productos sean dos hortalizas (zapallo y batata) y un cultivo industrial (mandioca). En los dos primeros se produjo un fuerte aumento de los precios al comienzo de la década de 1970, contrarrestando una tendencia histórica declinante. En ambos casos los precios caen durante la década de 1970-1980, pero de todas maneras, son superiores a los

Cuadro 11. Argentina: Resumen de la evolución de precios, rendimientos e ingresos de los principales cultivos, 1955-1960/1977-1982 (porcentajes)

Tasa anual de crecimiento entre extremos de los promedios móviles quinquenales					
Positiva		Estancada		Negativa	
<u>Precios</u>					
Mandioca	2,38	Soya	0,20	Sorgo	-1,52
Yerba Mate	0,54	Tabaco claro	0,10	Trigo	-1,23
Zapallo	4,17	Tabaco oscuro	0,16	Maíz	-2,06
Batata	2,58	Uva	-0,12	Girasol	-1,99
Papa	0,92	Cebolla	0,16	Lino	-3,38
Tomate	1,15			Arroz	-2,81
				Algodón	-3,10
				Caña de azúcar	-2,35
				Te	-9,61
				Maní	-1,03
				Poroto seco	-1,12
				Tung	-3,04
<u>Rendimientos</u>					
Sorgo	2,54	Arroz	0,13	Mandioca	-1,59
Trigo	0,74	Tabaco claro	-0,45	Yerba mate	-1,39
Maíz	2,77	Batata	0,14	Tabaco oscuro	-0,84
Girasol	1,96	Maní	0,30	Tung	-2,53
Lino	1,18	Poroto seco	-0,05	Cebolla	-0,30
Soya	3,43	Zapallo	0,38		
Algodón	1,86	Batata	0,14		
Caña de azúcar	0,88				
Te	2,23				
Uva	0,63				
Papa	3,51				
Tomate	1,21				
<u>Ingresos</u>					
Sorgo <u>a/</u>	1,00	Girasol <u>a/</u>	0,13	Tabaco oscuro <u>e/</u>	-0,79
Maíz <u>a/</u>	0,67	Cebolla <u>b/</u>	0,32	Yerba mate <u>e/</u>	-0,86
Soya <u>a/</u>	3,68	Tabaco claro <u>c/</u>	-0,42	Poroto seco <u>d/</u>	-1,07
Uva <u>a/</u>	0,81	Maní <u>a/</u>	-0,26	Lino <u>d/</u>	-2,24
Papa <u>a/</u>	4,43			Trigo <u>d/</u>	-0,57
Tomate <u>a/</u>	2,28			Arroz <u>d/</u>	-2,86
Zapallo <u>b/</u>	4,33			Algodón <u>d/</u>	-1,34
Mandioca <u>b/</u>	0,75			Caña de azúcar <u>d/</u>	-1,50
Batata <u>b/</u>	2,53			Te <u>d/</u>	-7,62
				Tung <u>e/</u>	-5,64

Fuente: Apéndice estadístico.

Nota: Se ha definido por situación de estancamiento a las tasas que varían entre 0,5 y -0,5 en los casos de Precios (P), Rendimientos (R) e Ingresos (I).

a/ P > R; b/ R > P; c/ R = P, d/ -R > -P; e/ -P > -R.

de los años 1955-1960 (*). Esta situación relativamente ventajosa, que también es compartida por la mandioca, no impulsó sin embargo, un fuerte crecimiento de la producción, que varió muy erráticamente durante todo el período. Una posible explicación de este hecho son las limitaciones por el lado de la demanda interna de consumo fresco, las escasísimas posibilidades de industrialización en subproductos y la ausencia casi total de exportaciones.

El resto de los productos que experimentó un mejoramiento de su ingreso bruto por hectárea lo obtuvo a partir del crecimiento conjunto de precios y rendimientos (soya, uva, papa y tomate) o debido a un incremento relativamente mayor de los rendimientos que sobrecompensó la disminución real de los precios (sorgo, maíz, girasol). En todos estos casos, sin embargo, el crecimiento del ingreso y de los precios (y seguramente los beneficios netos) (**) impulsó un crecimiento en el volumen físico producido, que para algunos bienes significó que se extendiera y ampliara el área sembrada.

Ciertos precios internos acompañaron la tendencia declinante de los precios internacionales, especialmente de los oleaginosos y granos, durante la década de 1960 y principio de la de 1970. No obstante la recuperación de los precios internacionales en términos reales durante el período 1973-1976, el índice mixto de precios de granos comercializados mundialmente por la Argentina en 1980 -el mejor año durante el período 1977-1983 - era inferior al de los años 1960-1961 (véase cuadro 12).

Asumiendo que el margen de beneficios de la comercialización no se incrementó sustantivamente, a pesar de la alta concentración que caracteriza a las operaciones de exportación-importación de granos y oleaginosos (CEPAL, 1983), los precios internos de los productos con orientación y destino externo siguieron aproximadamente la tendencia de los precios internacionales, aunque mediatizados internamente por el tipo de cambio. Esto deparó situaciones reales en moneda local muy diferentes, dependiendo del grado de subvaluación o sobrevaluación del peso argentino respecto del dólar estadounidense.

Por otra parte, el valor de la divisa discrimina las posibilidades de exportación: "Al tipo de cambio al que se pueden exportar granos y carnes no se puede exportar más que estos productos en la Argentina,

(*) Para ciertos productos, básicamente hortalizas y algunas frutas, no existen pautas de comercialización y mercados formales. Buena parte de la producción se comercializa en 'puerta de chacra' y a través de 'bolicheros acopiadores'. Los precios que se pactan surgen de todo un proceso de negociación, uso del poder económico y financiero y regateo. En tales circunstancias los precios promedio sintetizan un conjunto muy heterogéneo de condiciones y formas de pago. Debe tenerse en cuenta esta situación al generalizar la tendencia de los precios, porque en especial en estos casos, los promedios reducen situaciones muy divergentes, relativizándose así el impacto de estos precios en los productores agrarios.

(**) Lamentablemente no existe información sistematizada sobre la evolución de los costos y de los principales componentes del mismo (por ejemplo, renta de la tierra).

Cuadro 12. Precios de exportaciones argentinas y precios al consumidor en la OECD, 1959-1982.

(Indice 1970 = 100)

Año	Agropecuario	Agrícola	Cereales	Oleaginosos	Consumidor OECD
1959	85,9	88,3	97,2	95,1	72,5
1960	90,9	95,2	101,8	101,5	73,6
1961	90,9	93,4	99,4	101,1	74,8
1962	86,0	91,8	96,4	91,5	76,4
1963	89,9	106,0	107,2	98,2	78,2
1964	100,0	103,3	107,3	97,5	79,7
1965	99,2	98,3	103,8	97,1	81,2
1966	100,3	100,1	102,6	94,5	84,4
1967	95,2	98,9	105,0	93,0	86,8
1968	93,4	98,5	102,7	94,7	90,3
1969	92,8	98,0	97,9	101,5	94,7
1970	99,9	99,9	100,0	100,0	100,0
1971	115,8	109,0	113,3	101,0	105,0
1972	134,9	114,4	117,2	109,8	109,6
1973	196,0	177,6	175,6	184,1	118,0
1974	251,0	254,0	249,3	246,4	133,8
1975	223,5	246,2	265,9	188,8	149,1
1976	197,2	218,5	239,4	187,3	161,1
1977	198,2	200,7	188,3	240,4	173,9
1978	200,2	205,3	200,5	209,9	186,1
1979	256,0	230,7	224,1	243,5	203,4
1980	300,0	285,3	317,6	229,3	228,2
1981	311,1	292,5	312,3	249,2	251,0
1982	243,4	236,4	256,1	207,7	268,6

Fuente: CEPAL, Estadísticas Económicas de Corto Plazo de la Argentina; Tomo V: Sector Externo y Mercados Internacionales, Buenos Aires, 1985; y OECD, Economic Outlook, N.º 35, París, 1984.

Nota: Calculado sobre dólares constantes de 1970.

y al tipo de cambio al que es rentable producir para exportar algodón, frutas, azúcar o productos industriales, se genera una ganancia excesiva para los productores pampeanos, excesiva en el sentido de que al ser productos de consumo interno reducen los salarios y generan presiones inflacionarias" (CEPAL-FAO) (*).

Hacia el final del período considerado, la caída de los precios reales de los cultivos no pampeanos no orientados hacia la exportación resultó también como consecuencia de las características de la política económica antiinflacionaria puesta en práctica. La

(*) Para la relación tipo de cambio, nivel de precios de los productos de exportación y salarios, véase: FRENKEL y LLACH. Para un análisis sobre evolución del tipo de cambio efectivo, paridad teórica y su influencia en la producción, cambio tecnológico y exportaciones, véase BOLSA DE CEREALES DE BUENOS AIRES.

sobrevaluación del peso argentino y la apertura externa de la economía -que posibilitó una fuerte competencia de importaciones- limitó considerablemente el crecimiento de los precios. Por otro lado, las tasas reales positivas de interés encarecieron sustancialmente los costos financieros y redujeron los niveles de ingreso real (*).

Para estos productos de orientación hacia el mercado interno, otro elemento que no debe obviarse es la consecuencia que tuvo la retracción de la demanda de producciones con mínimos grados de libertad de comercialización y mercado por caída de los ingresos medios de los consumidores. En estos casos, como se verá en el capítulo III, las condiciones de funcionamiento de los mercados determinan que el precio al productor primario sea uno de los más afectados por la baja, y que reciba los mayores efectos en la cadena agroindustrial de la que forma parte. La intervención y participación del Estado en la fijación de precios y condiciones de comercialización se originó frecuentemente en este tipo de situación. El Estado debía poner en práctica alguna acción que asegurara un ingreso mínimo al productor rural que enfrentaba desventajosamente reducciones de la demanda por saturación de mercado o coyunturas de exceso de oferta (**).

Evidencias recogidas en algunos estudios de casos, apuntan a indicar que debido a la heterogeneidad de los productores es difícil aportar una conclusión definitiva y general sobre rentabilidad. En la mayoría de los cultivos es posible hallar establecimientos agropecuarios que protagonizan sólidos procesos de acumulación económica sobre la base de una diferenciación productiva (***) y

(*) Para un análisis más promenorizado de la política aplicada entre 1976 y 1981, y sus efectos regionales, véase ROFMAN, 1983.

(**) Durante el período analizado el Estado participó activamente en distintos mercados y de las más diversas maneras: fijando precios (precio fijo, precio mínimo, precio sostén, precio de 'corte' a través de organismos o juntas, retenciones a precios internacionales, etc.) determinando volúmenes o cupificando áreas de producción, desarrollando actividades de acopio y comercialización (con lo cual lograba influir fuertemente en la determinación de los precios y condiciones de comercialización), etc. El Estado fue creando asimismo un conjunto amplio de organismos y juntas como ámbitos para administrar y concertar políticas y precios, a la vez que se fueron desarrollando organizaciones de productores y cooperativas para participar con el Estado en las decisiones de política.

(***) Las posibilidades de diferenciación productiva están sin embargo acotadas desde diversos ángulos. Por una parte la disponibilidad del recurso tierra (tamaño y calidad) juega un papel central en la definición de la función de producción y en las decisiones en materia de tecnología. Algunas innovaciones tecnológicas requieren tamaños mínimos medianamente grandes para que su introducción sea rentable. En segundo lugar, un proceso de modernización productiva demanda un capital financiero significativo, tanto para realizar las inversiones fijas y en equipos, como para afrontar los mayores gastos de operación generados por una más sofisticada y costosa canasta de insumos. Dadas las características de la producción de tecnología y de alimentos a escala internacional (MOONEY) algunos productores que no cubren ambos requisitos se ven forzados a continuar la producción en niveles muy inferiores al promedio, sin poder desarrollar soluciones tecnológicas intermedias eficientes. En tercer lugar, ciertas características propias de algunos cultivos -anualidad, perennidad, lapso de maduración de la inversión, tipo de práctica agronómica requerida, efecto sobre los suelos, etc.- sumadas a la situación de relativa inestabilidad económica general que vivió el país por largos períodos, hicieron aún más difícil que la introducción de nuevas prácticas abarcase a la mayoría de los productores.

tecnológica (que resulta de adelantarse temporalmente en la incorporación de innovaciones tecnológicas), productores capitalizados medios (con mayor aversión al riesgo y 'conservadores' en la adopción de adelantos tecnológicos) y pequeños productores con deficiente dotación de factores productivos.

El panorama hasta aquí presentado sobre la evolución de precios e ingresos podría resumirse de la siguiente manera, aunque debe advertirse nuevamente que dentro de cada producción o cultivo pueden ocurrir experiencias económicas muy variadas, dependiendo del tipo de establecimiento agrícola, lo que relativiza en parte esta agrupación de casos:

- 1) Cultivos en expansión con crecimiento de la productividad y de los ingresos brutos por hectárea (soya, sorgo, maíz, girasol, uva)
- 2) Cultivos en expansión con crecimiento de los rendimientos pero con caída de los ingresos brutos por hectárea (trigo, lino, arroz, azúcar, té, algodón, maní, poroto seco)
- 3) Cultivos con limitada expansión e ingresos brutos crecientes por mejoramiento de los precios relativos (papa, tomate, zapallo).
- 4) Cultivos con expansión limitada e ingresos brutos declinantes por caída en los rendimientos (yerba mate, tabaco claro, cebolla).
- 5) Cultivos con volumen físico declinante y rendimientos e ingresos decrecientes o estancados (mandioca, tung, tabaco oscuro, batata).

Tipos diferenciados de productos agrícolas. Algunas conclusiones parciales.

Las secciones anteriores han presentado un conjunto de elementos que permiten diferenciar entre sí las producciones agrícolas y cultivos en función de su diversa importancia y gravitación en la economía nacional, así como también sobre la base de su evolución reciente. La idea principal no es contraponer exclusivamente las situaciones diferentes de cada cultivo, sino, a partir de ellas, construir un esquema de casos semejantes que permita su utilización para evaluar en una primera aproximación la división regional de la actividad agrícola, las bases productivas agrícolas provinciales en términos de su incidencia en el sistema productivo nacional, su capacidad de crecimiento y el nivel medio de ingresos.

En el cuadro 13 se ha sintetizado esta información y se han identificado algunas situaciones típicas. En primer lugar se observa claramente diferenciada la situación de tres productos (grupo A: trigo, maíz y soya) que conforman la base productiva principal del subsector agrícola y su influencia es determinante en el volumen y monto de las exportaciones y en el funcionamiento del sistema económico nacional.

Muy próximos a estos, pero con un nivel de gravitación inferior es posible identificar un segundo grupo de productos (grupo B), que comparte esencialmente las características del primero pero con importancia individual más reducida (*).

El resto de los cultivos no participa de las características de 'centralidad', aunque tampoco constituyen un grupo homogéneo. Una primera distinción se estableció entre aquellos productos que son 'secundarios' (cierto grado de gravitación en por lo menos dos elementos diferenciadores) y otros cuya contribución puede ser considerada 'terciaria o marginal' (**).

En el interior del grupo cultivos secundarios se desagregaron tres situaciones. Por un lado dos cultivos (grupo C: caña de azúcar y vid) merecieron por sus características comunes, constituir un subgrupo. Ambos tienen fuerte peso en la producción agrícola nacional, dan origen a importantes complejos agroindustriales y poseen significativa incidencia en la alimentación de base agrícola. El segundo grupo (grupo D) fue definido identificando las producciones secundarias orientadas principalmente hacia la exportación (poroto seco) o de destino mixto con fuerte peso exportador (manzana, tabaco, limón). Por último, el tercer grupo (grupo E) reúne a las producciones secundarias cuyo destino de producción es principalmente el mercado interno (algodón, yerba mate, tomate, naranja y papa).

Las producciones marginales fueron agrupadas tomando en consideración otros criterios. Por un lado se separaron aquellas producciones primarias que son insumos de procesos industriales (grupo F: tung) o pertenecientes al grupo cereales (grupo I: avena y arroz). La segunda desagregación se efectuó dentro del subgrupo bienes alimenticios que por otra parte es el que constituye el grueso de las producciones terciarias. Por un lado se agruparon aquellas producciones que principalmente se consumen 'frescas' (grupo G: zapallo, mandarina, batata, cebolla, hortalizas verdes,

(*) Dado que sus cultivos componentes (girasol, maíz, lino y sorgo) tienen un peso sensiblemente menor a los incluidos en el primer grupo, la relación influencia-dependencia con el sistema productivo nacional es menos fuerte. Por ejemplo, si la cosecha de maíz o trigo se pierden, el peso de las consecuencias sobre el aparato productivo es distinto a si el fracaso de la cosecha corresponde al girasol o lino. Sin embargo, hay que remarcar nuevamente que el hecho de que todos estos cultivos constituyan la base productiva de explotaciones agrícolas internamente indiferenciadas y diversificadas, otorga a estas últimas producciones un rango superior al que hubiesen ocupado si la producción se llevara adelante en explotaciones agrícolas especializadas monoproductoras.

(**) Como toda distinción taxonómica, esta separación implica cierto grado de arbitrariedad y obviamente algunas producciones podrían haber resultado ubicadas en alguna posición intermedia. Sin embargo se optó por limitar en lo posible los tipos diferenciados y se definió la línea de corte de la siguiente manera: integran el grupo secundario aquellos cultivos que en por lo menos dos de los elementos diferenciadores tienen un peso o importancia por encima de la media. Aquellos que sólo se destacaron en un solo caso, integraron el grupo de terciarios. Hubo muy pocos cultivos que presentaran situaciones ambiguas. Por lo general (véase cuadro 13) los ordenamientos individuales se correlacionaron no existiendo mayores dificultades clasificatorias.

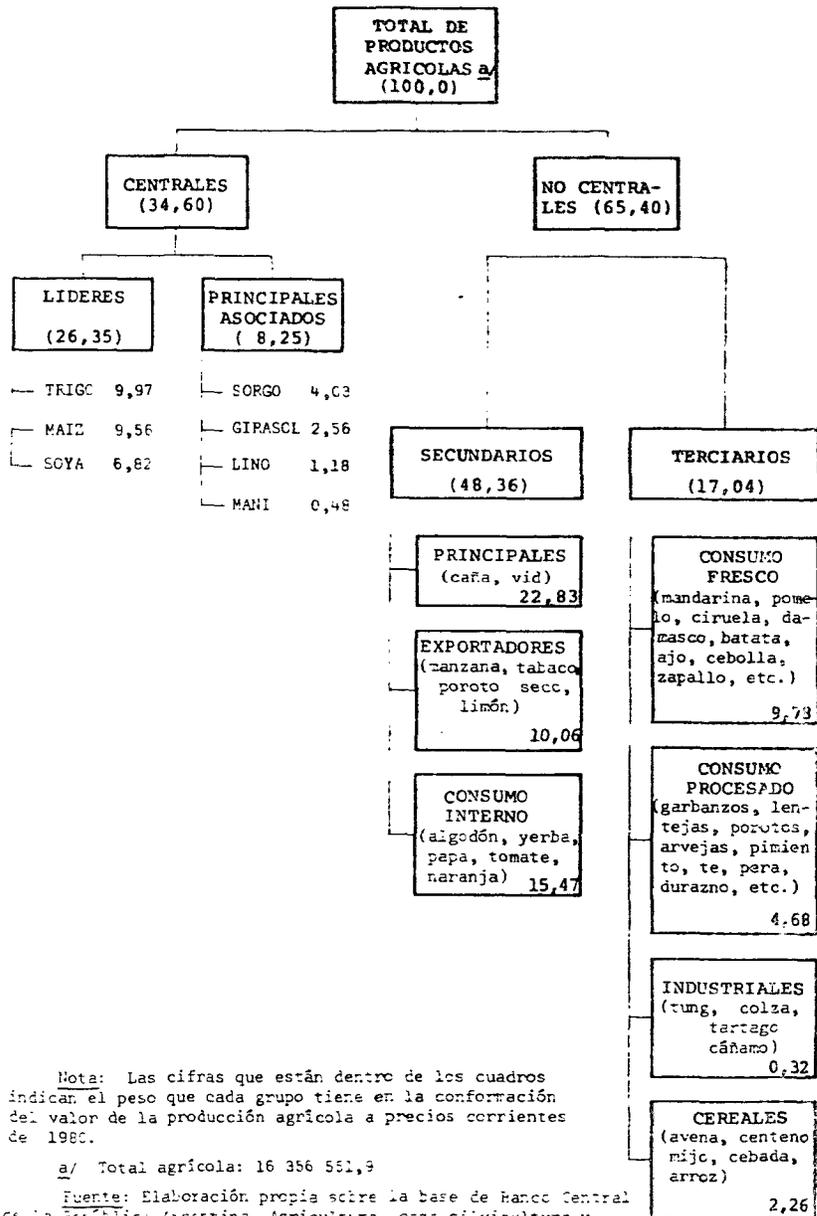
Cuadro 13. Argentina: Esquema de diferenciación de productos agrícolas

Productos	I Importancia en el VBP agrícola					II Orientación y destino de la producción					III Peso directo en canasta alimen- taria agrícola			IV Evolución en el período		Ordenamiento y formación de grupos				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)		(16)	(17)	(18)	(19)
Trigo	x					x						x					x			A 1. 1. 1. 2.
Soya	x					x									x					A 1. 1. 4. 1.
Mafz	x					x									x					A 1. 1. 4. 1.
Caña de azúcar		x							x					x						C 2. 5. 2. 2.
Vid		x								x					x					C 2. 6. 1. 1.
Girasol			x					x					x							B 3. 2. 2. 1.
Sorgo			x					x							x					B 3. 2. 4. 1.
Maní			x						x						x					B 3. 3. 3. 2.
Lino			x					x												B 3. 2. 4. 2.
Algodón			x							x					x					E 3. 5. 4. 2.
Tabaco			x								x									D 3. 4. 1. 4.
Yerba			x																	E 3. 6. 3. 4.
Manzana			x																	D 3. 4. 2.s/d
Naranja			x																	E 3. 6. 2.s/d
Tomate			x																	E 3. 6. 2. 3.

mandioca, frutas). Por otro lado se agruparon las producciones que requieren un proceso de transformación más complejo (té, legumbres secas -lentejas-, pimiento, durazno).

El gráfico 3 presenta una síntesis de esta clasificación, incluyendo al resto de los productos agrícolas. Las ponderaciones aproximadas de cada grupo se han mantenido a lo largo de la década, aunque obviamente en el gráfico incide fuertemente la particular estructura de precios relativos del año 1980. En el capítulo siguiente se confrontará esta tipología de situaciones con las bases productivas provinciales tratando de evaluar el tipo de inserción que tiene cada una de ellas en el sistema productivo nacional, sus posibles efectos en el balance provincial de pagos y en qué medida ciertas desigualdades regionales pueden adscribirse al perfil de la división regional de la actividad agrícola.

Gráfico 3. Argentina: Grupos diferenciados de productos agrícolas



Nota: Las cifras que están dentro de los cuadros indican el peso que cada grupo tiene en la conformación del valor de la producción agrícola a precios corrientes de 1980.

a/ Total agrícola: 16 356 551,9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Banco Central de la República Argentina, *Agricultura, caza, silvicultura y pesca*, Serie de trabajos metodológicos, N° 11, Buenos Aires, 1982.

II. DIVISION REGIONAL DE LA ACTIVIDAD AGRICOLA

Antecedentes

Una elevada concentración territorial de la producción ha caracterizado históricamente al sistema productivo argentino, y ésta ha sido la situación prevaleciente desde los mismos inicios de la integración de la Argentina al sistema económico internacional capitalista a partir de mediados del siglo XIX. El hecho de que el patrón de crecimiento se basara, desde mediados del siglo pasado, en nuevas actividades agropecuarias (cereales y carnes) y la existencia de amplios espacios semicupados y marginados en la región pampeana (*), facilitaron el desarrollo de una configuración productiva espacial acorde con las características del proyecto económico agroexportador predominante.

Para el resto del país, la definición de un patrón de inserción internacional basado exclusivamente en las ventajas comparativas a escala internacional de una cierta producción de un área geográfica particular no resultó neutro. Algunas actividades excluidas del paquete privilegiado primario exportador lograron subsistir gracias a la renegociación llevada a cabo por los sectores sociales involucrados. Otras actividades virtualmente cesaron y las formaciones sociales respectivas fueron desapareciendo y reinsertándose en las

(*) Existe en la literatura económica una controversia sobre el carácter de 'vacío y abierto' que tenía el espacio pampeano al ponerse en marcha el proyecto agroexportador. La información disponible indicaría que las características que dominaron las condiciones de producción, formas de acumulación y funcionamiento económico han sido centralmente determinadas por las particularidades de la ocupación territorial y por el tipo de establecimiento agropecuario a que da origen (grandes propietarios, latifundios, estancias). El sector social correspondiente anticipó y condujo, desde el Estado, el ritmo de incorporación de tierras y el valor de las mismas, controlando por lo tanto el acceso a la tierra. Véase: FERRER, 1962 ; ROFMAN y ROMERO, 1973 ; FERNANDEZ LOPEZ y ORTIZ.

nuevas condiciones o retrocediendo a niveles de autosubsistencia y marginación (BALAN; ROFMAN y ROMERO, 1973 ; ORTIZ). El perfil productivo que se fue gestando a partir de la inserción de la Argentina en el mercado internacional, alteró totalmente el patrón previo de actividades y gestó una nueva división interna-regional de las actividades productivas. En correspondencia con las consecuencias de esta nueva forma de reproducción económica del sistema, se modificó también la valorización y jerarquía que tenían implícitamente los distintos espacios geográficos en el conjunto nacional (*). Algunos espacios adquirieron mayor funcionalidad que otros a los fines de la reproducción de capital y tendieron a concentrar, por lo tanto, las actividades dinámicas y centrales. Se produjo así una revaluación del factor tierra que reunía las potencialidades exigidas por el nuevo perfil productivo. Las áreas pampeanas se valorizaron rápidamente y en contraposición el valor de la tierra en otras áreas se redujo considerablemente, pese a que habían sido tierras relativamente más valiosas en el siglo anterior (SCOBIE).

El reordenamiento jerárquico de espacios implicó, a su vez, en una esfera más concreta, la transferencia hacia las áreas privilegiadas de gran parte de la inversión privada y pública. Este proceso concentrador en lo económico y espacial no se limitó a las actividades directas agropecuarias, sino que afectó también a la incipiente actividad industrial, la comercial y de servicios, que se localizaron preferentemente en el área del puerto de Buenos Aires. Esta situación le permitió al área metropolitana acumular a su vez ventajas diversas (concentración de las actividades de gobierno, centro de radicación de las actividades financieras y bancarias, núcleo de las actividades educativas y culturales, centro urbano con creciente demanda de mano de obra, mejores condiciones y calidad de vida, etc.) sobre el resto de las áreas urbanas del país. Estas ventajas fueron retroalimentando el proceso de diferenciación regional dificultando la capacidad de cada una de las áreas y regiones no jerarquizadas para canalizar 'rentablemente' el factor capital. Dicha situación se potencia aún más cuando gran parte de las deseconomías por aglomeración y concentración son absorbidas por el Estado nacional y compartidas por toda la sociedad (**).

(*) Una modificación sustantiva del conjunto de actividades básicas de una economía implica necesariamente una 'revaluación' positiva o negativa de los factores productivos; es decir, una nueva valorización concordante con el nuevo perfil de actividades. Indirectamente también se produce una revaluación de los espacios geográficos. Para una discusión teórica véase: LÄPPLE y VAN HOOGSTRATEN.

(**) La explicación provista por la teoría de la causalidad circular y acumulativa se aplica al caso del desarrollo económico-social del área pampeana-metropolitana. Las regiones centrales en los países subdesarrollados tienden a concentrar (en la medida en que el Estado no oponga políticas muy estrictas) una proporción creciente de las actividades dinámicas, de la inversión y de los ingresos (MYRDAL ; DUCKWORTH y KALDOR). Para un análisis sobre la concentración geográfica como parte dependiente de un fenómeno más amplio véase: DE MATTOS.

Producción agropecuaria provincial

Esta característica de alta concentración económica y geográfica ha predominado a lo largo de toda la historia económica argentina. Como puede observarse en el cuadro 14 -donde se presentan los datos provinciales del producto bruto- esta situación también se verifica en ambos sectores (agropecuario y agrícola).

Cuadro 14. Argentina: Participación provincial en la generación del PIB nacional, en el valor agregado agropecuario y en el producto agrícola, 1970 y 1980
(miles de pesos de 1970 y porcentajes)

Jurisdicción	PIB		Agropecuario		Agrícola	
	1970	1980	1970	1980	1970	1980
Capital Federal	29,25	26,67	-	-	-	-
Buenos Aires	33,60	30,56	31,42	26,36	30,27	21,57
Santa Fe	8,84	9,36	16,21	16,55	14,38	17,25
Córdoba	6,56	7,53	10,20	13,22	8,04	11,47 ^{a/}
Entre Ríos	2,58	2,48	6,39	5,27	6,32	2,45
La Pampa	0,75	0,87	3,80	3,81	2,42	1,49
San Luis	0,65	0,60	2,51	1,72	0,81	1,03
Corrientes	1,38	1,41	3,49	3,28	3,09	2,83
Misiones	0,88	1,28	2,37	1,93	2,02	2,02
Chaco	1,02	1,23	2,54	2,84	2,93	3,64
Formosa	0,43	0,38	1,24	0,85	0,79	0,38
Catamarca	0,29	0,43	0,40	0,73	0,59	1,14
La Rioja	0,23	0,28	0,34	0,58	0,42	0,85
Santiago del Estero	0,86	1,03	2,37	2,26	2,80	2,40
Salta	1,22	1,55	2,29	2,81	3,06	4,20
Jujuy	0,77	1,11	1,64	2,18	2,91	3,75
Tucumán	2,19	2,83	2,73	3,72	4,87	6,42
San Juan	0,84	0,96	1,56	2,10	2,88	3,57
Mendoza	4,08	4,13	5,14	5,62	8,98	9,95
Neuquén	0,73	1,25	0,36	0,54	0,29	0,43
Río Negro	1,03	1,32	1,48	2,32	1,83	2,86
Chubut	1,15	1,74	0,63	0,60	0,26	0,21
Santa Cruz	0,57	0,81	0,80	0,67	0,04	0,09
Tierra del Fuego	0,10	0,19	0,09	0,04	0,00	0,00
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	(7 957,700)	(10 187,559)	(8 846,100)	(1 055,508)	(4 492,300)	(5 599,300)

Fuente: CFI, Producto Bruto Geográfico 1970-1980, Buenos Aires, 1983.

^{a/} estimado

Un primer aspecto que surge inmediatamente del cuadro 14 y que confirma los argumentos anteriores, es que tres provincias (Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba) concentran aproximadamente el 60% del producto agropecuario y más del 50% del valor generado por el subsector agrícola. Si a estas tres jurisdicciones, que constituyen

el núcleo central de la región pampeana (*), se les adicionan las provincias (La Pampa, Entre Ríos y San Luis) que conforman el área pampeana periférica, el nivel de concentración productiva se eleva prácticamente al 70% y 65% respectivamente.

El resto de las jurisdicciones provinciales tiene un peso considerablemente menor. Con excepción de Mendoza (5,6% del valor agregado agropecuario), ninguna provincia participa con más del 4% en el producto agropecuario nacional. Es posible identificar, sin embargo, dos subconjuntos de agrupamientos provinciales de diferente gravitación. Un primer subconjunto de jurisdicciones está compuesto por las provincias que tienen una participación que oscila entre 3,7% y 2% (Corrientes, Misiones, Chaco, Salta, Jujuy, Santiago del Estero, Tucumán, San Juan y Río Negro). El segundo está constituido por las provincias que tienen un peso individual muy pequeño en el total agropecuario (menos del 1%: Catamarca, La Rioja, Santa Cruz, Neuquén, Chubut, Tierra del Fuego y Formosa).

El nivel de concentración es aproximadamente similar si se analiza la participación provincial en el valor agregado agrícola, aunque los pesos individuales de las provincias no pampeanas (con excepción de Corrientes y Formosa) son generalmente mayores debido a que la participación del sector pecuario en estas áreas es considerablemente menor que el promedio nacional (véase cuadro 4 del apéndice estadístico). La provincia de Mendoza tiene un peso cercano al 10% del producto agrícola, y el primer subconjunto descrito anteriormente amplía su rango de participación a valores que van desde 6,4% hasta 2% .

Los diferentes niveles de participación de los agrupamientos provinciales se corresponden asimismo con las diferencias en las productividades medias de los sectores agropecuarios provinciales (valor agregado/población económicamente activa agropecuaria), distinguiéndose muy claramente el área pampeana del resto del país. En el cuadro 15 se presenta la información resumida del cuadro 3 del apéndice estadístico, siguiendo el agrupamiento de jurisdicciones realizado anteriormente.

La región pampeana muestra un nivel promedio de productividad 40% superior a la media nacional. Dentro de la región, la subárea central pampeana presenta un nivel medio algo más alto que la subárea periférica, aunque tal situación no se mantiene si se comparan los valores provinciales individualmente. Algunas provincias periféricas (San Luis) tienen niveles medios superiores a las provincias centrales.

En el resto del país, que ocupa más del 50% de la mano de obra agropecuaria, la productividad media es inferior al promedio nacional en todos los casos. La mayor parte de los agrupamientos provinciales (65% de la PEA no pampeana) presenta valores medios de alrededor del

(*) En este estudio se ha adoptado una definición muy amplia y agregada del área pampeana. Algunas zonas de las provincias de Santa Fe, San Luis y Córdoba deberían excluirse, ya que no comparten las características ecológicas y productivas pampeanas. Sin embargo, y dado que no fue posible trabajar a nivel departamental por la carencia de información estadística, debió optarse por la agregación provincial.

Cuadro 15. Argentina: Rangos de participación y productividad media, 1980.
(porcentajes y número índice)

Áreas	Participación Acumulada del Valor Agregado	Participación de las PEA	Rango de participación agropecuaria provincial	Productividad media (Promedio nacional = 100) (Ponderación PEA)
<u>Área Pampeana</u>	<u>66,93</u>	<u>47,91</u>		<u>139,70</u>
Subárea Central <u>a/</u>	56,13	39,87	26,0% a 13,0%	140,75
Subárea Periférica <u>b/</u>	10,80	8,04	5,0% a 2,0%	134,46
<u>Área No Pampeana</u>	<u>33,07</u>	<u>52,09</u>		<u>63,46</u>
Mendoza	5,62	7,62	5,6%	73,86
Primer subconjunto				
NEA <u>c/</u>	8,05	16,28	3,2% a 1,9%	49,48
NOA <u>d/</u>	8,71	11,76	3,7% a 2,2%	74,05
Varios <u>e/</u>	6,68	9,47	2,3% a 2,1%	70,53
Segundo subconjunto				
Catamarca - La Rioja	1,31	1,96	0,7% a 0,6%	66,47
Patagonia <u>f/</u>	1,85	2,52	0,6% a 0,1%	72,59
Formosa	0,85	2,45	0,8%	34,64

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Apéndice Estadístico.

- a/ Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba
- b/ San Luis, Entre Ríos, La Pampa
- c/ Chaco, Corrientes, Misiones
- d/ Salta, Jujuy, Tucumán
- e/ San Juan, Río Negro, Santiago del Estero
- f/ Santa Cruz, Tierra del Fuego, Neuquén, Chubut

70% de la productividad promedio nacional con un rango de variación muy pequeño. Solamente la región NEA dentro del primer subconjunto y la provincia de Formosa -que pertenece a la región NEA- presentan niveles fuera de este entorno, con promedios 50% y 60% por debajo de los valores medios nacionales.

Estas diferencias de productividad media que se corresponden en gran medida con las marcadas desigualdades de ingreso entre productores agropecuarios de distintas provincias resultan de un conjunto muy amplio de factores: formas y condiciones de organización de la producción; requisitos, disponibilidad y uso de mano de obra; capacidad y calidad de suelos; extensiones apropiadas de factor tierra para dar cabida a adelantos tecnológicos; accesibilidad a tecnologías conocidas y disponibles; ritmo de innovaciones tecnológicas; requisitos de dotación de capital corriente y equipos; etcétera. Algunos de estos factores están íntimamente ligados al tipo de producto o cultivo y a su evolución técnico-productiva (innovaciones tecnológicas, cambio en las técnicas productivas,

requerimientos de factor tierra, capital y mano de obra, etcétera). Otros factores devienen más particularmente de características estructurales del área de producción (disponibilidad de tierras de alta calidad, patrón de tenencia de la tierra, características histórico-antropológicas de los grupos humanos, etcétera). En todos los casos, sin embargo existe una interrelación de factores y causalidad recíproca en la determinación de los niveles medios de productividad; aunque en ciertos casos sea posible observar la preponderancia de algunos elementos sobre otros.

Dado que no todos los cultivos tienen similar importancia desde la perspectiva del proceso de acumulación nacional -como se ha señalado en el capítulo anterior- es posible plantear la hipótesis de que la conformación de la canasta de productos agrícolas de especialización de cada área y provincia es decisiva en el nivel de productividad. Esta influencia, sin embargo, no es únicamente el resultado de las características 'técnico-productivas' aisladas de los cultivos, es decir, las particularidades técnicas abstractas, fuera del contexto económico y de producción. La materialización de ventajas tecnológicas y productivas se produce en un espacio económico determinado, aquél que justamente potencializa, desde la perspectiva económica, tales ventajas. La interrelación espacio geográfico con 'cultivo/nivel tecnológico-productivo' y con 'cultivo/centralidad en el proceso de acumulación', es el nudo básico que explica los orígenes de las desigualdades regionales de productividad e ingresos.

La argumentación teórica que daría sustento a esta hipótesis es que, en principio, en los casos de los productos con trascendencia para el funcionamiento del aparato productivo nacional, la dinámica del proceso económico, que obliga a avanzar permanentemente hacia niveles más altos de productividad y rentabilidad (incorporando los adelantos tecnológicos disponibles), impulsa la modernización, modificándose los aspectos estructurales que puedan obstruir dicho proceso. En la medida en que no hubiese fuertes intereses (*) que dificulten este avance, es de suponer que los condicionantes técnico-productivos de los cultivos primen, en el largo plazo, frente a los condicionantes de tipo estructural. De lo contrario, el esquema global de reproducción económica puede entrar en crónico estancamiento y crisis, ya que los factores estructurales limitarán la generación de mayores excedentes y/o dificultarán su reabsorción en forma 'productiva'.

Ahora bien, no todos los productos y cultivos tienen un lugar central en el proceso de acumulación nacional como fuera discutido en secciones anteriores. A medida que la importancia del producto decrece, parecería que los factores de tipo estructural van adquiriendo mayor peso y estableciendo crecientes rigideces. Algunos estudios dan claro sustento a la tesis sobre el fuerte condicionamiento

(*) La contradicción en el sector agropecuario entre los intereses de los agentes productivos sustentados en el ingreso derivado de la renta de la tierra y los de aquellos que se apoyan en el ingreso generado como ganancia de explotación ha limitado frecuentemente la difusión y adopción de nuevas técnicas (generalmente capital-intensivas) y un uso eficiente del recurso tierra. La política tributaria basada en la imposición de gravámenes a la tierra libre de mejoras ha sido una de las formas propuestas para superar aquella contradicción.

que se deriva de los factores estructurales (ARCHETTI y STOLEN; VESSURI; SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA Y GANADERIA, 1974). El estudio realizado por CEPAL concluía: "... lo que posiblemente habría que enfatizar es su rasgo predominantemente minifundista como el factor que aparece limitando las mayores decisiones del productor. ... El productor se incorpora así a la problemática agrícola regional en primer lugar como minifundista y sólo en segundo lugar como productor de un cierto tipo de bien" (CEPAL, 1976). Este mismo argumento, que se aplica también al resto de los factores productivos, define un perfil de productor cuyos rasgos son claramente diferentes a los del productor pampeano.

En síntesis, podría afirmarse que uno de los elementos explicativos principales de las diferencias de productividad agrícola estaría dado por los efectos negativos que resultan del peso de factores estructurales sobre cultivos y producciones de baja importancia en la economía nacional. Dado que la división regional de actividades agrícolas es desigual -como se verá en la sección siguiente- los factores estructurales limitan en ciertas áreas las posibilidades de incrementos en la productividad e ingresos.

Composición de las bases productivas agrícolas provinciales

En el cuadro 16 se ha desagregado la producción agrícola provincial por principales cultivos, hasta alcanzar aproximadamente el 85% del valor bruto de producción provincial, a fin de analizar qué tipos de cultivo caracterizan sus bases productivas agrícolas y qué efectos en materia de crecimiento y nivel de los ingresos podrían derivarse de ellas.

Una primera lectura del cuadro 16 permite observar que existen diferencias muy marcadas entre las provincias en lo que respecta a cuáles son los productos principales de sus bases productivas y en cuanto al grado de especialización de cada una de ellas. Por otra parte es posible también observar una gran estabilidad en la constitución de cada base productiva, no advirtiéndose cambios significativos de cultivos en casi ninguna estructura provincial en los últimos veinte años (*) (véase cuadro 12 del Apéndice estadístico).

(* Nota metodológica. Se ha definido como especializada a la provincia en la que uno de los grupos de cultivos totaliza más del 55% del valor bruto de producción agrícola total provincial -incluyendo exclusivamente a los productos que conforman la base agrícola provincial- y ninguno de los otros grupos sobrepasa el 25% del VBP con igual criterio de cálculo. En el caso en que un grupo totalice más del 55% y otro grupo más del 25% dentro de la canasta de cultivos definida como base agrícola, el sector provincial será caracterizado como de especialización combinada o mixta. Se ha definido como provincia monoprodutora a aquella provincia especializada, en la cual un solo cultivo da cuenta de más del 80% del VBP del grupo de especialización. Por el contrario se ha considerado provincia de base agrícola diversificada a aquella provincia especializada, o de especialización combinada, sobre la base de un conjunto de cultivos de un grupo. Dada la situación de algunas estructuras provinciales, se definió una situación intermedia (biprodutoras) para aquellas con especialización en un grupo integrado por sólo dos cultivos. Finalmente, se ha definido como base agrícola amplia y compleja a la situación de provincias en las cuales ningún grupo tiene una preponderancia marcada dentro de la base

i) Base productiva agrícola pampeana (*)

La base productiva de las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, La Pampa y San Luis, se diferencia claramente del resto. Con excepción del cultivo de papa en la provincia de Buenos Aires y de la uva en San Luis -que en ambos casos tiene un peso individual menor al 10% - el resto de los cultivos corresponde en su totalidad a cereales y oleaginosos.

Esta composición de la producción revela, en primer lugar, que este conjunto provincial tiene un alto grado de especialización relativa por tipo de cultivos, ya que otras producciones carecen de peso y prácticamente son marginales. Esta especialización productiva se produce, sin embargo, conjuntamente con una relativa diversificación de la base agrícola, ya que en el caso de la región pampeana la especialización productiva no está asociada con monoproducción.

En la mayoría de las provincias de este grupo se requieren, para conformar el 85% de la producción, cuatro o cinco cultivos diferentes, aunque todos pertenecientes al mismo grupo de productos. Por ejemplo, en la provincia de Buenos Aires en 1980 se necesitaban por lo menos seis cultivos (trigo, maíz, girasol, soya, sorgo, lino) para el 80% del valor de la producción agrícola. En el caso de Santa Fe se requerían cuatro (soya, trigo, maíz y sorgo), y en la provincia de Córdoba, cinco (trigo, maíz, soya, maní y sorgo).

A medida que se avanza hacia las zonas marginales de la pampa húmeda, el grado de diversificación interna provincial disminuye. En la provincia de La Pampa tres cultivos (trigo, sorgo y maíz) explican más del 80% del valor total, situación similar a la que se registra en San Luis (maíz, girasol, sorgo). Esta diferencia con las áreas centrales pampeanas obedece principalmente a las características y calidad del factor tierra, que tiene en promedio una capacidad menor de absorción de trabajo agrícola.

agrícola. Como se indicó anteriormente la base agrícola fue definida como el conjunto de cultivos por orden de importancia necesarios para conformar el 80% del VBP cuyo peso individual provincial superase el 2,5% y cuyo peso en el volumen nacional producido fue superior al 2%, valor medio aproximado que en la mayoría de los casos (con excepción de Chubut, Santa Cruz, Neuquén y Tierra del Fuego) diferenciaría también la producción para mercados extraprovinciales. La información utilizada se refiere al período 1979/1980.

(*) En este trabajo no se ha seguido la regionalización tradicionalmente usada en la Argentina; en la medida en que uno de sus objetivos es recomponer una tipología de situaciones, se ha analizado cada estructura productiva provincial por separado, utilizando como principales categorías de análisis: el tipo de producto y sus diferentes aspectos económicos -reseñado en las secciones anteriores-, la relación económica y tecnológica de la producción provincial con el resto de la producción total, la vinculación y tipo de articulación productiva que se genera con el resto de la cadena productiva (tema al que se ha dedicado el capítulo III para darle un tratamiento más exhaustivo), el grado de especialización absoluto y relativo, y por lo tanto las características de la diversificación productiva a nivel del productor y a nivel provincial. Para simplificar la exposición se ha agrupado a las provincias en dos grandes grupos: pampeano y no pampeano.

Cuadro 16. Argentina: Estimación de la formación de los valores brutos de la producción agrícola provincial, 1979-1980
(porcentajes)

Provincias		Participación de los principales productos en el valor bruto de la producción agrícola (por orden de importancia en cada provincia)										
<u>Buenos Aires</u>	I	Trigo	Maíz	Girasol	Papa	Soya	Lino	Sorgo				
	A	39,11	16,66	9,67	7,02	7,00	3,73	3,60				
			55,77	65,44	72,46	79,46	83,19	86,79				
<u>Santa Fe</u>	I	Soya	Trigo	Maíz	Sorgo							
	A	35,69	27,15	16,76	7,17							
			62,84	79,60	86,77							
<u>Córdoba</u>	I	Trigo	Maíz	Maní	Sorgo	Soya						
	A	20,54	18,53	16,03	14,66	13,13						
			39,07	55,10	69,76	82,89						
<u>Entre Ríos</u>	I	Arroz	Trigo	Naranja	Trigo	Maíz	Soya	Sorgo				
	A	30,64	14,30	10,85	7,57	6,85	6,04	5,79				
			44,94	55,79	63,36	70,21	76,25	82,04				
<u>La Pampa</u>	I	Trigo	Sorgo	Maíz	Girasol							
	A	40,95	20,56	18,64	9,21							
			61,51	80,15	89,36							
<u>Corrientes</u>	I	Naranja	Tabaco	Arroz	Tomate	Yerba Mate	Soya	Mandarina	Algodón			
	A	28,83	12,71	11,90	8,18	7,09	6,91	3,26	2,74			
			41,54	53,44	61,62	68,71	75,62	78,88	81,62			
<u>Misiones</u>	I	Yerba Mate	Te	Tabaco	Mandioca	Soya	Tung					
	A	59,59	6,45	6,43	6,34	4,58	3,44					
			66,04	72,47	78,61	93,39	86,63					
<u>Chaco</u>	I	Algodón	Sorgo	Girasol								
	A	57,29	15,84	13,35								
			73,13	86,48								
<u>Formosa</u>	I	Algodón	Banana	Sorgo	Arroz	Mandioca	Batata	Girasol				
	A	31,08	28,43	9,80	7,27	2,84	2,55	1,94				
			59,51	69,31	76,58	73,42	81,97	83,91				
<u>Catamarca</u>	I	Uva	Pimiento									
	A	77,63	9,66									
			87,29									

Pese al grado de relativa diversificación descrito anteriormente, debe sin embargo señalarse que dos cultivos concentran una parte significativa de la producción en casi todas las provincias pampeanas. Por ejemplo, el 55% del valor de la producción en la provincia de Buenos Aires es generado solamente por el trigo y el maíz. Estos cultivos aportan el 44% en Santa Fe, el 39% en Córdoba y casi el 60% en La Pampa. El cultivo de maíz representa el 60% de la producción en San Luis. Estos datos relativizan en parte el grado de diversificación productiva de estas provincias. Más aún, si el estudio se realizara a nivel de unidades geográficas más pequeñas (por ejemplo, partidos o departamentos) podría observarse con claridad la aparición de subzonas de especialización pampeana (*). El rápido avance de la agricultura en la última década profundizó este proceso y los grados de especialización subzonal crecieron considerablemente.

La introducción de la producción de sorgo a mediados de la década de 1950 y de la soya a mediados de la década de 1970 fue desplazando paulatinamente de la estructura productiva agrícola de la región a otros cereales de menor importancia (avena y centeno) y forrajeras. En la provincia de Santa Fe, el cultivo que pierde mayores posiciones es el lino -el volumen físico se reduce fuertemente-, mientras que en la provincia de Buenos Aires la mayor caída fue la experimentada por la cebada cervecera. En términos generales, sin embargo, debe enfatizarse la marcada estabilidad de la base agrícola pampeana.

Es interesante hacer notar como contrapartida de esta estructura productiva diversificada, que los cultivos también poseen un área geográfica de producción muy amplia, que abarca más de una provincia o zona. Ninguna de las provincias pampeanas tiene un 'dominio' absoluto de la producción de ninguno de los principales cereales y oleaginosos (véase cuadros 7 y 8 del apéndice estadístico) aunque el grado de concentración geográfica por cultivo es mayor que el grado de concentración de cultivos por provincia. De todas maneras, es posible observar nuevamente una clara separación entre las provincias pampeanas centrales (Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba) y las pampeanas periféricas (San Luis, La Pampa).

Las primeras dan cuenta de la mayor parte de la producción en todos los casos. Tomando como base el período 1980-1982, las tres provincias concentraban el 85% de la producción de maíz, 92% de trigo, 71% de sorgo granífero, 91% de soya y 85% de la producción de girasol. Asimismo, se observa también que en todos los casos una de las provincias lidera una parte significativa de la producción, y las otras dos tienen un papel complementario aunque significativo (**).

(*) En el trabajo CONADE-CFI sobre tenencia de la tierra, se determinan seis subzonas pampeanas: a) agrícola del norte; b) invernada; c) cría; d) mixta agrícola ganadera; e) agrícola del sur; y f) diversificada perimetral (CONADE-CFI).

(**) Por ejemplo, en la producción de trigo la provincia de Buenos Aires da cuenta del 59%, mientras que Santa Fe aportaba el 21% y Córdoba sólo el 11%. El caso de la soya es justamente opuesto. La provincia de Santa Fe producía en 1980-1982 el 48,6% del total, mientras que Buenos Aires el 23,5% y Córdoba el 18,6%. El caso que muestra mayor dispersión geográfica es el del girasol, donde la provincia de Buenos Aires concentra el 62%, las otras dos provincias centrales pampeanas totalizan el 22% y hay importantes áreas de producción fuera de la región pampeana. Por el contrario, la producción que se distribuye en forma más pareja entre las tres provincias es la del maíz (Buenos Aires 44%, Santa Fe 21%, Córdoba 20%).

Las provincias periféricas, en contraste, participan muy marginalmente en la producción total de cada cultivo de especialización (*). El peso que tienen estas producciones en los totales respectivos determina que la inserción provincial de este subconjunto de jurisdicciones (San Luis y La Pampa) sea sólida en términos del tipo de productos de especialización y exportación, pero simultáneamente fuertemente dependiente en materia de la política general (precios, tipo de cambio, retenciones, créditos, etc.) de las provincias centrales pampeanas. Esta situación se expresa asimismo en la escasa autonomía de negociación y participación que las primeras pueden ejercer frente a políticas nacionales (**). El peso reducido de sus producciones debilita el tipo de inserción, tomando éste un carácter asociado-dependiente.

Un caso que requiere un tratamiento especial es el de la provincia de Entre Ríos, ya que absorbió parte de la producción pampeana desplazada de las provincias centrales. Normalmente esta provincia es incluida entre el grupo de provincias pampeanas. Si se analiza su inserción sobre la base de su producción agropecuaria no existirían mayores dudas al respecto, especialmente debido al incremento de la producción pecuaria observado en la última década. Sin embargo, la producción agrícola propiamente dicha presenta un perfil complejo.

Por una parte el producto principal de especialización fue en 1979/1980 el lino, que representó aproximadamente el 30% del valor de producción. Este cultivo, que no constituye uno de los productos centrales pampeanos, ha ido además perdiendo peso relativo en la estructura productiva nacional. Por otra parte, los dos cultivos siguientes son el arroz y la naranja, que en conjunto aportan un 25% del valor agrícola. Los cultivos subsiguientes (trigo, maíz, sorgo y soya) son de clara ascendencia pampeana y tienen, actualmente, cada uno de ellos, una importancia relativa casi similar, entre 7,5% y 6% del valor de producción.

(*) Por ejemplo, la provincia de La Pampa produce el 2,4% del total del maíz, 4,3% del trigo, 7,1% de la producción de sorgo y 4,3% del total del girasol. La participación de San Luis es aún menor y más concentrada: 4,3% de la producción de maíz, 1,3% de la de trigo y 1,6% del total del girasol.

(**) Ciertamente que el poder económico y de participación de los sectores ligados a la agricultura ha sido organizado sobre bases no estrictamente provinciales y las organizaciones superiores de productores dan cabida, en términos generales, a sectores económicos de diferentes jurisdicciones, lo cual ha permitido a los productores de las áreas marginales integrarse en asociaciones de mayor peso económico y político. Esto debe haber facilitado la participación de los productores de áreas periféricas, a la vez que debe haber asegurado un tratamiento menos discriminatorio en términos de la política agrícola nacional. Sin embargo, a juzgar rápidamente por la cantidad y diverso origen de las distintas organizaciones de productores, parecería también que dentro de las organizaciones superiores se repitió el esquema de provincias centrales y dependientes, primando los objetivos generales sectoriales, que en muchos casos no atienden a los intereses y demandas específicas de las áreas geográficas periféricas. Lamentablemente no existen investigaciones detalladas sobre este tema y estos comentarios se refieren más a observaciones puntuales que a un conjunto amplio de evidencias.

Con excepción de la soya, que es un cultivo nuevo, desarrollado durante la década 1970-1980, el resto de los cultivos pampeanos ha perdido importancia relativa en ese lapso. La combinación trigo-maíz representaba históricamente entre el 40% y 50% del valor agrícola. En el último período considerado esos productos totalizaron solamente el 14,4%. Una explicación posible -aunque no la única- de la caída relativa de peso y del volumen absoluto producido, es que una parte de la superficie dedicada a cereales y oleaginosas ha sido reasignada en los últimos años a la ganadería (*).

Estos datos indican que la evolución del sector en la provincia de Entre Ríos fue en cierta forma opuesta al patrón general que operó en el resto del área pampeana. Aquí no se observa el proceso de 'agriculturización', con lo cual se abre un interrogante acerca del papel que cumple esta área dentro de la región pampeana. A diferencia de los casos de San Luis y La Pampa cuya expansión se basó en la profundización productiva de la misma línea de cultivos y técnicas del área central pampeana -lo que determina claramente su carácter subordinado y dependiente- el caso de Entre Ríos presenta una relación de funcionalidad diferente, ya que en cierta forma absorbió parte de la producción pampeana desplazada, a la vez que producciones y cultivos no pampeanos fueron ganando posiciones.

En cualquiera de los casos (central o dependiente) el carácter 'nacional' del tipo de inserción pampeana se manifiesta claramente cuando se analiza su relación y vinculación con el nivel provincial institucional. El cruce de diferentes planos de poder económico, formas organizativas, capacidad de participación y poder de negociación de los productores de las provincias pampeanas pondría en duda la capacidad de la instancia provincial como el medio apto para ser utilizado por los productores para canalizar su participación. Las características de las producciones pampeanas -cuyos efectos van mucho más allá del área geográfica de producción y de los intereses estrictamente sectoriales para afectar, en diverso grado, el esquema nacional de reproducción y el funcionamiento global de la economía- otorgan a la misma un carácter 'nacional' y no provincial. Correspondientemente las instancias de negociación son directamente las autoridades nacionales ya que esos problemas económicos regionales son en realidad problemas nacionales (**).

(*) El área promedio anual sembrada con cereales durante el período 1979-1982 alcanzó las 878 400 ha, valores extremadamente bajos si se los compara con los valores medios históricos que oscilaban en alrededor de 1 250 000 ha (véase cuadro 13 del Apéndice Estadístico).

(**) Como se verá más adelante en el resto de las provincias (no pampeanas) la dimensión de su producción agrícola raramente alcanza este nivel, apareciendo las instancias públicas provinciales como los canales, intérpretes y órganos de presión frente al poder nacional central.

ii) Base productiva agrícola no pampeana

Las bases productivas agrícolas de las provincias no pampeanas presentan una estructura y composición que claramente las diferencia de la región pampeana. Por un lado, los cultivos de especialización corresponden principalmente a otra gama de productos: cultivos industriales, frutas y hortalizas. Estos productos poseen ciertas características (por ejemplo, perennidad, técnica de producción) que las transfieren de manera particular al funcionamiento económico (por ejemplo, largos períodos de maduración de la inversión, rigideces para entrada y salida de producción, opciones tecnológicas restringidas), otorgando a éste una especificidad muy propia. Dependiendo del grado de diversificación interna de la base agrícola de cada provincia, las características de los productos tienen todo el resto de la actividad, dado el fuerte peso en la generación de ingresos autónomos (saldo del balance provincial de pagos) y el correspondiente efecto multiplicador. La estructura económica resulta así del entrelazamiento e integración de subsistemas de cultivos y formas de producción que en muchos casos son muy heterogéneos, dándole a la provincia un cierto perfil de desarticulación productiva (*).

En las provincias no pampeanas, la producción está más integrada verticalmente con las etapas procesadoras correspondientes que con otras actividades agrícolas provinciales. En cierto sentido, la producción agrícola de estas provincias es más la sumatoria de actividades individuales por producto que el resultado de una producción agrícola integrada. Obviamente son una excepción las provincias monoproductoras, pero si se analizan los desarrollos agrícolas recientes en alguna de estas provincias -el caso de la soya en Tucumán- se podrá observar cómo esta nueva actividad prácticamente no tiene ningún contacto con el resto de la producción agrícola.

Tomando en consideración el tipo de cultivo y la especialización o diversificación, se ha podido construir un conjunto de situaciones a partir de las cuales exponer en un primer análisis la información resumida en el cuadro 16 para los años 1979/1980 .

En primer lugar se ha distinguido la situación de las provincias especializadas: Catamarca, Tucumán, Mendoza, San Juan, Jujuy, La Rioja, Misiones, Neuquén y Río Negro. En segundo lugar se ha agrupado a las jurisdicciones con una base agrícola de especialización mixta: Chaco y Salta. Finalmente el tercer grupo lo componen las provincias caracterizadas por una base agrícola amplia y compleja, diversificada sobre varias líneas de producción (Corrientes, Formosa (**), Santiago del Estero).

(*) Esta situación divide muy claramente a este grupo de provincias de las de la región pampeana en las cuales es difícil distinguir -a nivel de la producción agrícola- subsistemas productivos relativamente separados. El avance de la agricultura en los últimos veinte años y concomitantemente el desarrollo de nuevas pautas económico-productivas y formas de organización de la producción han llevado a que cada vez más ésta funcione en el área pampeana como un solo conjunto, fuertemente integrado y cohesionado internamente (SABATO).

(**) El caso de la provincia de Formosa es el de más dudosa clasificación porque su producción ha vuelto a evolucionar durante los últimos años hacia una marcada especialización productiva en cultivos industriales.

Provincias con especialización productiva

Con excepción de las provincias de Neuquén y Río Negro que se especializan en frutas (manzanas y peras), el resto de las provincias del grupo ha concentrado su base agrícola en cultivos industriales (uva para vinificar, caña de azúcar, yerba mate, olivo, tabaco, té, etcétera). Estos productos, que en su mayoría son de carácter permanente y por lo tanto relativamente inflexibles, están dirigidos como bienes-salario al mercado interno nacional, al que llegan luego de un proceso intenso de manufactura y elaboración posterior a la producción agrícola (*).

Si bien todas estas provincias tienen en general un alto índice de especialización por tipo de producto, se diferencian entre sí en cuanto a la forma como se ha estructurado tal especialización productiva. En algunos casos la especialización da por resultado una base agrícola típicamente monoprodutora, es decir, sobre un sólo cultivo. Por ejemplo, en Mendoza la uva para vinificar representaba en 1980, el 88% del valor de la producción agrícola provincial; en San Juan el mismo cultivo aportaba el 90% de la producción, mientras que en Catamarca alcanzaba el 77% del total (cuadro 9 del apéndice estadístico). Una concentración similar se verificaba también en Tucumán, donde la caña de azúcar en 1979/1980 significaba el 72% de la producción total.

En otros casos la especialización productiva se basa en un conjunto de cultivos pertenecientes a la misma línea de producción. El ejemplo más claro en tal sentido es la provincia de Misiones, cuya base agrícola está constituida en un 95% por cinco cultivos industriales. Dentro de este conjunto sobresale por su peso relativo la yerba mate, que genera más del 50% del valor bruto de la producción total. En segundo orden de importancia se ubican los restantes cuatro cultivos (té, tabaco oscuro, mandioca y tung) que adquieren una dimensión especial porque la provincia de Misiones es uno de los principales productores nacionales. En los casos del té y tung la provincia produce más del 90% del volumen total nacional, mientras que alcanza al 75% de la producción de mandioca.

Esta doble dimensión (nacional-provincial) de la especialización productiva de las bases agrícolas les otorga a las mismas una característica que merece un análisis detallado debido al tipo de relaciones interprovinciales que a partir de ellas se generan.

En un extremo puede ser que la producción resulte fundamental para la estructura provincial pero carezca prácticamente de peso en la actividad agrícola nacional. Esta situación correspondería con una forma muy débil de integración en la división regional de actividades, ya que el hecho de que el producto sobre el que se centra la exportación provincial, sea marginal en términos de la producción total nacional conduciría a una muy reducida capacidad

(*) La mayoría de estos cultivos da origen a complejos agroindustriales fuertemente eslabonados internamente. Por tal razón, en todo análisis económico de estos productos agrícolas es necesario prestar especial atención a la integración vertical y la articulación económica de las diferentes subetapas de transformación. El capítulo III se centra en el análisis de las articulaciones verticales.

de negociación de la provincia. Por otra parte, es posible suponer que se establecerían relaciones de subordinación con las provincias productoras, que serán las voceras y representantes nacionales de la actividad. El caso de Catamarca, cuya base agrícola se especializa en uva, es un ejemplo muy claro de esta situación: por un lado, el cultivo representa más del 77% del valor bruto de producción provincial; por el otro lado, la producción de Catamarca apenas alcanza al 1,5% del volumen nacional, mientras que Mendoza concentra el 65 % del total nacional.

La situación opuesta sería aquella donde el valor del cultivo es poco significativo en términos de la base agrícola provincial, pero fundamental en relación con el volumen total nacional. El caso de la provincia de Misiones que se analizó en los párrafos anteriores ejemplifica esta situación. El cultivo de té representa el 6,4% de la producción provincial pero totaliza el 91,6% del volumen nacional. Similarmente el tung contribuye con el 3,4% a la base agrícola provincial pero el volumen producido en Misiones significa el 98% del total nacional. Esta situación casi monopólica de producción no tiene un correlato directo en la capacidad de lograr situaciones preferenciales ya que ésta dependerá de un segundo elemento: importancia del cultivo y producto a nivel nacional.

Retomando las descripciones provinciales, otros casos de especialización productiva diversificada son los de Río Negro y Neuquén. En la jurisdicción de Río Negro tres cultivos del grupo frutas (*) explican el 80% del VBP agrícola provincial. Sobresale en primer lugar la manzana, que tiene un peso individual de aproximadamente el 52% de la producción y ha ido creciendo paulatinamente en la base productiva (en 1960-1962: 35% ; en 1970-1972: 47%). En segundo y tercer lugar, respectivamente, se ubican la uva (15%) y la pera (11%). Este último cultivo es complementario de la producción de manzana y ha tenido un fuerte crecimiento en la década de 1970-1980 . El único cultivo no perteneciente al grupo fruta que integra la base agrícola es el tomate, que en contrapartida a lo ocurrido con la pera y la manzana, ha perdido peso relativo y se ha contraído su volumen físico de producción.

La base agrícola de Neuquén es muy semejante a la de Río Negro, aunque con un grado mayor de especialización en el grupo frutas. La producción de manzanas y peras representa el 74,5% del valor de producción, siguiéndole con un peso mucho menor la producción de uva (4,96%). Aunque las estructuras productivas provinciales son muy similares, la diferente participación a nivel nacional de cada provincia en cada uno de los cultivos le otorga a la producción de Neuquén un carácter subordinado. En el trienio 1980-1982 la provincia de Río Negro contribuía con el 71,3% y el 67,5% de la producción nacional de manzanas y peras mientras que Neuquén aportaba el 13,2% y el 7,3% respectivamente (**).

(*) Se ha incluido el caso de la uva dentro del grupo por su carácter de doble propósito. En otros casos es incluida como cultivo industrial.

(**) Sin embargo, esta subordinación en cierta manera es más aparente que real. La alta concentración geográfica de la producción en zonas contiguas de ambas provincias define un espacio interprovincial de contenido económico y social propio (Alto Valle del Río Negro) aunque no tenga una jerarquía administrativa especial. La alta concentración geográfica de la producción en zonas contiguas de ambas provincias relativiza en parte la utilidad de la unidad geográfica 'provincia' como unidad de análisis; aunque los efectos indirectos

En una situación intermedia entre estas provincias especializadas diversificadas y aquellas otras especializadas pero monoproductoras, se ubica un pequeño grupo de provincias (Jujuy y La Rioja) cuya estructura agrícola se basa centralmente en sólo dos productos del mismo tipo de cultivo (*). En ambos casos, la base agrícola estaba constituida hacia 1960-1962 por un grupo más amplio de productos (tomate y pimiento-ají), similares en ambas provincias, que han tendido a desaparecer. En los últimos veinte años se observa un proceso de especialización en el tipo de inserción en la economía nacional. En el caso de Jujuy la base agrícola la integran actualmente la caña de azúcar (60%) y el tabaco claro (24%). En La Rioja la producción agrícola se concentró en uva para vinificar (65%) y olivo (16%).

Esta similar forma de inserción productiva debe ser, sin embargo, complementada con el 'cruce nacional' para evaluar las características de la misma. Por un lado Jujuy muestra una participación importante en la producción nacional, tanto de caña de azúcar (23,3%) como en el total de tabacos (31,9%). En contraste, La Rioja es un productor marginal tanto en uva (2,1%) como en olivo para aceite (3,2%).

Esta diferenciación es de suma importancia, ya que en el caso de Jujuy su nivel de participación en cada producto le permite una capacidad sólida de negociación. Más aún, el hecho de que exista además una alta concentración de los productores en ambos cultivos facilita el ejercicio de una fuerte presión político-económica, a la vez que asegura un plano de mayor igualdad y equilibrio en las relaciones con las otras provincias productoras (**).

Por el contrario, la posición de los productores de La Rioja es muy dependiente de lo que los principales productores extraprovinciales logren negociar y obtener. En otras palabras, los productores riojanos -que además están considerablemente atomizados- carecen

de la actividad agrícola tengan más claramente un entorno provincial. Especialmente en el caso de Río Negro-Neuquén, como en el de otras producciones -yerba mate coproducida por Misiones y Corrientes, algodón por Chaco y Formosa, etc.- debería introducirse una unidad intermedia interprovincial que diera un marco geográfico de referencia más apropiado para el análisis socioeconómico regional. En un sentido estricto no son las provincias como unidades geográficas las que producen, negocian, tienen poder o se insertan, etcétera. Son grupos socioeconómicos (individuos, familias, empresas, sindicatos, gobierno, etcétera), los que poseen tales facultades. Si bien sería extremadamente complejo llevar adelante un estudio con la desagregación necesaria en el caso de Río Negro-Neuquén no se puede asociar sin una fuerte advertencia a la base agrícola productiva con el conjunto provincial. Por otra parte, una desagregación de la unidad geográfica permitiría asimismo complementar el estudio con una investigación de las relaciones económicas intraprovinciales, las que en muchos casos tienen un gran peso y considerable valor explicativo de las desigualdades económicas regionales.

(*) Actualmente se está impulsando en La Rioja el cultivo del algodón de fibra larga como forma de mejorar la inserción productiva y romper el círculo de la hiproducción.

(**) Véase el anexo sobre caña de azúcar.

prácticamente de presencia en la mesa negociadora y del grado de libertad económica necesario para manejar discrecionalmente su producción. En la mayoría de los casos sus variables económicas (precios, condiciones financieras, tasas de interés, etc.) son parámetros exógenos que están muy lejos del alcance de su influencia y acción.

La importancia de diferenciar por grado de diversificación las diversas situaciones provinciales dentro del conjunto de provincias con base agrícola especializada, se debe a que los ingresos autónomos provinciales generados por la 'exportación' provincial de productos pueden oscilar de manera diferente en las tres modalidades resumidas anteriormente. En el caso de las provincias monoproductoras, las variaciones de los precios de su producto de especialización no sólo afectan directamente a los productores sino que también influyen muy directamente sobre el conjunto de las actividades provinciales, que son fuertemente dependientes del nivel de actividad e ingresos del sector 'exportador' (por ejemplo: San Juan, Tucumán). En las etapas de crisis y caída de precios e ingresos, la única posibilidad de mantener el nivel de actividad es a través del gasto público provincial, el cual es normalmente financiado por transferencias del gobierno central.

Las provincias de base especializada pero diversificada logran una mayor estabilidad en el nivel del ingreso provincial ya que frecuentemente algunas oscilaciones de precios reales se autocompensan. Este efecto, que permite el desarrollo de una actividad económica provincial más estable, y relativamente independiente de la evolución particular del precio de cada producto, no necesariamente alcanza al productor agrícola. En sólo pocos casos las explotaciones agrícolas tienen una composición productiva diversificada semejante a la base agrícola provincial (*), lo cual sólo es posible -sin reducir fuertemente los niveles de productividad- en las explotaciones de gran tamaño.

En ningún caso, sin embargo, esta distinción se refiere al nivel absoluto de los ingresos provinciales sino simplemente a su estabilidad y al impacto que pudiera ocasionar en el conjunto de actividades productivas provinciales.

Provincias de especialización mixta

Este grupo está integrado por dos provincias: Chaco y Salta. Su característica distintiva con el resto de las agrupaciones provinciales es que la base productiva agrícola está compuesta centralmente por dos líneas de producción, lo cual incrementa el grado de heterogeneidad productiva en comparación con las provincias especializadas descriptas anteriormente. En el caso del Chaco la especialización mixta se basa en cultivos industriales y cereales; mientras que en Salta predominan los cultivos industriales juntamente con las hortalizas (véase cuadros 9 y 11 del Apéndice estadístico)

(*) Los productores pequeños de la provincia de Misiones son los que presentan los mayores niveles de diversificación con producciones orientadas hacia el mercado. Normalmente combinan en una explotación tres o cuatro cultivos lo cual si bien reduce la eficiencia relativa de la explotación, asegura ciertos ingresos mínimos y acotados.

La base agrícola del Chaco es considerablemente más especializada que la de Salta. El grupo de cultivos industriales que en Chaco representa más del 55% del valor de producción está integrado exclusivamente por el algodón. En contraposición, en Salta este grupo, que pesa aproximadamente el 50% del VBP agrícola, está compuesto por caña de azúcar y tabaco, por partes casi iguales.

La segunda línea de especialización de cada provincia se basa en cultivos diferentes. En el caso de la provincia del Chaco el segundo grupo de producción en importancia está compuesto por cereales: sorgo (15,8% del VBP agrícola) y girasol (13,3% del VBP agrícola). En la provincia de Salta, la segunda línea de especialización se basa en hortalizas: poroto seco (14,3% del VBP agrícola), tomate (8,6%) y pimiento-ají (5,5%).

Esta situación diferencia netamente a ambas provincias, ya que no sólo son actividades agrícolas distintas sino que los destinos de la producción y las áreas productoras competitivas también son diferentes. La provincia de Salta parecería poseer un mayor grado de autonomía y decisión sobre su segunda línea de especialización que la provincia del Chaco, que depende enteramente de decisiones nacionales tomadas en función de las características de la pampa húmeda. En contraposición, y debido a la diferente participación provincial en los mercados nacionales de los cultivos de primera especialización (el algodón del Chaco representaba en 1980-1982 el 71,2% de la producción nacional en tanto que la caña de azúcar producida en Salta pesaba el 10,4% y el tabaco el 33,2%) los productores del Chaco deberían tener, en una primera instancia (*), mayor poder de negociación en las decisiones referidas a sus cultivos que los productores de Salta, los cuales forzosamente se supeditan a las reivindicaciones y negociaciones de los productores tucumanos y jujeños.

De todas maneras en principio cualquier doble combinación productiva -pero en particular aquella que incluya productos 'principales pampeanos'- ofrece a la actividad provincial una inserción económico-productiva más amplia y estable, con mayores horizontes de crecimiento. No sólo la diversificación en distintas líneas de producción reduce el riesgo económico en general, sino que, al ampliar la base agrícola con cultivos y productos anuales, se logró mejorar la flexibilidad y posibilidades de ajuste de la producción a los cambios en los precios relativos entre cultivos y entre los componentes del costo de producción (insumos, renta de la tierra, costo de mano de obra, equipamientos, etc.) (**).

(*) En algunos casos -textil y cigarrillos- la rama vertical tiene tal grado de concentración que la pérdida de poder de negociación no se produce en relación horizontal con otros centros productores sino en forma vertical dentro del complejo industrial.

(**) Para algunas jurisdicciones monopductoras, este tipo de esquema de base agrícola se ha transformado en un objetivo concreto de política que permite reducir la dependencia de un sólo cultivo del conjunto de la actividad económica provincial. La provincia de Tucumán está realizando un considerable esfuerzo para impulsar la producción de maíz y soya con el objeto de reducir el peso de la producción tradicional. Si bien esta política ha tenido cierto resultado sobre el volumen físico producido lográndose un crecimiento absoluto muy importante, no ha logrado modificar el panorama general azucarero, ni impactar en los sectores productores tradicionales (CEPAL, 1984).

De todas maneras se vuelven a repetir aquí algunos de los problemas que caracterizan a las provincias especializadas.

Por otra parte, la especialización mixta se refiere a la base agrícola provincial y no necesariamente tal estructura se corresponde con la de los productores individuales. En la mayoría de los casos en Salta y Chaco las explotaciones agrícolas tienen su producción especializada en una sola línea. En general tampoco hay una estricta coincidencia del área geográfica, con lo cual las posibilidades de combinación productiva no están abiertas, por razones ecológicas, a todos los productores. No obstante los beneficios económicos que teóricamente se desprenden de una canasta mixta de productos -que además permitiría el uso de prácticas agronómicas (rotación de cultivos) que preservan la calidad de los suelos- los factores estructurales (tenencia de la tierra, disponibilidad limitada de capital, limitaciones para el acceso a la información y tecnología, etc.) dificultan para gran parte de los productores la organización de una estrategia mixta de producción.

Estos escollos estructurales, que han probado ser de fuerte rigidez (la estructura de tenencia de la tierra prácticamente no se ha modificado en las últimas décadas no obstante los frecuentes cambios de política y proyectos económicos) plantean serias dudas sobre la efectividad de los esfuerzos (y costos sociales) de política económica agrícola que no incorporen como problemática el tratamiento de la dotación de factores y la reasignación de los mismos en forma compatible con las metas de crecimiento y diversificación productiva. La experiencia recogida de la ampliación de la frontera agrícola en Tucumán con cereales, Chaco con cereales y ganadería y Salta con poroto y soya indica que la tendencia a adoptar una estrategia productiva de combinación mixta queda reducida a un grupo pequeño de explotaciones locales y a inversores extraprovinciales. El resto de los productores mantuvo su esquema productivo tradicional, que, evaluado a partir del costo de oportunidad de sus factores productivos, se acerca a una solución de óptimo.

Desde la perspectiva de los efectos sobre el funcionamiento de la actividad económica de la provincia en su conjunto, un esquema de especialización mixta brinda beneficios considerables. Por un lado permite estabilizar los ingresos autónomos provinciales y las restantes actividades locales. Por otro lado, este tipo de estructura productiva es mucho más flexible para la introducción de cambios en la composición productiva que en las estructuras muy especializadas o monoproductoras. En cierta forma la base agrícola adquiere un carácter más dinámico en términos de la variedad de cultivos y tecnologías, lo que le permite un desarrollo positivo de productividad e ingresos. Contrariamente, en estructuras productivas rígidas la inercia conservadora del funcionamiento económico se traduce en que gran parte de los incrementos de ingresos se obtiene a través del manejo de la política de precios y subsidios.

Asimismo, el desarrollo de cultivos de requerimientos diversos en la dotación de factores, permitiría optimizar el uso de recursos y romper algunos circuitos de renta diferencial que se generan cuando explotaciones de muy diverso tamaño y tecnología coparticipan en la producción de un cultivo que tiene protección de precios por parte del Estado. Obviamente que una mayor diversificación no garantiza por sí misma que este círculo se corte, aunque facilitaría e impulsaría (efecto difusión innovadora) el desarrollo de fuerzas económicas hacia otras actividades agrícolas.

Provincias de base agrícola sin especialización

Este agrupamiento provincial está compuesto por tres provincias: Corrientes, Santiago del Estero y Formosa. En ninguna de las tres provincias se destacó la presencia en el VBP agrícola 1979/1980 de ningún grupo de cultivos, sino que, por el contrario, las bases agrícolas están compuestas por varios. A su vez, cada uno de ellos se diversifica en un conjunto muy amplio de productos. En las provincias analizadas hasta ahora, las bases agrícolas (es decir, los cultivos más importantes necesarios para cubrir el 80% del valor de la producción agrícola) están conformadas por menos de cinco cultivos. Solamente en los casos de especialización con diversificación esa cifra se eleva a seis. Las bases agrícolas de las provincias de esta agrupación sin especialización, en cambio, se componen de siete cultivos en Formosa, ocho en Corrientes y diez en Santiago del Estero.

El caso de la provincia de Santiago del Estero es tal vez la situación más extrema. Sus dos primeros cultivos en orden de importancia en el bienio 1979-1980 fueron el zapallo y la batata. Si bien la provincia es su principal productor nacional -genera aproximadamente el 30% de la oferta nacional- debe competir con producciones locales en casi todos los mercados urbanos importantes. La fuerte dispersión de la producción de estos bienes (véase cuadro 11 del apéndice estadístico) plantea el problema de resolver eficientemente desde el punto de vista económico la relación entre costo de transporte /volumen físico transportado / valor de los bienes. La presencia de la producción de hortalizas de Santiago del Estero en mercados extraprovinciales dependerá de cómo se resuelva esta relación.

En segundo grado de importancia en la base agrícola se ubican las producciones de maíz, soya y sorgo. Santiago del Estero no tiene prácticamente peso a nivel nacional en la producción de ninguno de los tres cultivos. En el trienio 1980-1982 la participación alcanzada fue de 0,82% , 1,45% y 3,26% respectivamente. Esta marginal inserción determina que su poder de negociación para conseguir beneficios económicos especiales sea muy reducido. De nuevo aquí, la producción local no sólo debe competir con la producción agrícola más eficiente de la región pampeana -aunque exista una diferencia sustancial de costos por el distinto valor de la tierra- sino que además el traslado de cultivos implica una adaptación a nuevas condiciones naturales, el desarrollo de variedades especiales (semillas, fertilizantes) para la zona y eventualmente compensar la diferencia de costo de transporte con mayores rendimientos (*).

Esta evaluación de la introducción de productos pampeanos intenta indicar algunos obstáculos que la hacen más difícil, para caracterizar con más detalle el tipo de inserción productiva provincial que se desprende; sin embargo no debe entenderse como un cuestionamiento a la estrategia de ampliación de la frontera agrícola. De todas maneras, el aporte marginal que realiza la provincia a la

(*) Hasta ahora el desarrollo de estos productos se basó en la transferencia acrítica del estilo productivo pampeano, lo cual acarreó problemas ecológicos y sociales importantes.

producción nacional limita su capacidad de influencia sobre las variables económicas que definen y regulan la actividad.

En contraposición, la provincia logra una inserción más sólida a través de un cultivo como el algodón, que en términos nacionales tiene una importancia mucho menor que los cereales. El algodón representó en 1979/1980 aproximadamente el 10% del valor de producción agrícola provincial aunque históricamente había tenido un peso mucho mayor. Así y todo, su participación en el producto nacional es en el algodón superior a la que le corresponde respecto de los cereales y compite en mejores condiciones con los principales productores (Chaco y Formosa). Finalmente el resto de la producción de frutas y hortalizas es muy marginal en relación con los volúmenes nacionales (tomate y cebolla) o se trata de productos de consumo muy reducido y estacional (sandía y melón).

Todas estas características conforman un cuadro muy especial: por una parte, la inserción productiva aparece como muy precaria, vulnerable y dependiente; por otra, la falta de interrelación agro-industrial, resultado de una sobredimensionada diversificación, dificulta la concreción de un poder de negociación provincial, prevaleciendo las instancias sectoriales. Esta situación trae como consecuencia que los conflictos económicos y sociales de la producción quedan reducidos a ámbitos de limitada trascendencia. Por ejemplo, una hipotética crisis de la sandía o la batata nunca adquiriría una dimensión como para alterar la actividad económica provincial, ya que en un esquema de base amplia el conjunto es muy poco dependiente de la evolución individual de cada producto. El caso de la producción de algodón es el que permite a los productores ejercer un peso más decisivo, porque parte de la producción es insumo de la industria textil local y de Tucumán, no obstante la dependencia con los productores de Chaco y Formosa que concentran el poder de negociación con el Estado y los sectores industriales.

Los casos de las otras dos provincias no son tan extremos, aunque mantienen los mismos rasgos centrales. En Formosa, por ejemplo, la producción de algodón está claramente subordinada al Chaco, mientras que la producción de cereales no tiene ningún peso en el total nacional y por lo tanto ambos productos no pueden convertirse en instrumentos de una inserción más articulada. En los últimos años (1982-1984) la base productiva de Formosa ha tendido a especializarse, debido principalmente al abandono de la producción de banano, lo que ha resultado en un aumento considerable del peso de la producción de algodón.

Las producciones de la provincia de Corrientes son las que han logrado una mejor integración y articulación en la economía nacional. Sin duda esto es debido al tipo de producto y a que en casi todos los casos Corrientes es un productor mediano que compite con producciones provinciales de peso similar o menor. Debe tenerse presente que en estos dos casos (Corrientes y Formosa) el peso del sector pecuario es muy alto y tiene mayor influencia en el conjunto de la actividad económica general de ambas provincias.

Se debe tener en cuenta que la diversificación en las provincias mencionadas obedeció a diversos factores:

Por una parte, la existencia de diferentes zonas ecológicas en cada provincia ha permitido la difusión de una gama muy amplia de cultivos.

Por otra parte, el desarrollo de ciertos cultivos ha sido una respuesta de los productores pequeños y medianos a la dotación de factores disponibles. Se ha puesto en evidencia que en muchas circunstancias el criterio económico que guía las estrategias y las decisiones de producción es el de maximizar el ingreso absoluto de la explotación, independientemente de la rentabilidad relativa (*).

En el caso de productores cerealeros grandes y medianos, así como en la mayor parte de las explotaciones agropecuarias de propiedad extraprovincial, las decisiones de producción estuvieron vinculadas con un plan general de inversión promovido por vía subsidios, desgravaciones y créditos por organismos y entes nacionales. En Santiago del Estero, por ejemplo, la inversión extraprovincial -que en su mayoría es de origen pampeano o de centros urbanos industriales del litoral- se dirigió principalmente a la apertura de nuevas áreas agrícolas para cereales y oleaginosos y para cría y recría de ganado vacuno. Los tamaños medios de estas explotaciones exceden las 1 000 ha y la racionalidad económica está fundamentada en la posibilidad de maximizar la tasa de beneficios netos.

En síntesis, desde la perspectiva de las economías provinciales, una base agrícola muy diversificada productivamente significa una inserción muy fraccionada en la economía nacional, ya que la falta de integración o articulación sectorial se traduce en que cada producto se liga al mercado nacional individualmente, a través de la cadena comercial o manufacturera que técnicamente le corresponda, no siendo muy significativa la instancia provincial. Dado que los volúmenes provinciales de la mayoría de los cultivos no tienen una participación mayoritaria en la producción nacional, la inserción productiva provincial adquiere un carácter dependiente -si existe algún área productora con control del mercado- o muy débil y vulnerable, cuando se trata de hortalizas y frutas que se producen sin mayores dificultades en casi todas las zonas agrícolas. Por otra parte, una base agrícola amplia no garantiza de por sí una situación económica relativamente mejor que otras estructuras productivas especializadas.

Los niveles de producto agrícola per cápita e ingresos medios en estas provincias son tan bajos como en otras jurisdicciones. En realidad, los niveles de ingresos medios dependen de un conjunto muy amplio de factores, entre los cuales el tipo de cultivo que constituye la base agrícola y cómo se articula con la producción nacional, son aspectos de fundamental importancia como lo indican los ejemplos contrapuestos de Santiago del Estero y Corrientes.

Pero debe tenerse también en cuenta otro factor, que se refiere al tamaño de las explotaciones.

En la mayoría de las provincias no pampeanas, la estructura de tenencia de la tierra se caracteriza por una distribución muy polarizada: por un lado una cantidad muy significativa de establecimientos agrícolas pequeños, con productores asimilables

(*) Este tipo de funcionamiento concuerda con las interpretaciones clásicas del campesinado, no obstante que la producción se destine por completo al mercado (CHAYANOV; SHANIN).

a la figura del campesino minifundista y por el otro grandes explotaciones agropecuarias que concentran una parte significativa de la tierra disponible y de la producción y que se comportan como empresas capitalistas (*).

La información disponible indica que en Santiago del Estero el 48,7% de los establecimientos es de carácter subfamiliar, ocupando sólo el 2,4% de la superficie. En algunos departamentos provinciales, que son las áreas principales de producción de algodón, hortalizas, melón, sandía y trigo para autoconsumo, el porcentaje de explotaciones en esta categoría puede superar el 60% (Avellaneda: 94,7% ; Figueroa: 86,2% ; Salavina: 91,6% ; Capital: 58,0% ; Pellegrini: 71,6%). En contraposición, en el principal departamento productor de soja (Jiménez), los establecimientos subfamiliares sólo ocupan el 0,3% del área en explotación.

En las provincias de Formosa y Corrientes la disparidad en la estructura de tenencia de la tierra es aún más aguda, totalizando las explotaciones subfamiliares el 72,7% y 76,6% respectivamente, con el 3,3% y 5,7% de la superficie. En las zonas productoras de algodón y mandioca de Formosa, por ejemplo, el peso de las explotaciones minifundistas llega hasta el 90% (Departamento Pilcomayo: 92,3% ; Pirané: 82,3%). Una situación similar se presenta en las áreas tabacaleras correntinas. En 1969, en los departamentos de Goya, Lavalle y San Roque los establecimientos subfamiliares representaban el 92,3%, 92,0% y 86,7% ocupando el 15,3%, 23,3% y 10,9% de la superficie (**). Finalmente en ambas provincias el peso del minifundio ha crecido considerablemente entre 1960 y 1974. En Corrientes, las explotaciones con menos de 25 ha se incrementaron un 53% entre ambos años, mientras que en Formosa el crecimiento de las explotaciones minifundarias fue del 38% (SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA Y GANADERIA, 1981). Estos resultados denotan una involución de la estructura que tiende a polarizarse aún más en lugar de tender a tamaños medios, que por otra parte son la opción más eficiente y productiva desde los puntos de vista económico y social (***).

(*) De acuerdo con los datos nacionales disponibles para la década de 1960 sobre tenencia de la tierra -ya que desde 1969 no se realizan censos nacionales agropecuarios- las explotaciones minifundistas totalizaban en ese año 234 335 establecimientos (44,5% del total) y ocupaban el 3% de la superficie total (5 703 600 ha). En 1969 la cantidad total de establecimientos considerados como 'subfamiliares' era superior a la de 1960 (200 976 explotaciones) a la vez que se había reducido aún más el tamaño medio de estos establecimientos. En contraposición, las explotaciones agropecuarias grandes (más de 1 000 ha) constituían en 1960 el 2,7% de los establecimientos y ocupaban el 37% de la tierra en explotación. Estas cifras eran prácticamente similares en 1969 (Véase: CONADE-CFI; CIDA; SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA Y GANADERIA, 1978).

(**) Para un análisis detallado de la dimensión del minifundio en la Argentina, véase SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA Y GANADERIA, 1978; BASCO y otros.

(***) Dados los cambios realizados a partir de 1978/1979 en la producción del tabaco, se estima que la presencia de unidades minifundistas dedicadas a dicha actividad ha disminuido considerablemente.

Síntesis de la inserción agrícola provincial y
algunas consecuencias en las condiciones
de vida de la población rural.

El análisis llevado a cabo en las secciones anteriores ha permitido distinguir distintos tipos de inserciones agrícolas provinciales a partir de categorías tales como tipo de cultivo, grado de especialización-diversificación, participación en la producción nacional, relaciones económicas con otras provincias productoras, etcétera. El estudio ha detectado un espectro amplio de situaciones, que van desde provincias que se articulan a la economía nacional como bloques indivisibles y de fuerte peso económico para influir en la evolución de macrovariables nacionales, hasta la situación de otras provincias, muy heterogéneas internamente, cuya producción es muy marginal a la actividad agrícola nacional, sin ningún tipo de especialización que les permita generar y aprovechar económicamente ventajas comparativas de producción y cuyo aparato productivo agrícola está frecuentemente desintegrado. En el cuadro 17 se ha resumido la información y descripción anterior, incorporando al análisis las conclusiones obtenidas en la primera parte del estudio sobre jerarquización de cultivos y productos en relación con su participación en la economía nacional. En cierta forma lo que se ha tratado de elaborar fue una descripción del perfil de la división regional de la actividad agrícola (*) y sintetizar las primeras conclusiones que podrían extraerse de este tipo de distribución de actividades en términos del desarrollo económico de las provincias involucradas y de sus niveles de bienestar.

La primera gran división de áreas y provincias se produce entre la región pampeana y el resto del país. La región pampeana concentra y se especializa en la producción de los principales productos agrícolas, tiene los niveles de productividad media más elevados, se encuentra en una etapa de expansión agrícola (tanto en volumen físico como en incorporación tecnológica y crecimiento de los rendimientos) y registra los más bajos niveles de pobreza en el área rural (**). El resto del país presenta una productividad media entre un 35% y 40% inferior al promedio nacional, niveles de pobreza rural que se ubican en torno de 50%-60% del total de los hogares rurales. Sin embargo este conjunto provincial es internamente muy heterogéneo presentándose diversas situaciones particulares.

(*) La validez analítica de sintetizar a nivel provincial las inserciones económicas individuales de los productores depende del tipo de estudio que se intente desarrollar. Se podría argumentar que en algunos casos -provincias con aparatos productivos agrícolas muy heterogéneos y desintegrados- la unidad de análisis 'provincia' no resulta un buen elemento de síntesis ni tal vez la instancia o nivel apropiado para canalizar instrumentos de política. Contrariamente, en otros casos la provincia resulta la unidad correcta para captar y resumir las especificidades locales. Cualquier intento de aplicar instrumentos de política presupone tener conocimiento del juego de relaciones económicas inter e intraprovinciales y de qué etapas productivas o áreas operan como centros de difusión y control económico.

(**) En este trabajo se ha utilizado el concepto y los indicadores de pobreza (hogares con necesidades básicas insatisfechas) desarrollado por el INDEC, que si bien tiene cierto sesgo urbano, permite una aproximación a las condiciones de vida rural (INDEC, 1984)

La región pampeana concentra aproximadamente el 37,6% de la población rural del país y el 52,8% del valor agregado agrícola nacional. El porcentaje de hogares pobres en esta región oscila entre 22,8% y 32,8%, con la excepción del caso marginal de San Luis que tiene un porcentaje de 50,3%. Estos niveles relativos de pobreza son levemente superiores al correspondiente al total del país (22,3%) y se ubican en torno al promedio (24,8%) del estrato de las localidades de rango inferior (2 000 a 10 000 habitantes).

En el caso de la provincia de Buenos Aires el promedio de pobreza rural (22,8%) sería aún más bajo si se excluyen los departamentos próximos al Gran Buenos Aires, que prácticamente no participan de la producción agrícola sino que constituyen parte de la expansión poblacional aún no integrada a ningún centro o conglomerado urbano (*). En la provincia de Santa Fe las diferencias interdepartamentales también son importantes pero obedecen a otro fenómeno. El área propiamente integrada a la producción pampeana no incluye por razones ecológicas a los tres departamentos del norte de la provincia. Estos tres departamentos, General Obligado, Vera y 9 de Julio, tienen valores medios de pobreza que duplican el promedio provincial y triplican los niveles de la subregión sur de la provincia que constituye el área más especializada en cereales y oleaginosos (**). En contraposición, los tres departamentos de la subregión norte están integrados a la producción (algodón) y a la problemática (rasgos estructurales) de las áreas no pampeanas.

La provincia de Córdoba comparte la situación descrita anteriormente para Buenos Aires y Santa Fe. Las áreas integradas a la economía nacional sobre la base de cereales y oleaginosos (Departamento de Marcos Juárez: 15,8%; Roque Sáenz Peña: 23,8%; Río Cuarto: 24,0%; Juárez Celman: 23,6%), presentan niveles de pobreza rural mucho más bajos que las áreas que no tienen inserción alguna o lo hacen a través de cultivos industriales (Sobremonte: 52,3%; Minas: 64,2%; Pocho: 62,8%; Río Seco: 51,2%; etcétera). La situación más extrema de disparidades intraprovinciales se registra en la provincia de San Luis cuyos niveles de pobreza son en general más altos que los del resto de la región pampeana -lo cual sería compatible con su inserción más dependiente y marginal- y cuyas áreas no integradas (por ejemplo: Departamento Belgrano: 70,5% y General San Martín: 70,7%) presentan muy altos porcentajes de hogares con necesidades básicas insatisfechas.

(*) Los niveles medios de hogares para el área central pampeana son por lo general inferiores a 20%. Por ejemplo Ayacucho 16,2%; Colón 14,3%; Chascomús 13,2%; Tres Arroyos 11,7%; San Antonio de Areco 16,3%; Suipacha 16,5%; 9 de Julio 17,6%; Lincoln 17,4%; Chivilcoy 18,5%; etcétera. En contraposición, las áreas rurales integradas al Gran Buenos Aires tienen niveles comparativamente muy altos: Moreno 61,8%; La Plata 43,2%; Florencio Varela 50,9%; Esteban Echeverría 59,9%; Almirante Brown 50,2%; La Matanza 53,6%, etcétera.

(**) Los valores de la subárea pampeana están en torno al 20% de hogares pobres; por ejemplo General López 21,7%; Constitución 19,2%; Caseros 18,3%. En contraste, la subárea norte tiene promedios que la identifican más claramente con la región no pampeana: General Obligado 50,3%; 9 de Julio 42,5% y Vera 56,2%.

Cuadro 17. Argentina: Características de la división regional del trabajo agrícola, 1979/80

Provincia	Participación VBP Agrícola (Promedio Nacional = 100)	Producti- vidad media	Grado de especialización	Tipo de productos	Jerarquización de productos	Nivel de participación y control	Tipo de inserción productiva	Población rural provincial	Fobrea hogares rurales	Pobreza pobla- ción rural
	%							%	%	%
Buenos Aires	21,57	133	Especializada con diversificación	Cereales y oleaginosos	Líderes	Principal	Central	6,8	22,8	27,0
↙ Santa Fe	17,25	165	Especializada con diversificación	Cereales y oleaginosos	Líderes	Principal	Central	18,0	29,3	34,5
Córdoba	11,47	131	Especializada con diversificación	Cereales y oleaginosos	Líderes	Principal	Central	19,3	32,8	35,8
La Pampa	1,49	214	Especializada con diversificación	Cereales y oleaginosos	Líderes	Marginal	Central Subordinada	35,1	23,5	26,7
San Luis	1,03	163	Especializada con diversificación	Cereales y oleaginosos	Líderes	Marginal	Central Subordinada	30,0	50,3	54,2
Entre Ríos	2,45	101	No especializada		Varios	Parcial	Secundaria Mixta	31,2	37,6	42,4
Mendoza	9,95	74	Especializada monoproductora	Cultivos industriales	Secundario principal	Principal	Secundaria	31,1	35,9	40,4
San Juan	3,57	68	Especializada monoproductora	Cultivos industriales	Secundario principal	Subordinado	Secundaria Dependiente	38,0	42,0	47,8
Catamarca	1,14	66	Especializada monoproductora	Cultivos industriales	Secundario principal	Marginal	Marginal Subordinado	42,5	54,0	58,2

La Rioja	0,85	67	Especializada biprodutora	Cultivos industriales	Secundario principal	Marginal	38,3	49,3	54,8
Jujuy	3,75	94	Especializada biprodutora	Cultivos industriales	Secundario principal	Parcial	26,4	63,0	68,0
Tucumán	6,42	68	Especializada monoprodutora	Cultivos industriales	Secundario principal	Principal	29,1	58,1	65,2
Neuquén	0,43	59	Especializada con diversificación	Frutas	Secundario exportable	Subordinado	23,9	52,1	60,0
Río Negro	2,86	88	Especializada con diversificación	Frutas	Secundario exportable	Principal	28,2	43,3	51,3
Chaco	3,64	48	Especializada mixta	Industriales y cereales	Secundario/ líderes	Principal/ marginal	39,1	63,1	70,6
Salta	4,20	70	Especializada mixta	Industriales y hortalizas	Principal/ exportable	Parcial	28,2	72,2	76,2
Misiones	2,02	32	Especializada con diversificación	Cultivos industriales	Secundario/ terciario	Principal	49,6	51,0	57,6
Compartes	2,43	76	No especializada		Secundario/ exportable	Parcial	35,6	56,5	64,0
Formosa	0,38	35	No especializada		Secundario/ terciario	Subordinado/ marginal	44,3	61,2	69,7
Santiago del Estero	2,40	60	No especializada		Terciario	Parcial/ marginal	48,1	65,8	71,4
Chubut	0,21	54	No especializada			Nula	18,6	39,9	47,3
Santa Cruz	0,09	153	No especializada			Nula	13,2	23,7	27,3
Tierra del Fuego	0,00	46	No especializada			Nula	11,4	24,4	25,3

Fuente: Elaboración propia.

El panorama general en las áreas no pampeanas es muy diverso y está caracterizado por un muy alto nivel de pobreza relativa. El área no pampeana concentra el 62,4% de la población rural del país y presenta un nivel medio de hogares que no cubren las necesidades básicas del orden del 53% , oscilando los valores provinciales entre 35,9% y 72,2% . Estas diferencias se corresponden en parte con los distintos tipos de estructura productiva y base agrícola provincial, pero también obedecen a aspectos de la organización de la producción muy particulares de cada cultivo o provincia.

Por ejemplo, dentro del grupo de provincias con inserción secundaria, los casos de Mendoza y Río Negro se diferencian netamente de los casos de Jujuy y Tucumán. Las cuatro provincias se insertan a través de cultivos industriales que están en una fase productiva estancada (uva) o con pequeñas posibilidades de crecimiento futuro (caña de azúcar) por agotamiento del mercado interno y por la imposibilidad de salida al exterior por razones de costo. Las provincias de Río Negro y Mendoza, que comparten la primera situación presentan niveles de productividad agropecuaria cercanos al 80% del nivel medio nacional y un porcentaje del orden del 40% de los hogares en condiciones de pobreza. Las provincias de Tucumán y Jujuy presentan un panorama diferente. Pese a que los niveles medios de productividad no difieren significativamente (varían entre 68% y 94%) de las provincias de Río Negro y Mendoza, los niveles de pobreza rural son considerablemente más altos: 58,1% y 63,0%, respectivamente.

Estas diferencias interprovinciales obedecen a un conjunto muy amplio de factores, destacándose entre ellos las diversas modalidades en que se estructura la actividad. Sería posible afirmar que la estructura agrícola, menos concentrada en el caso de la uva que en el de la caña (especialmente si se toma en cuenta la presencia de los grandes ingenios jujeños como productores agrícolas), ha facilitado una distribución más equitativa de los ingresos de la actividad y, en consecuencia, la población rural que habita las zonas de especialización de la base agrícola de Mendoza y Río Negro tiene comparativamente una calidad más alta de vida.

En cuanto a las diferencias intraprovinciales, en el caso de Tucumán, cuya producción de caña cubre gran parte del área agrícola en explotación y abarca a la mayoría de los departamentos provinciales, no se verifican significativas diferencias en los niveles de pobreza intraprovincial (*). Por el contrario, en la provincia de Jujuy, cuyas áreas de producción están poco expandidas en relación con el territorio provincial y coinciden con sólo alguno de los departamentos, las diferencias (**) intraprovinciales son mucho más marcadas. Sorprendentemente, los datos sobre la pobreza crítica en Jujuy indican que ésta es más pronunciada en las áreas que tienen inserción

(*) El promedio provincial rural alcanza a 58,1% . Quince departamentos provinciales tienen niveles medios que oscilan entre 65,5% y 50,5% ; solamente dos departamentos, Tafí del Valle (43,6%) y Simoca (73,1%), tienen valores fuera de este rango.

(**) Los departamentos especializados jujeños presentan porcentajes de hogares que no cubren las necesidades básicas, más altos que el resto del área rural. Por ejemplo, Ledesma 66,1% ; El Carmen 64,5% y Santa Bárbara 78,7% ; en contraposición, Tilcara 46,9% ; Santa Catalina 54,7% ; Humahuaca 60,1% .

productiva nacional que en las áreas no integradas y/o con producción de subsistencia. Esta situación indicaría que existe un nivel de deterioro muy importante de ingresos y condiciones de trabajo rural (*) en las zonas productivas integradas, que aprovechan la sobreoferta de personal local y transitorio extranjero, la ausencia de alternativas de empleo, etcétera,

La situación descrita en Jujuy es semejante en algunos aspectos a la de la provincia de Salta, que presenta el nivel más elevado de hogares rurales pobres (72,2%). Sin embargo, dado que la provincia se inserta con una canasta mixta y diversificada de cultivos, los diferentes departamentos provinciales especializados recogen en parte las consecuencias del tipo de organización productiva de cada cultivo y las características de comercialización de los mismos. El departamento de Orán, que concentra gran parte de la producción de caña, tiene niveles de pobreza (83,5%) más altos que los de Jujuy y Tucumán. En oposición, las áreas tabacaleras y poroterías tienen valores medios cercanos al 60% . Un hecho que incide significativamente como origen de esta diferencia es la distinta calificación de la mano de obra empleada en cada una de las actividades agrícolas. Mientras que en el cultivo de la caña se emplea una gran cantidad de mano de obra zafra sin calificar, en los cultivos de tabaco y poroto, que tienen un nivel productivo-tecnológico más complejo, se emplea mano de obra más permanente y calificada.

Esta heterogeneidad interna en los niveles de pobreza rural que caracteriza a Salta (inserción sobre dos líneas productivas secundarias) no es compartida por Chaco, que tiene un esquema semejante de inserción productiva. Con excepción del departamento de Güemes, que tiene un porcentaje de hogares pobres cercano al 77%, el resto de las áreas productivas oscila alrededor del 57% y 66%, independientemente de la especialización (**). Podría argumentarse a modo de hipótesis que en este caso la situación de pobreza y bajos ingresos que se ha generalizado especialmente se constituye en el común denominador de las diferentes actividades agrícolas productivas. En cierta forma se ha invertido la tesis que señala que los factores -y en particular la mano de obra- son retribuidos aproximadamente según su contribución productiva (***) . En el caso del Chaco, como en el de otras provincias con inserción marginal o débil, el factor trabajo rural tiene un costo de oportunidad tan bajo que no se verifican relaciones relativas entre productividad e ingresos medios como son más observables en otras ramas de actividad.

(*) El nivel de pobreza relativa del área rural del departamento Ledesma (66,1%) contrasta con el de la localidad de Ledesma (19,8%) donde habita el personal del establecimiento industrial.

(**) Los departamentos especializados en algodón O'Higgins y Comandante Fernández tienen un porcentaje de 61,7% y 60,0% de hogares carenciados. En los departamentos de producción mixta la situación es casi idéntica: Fray Oro 60,0% ; Fontana 63,2% ; 9 de Julio 64,5% ; San Martín 63,4% . Por otro lado en los departamentos con especialización cerealera los porcentajes tampoco definen significativamente: Chacabuco 57,6% ; 12 de Octubre 58,3% y Maipú 66,0% .

(***) Si bien el indicador de pobreza no incluye datos sobre ingresos es posible asumir que debe existir en el ámbito rural una razonable correlación.

Las provincias de inserción secundaria-dependiente o marginal-subordinada tienen valores de productividad agropecuaria cercanos a la media de la región no pampeana (La Rioja: 67% ; Catamarca: 66% ; Neuquén: 59% y San Juan: 68%), y, similarmente, sus índices relativos de pobreza se ubican también en dicho entorno (La Rioja: 49,3% ; Catamarca: 54% ; Neuquén: 52,1% y San Juan: 42,0%). Pese a la semejanza de los indicadores, la reducida inserción productiva de La Rioja y Catamarca es más grave, debido a que en ambas provincias el peso de la población rural sigue siendo relativamente alto (42,5% y 38,3%). El pequeño volumen de producción indicaría que importantes sectores no están efectivamente integrados a la economía de mercado a través de la producción directa de los cultivos de especialización, dedicándose a cultivos de subsistencia y como mano de obra asalariada transitoria en tareas agrícolas fuera de la provincia. La evidencia recogida indicaría que existen amplias zonas con mano de obra subocupada o marginada de la economía de mercado durante largos períodos del año.

Los casos de San Juan y Neuquén son distintos, ya que el peso de la población rural es mucho menor (28,0% y 23,9% respectivamente), aunque en el caso de San Juan parte de la población económicamente activa dedicada a tareas agropecuarias es urbana. Sin embargo, en esta provincia su base monoprodutora para la 'exportación' le otorga al sector agrícola un peso muy decisivo en el funcionamiento del resto de la economía. En Neuquén la situación es completamente diferente, porque el sector agrícola no concentra las 'exportaciones' provinciales, las cuales están diversificadas en otros sectores de la actividad (pecuario, energía, gas, petróleo, turismo). Por otra parte el área agrícola de esta provincia es muy limitada, afectando la evolución del sector principalmente a la zona ligada con el Alto Valle de Río Negro.

Una modalidad de inserción combinada intersectorial como la que caracteriza a Neuquén se puede observar también, aunque con marcados rasgos regionales propios, en las provincias de inserción agropecuaria mixta. Estas provincias (Entre Ríos y Corrientes) complementan su base agrícola con actividades pecuarias pampeanas (ganado vacuno y producción avícola) lo que reduce la influencia del sector agrícola en el conjunto de las economías provinciales. En el caso de la provincia de Entre Ríos la producción pecuaria se combina con una base agrícola que incluye productos como el lino y los cereales; lo que le otorga a la provincia su rasgo típicamente pampeano y una considerable homogeneidad interna. En contraposición, la interrelación de ambos sectores es mucho más débil en Corrientes, dado que la base agrícola corresponde a los grupos de cultivos industriales y frutas, con una organización particular de la producción, que en muchos casos es incompatible con la producción pecuaria (tabaco, té, naranja).

Estas diferencias en la base agrícola, junto con las distintas formas de vinculación de un sector con el otro en ambas provincias, se reflejan en los índices de ingreso, pobreza y condiciones de vida. En primer lugar la productividad agropecuaria de Entre Ríos se ubica en torno de la media nacional (índice 101) mientras que dicha variable en Corrientes sólo llega a 76 . En segundo lugar, el índice de pobreza general rural en Entre Ríos (37,6) es considerablemente menor que el de Corrientes (56,5%). En ambos casos es claro el ámbito principal de pertenencia de cada provincia (Entre Ríos-pampeano y Corrientes-no pampeano). En tercer lugar,

el índice de variación interprovincial también revela los diferentes grados de homogeneidad interna. Las distintas producciones correntinas tienen áreas geográficas muy específicas, en cambio la base agropecuaria de Entre Ríos está distribuida prácticamente por toda la provincia, aunque con menos peso en los tres departamentos del noroeste, límite con Corrientes. Justamente estas tres jurisdicciones de Entre Ríos presentan los índices de pobreza más elevados (Peliciano: 55,2% ; La Paz: 53,8% ; Federal: 53,9%) discordantes con el resto de la provincia.

En Corrientes las disparidades de los índices departamentales de pobreza reflejan por un lado las diferentes líneas de especialización y por el otro las condiciones estructurales de las explotaciones.

Se verifica una alta correlación entre departamentos con fuerte presencia de unidades subfamiliares y alto porcentaje de hogares con las necesidades no cubiertas. En todos los departamentos en los que el porcentaje de unidades subfamiliares supera el 80% de las explotaciones, el índice de pobreza supera el 55% , alcanzando niveles de 63,7% en el departamento de Empedrado y 69,4% en San Luis del Palmar.

El panorama de pobreza generalizada que caracteriza a las áreas especializadas y minifundistas de Corrientes se asemeja a la situación predominante en Misiones, Formosa y Santiago del Estero. Estas tres provincias tienen una inserción muy débil y terciaria en la economía agrícola nacional, dado que sus productos son marginales tanto para el consumo alimenticio como para las exportaciones nacionales. A su vez esto se ha agravado paulatinamente porque las posibilidades de mantener un buen ritmo de 'exportaciones' se han reducido debido a que ha bajado el consumo y la demanda de alguno de los productos (tung) o la producción local ha perdido sus ventajas comparativas (té, tabaco). Por otra parte los productos orientados hacia el mercado interno alimentario enfrentan demandas saturadas y de muy baja elasticidad-ingreso (batata, yerba, sandía), lo que determina que la inserción productiva de estas provincias esté prácticamente agotada.

En la provincia de Misiones, donde la actividad agrícola está distribuida en casi toda la jurisdicción, los valores medios de pobreza departamental son semejantes y oscilan en torno del 50% . Las áreas con niveles más altos son justamente aquellas no integradas, dedicadas a producción forestal o de subsistencia (Departamento de San Pedro: 72,3% ; General Manuel Belgrano: 64,6% ; Guaraní: 64,3%). En la provincia de Santiago del Estero las diferencias intraprovinciales son más agudas, lo cual se debe a que, por una parte las áreas agrícolas están más especializadas que en Misiones y por otra, las condiciones de producción son muy diferentes según los cultivos de que se trate.

Las zonas hortícola de La Banda (64,3%) y algodónera de Figueroa (81,0%) resumen los valores medios rurales, que se agravan aún más en las zonas más marginadas productivamente (Copo: 77,2% ; Atamisqui: 80,6%) y se reducen en los departamentos cerealeros (Rivadavia: 28,0%).

En la provincia de Formosa, que tiene el nivel de productividad agropecuaria más bajo del país -un tercio de la media nacional- la población rural en condiciones de pobreza alcanza al 69,7% de la

población rural total, destacándose el caso del área algodonera de Pirané con un porcentaje de 75,8% . En esta provincia se registran asimismo los niveles de pobreza departamental más altos de la Argentina (Departamento Ramón Lista: 95,3% y Matacos: 93,3%) aunque por su baja densidad no resultan muy significativos en términos cuantitativos.

Los datos y evidencias presentados en esta sección, más otros que se registran a lo largo del texto, aportan elementos que apoyan la hipótesis más general de este trabajo en el sentido de que la división regional de la actividad agrícola no es neutra respecto de los niveles de ingreso y calidad de vida. Los diferentes cultivos provinciales y las formas predominantes de producción e inserción en la agricultura nacional se asocian en alto grado con los diferentes niveles relativos de pobreza rural.

Ciertamente, esto no quiere decir que la única explicación de las desigualdades regionales resida en el patrón particular que adopta la división regional de las actividades agrícolas. Otros elementos (condiciones de producción, dotación de factores de las explotaciones, formas de articulación en la cadena agroindustrial, papel desempeñado por el Estado, etc.) son también factores determinantes.

Las evidencias presentadas señalan la necesidad de rever las estrategias convencionales de desarrollo agrícola regional y la política seguida por el Estado. Parecería indispensable definir un nuevo perfil de inserciones productivas provinciales, ya que, exceptuando las producciones pampeanas, el resto atraviesa -aunque en diferente grado- situaciones de estancamiento y agotamiento.

La inserción productiva provincial se materializa de muy diversas maneras. En el capítulo siguiente se examinarán algunos aspectos de las diferentes modalidades de articulación productiva, a fin de incorporar otros elementos de juicio al análisis de la división regional de la actividad agrícola.

III. LA ARTICULACION AGROINDUSTRIAL

Introducción

En el capítulo anterior se analizaron las características de la división regional de la actividad agrícola y la creación de subespacios de diferente jerarquía y valoración. El enfoque de dicho capítulo está centrado en el criterio de regiones económicas en tanto espacios físicos y administrativos -las provincias- y su forma de inserción en el modelo económico nacional.

El análisis, sin embargo, resultaría incompleto si no se tomara en consideración el carácter agroindustrial de la producción regional, indagando además sobre la articulación que presenta hoy el sector agropecuario con el sector industrial. A tal efecto, en este capítulo se recuerdan primeramente algunos enfoques sobre el tema, luego se señala la importancia que actualmente tiene el desarrollo agroindustrial en la Argentina y, finalmente, se aborda el tema de las diversas formas de articulación de la agricultura no pampeana con las fases de industrialización y comercialización de dichos productos. Se concluye con algunas reflexiones sobre la relación existente entre la división regional de la actividad agrícola y el desarrollo agroindustrial, y la doble incidencia de ambos en el estado actual de las economías no pampeanas.

Este capítulo se complementa con la presentación, a modo de ejemplo, de una breve descripción del funcionamiento de las ramas agroindustriales del azúcar, el algodón y el vino, tres actividades centrales de las regiones NOA, NEA y Cuyo respectivamente, incluida en el apéndice.

Consideraciones generales

El concepto de agroindustria indica básicamente un proceso técnico por el cual un conjunto de actividades agropecuarias se encadena a procesos de transformación industrial, dando por resultado un nuevo producto, que sólo conserva su carácter primario por el hecho de que la materia prima es principalmente de naturaleza

agrícola, ganadera o forestal. El concepto así planteado no representa nada nuevo si se tiene en cuenta que gran parte de la producción rural -desde hace ya varios siglos- debe necesariamente pasar por un conjunto de procesos de transformación para resultar apta para el consumo como bien final. Sin embargo, las diversas etapas de producción fueron, hasta fines del siglo pasado, relativamente autónomas, ya que se vinculaban entre sí a través del comercio; en ese período se conservaban las diferencias entre los diversos agentes -agricultores, comerciantes, artesanos- siendo su único vínculo el mercado.

Con el avance del capitalismo y la intensificación de la revolución industrial se verifica en el plano mundial una profunda transformación de las actividades agrupadas (*) bajo la denominación de 'agricultura': la creciente penetración en el ámbito rural del capital productivo ligado al desarrollo de industrias procesadoras de materias primas de origen agropecuario 'moderniza' a este sector y lo articula más firmemente con la economía global.

Este proceso de integración agroindustrial, que se iniciara hacia fines del siglo pasado en el hemisferio Norte como parte de la evolución interna del capitalismo central, se expande hacia la periferia en las primeras décadas de este siglo a través de la actividad de empresas extranjeras. En América Latina, se lleva a cabo inicialmente en virtud de la actividad de empresas que se radican en la región con el objeto de exportar la producción del agro a Europa y Estados Unidos. Un ejemplo son los frigoríficos instalados en la Argentina a fines del siglo pasado, que ya para 1920 estaban casi en su totalidad controlados por capitales ingleses y norteamericanos y que monopolizaban las exportaciones argentinas de carne (GIBERTI). A partir de la década de 1930 y con mayor intensidad después de la segunda guerra mundial, la mayor parte de esas empresas se integran verticalmente, concediendo importancia preponderante al mercado interno, favorecidas por las políticas proteccionistas propias de la etapa de sustitución de importaciones iniciada en gran parte de América Latina. Para esa época se radican en la Argentina numerosas empresas extranjeras que procesan productos del agro (Nestlé & Cía., Chiclets Adams, Schneider, Elaboradora Argentina de Cereales, E.L. Bols, Fleischman Argentina, etc.) (CEPAL, 1985 b/)

En esa segunda etapa las firmas trasnacionales con producción agroindustrial la orientaron preferentemente hacia el mercado interno urbano, ampliado por los cambios en la distribución del ingreso y las migraciones promovidas por el naciente proceso de industrialización. En general, la producción se orientó, dentro del mercado urbano, hacia sus segmentos de ingresos medios y altos, creando, a través de la publicidad, una demanda creciente, e incidiendo en las pautas de consumo que fueron asimilándose paulatinamente a las prevaletentes en el mercado internacional. También se intentó, con relativo éxito, trasladar las pautas de producción y organización de la actividad agroindustrial vigentes

(*) Tradicionalmente, las actividades económicas se clasifican de acuerdo con un conjunto de criterios asociados al tipo de trabajo realizado (productivo, comercial o de servicios), al espacio geográfico en el que se desarrollan (campo-ciudad) y al destino del producto (bien final o bien intermedio, alimentario o no alimentario, etcétera). Tal es la clasificación habitualmente usada de actividades primarias, secundarias o terciarias.

en los países capitalistas centrales. Entre ellas, cabe destacar la creciente subordinación del segmento productor de materias primas respecto del industrializador y el aparato comercializador. Algunas empresas nacionales entre las de mayor escala comenzaron a adoptar pautas organizativas similares, generalizándose la modalidad de integración vertical y la relación contractual con los productores rurales.

En la tercera etapa, que se inicia en los años setenta se aprecia un proceso de concentración del capital agroindustrial, la intensificación del uso de tecnología (fertilizantes, agroquímicos, y mecanización) en ciertas agroindustrias y una articulación creciente del sector industrial con el sector primario. Como consecuencia directa de este proceso se modifican las relaciones de producción preexistentes en el ámbito rural. El agricultor va perdiendo la relativa autonomía de su condición de productor y comerciante, que le permitía decidir en cierta medida qué producir y a quién vender, transformándose, cada vez más, en un empleado o trabajador de la empresa agroindustrial a quien destina su producción. La agricultura pasa a ser uno de los cuatro subsectores que forman el conjunto del proceso social de producción dentro de la cadena agroindustrial, que incluye la producción de insumos para la actividad agropecuaria, la producción primaria propiamente dicha, el procesamiento y la distribución en el mercado.

Diversos estudios realizados en los últimos años donde se analiza la integración de la agricultura a la industria (DOMÍKE Y RODRÍGUEZ GIGENA; ARROYO; ROFMAN, 1982; VIGORITO, 1978) más allá de las distintas denominaciones empleadas -sistema, cadena o complejo agroindustrial, rama vertical, circuitos económicos, etc.- indican consenso sobre la necesidad de considerar a la agricultura no en forma sectorial y aislada, sino en el marco de su articulación con el sistema económico global. Desde cualquiera de los enfoques mencionados se coincide en el nuevo carácter que asume la producción agropecuaria como una de las fases o eslabones de la rama agroindustrial, subordinada en forma creciente a los requerimientos de la empresa a la cual provee la materia prima.

Los distintos enfoques conceptuales sobre la articulación agroindustrial

Se denomina 'complejo agroindustrial' (VIGORITO, 1978) al espacio económico conformado por el conjunto de actividades agropecuarias e industriales que mantienen entre sí mayor relación que con otros conjuntos y que son fuertemente interdependientes con respecto al proceso de circulación del capital.

Las relaciones de poder en el interior del complejo se caracterizan por ser asimétricas: algunas de ellas concentran el poder de decisión e inciden más que otras en la reproducción del complejo. La fase en que se concentra el mayor poder se denomina núcleo del complejo.

En el enfoque de complejos, a partir de la detección del espacio económico específico y del núcleo del mismo, se analizan los diversos mecanismos de integración y control que éste ejerce sobre el conjunto. En el núcleo del complejo "...se encuentran las empresas más poderosas o unidades de producción más poderosas. De las relaciones entre estas actividades y las del resto del complejo

agroindustrial, surgen las condiciones de generación, apropiación y empleo de los excedentes del mismo. En otras palabras, allí se inducen las decisiones sobre producir y no producir y sobre la manera en que se desarrolla el proceso de acumulación, el tipo de recursos que se van a emplear, etc." (VIGORITO, 1982)

En un complejo agroindustrial el dominio relativo se ejerce mediante al control directo o indirecto de sus etapas, las que pueden ser clasificadas en principales y accesorias desde el punto de vista de la producción. En las etapas principales se incluyen la producción de materia prima agropecuaria, la producción de otros insumos agropecuarios y las diversas operaciones de transformación industrial. En las etapas accesorias quedarían las actividades de acopio, fraccionamiento y distribución de productos, así como el almacenaje, empaque y transporte. En cualquiera de estas etapas puede estar radicado el núcleo del complejo. Por ejemplo, en el caso del complejo cerealero, son las grandes comercializadoras en el mercado mundial las que actúan como núcleo, mientras que en el complejo textil son las industrias de hilado-tejido las que conforman el mismo.

El concepto de complejo agroindustrial alude a un espacio económico definido por el ciclo de reproducción del capital, más allá de las restricciones que impone el límite geográfico. El núcleo del complejo puede estar en la provincia productora de la materia prima, fuera de ella pero dentro del ámbito nacional, o en el exterior. Este núcleo tiene carácter normativo empresarial, ya que es el que impone las pautas generales de operación técnica y de gestión económica al conjunto del complejo.

Un complejo agroindustrial puede estar conformado por un conjunto de cadenas productivas con núcleos técnicos en cada una de ellas, pero subordinadas todas al núcleo normativo empresarial del complejo. Por ejemplo, en el caso del complejo cerealero confluyen diversas cadenas: la producción de harinas, la de alimentos balanceados, la de bebidas destiladas, etcétera. Cada rama tiene un núcleo técnico que puede o no coincidir con el núcleo del complejo conformado por las grandes comercializadoras de cereales en el plano mundial, como Bunge y Born, Continental Grain, Cargill, etcétera.

Otro enfoque que arriba a conclusiones similares es el de las 'ramas verticales', que parte del producto agrícola, pecuario o forestal y, a través del seguimiento de las diversas fases técnicas de la producción, procesamiento y distribución, describe el funcionamiento económico del proceso agroindustrial, el comportamiento de los diversos agentes y los distintos mercados que se generan entre las fases, detectando aquellas que mayor incidencia tienen en la formación de los precios.

En ambos enfoques (de los complejos agroindustriales y de las ramas verticales) se da prioridad en el análisis a los espacios económicos, aun cuando trasciendan los límites de los territorios nacionales.

Otro enfoque interesante, desde la perspectiva regional, es el de los 'circuitos económicos de crecimiento' (*). Según este planteo

(*) Para una profundización de este enfoque ver ROFMAN, 1982.

"... en cada contexto espacial se verifican encadenamientos de procesos secuenciales, constitutivos de una actividad englobadora. Estos eslabones se repiten, también, fuera de la región pues los procesos trascienden libremente sus límites". En virtud de ello se define como circuito económico de crecimiento regional de una cierta actividad a "... las relaciones entre eslabones de una misma actividad central referidos a un ámbito espacial concreto". Asimismo se señala que un circuito de crecimiento regional forma parte de uno de alcance mayor que se podría identificar como "circuito económico de crecimiento nacional" de una cierta actividad.

De acuerdo con este enfoque, una primera identificación de los circuitos debería pasar por las actividades líderes que actúan como eje central del circuito y alrededor de las cuales gira y se articula todo el proceso de determinación de precios y modalidades de crecimiento. Una segunda caracterización debería descansar en las formas organizativas de las unidades económicas que predominan dentro del circuito. Finalmente, una tercera individualización tendría que reconocer el nivel con que se presentan determinadas formas de organización técnica del sistema productivo en los eslabones que conforman los distintos encadenamientos del circuito.

Dado que el objetivo del presente estudio es analizar las consecuencias que se derivan de la división regional de la actividad agrícola - expresada en las diversas formas de inserción regional en el modelo económico nacional- y atendiendo a la creciente integración de ese sector con el industrial, se consideró pertinente rescatar de los diversos enfoques mencionados el concepto de integración de ambos espacios -el físico y el económico- con la idea de lograr una mayor comprensión de la complejidad del proceso agroindustrial en el desarrollo regional. En ese marco se analizarán en el próximo apartado las características que asume el desarrollo agroindustrial en nuestro país.

La agroindustria en la Argentina

El desarrollo de industrias procesadoras de productos agropecuarios y forestales adquiere gran importancia, como se ha dicho, en las primeras décadas de este siglo: en ese período se genera la industria textil, se incorpora la producción de nuevos alimentos y bebidas, la producción de cigarrillos, etcétera. A partir de la década de 1960 nuevas corrientes de inversión extranjera y las formas de producción de la agroindustria se expanden a diversas ramas que hasta ese momento se habían desarrollado con una modalidad más tradicional; tal el caso de la producción avícola que pasa de ser una actividad de granja a constituir una verdadera industria a comienzos de la década de 1970.

Dos grandes grupos constituyen actualmente la agroindustria en el país: el de alimentos, bebidas y tabaco y el de las ramas no alimentarias, que incluyen la producción de textiles, madera, papel, etcétera. En este segundo grupo se puede incluir a las industrias proveedoras de insumos para el agro (químicos, maquinaria, etc.), aunque no serán consideradas en este trabajo, que se centra en la materia prima proveniente del agro.

A pesar de la notable expansión de las agroindustrias en las últimas décadas, la evaluación de su importancia en términos cuantitativos ofrece dificultades en virtud de la categorización utilizada actualmente para la elaboración de las estadísticas

económicas (*).

Si se hiciera un cálculo aproximado sobre la base de sumar al producto de la división "Alimentos, bebidas y tabacos", el de otras ramas industriales en las que predomina la materia prima agropecuaria y forestal (**) y el producto agropecuario (excepto el destinado a la exportación sin valor agregado), se podría apreciar que el Producto Bruto Agroindustrial representó en 1980 aproximadamente el 15% del PIB total. La cifra revela la importancia del sector, particularmente si se tiene en cuenta que en las últimas décadas el avance de las industrias no tradicionales aminoró el peso de las ramas textiles y alimentarias (***). Durante dicho período, algunas agroindustrias sufrieron los efectos del avance de la petroquímica y la química, en la medida en que comienzan a surgir sustitutos de la materia prima agrícola, como las fibras sintéticas, los edulcorantes artificiales, etcétera.

Otro aspecto que merece destacarse en cuanto a la importancia que reviste la agroindustria para el desarrollo nacional es el que se refiere a la relación entre exportaciones e importaciones. Las industrias de alimentos, bebidas y tabacos participaron en 1980, con más del 31% del valor de las exportaciones totales y con cerca del 48% de las exportaciones industriales (****). Por otra parte, en términos generales, las agroindustrias requieren un bajo porcentaje de insumos importados, ya que el tipo de explotación es menos intensivo en capital que en el resto de la industria (lo que implica menor porcentaje de maquinaria importada) y la materia prima es obviamente de origen nacional. Las principales importaciones son las realizadas por las grandes empresas de ciertas ramas, que para aplicar la misma tecnología que se emplea en los países más industrializados, recurren a la importación de insumos y maquinarias inexistentes en la Argentina. Este comportamiento es habitual en

(*) La forma en que se calcula el PIB nacional no permite, en virtud de la metodología utilizada y el nivel de desagregación, una estimación del producto agroindustrial. Para establecer una aproximación, es necesario recurrir a fuentes de información directa (a nivel de productores y empresas), a través de estudios sobre rubros específicos agroindustriales.

(**) La enumeración comprende: preparación de fibras de algodón, preparación de fibras textiles vegetales (excepto algodón), lavaderos de lana, hilado de fibras textiles, saladeros y peladeros de cuero, curtimientos, aserraderos y otros talleres para preparar madera, fabricación de envases de madera y artículos de cestería, fabricación de productos de corcho, fabricación de pasta para papel, fabricación de papel y cartón, fabricación de envases de papel y cartón y fabricación de artículos de pulpa, papel y cartón no clasificados en otra parte; es decir, se trata de los subgrupos industriales 32111, 32112, 32113, 32114, 32311, 32312, 33111, 33120, 33191, 34111, 34112, 34120 y 34190 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), Rev. 2, Naciones Unidas.

(***) En un estudio sobre el proceso de industrialización en la Argentina se señala que, entre 1964 y 1974 "...los sectores metalmecánicos, químicos y petroquímicos ya representaban en conjunto más del 50% del producto industrial, privilegio que treinta años atrás tenían las industrias textiles y alimenticias (CEPAL, 1985-)

(****) En 'alimentos exportados' se incluye matanza de ganado, fabricación de aceites, productos de molinería y productos lácteos (CEPAL, 1982).

el caso de las filiales de empresas trasnacionales que se proveen a través de sus casas matrices localizadas en el exterior.

a) Características de las ramas agroindustriales

Si se toma en consideración las ramas que pueden definirse como agroindustriales en su fase industrial, se puede observar que existen entre ellas grandes diferencias en lo que se refiere al origen del capital, el tamaño de las plantas, el nivel tecnológico, la participación en la producción del sector y el tipo de mercado en el que operan. Esta situación también se verifica, aunque con diferencias menos acentuadas en la fase agrícola. En el cuadro 18 se registra la información sobre algunos de los indicadores mencionados para un conjunto significativo de subgrupos o ramas industriales, con el objeto de establecer ciertas comparaciones.

De la información consignada en dicho cuadro 18 se desprende que en 1974 existía una acentuada heterogeneidad entre las diversas ramas agroindustriales. En primer lugar se aprecia que, en términos de participación en el valor agregado, el subgrupo de "matanza de ganado..." ocupa el primer lugar y le siguen "elaboración y refinación de azúcar", "elaboración de vinos", "elaboración de productos lácteos...", "molienda de trigo" y "elaboración y envasado de frutas...". Los subgrupos "elaboración y refinación de aceites..."(*) "elaboración de alimentos preparados para animales" y "elaboración de cigarrillos" comparten el séptimo lugar. El resto de los subgrupos seleccionados tiene una participación poco significativa.

Del conjunto se destacan, por su alta concentración (**) los subgrupos "molienda de yerba mate", "elaboración y refinación de azúcar", "elaboración de alimentos preparados para animales", "elaboración de cigarrillos", "preparación de fibras de algodón" y "fabricación de pasta para papel". Las ramas "elaboración de productos lácteos...", "elaboración y envasado de frutas...", "molienda de trigo" y "elaboración de vinos" presentan bajos niveles de concentración. Los restantes subgrupos aparecen medianamente concentrados, y aunque no se cuenta con datos completos para algunos de ellos, en la elaboración de concentrados de café, té y mate se puede inferir que su nivel de concentración debe ser significativo por el tipo de empresas que operan en esa rama (Nestlé, Las Marías, etc.) y por el hecho de que los tres mayores establecimientos concentran el 71% de la producción de acuerdo con la información censal.

En relación con la participación del capital extranjero se aprecia también una gran heterogeneidad de situaciones entre las

(*) La participación de este subgrupo creció considerablemente durante la última década por la expansión de los cultivos de oleaginosos, desplazando a varios que lo precedían en 1974.

(**) Ramas altamente concentradas: aquellas en las que los ocho mayores establecimientos generan más del 50% de la producción de la rama. Ramas medianamente concentradas: los ocho mayores establecimientos concentran entre el 25% y el 50% de la producción de la rama. Ramas escasamente concentradas: los ocho mayores establecimientos originan menos del 25% de la producción. Para una profundización del análisis ver KHAVISSE y AZPIAZU.

Cuadro 18. Argentina: Indicadores económicos para algunas ramas agroindustriales, 1974
(porcentajes)

Subgrupos Agroindustriales c/ (CIIU)	Participación en el valor agregado agroindustrial a/	Concentración de la rama b/	Participación de las empresas trasnacionales en VBP b/	Tamaño medio de los establecimientos según personal ocupado a/	Personal calificado personal n calificado
31111	12,0%	Mediana	12,5%	103,5	1,31
31120	5,6%	Baja	12,4%	10,9	0,67
31132	2,5%	Baja	28,5%	26,7	0,30
31151	2,1%	Mediana	26,2%	46,4	0,83
31161	3,0%	Baja	7,1%	63,5	0,78
31164	0,6%	Alta	0,0%	21,8	0,21
31180	8,0%	Alta	27,4%	1 040,9	0,35
31212	0,2%	sin datos	...	34,7	1,13
31220	2,1%	Alta	57,3%	19,0	0,49
31321	7,0%	Baja	2,1%	9,0	0,56
31402	2,1%	Alta	99,6%	671,7	1,00
32111	1,6%	Alta	22,7%	22,2	0,33
32311	0,1%	sin datos	...	4,9	0,17
33111	1,8%	sin datos	...	7,1	0,43
34111	0,4%	Alta	1,9%	50,8	0,19
Resto de agroindustrias	50,9%				
Total de Agroindustrias	100,0%				

Fuente: a/ INDEC, Censo Nacional Económico, 1974, Buenos Aires.
b/ KHAVISSE y AZPIAZU, La concentración en la industria argentina en 1974, CET-IPAL, D/72/e, Buenos Aires, 1983.

c/ Subgrupos CIIU:

- 31111: Matanza de ganado, preparación y conservación de carne.
- 31120: Elaboración de productos lácteos y helados.
- 31132: Elaboración y envasado de frutas, hortalizas y legumbres.
- 31151: Elaboración y refinación de aceites y grasas vegetales.
- 31161: Molienda de trigo.
- 31164: Molienda de yerba mate.
- 31180: Elaboración y refinación de azúcar.
- 31212: Elaboración de concentrados de café, té y mate.
- 31220: Elaboración de alimentos preparados para animales.
- 31321: Elaboración de vinos.
- 31402: Elaboración de cigarrillos.
- 32111: Preparación de fibras de algodón.
- 32311: Saladeros y peladeros de cuero.
- 33111: Aserraderos y otros talleres para preparar madera.
- 34111: Fabricación de pasta para papel.

distintas ramas. Es interesante destacar, sin embargo, que en dos subgrupos de alta concentración, como "elaboración de cigarrillos" y "elaboración de alimentos preparados para animales" hay alta participación de empresas transnacionales en la producción (99,6% y 57,3% respectivamente). Sin embargo, de acuerdo con los datos no se puede afirmar estricta correspondencia entre ambas variables. Entre los subgrupos con menor participación de capital extranjero se pueden mencionar "fabricación de pasta para papel" (alta concentración), "elaboración de vinos" (baja concentración) y "molienda de trigo" (también baja). En "molienda de yerba mate" (con alta concentración) no se registró participación de empresas transnacionales.

Otra variable analizada en el cuadro 18 se refiere a la relación de personal calificado y no calificado en las diversas ramas, que podría ser un indicador adecuado del perfil de la mano de obra requerida y, en consecuencia, del nivel tecnológico de la rama, pero debe tenerse en cuenta que estos datos -por la heterogeneidad que existe en el interior de algunos subgrupos- representan promedios con un alto grado de dispersión. Haciendo esta salvedad, se puede señalar que las ramas con mayores requerimientos de personal calificado son "matanza de ganado...", "elaboración de concentrados de café, té y mate" y "elaboración de cigarrillos". También se aprecia significativa presencia de personal calificado en los subgrupos "elaboración y refinación de aceites...", "molienda de trigo", "elaboración de productos lácteos...". Entre las ramas en que la presencia de personal calificado es menor se distinguen "saladeros y peladeros...", "fabricación de pasta para papel" (*) y "molienda de yerba mate".

Finalmente, se analiza el tamaño promedio de los establecimientos en términos del personal ocupado, apreciándose una altísima heterogeneidad que va de 1 041 personas promedio en el caso de la rama azucarera a 5 personas en "saladeros y peladeros...". Sin embargo, por la gran heterogeneidad que se verifica también en el interior de cada rama, se elaboró el cuadro 19, donde se puede ver la estructura de tamaños por rama.

En el conjunto seleccionado se pueden apreciar tres grandes agrupamientos en función del tamaño de establecimiento promedio por rama. En primer lugar se destacan "elaboración y refinación de azúcar" y "elaboración de cigarrillos" con un promedio superior a 600 ocupados por establecimiento. En segundo lugar, en "matanza de ganado...", "molienda de trigo" y "fabricación de pasta de papel", el promedio se ubica en el estrato de 50 a 105 personas ocupadas. El tercer grupo lo constituyen las ramas que tienen un promedio de 15 a 49 personas ocupadas por establecimiento. Finalmente, más del 60% de los establecimientos de "saladeros y peladeros...", "aserraderos...", "elaboración de vinos" y "elaboración de productos lácteos..." no sobrepasan el promedio de 5 ocupados por establecimiento. Asimismo, respecto de las diferencias intra-ramas, se aprecia que en "matanza de ganado...", "elaboración de concentrados de café, té y mate" y "fabricación de pasta de papel" se presenta la mayor dispersión en relación con sus respectivos promedios

(*) Las plantas papeleras actualmente más importantes no estaban en producción en 1974. Por ello, el indicador ha perdido representatividad en esta rama.

Cuadro 19. Argentina: Estructura de tamaño de establecimientos por subgrupo de actividad y promedio de personal ocupado, 1974

Subgrupo de actividad a/	Tamaño de establecimientos según número de personal ocupado								
	Total	1 a 5	6 a 25	26 a 100	101 a 500	501 a 3 000	Más de 3 000	Promedio personal ocupado	
	Canti- dad	%	%	%	%	%	%		
31111	504	100	35,0	25,0	22,0	14,0	3,7	0,4	103,5
31120	1 899	100	73,0	20,0	5,0	2,0	0,1	-	10,9
31132	481	100	39,1	41,8	13,9	4,8	0,4	-	26,7
31151	156	100	25,0	38,5	24,4	10,2	0,6	-	46,4
31161	133	100	16,0	16,0	52,0	16,5	-	-	63,5
31164	60	100	35,0	50,0	1,0	5,0	-	-	21,8
31180	28	100	3,6	-	-	17,8	78,6	-	1 040,9
31212	17	100	53,0	17,6	11,8	17,6	-	-	34,7
31220	165	100	51,5	26,0	18,8	3,6	-	-	19,0
31321	1 512	100	64,8	28,4	4,7	1,2	-	-	9,0
31402	8	100	25,0	-	12,5	-	62,5	-	671,7
32111	154	100	43,5	24,7	28,6	2,6	-	-	22,2
32311	173	100	82,1	14,4	3,5	-	-	-	4,9
33111	2 573	100	68,6	27,0	4,0	0,2	-	-	7,1
34111	19	100	31,6	21,0	36,8	10,5	-	-	50,8

Fuente: Elaborado a partir de los datos del Censo Nacional Económico, 1974.

a/ Subgrupos CIIU:

31111: Matanza de ganado, preparación y conservación de carne.

31120: Elaboración de productos lácteos y helados.

31132: Elaboración y envasado de frutas, hortalizas y legumbres.

31151: Elaboración y refinación de aceites y grasas vegetales.

31161: Molienda de trigo.

31164: Molienda de Yerba mate.

31180: Elaboración y refinación de azúcar.

31212: Elaboración de concentrados de café, té y mate.

31220: Elaboración de alimentos preparados para animales.

31321: Elaboración de vinos.

31402: Elaboración de cigarrillos.

32111: Preparación de fibras de algodón.

32311: Saladeros y peladeros de cuero.

33111: Aserraderos y otros talleres para preparar madera.

34111: Fabricación de pasta para papel.

La heterogeneidad del sector agroindustrial se manifiesta también en las estrategias de localización de las plantas industriales. Generalmente, la primer fase de industrialización, que acondiciona la materia prima para su traslado a otras regiones, transformándola generalmente en un producto no-perecedero se realiza en zonas cercanas a los centros de producción. Este es el caso de los ingenios azucareros, de las bodegas que transforman uva en vino, de las desmontadoras de algodón que separan la fibra de la semilla, etcétera. Muchas de estas agroindustrias completan el proceso industrial fuera de la región, localizando sus plantas en zonas cercanas a los grandes centros de consumo; la industria textil es un claro ejemplo de esto ya que en las zonas productoras -Chaco y Formosa- normalmente se llega hasta el desmonte y la mayoría de las plantas de hilado y tejido se instalaron originalmente en las provincias de la región pampeana. Además de la transferencia del valor generado de la agricultura a la industria este fenómeno implica una transferencia de ingresos de las provincias productoras de la materia prima a las que se dedican a completar el proceso industrial y que además distribuyen para el mercado de consumo.

Suele ser común que muchas firmas grandes que tienen acceso a los canales de comercialización a nivel nacional y además cuentan con plantas para completar procesos industriales complejos, compren a pequeñas empresas el producto en su primera fase de industrialización en las zonas productoras y lo completan y distribuyan fuera de la región.

En relación con el funcionamiento de la cadena agroindustrial merece una sección especial el análisis de las formas que asume la articulación de la producción industrial con la agrícola y sus consecuencias para los productores primarios. Esto se pone de manifiesto en los ingresos generados y retenidos, la libertad de gestión y las condiciones generales de producción del agricultor, aspectos que serán el tema del siguiente apartado.

b) Formas de articulación de la agricultura con la fase industrial

La articulación de la actividad agrícola con la fase industrial asume diversas formas según se realice a través del control de la producción vía mercados, o a través del control sobre el proceso productivo.

En el primer caso, la articulación se da en el proceso de circulación. El productor agropecuario mantiene la libertad de realizar su producción en el mercado; sin embargo, generalmente el mercado en el que opera se caracteriza por una demanda concentrada en unas pocas empresas y una oferta atomizada en una multiplicidad de pequeños y medianos productores, con una estructura oligopsonica en la que las empresas industriales -dado el bajo o nulo poder de negociación de los productores agrícolas- están en condiciones de imponer el precio, las formas de pago, la calidad del producto, etcétera. Es decir, se trata de una articulación asentada en relaciones asimétricas de poder económico.

La comercialización de la producción agrícola adquiere diferentes modalidades, según sea el destino del producto y las características de las empresas compradoras.

Generalmente la producción de 'frescos' se comercializa a través de acopiadores intermediarios, que compran al agricultor y venden a los mercados concentradores regionales y nacionales.

En la comercialización de frutas y hortalizas se distinguen distintos tipos de operadores: consignatarios, importadores y mayoristas (si bien en muchos casos estos cumplen más de una función). "De acuerdo con el lugar donde se transfiere el producto a manos del operador que realiza la venta mayorista en el Área Metropolitana, cabe mencionar la primera venta y la reventa. La primera venta sucede cuando la mercadería comercializada procede del propio establecimiento productor, es recibida en consignación de otros productores, es comprada en las zonas de producción o procede de importación directa. La operación de reventa tiene lugar cuando la mercadería se adquiere a operadores del Área Metropolitana con el objeto de someterla a otra venta mayorista dentro de la misma área" (SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA Y GANADERIA-INSTITUTO...)

En el área metropolitana existe una significativa concentración por el lado de la venta de la producción frutihortícola a nivel mayorista: el 20% de éstos concentran el 80% del volumen comercializado de frutas y el 70% del de hortalizas. Los mayoristas más importantes se especializan en la comercialización de uno o dos productos. A medida que crece el volumen de las operaciones se constata una mayor especialización. Los mayoristas más pequeños y los de reventa se ocupan de la comercialización de una amplia gama de productos. La producción de fruta se compra generalmente en el monte y, en algunas ocasiones, cuando todavía no se ha formado el producto. "Esto es de suma importancia para la formación del precio ya que los riesgos de producción, empaque y comercialización en estos casos los corren los mayoristas, mientras que en hortalizas estos riesgos son asumidos por el productor" (SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA Y GANADERIA-INSTITUTO...). Hasta fines de la década de 1970 la distribución mayorista de frutas y hortalizas en el área metropolitana se realizó por medio de una red de unos 24 mercados diseminados en el área urbana, posteriormente reemplazados por un mercado mayorista único constituido por la Corporación del Mercado Central de Buenos Aires (SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA Y GANADERIA-INSTITUTO...).

En cuanto a la comercialización de productos agrícolas como insumo industrial, tal como se mencionó previamente, la modalidad depende de las características que tienen las empresas que participan en la demanda. Cuando la relación entre la agroindustria y los productores se da en el mercado, las formas específicas se asemejan a lo que acontece en la venta de 'frescos'. La oferta, en ese caso, se conforma en parte, por los productores individuales u organizados en asociaciones, y en parte por acopiadores, intermediarios o representantes y comisionistas de las empresas compradoras (MANZANAL; ROFMAN, 1983). Es habitual la práctica de la venta comprometida con anterioridad a la cosecha, lo cual implica, por una parte, un nivel de seguridad para el productor, pero también la desventaja de fijar un precio en el momento que se establece el compromiso que no suele ser modificable posteriormente.

Las características de comercialización señaladas anteriormente se verifican en el caso de ciertas empresas conserveras de frutas y hortalizas, de jugos concentrados, de vegetales congelados, de legumbres deshidratadas, aceites esenciales, etcétera. En el caso

de las peras y manzanas de exportación, se observa una creciente tendencia a la integración agroindustrial y comercial, si bien subsisten aún las relaciones de mercado entre el productor o el intermediario y las empresas.

En el caso de cultivos netamente industriales como el algodón, la caña de azúcar, el té o el tabaco, la dependencia de los productores respecto de las empresas agroindustriales está determinada por la imposibilidad de darle otro destino al producto y la carencia de gran parte de los productores de medios financieros para llevar adelante el procesamiento (*).

Un caso particular se presenta en la comercialización de la vid, donde los viñateros avanzaron en los últimos años en su integración hacia la industria, llegando al procesamiento del vino. Para ello se estructuró un sistema de maquila, donde el tradicional bodeguero trasladista cobra el servicio con parte de la producción y el resto queda en propiedad del viñatero. De este modo, el mercado de uva fresca fue desapareciendo, dando lugar al comercio de la uva industrializada.

Otro caso particular es el de la yerba mate, donde el Estado interviene en la comercialización. "El mercado oficial es un mercado de consignación, es decir los productores por su cuenta o los secaderos específicamente autorizados pueden consignar la producción y/o prelarla con el objeto de percibir un adelanto del valor de la producción; liquidándose el saldo posteriormente con la venta de la yerba a los molinos" (GATTO). Este mercado, sin embargo, decrece su participación hacia 1977 en favor del mercado libre y los plantadores molineros.

La modalidad común que presentan los mercados de productos agrícolas con destino industrial es su carácter oligopsónico, aunque registran características particulares que dependen, entre otros factores, del grado de asociación de los productores primarios. De cualquier modo, si bien se verifica un control de los agentes de la demanda sobre el volumen y precio de la oferta agrícola, dicho control no reviste las mismas características en todas las agroindustrias. En ciertos casos el control no sobrepasa el ámbito de la circulación, manteniendo los productores una relativa autonomía en cuanto al manejo de la explotación, el tipo de tecnología utilizada y, en términos generales, independencia en los criterios aplicados al proceso de producción y trabajo. Cuanto menos estructurada es la rama vertical, existe en principio mayor independencia por parte del productor agrícola y la integración se concreta a través de relaciones de mercados.

En otros casos, el control agroindustrial sobre el proceso agrícola excede el ámbito de la circulación para introducirse en la organización misma de la producción. En la articulación a través de la integración vertical de la rama agroindustrial se pueden distinguir una modalidad tradicional, en la cual la integración es

(*) Algunas experiencias de asociación cooperativa tuvieron una participación significativa en agroindustrias como la algodoneira en el NEA, o la vitivinícola en Cuyo. Sin embargo la debilidad financiera no permitió mayores desarrollos salvo en aquellas etapas en las que el Estado las favoreció a través de la política crediticia. Véase: FRENKEL; SLUTZKY; FCFMAN, 1983; NOGUES.

directa y otra más moderna , cuya integración es indirecta y se concentra a través de un conjunto de mecanismos mediante los cuales se ejerce el control económico del proceso agroindustrial en su totalidad.

La integración directa se da en el caso tradicional de la empresa industrial que se abastece de la materia prima a través de la producción de su propia finca, donde la producción agrícola se organiza sobre la base de trabajo asalariado. Este tipo de integración es habitual en ciertas producciones, como la del azúcar en Jujuy y Salta, la del vino en los grandes establecimientos de la región cuyana, etcétera. La producción agrícola, como se ha dicho, está en estos casos a cargo de asalariados que dependen en forma directa de la empresa agroindustrial que los contrata. Esta asume todos los riesgos de producción y el proceso agrícola se transforma en una prolongación del proceso industrial.

Otra modalidad de integración de la producción agrícola a la rama agroindustrial es la que realizan ciertas empresas procesadoras a través de mecanismos indirectos de control económico, sin hacerse cargo de la producción propiamente agrícola. Estas empresas, que generalmente forman parte del núcleo normativo empresarial de la rama, imponen las condiciones de producción en su actividad, e incluso pueden llegar a modificar las relaciones de producción existentes en ella.

Los principales mecanismos -que no son mutuamente excluyentes- por los cuales la empresa ejerce el control indirecto son:

- i) La empresa financia parte del proceso productivo desde el inicio del mismo (compra de semillas, fertilizantes y agroquímicos, alquiler de maquinaria e implementos agrícolas, etc.), adelantando parte del pago de la cosecha a los productores. Los diversos grados de control dependen de la proporción del financiamiento aportado por las empresas.
- ii) La empresa ejerce su control a través de la tecnología y la supervisión del proceso productivo. Este tipo de control le permite incrementar la productividad, homogeneizar la calidad e influir en el volumen de la producción agrícola. Asimismo, al imponerle al productor una tecnología orientada a satisfacer los requerimientos del procesamiento industrial, logra, por una parte uniformar los insumos y por la otra, reforzar la dependencia de cada productor a la empresa, dado que lo especializa en un tipo diferenciado de producto. En la medida en que estos controles se profundizan, el productor agrícola va perdiendo capacidad de decisión sobre el proceso productivo que él mismo desarrolla.

Un ejemplo de la incidencia del núcleo de la rama agroindustrial en la producción agrícola es el relativo al cultivo del tabaco en Corrientes. Hasta fines de la década de 1970 el cultivo del tabaco oscuro se realizaba en esa provincia fundamentalmente en unidades de explotación campesina -minifundistas y aparceros-, situación que difería notoriamente de la existente en Salta y Jujuy, donde el tabaco claro era cultivado por productores capitalizados, medianos y grandes. Ambos tabacos estaban destinados a la elaboración de cigarrillos, y esta industria estaba controlada, como se mencionó anteriormente, por las dos trasnacionales que lideran el mercado mundial. Hacia fines de la década de 1970 se pone en

marcha un proyecto de transformación del área tabacalera correntina, con el objeto de homogeneizar las condiciones de producción siguiendo las pautas que regían en Salta y Jujuy, y para facilitar la introducción de tabaco rubio, cuya producción tiene mayores requerimientos tecnológicos, elevando la productividad (CFI).

Para ello, y contando con la activa participación del Estado a través del Instituto Provincial del Tabaco, se desarrolló un programa de introducción de variedades como el Virginia y el Burley, que requieren inversiones en tecnología -fertilizantes, plaguicidas, tendaleros plásticos para el curado, tractorización, etc.- que sólo pueden ser afrontadas por los productores capitalizados. Al mismo tiempo, se ofrecieron líneas de crédito orientadas también al productor mediano y se eliminó paulatinamente a los acopiadores zonales que financiaban la producción de minifundistas, aparceros y ocupantes gratuitos. Este conjunto de medidas tendientes a desalentar al sector de pequeños campesinos logró, en gran medida, el predominio del productor capitalizado, con niveles de productividad y calidad similares a los de Salta y Jujuy, marginando cada vez en mayor medida al pequeño productor, que, en muchos casos, pasa a ser un asalariado de las explotaciones mayores (CARBALLO, 1985)

En los casos de integración indirecta se verifica una pérdida de autonomía del productor agrícola, que es formalmente independiente, pero en los hechos resulta significativamente subordinado a la empresa agroindustrial a la que se vincula.

Esa subordinación reconoce diversos grados de acuerdo con las características de la articulación agroindustrial, y para analizarla debe tenerse en cuenta, por una parte, el tipo de contratación entre la empresa y el productor agrícola para la provisión de materia prima y por la otra, las condiciones de producción en términos de la dotación de factores de dichos agentes.

En cuanto al tipo de contrato, suele ser verbal, aunque en ciertas ramas se utiliza el contrato escrito. En estos contratos se acuerdan las obligaciones y derechos de las partes, fijando la empresa las condiciones en relación con el volumen de producción, el tipo de tecnología e insumos que deberá utilizar el productor, el período del contrato y el precio y forma de pago.

Las condiciones de producción, están determinadas por la disponibilidad y uso de los factores: tierra (tenencia y tamaño de las explotaciones), capital (disponibilidad de medios de producción y capacidad de financiamiento) y trabajo. Las distintas formas de combinación de los factores de producción generan diversas situaciones de articulación agroindustrial y determinan distintos grados de libertad del productor agrícola frente a la empresa contratante. Así, se registra un amplio espectro de situaciones: desde la propiedad de todos los recursos y medios para la producción, como en el caso de ciertos productores cerealeros, hasta los agentes cuasi-asalariados, que carecen de tierra y capital (*)

(*). Algunos ejemplos claros de situaciones intermedias se dan en los casos de las agroindustrias avícola y láctea de la región pampeana. En la primera, el agente es propietario de las instalaciones donde se lleva a cabo el engorde del pollo -galpones y demás instalaciones para alimentación, protección, etc.- pero no es dueño del insumo básico para la producción: el pollito BB, que le es

Un elemento fuertemente determinante es la capacidad financiera del productor. Si cuenta con recursos propios o acceso a créditos públicos o privados por sus propios medios, su margen de libertad es amplio. Si no tiene capacidad para autofinanciarse o para respaldar sus requerimientos de crédito, debe buscar financiamiento a través de la empresa, y en este caso, su libertad es inversamente proporcional a su nivel de endeudamiento (*).

En resumen, en esta modalidad de integración, llamada también 'agricultura de contrato', la empresa no sólo compromete la cosecha y fija el precio del producto, sino que, a través de sus asesores y supervisores técnicos incide directamente en el proceso productivo y en el uso de la tierra (**). El productor agrícola va perdiendo su autonomía, y se transforma en una suerte de 'trabajador a domicilio' de la empresa. En un estudio realizado por CEPAL se concluye que "En situaciones extremas, el productor de la materia prima queda entregado absolutamente a la agroindustria, aportándole tierra, trabajo, parte del capital y asumiendo el riesgo del resultado (CEPAL, 1984).

Agroindustrias no pampeanas y desigualdades regionales

Los diversos aspectos de la articulación de las ramas verticales que se han analizado configuran el espacio económico en el que se integran las actividades agrícolas con las industriales y comerciales. Estas ramas tienen, a su vez, localizaciones específicas, en algunos casos exclusivamente regionales, mientras que en otros las distintas fases se segmentan abarcando tanto el plano regional como el nacional. Es decir, que se superponen el espacio físico y el económico, dando lugar a lo que en el enfoque de circuitos económicos de crecimiento se denomina 'circuitos regionales' y 'circuitos nacionales' de una determinada actividad.

suministrado por la empresa junto con el alimento balanceado y los fármacos necesarios para llevar a cabo la actividad. Es decir, que si el galponero engordador decide abandonar su vinculación con la empresa debe proveerse el insumo básico de otro modo, pero conserva las instalaciones como parte de su capital fijo. En el caso de la agroindustria láctea, el grado de libertad del productor es aún mayor, ya que éste es propietario o arrendatario de la tierra de pastoreo y dueño de las vacas, que son el principal medio de producción. Este productor puede trabajar sólo para la empresa, puede comprometerse parcialmente con ella y comercializar el resto de su producción en el mercado o incluso puede abandonar la empresa y orientar la totalidad de su producción hacia el mercado libre.

(*) En el sector avícola, en la década de 1960, el nivel de la deuda de los productores con las fabricas de alimentos balanceados fue tal, que en su gran mayoría tuvieron que vender o ceder su granja como pago, y de ese modo se promovió la integración del sector, transformándose los productores en granjeros engordadores al servicio de empresas avícolas (QUINTAR; VULLIEZ).

(**) En algunos casos la empresa agroindustrial controla la fabricación de insumos para la producción. Un ejemplo está dado por las empresas comercializadoras de cereales que son a la vez productoras de las semillas híbridas; también se ha verificado en el plano internacional, en los últimos años, una integración de esas empresas con las químicas que producen los insumos de esa rama para el agro (VIGORITO y SUAREZ, 1981).

Con el objeto de realizar una primera síntesis de las formas de articulación agroindustrial y su inserción en el plano regional, se elaboró el cuadro 20 , que resume la situación de las principales ramas agroindustriales extrapampeanas. En el mismo se registra la localización de las producciones agrícolas para cada rama, su inserción en el modelo nacional de desarrollo agrícola, la modalidad que reviste en cada una de ellas la articulación agroindustrial dominante, la localización del proceso de transformación industrial y la del núcleo empresario de la rama; también se incluyen las características de los productores agrícolas involucrados y las condiciones de vida de los hogares rurales en los principales departamentos productores (*).

En el conjunto seleccionado se aprecia que el destino principal de los productos considerados es el mercado interno, aunque debe consignarse que una significativa proporción de la producción de tabaco oscuro y té se orienta hacia el mercado externo. En la mayor parte de los casos, las provincias productoras son de inserción secundaria, y en cada producto -con excepción del tabaco- se observa el predominio de alguna provincia con una participación que supera el 60% del volumen total producido. En el caso del tabaco es importante destacar que hay especialización por tipo de producto: el tabaco oscuro se produce en Corrientes, mientras que el claro se cultiva predominantemente en Salta y Jujuy. En los casos del té y la yerba mate, ambas se producen casi exclusivamente en Misiones, lo que evidencia la diversificación de la producción agrícola de esa provincia.

Las modalidades predominantes de articulación agroindustrial son heterogéneas para las provincias y para los productos. En el caso del azúcar en Salta y Jujuy los ingenios son propietarios de explotaciones agrícolas donde la producción de caña está a cargo de peones rurales; en Tucumán, si bien existen ingenios que producen su propia caña, es alta la proporción de cañeros minifundistas que se articulan vía mercado con la industria azucarera. En el caso de la uva para vinificar (**) existe integración entre la fase agrícola y la elaboración de vinos, pero esta integración sólo alcanza la fase de fraccionamiento en pocas empresas grandes. Por otra parte la integración a la fase industrial se da generalmente bajo la modalidad de maquila o producción a cuenta de terceros (Apéndice en este mismo volumen).

La rama algodón hilado está integrada en las fases de industrialización (desmonte-hilado-tejeduría) mientras que se articula con la producción agrícola a través de un mercado oligopsónico y en algunos casos a través de una producción por contrato como la descripta anteriormente bajo la denominación de integración indirecta. Esta modalidad también se da en la producción de tabaco. En el caso de

(*) Se han incluido en el cuadro los principales cultivos industriales. Se excluyeron las frutas y hortalizas, en primer lugar por el gran peso que tiene aún su consumo como producto fresco y en segundo lugar por la dispersión de productos y áreas productoras. Tampoco se incluyeron las agroindustrias pampeanas: cereales y oleaginosas por tener características propias muy distintas como ya se anticipó en los dos primeros capítulos de este trabajo.

(**) El ejemplo del vino está referido al llamado 'vino común de mesa' y no a los vinos generosos envasados en origen.

Cuadro 20. Argentina: Algunos ejemplos de inserción agrícola provincial y articulación agroindustrial, circa 1980

Principales ramas agroindustriales y destino	Principales provincias productoras y participación total en campañas 1980-1982	Inserción regional agrícola	Localización del proceso de transformación industrial	Localización del núcleo empresarial de la rama agroindustrial	Modalidad de articulación agroindustrial predominante	Características del productor agrícola y condiciones de vida de los hogares rurales en los departamentos productores
		En la provincia	Mixto	En la provincia	Integración y mercado	Hogares rurales con NBI a/ en los principales departamentos productores
Café	Tucumán 61,2	Secundaria	X	X	Integración y mercado	53,5 a 59,2
(mercado interno)	Jujuy 23,2	Secundaria	X	X	Integración directa	69,3 a 83,5
	Salta 10,4	Secundaria combinada	X	X	Integración directa	64,8 a 66,1
Uva	Mendoza 63,7	Secundaria	X	X	Integración y mercado	37,9 a 54,7
(mercado interno)	San Juan 28,4	Secundaria dependiente	X	X	Integración y mercado	30,4 a 51,5

Algodón	Chaco	71,2	Secundaria combinada	X	X	X	Integración y mercado	Mediana y minifundio	Capitalizado/ campesino	60,0 a 77,2
(mercado interno)	Formosa	12,5	Marginal débil	X	X	X	Integración y mercado	Mediana y minifundio	Capitalizado/ campesino	53,4 a 69,1
Tabaco	Salta	33,2	Secundaria combinada	X		X	Integración indirecta	Mediana	Capitalizado	52,1 a 81,2
(mercado interno)	Jujuy	31,8	Secundaria	X		X	Integración indirecta	Mediana	Capitalizado	57,3 a 64,5
	Corrientes	16,1	Secundaria mixta	X		X	Integración indirecta	b/ indirecta	Campesino/ aparcerero	58,6
Yerba mate	Misiones	92,4	Marginal débil	X		X	Integración y mercado	Minifundio diversificado	Campesino	44,9 a 49,0
(mercado interno)										
Te	Misiones	91,6	Marginal débil	X		X	Integración indirecta	Mediana y grande	Capitalizado	44,9 a 49,0
(mercado interno)							Integración directa	Asalariado		

Fuente: Elaboración propia

a/ NBI: Necesidades básicas insatisfechas

b/ Bursia el plan de transformación del área tabacalera (1979/1980) el tipo de explotación donde se producía tabaco era la gran hacienda que arrendaba pequeñas parcelas en aparcería.

la yerba mate y el té se verifican tanto la articulación vía mercado como la integración.

Al analizar las características del proceso industrial, se aprecia una significativa heterogeneidad de situaciones en relación con la localización geográfica de dichas fases. En los casos del azúcar y el vino las industrias se localizan en las mismas áreas en que se produce el cultivo. En el hilado la situación es diversa, ya que parte de la producción de algodón en bruto se desmota fuera de la provincia de origen (esto es particularmente así en el caso del algodón de Formosa) y otra parte se desmota en las provincias productoras; el hilado se realiza generalmente en centros que no coinciden con la producción primaria sino que son mercados de consumo del producto o áreas de promoción industrial (KÜRZINGER Y OTROS). Algo similar ocurre con el tabaco. La yerba y el té son procesados principalmente en la provincia de Corrientes (GATTO).

En la mayor parte de las agroindustrias que realizan el proceso de transformación en la misma provincia donde se produce la materia prima agrícola, el núcleo empresarial de la rama también se localiza en la provincia. En los casos de agroindustrias que procesan fuera de la provincia la totalidad o gran parte de la producción agrícola, los núcleos empresariales se localizan fuera de la provincia o fuera del país; este último caso es claro para la agroindustria cigarrera, concentrada en dos grandes empresas transnacionales que lideran la producción mundial de cigarrillos rubios.

La heterogeneidad de situaciones presentada en términos de la articulación agroindustrial está condicionada en cuanto al grado de libertad y la capacidad de negociación del productor, por la estructura agraria sobre la cual se asienta. Esta heterogeneidad se manifiesta tanto en el interior de las ramas como entre las diversas ramas del sector agroindustrial. Ejemplos del primer caso se dan en la rama caña-azúcar donde se aprecia que en Tucumán predominan los minifundios mientras que en Salta y Jujuy predominan las grandes explotaciones. En Tucumán la articulación que prevalece es vía mercado, con relaciones de poder muy asimétricas entre la oferta atomizada en miles de pequeños productores y la demanda muy concentrada en unos pocos ingenios. Esta simetría se manifiesta en el débil poder de negociación del productor agrícola en lo que se refiere al precio. En el caso de Salta y Jujuy la articulación que prevalece es la integración directa entre la producción de caña y el procesamiento industrial.

La producción misionera de yerba y té se realiza preponderantemente en predios menores a las 25 ha y al igual que en otros casos de producción campesina, la articulación se da en el mercado, donde se enfrentan una oferta atomizada de muchos productores pequeños y una demanda concentrada en un reducido número de grandes molinos yerbateros. En la producción yerbatera la oferta de los medianos y grandes -que son la minoría de los productores- recorre otros canales de comercialización, como el vinculado al sistema cooperativo, o se integra directamente al primer procesamiento, logrando obtener mejores precios (GATTO; ROFMAN, 1983).

La heterogeneidad de características que presenta la producción agroindustrial se expresa, finalmente, en una diversidad de situaciones en relación con las condiciones de vida de la población rural involucrada en dichas actividades. En un reciente estudio sobre la

pobreza en la Argentina (INDEC, 1984), se aprecia que los porcentajes de hogares rurales con necesidades básicas insatisfechas (NBI) en los departamentos que producen caña, uva, algodón, tabaco, yerba y té, presentan grandes diferencias.

En la producción azucarera se observa que los porcentajes de hogares con NBI son menores en Tucumán que en Salta y Jujuy. A su vez las diferencias en el interior de Jujuy son mayores que las que se observan para las otras dos provincias. Estas desigualdades internas entre los departamentos azucareros también se verifican en la producción algodonera de Chaco y Formosa y en la producción tabacalera de Salta.

En el caso de la producción vitivinícola, si bien se manifiestan amplias diferencias interdepartamentales en Mendoza y San Juan, ambas provincias presentan los porcentajes más bajos de hogares con NBI del conjunto considerado, lo que podría estar asociado con una estructura agraria relativamente homogénea de productores medianos con capacidad para mejorar las condiciones de integración.

En el caso de la producción misionera de yerba mate y té se aprecian por una parte porcentajes de hogares con NBI menores que en las otras regiones -exceptuando el caso de la vitivinicultura cuyana- y por otra parte, menores diferencias interdepartamentales.

La diversificación productiva misionera parecería funcional para el pequeño minifundista, que puede equilibrar las pérdidas de ingreso de alguno de los productos con los beneficios del otro.

De todo lo anterior se podría inferir que los niveles de pobreza son mayores en los casos en que la producción se desarrolla por agentes campesinos -minifundistas, aparceros- o asalariados. La situación empeora además cuando se trata de monocultivo, como en el caso de la caña de azúcar, el algodón y el tabaco. La conjunción de ambos factores limita el poder de negociación de los productores y acrecienta la subordinación de éstos a las empresas agroindustriales.

Consideraciones finales

El análisis de las características que asumió el desarrollo agroindustrial en las últimas décadas, permite sacar algunas conclusiones referidas a la incidencia que tuvo en el desarrollo de la agricultura de las regiones extrapampeanas y sobre los productores agrícolas.

La postulación -muy difundida en los últimos años- de que la promoción y expansión de agroindustrias puede apuntalar un desarrollo más armónico y equilibrado de la agricultura y proveer mayores beneficios a los productores rurales, debería incluir la consideración previa de algunos aspectos que se refieren a las condiciones en las que se desarrolla esta producción, la estructura agraria sobre la que se implanta y el carácter de las relaciones entre los diversos agentes que intervienen en la misma. En tal sentido, para poder evaluar el efecto generado por el proceso de integración agroindustria en el desarrollo agrícola regional extrapampeano y sobre los productores se debe comenzar por considerar que:

- a) La estructura agraria sobre la cual se asienta el desarrollo agroindustrial es muy heterogénea. Las diversas combinaciones en la dotación de factores determinan estratos con una gran desigualdad en las condiciones de producción, que inciden en los grados de libertad del productor para desarrollar con mayores beneficios su actividad.
- b) Los efectos del desarrollo agroindustrial dependerán a su vez de las características que presentan los distintos productos -en términos de potencialidad productiva y de mercado- por lo que resulta difícil generalizar el sentido de este proceso.
- c) Por otra parte, la desigual importancia de estos cultivos en la producción agrícola nacional determina distintos niveles de inserción que se corresponden, a su vez, con posibilidades diferentes de los productores y sus organizaciones, para participar e influir en las decisiones de políticas en materia de créditos, tecnología y comercialización.
- d) La estructura de la industria que procesa productos agrícolas también es considerablemente heterogénea. Las diferencias se asocian al origen y monto del capital de las empresas involucradas, su capacidad financiera y tecnológica, el tamaño medio de los establecimientos, el grado de participación y control empresarial en las distintas fases y el tipo de productos y subproductos que procesan. Asimismo, es importante tener en cuenta la relación que existe entre estas empresas y las que se dedican a la fabricación de insumos y maquinarias, tanto para la fase industrial como para la fase agrícola, ya que la mayor o menor articulación entre las mismas va a redundar en rentabilidades diferentes.
- e) La forma de organizar la división del trabajo agroindustrial (tanto en relación con la localización espacial de las diversas fases como con el nivel de integración vertical) y la ubicación del núcleo de la rama podrían llegar a involucrar diversas modalidades de acumulación específicas. Estas modalidades tendrán impactos diferentes tanto a nivel interregional como intrarregional.

Tomando en cuenta las consideraciones anteriores es posible concluir que, en líneas generales, la tendencia a la integración vertical de las fases agroindustriales -que aportó cierta modernización e incrementó la eficiencia de algunos procesos productivos- no redundó necesariamente en un desarrollo agrícola más homogéneo en cuanto a incorporación de innovaciones tecnológicas, mayor productividad, mejores ingresos y mejores condiciones de vida para el conjunto de los productores de la región extrapampeana. La integración fue, generalmente, acompañada de un proceso de concentración del poder económico en pocas empresas -algunas de ellas de capital trasnacional y la mayoría de capitales extrarregionales- y una pérdida creciente de autonomía del sector agrícola en favor del sector industrial.

Al señalar estas consecuencias -no siempre positivas para el productor agropecuario y el desarrollo regional- no se está pretendiendo retornar a una agricultura autónoma. El proceso de integración del sector agropecuario al sector industrial es un fenómeno irreversible, que se verifica en forma creciente en el plano mundial. Lo que no es inevitable es el carácter que asume dicha integración, ya que no existe un único modelo posible de desarrollo agroindustrial.

Hasta ahora, el modelo impuesto benefició fundamentalmente a las empresas grandes, nacionales y extranjeras, sin lograr aminorar las desigualdades regionales. Asimismo, las características de este modelo incrementaron las diferencias entre los agentes participantes en la rama agroindustrial.

El Estado ha puesto en práctica en las últimas décadas, diversas políticas referidas a la actividad agroindustrial, desde una normativa referencial en la fijación de precios mínimos para los productos agropecuarios, hasta una participación directa como procesador y comercializador de los mismo. Sin embargo, los resultados han sido poco satisfactorios, ya que no se logró alterar significativamente las condiciones de funcionamiento de la estructura productiva del sector (*).

La puesta en marcha de un modelo alternativo requiere, por una parte, un programa nacional de desarrollo agroindustrial, que permita resolver problemas vitales referidos tanto a la estructura agraria -que actúa como limitante de los ingresos de los productores y también como restrictiva para el desarrollo de nuevos productos y la introducción de innovaciones tecnológicas- como a la estructura económica -que por las características que asume en los circuitos de producción y comercialización implica una permanente transferencia de excedentes del sector rural al industrial y, en consecuencia, la descapitalización y endeudamiento creciente de los productores más pequeños-.

Los beneficios económicos y sociales que el proceso de integración agroindustrial pueda generar en la comunidad dependerán de cómo se resuelvan estas situaciones.

(*) La participación del Estado en la actividad agroindustrial asumió diferentes modalidades en las diversas ramas en las que actuó. Tal participación logró proteger en cierta medida los ingresos de los pequeños productores, aunque no resolvió los problemas estructurales vinculados a la escasez en la dotación de factores de estos agentes. Algunos ejemplos de participación estatal son: la Comisión Reguladora de la Yerba Mate (CRYM); el Fondo Especial del Tabaco (FET); las desmotadoras oficiales de la Junta Provincial del Algodón en Formosa; Bodega Giol en Mendoza, etcétera.

IV. CONSECUENCIAS DE LAS FORMAS ACTUALES DE LA DIVISION REGIONAL DE LA ACTIVIDAD AGRICOLA Y LA ARTICULACION AGROINDUSTRIAL

En los capítulos anteriores se intentó aportar nuevos elementos descriptivos y analíticos para mejorar el conocimiento y la interpretación de la dinámica de las economías regionales en la Argentina. Las conclusiones que aquí se presentan están orientadas a sintetizar las características de las desigualdades regionales y a discutir y avanzar posibles estrategias y lineamientos de políticas para superarlas.

Síntesis de la propuesta teórica

Las diferencias de ingreso interprovinciales dependen en gran medida del tipo de inserción productiva provincial en el esquema nacional y de la modalidad que adopta la articulación productiva. Estas características definen el estilo, la potencialidad y ritmo de crecimiento económico y de acumulación y, junto con otros factores, las formas que asumen la organización del trabajo y el perfil de la distribución del ingreso.

La hipótesis básica planteada a lo largo de este estudio es que las disparidades regionales en el ingreso rural y en las condiciones de vida, y las desigualdades interregionales en los niveles de desarrollo y de crecimiento económico pueden ser explicadas en gran medida, a partir de los efectos sociales y económicos diferenciales que emergen del patrón de división regional de la actividad agrícola, entendiendo por éste no sólo los diversos perfiles productivos provinciales sino también los aspectos vinculados con las modalidades de integración productiva.

La idea central gira alrededor del siguiente argumento: en un momento histórico determinado no todas las actividades económicas que se desarrollan en un país conforman el núcleo central a partir del cual se estructura básicamente el proceso de reproducción económica de todo el sistema. Esto se debe a que el sistema económico, en su proceso de desarrollo y superación, incorpora y desecha actividades a la vez que se modifican continuamente las pautas de producción y organización del trabajo. Este proceso tiene a su vez una dimensión espacial que pocas veces es considerada: sucede en un tiempo histórico y en un espacio determinado. Como todo proceso económico, que es social y espacial simultáneamente, las diferencias entre las actividades productivas (dinamismo y ritmo de acumulación, capacidad

de expansión y de desarrollo tecnológico, nivel de productividad relativa, formas de organización, etc.) tendrán su correlato inmediato en distintas estructuras sociales y su expresión en un ámbito socio-geográfico particular. Así, las diferencias en la composición de los aparatos productivos provinciales (y por lo tanto la conformación de los sectores socio-económicos) se reflejarán necesariamente en los patrones locales de comportamiento económico, en los niveles medios tecnológicos y productivos y en la potencialidad de los grupos económicos locales para protagonizar e insertarse en un proceso de desarrollo económico más amplio. En síntesis, la actual división espacial del trabajo -que sólo en parte obedece a la localización de los recursos naturales- implica condiciones internas de desigualdad cuya tendencia de largo plazo es incierta. Las características del crecimiento y el estilo nacional de desarrollo que vaya adoptando y desarrollando la sociedad, uno de cuyos atributos es el perfil de la división espacial del trabajo, definirán la base de las diferencias regionales, el sentido de la tendencia y la magnitud de las disparidades socioeconómicas regionales.

Entre el sinnúmero de aspectos de la vida económica, política y social que la adopción de un modelo implica, tres aspectos merecen destacarse por sus implicancias de tipo espacial. En primer lugar el modelo introduce una jerarquización de actividades económicas, diferenciándose aquellas sobre las cuales se centra principalmente la reproducción global del sistema (producción agropecuaria y los servicios vinculados) de aquellas otras que tienen una importancia relativa menor, o son subordinadas, prescindibles o no promocionadas. En segundo lugar, dadas la diferente dotación de factores y las ventajas comparativas regionales (en gran medida determinadas por la historia misma de cada aparato productivo existente y la capacidad de negociación de sus sectores sociales) se va gestando en el interior del país un esquema de división regional del trabajo. Algunas áreas concentran las actividades más dinámicas mientras que otras áreas, y sus pobladores, deben hallar formas de integración más acotadas y de muy desigual importancia. En tercer lugar, la estructuración de un modelo global implica la definición de un marco macroeconómico general que orienta y posibilita la evaluación económica y cálculo de rentabilidad (vector de precios relativos, tipo de cambio, tasas de interés, nivel de los salarios, etc.). Este marco nacional global que establece las reglas de funcionamiento y que es homogéneo y único para el conjunto del país, enfrenta, no obstante, un espacio social y económico muy heterogéneo, el cual en buena forma es, a su vez, también producto de estos condicionantes nacionales. Dentro de este marco general se organizan las diferentes producciones regionales y se definen modalidades específicas de reproducción económica, acumulación y distribución del ingreso. Las desigualdades económicas regionales (productivas, de crecimiento y de ingresos) resultan así principalmente de la interrelación de estos tres aspectos y sus diferentes efectos socio-espaciales.

La definición del modelo dominante y del marco macroeconómico global es un proceso de carácter sociopolítico y económico, esencialmente dinámico, que va modificándose en función de los cambios en el patrón internacional de crecimiento económico y de las exigencias y expectativas de los grupos sociales internos. Necesariamente estas alteraciones tienen impactos espaciales, en tanto ocurren en lugares determinados.

En síntesis, la propuesta sustentada en este estudio es que las disparidades de crecimiento e ingreso deben ser analizadas y examinadas en relación con las características de la división regional

del trabajo (perfil de los aparatos productivos, formas de organización del trabajo y modalidades de articulación e integración a la economía nacional) que son gestadas a partir de un estilo y modelo nacional de desarrollo. De tal manera, los aparatos productivos provinciales no son aislados del sistema económico nacional de pertenencia y funcionamiento, evitando así examinar las estructuras económicas provinciales como si fuesen entidades autónomas o independientes

El estudio presentado en este trabajo se limita al análisis de las consecuencias económicas de la división de la actividad agrícola. Se ha acotado la investigación a este sector debido al fuerte peso que tienen estas actividades en las estructuras productivas provinciales en la Argentina. En próximas etapas se espera continuar el análisis del sector industrial y del resto de las actividades económicas.

Metodológicamente el estudio fue encarado de la siguiente forma: en primer lugar se analizó la producción agrícola desde la perspectiva nacional. El objetivo central fue diferenciar los cultivos y productos de acuerdo con su importancia económica en el sistema nacional. A este respecto se analizó la participación de cada cultivo de acuerdo con su orientación de mercado, en las exportaciones nacionales, en la dieta nacional, en el valor de la producción agropecuaria, en la evolución de los rendimientos (tecnología) y de la producción. Este análisis condujo a una tipología de cultivos cuyo propósito central fue evaluar las estructuras productivas provinciales. En segundo lugar se analizó la composición de los aparatos productivos agrícolas provinciales, centrándose principalmente en los cultivos que forman la 'base de exportación' provincial. Con la información previamente elaborada se diferenciaron distintos tipos de inserciones productivas provinciales en el sistema económico nacional.

Finalmente se examinaron las diferentes modalidades en que la inserción productiva provincial se materializa. La importancia de introducir este nivel de análisis es que la provincia es una unidad referencial. Concretamente, se trata de productores, empresas, trabajadores, intermediarios, instituciones financieras y públicas, etc., que traban relación, intercambian bienes y se insertan en la producción. Las ramas industriales a las que dan origen muchas producciones se comportan como bloques o subsistemas a través de los cuales se canalizan decisiones económicas sobre precios, tecnología, inversiones, volúmenes de producción, etcétera.

Este enfoque de la investigación permitió aproximarse al planteo teórico esbozado y asociar el análisis económico espacial a la dimensión nacional, tanto en el plano horizontal (la producción agrícola), como en el plano vertical (integración y cadenas agroindustriales).

Conclusiones generales del estudio

Un primer nivel de diferenciación económica regional a partir de las consecuencias inmediatas que surgen de la división regional de la actividad agrícola, se establece entre la región pampeana y el resto del país, aunque en el interior de esta área exista una marcada heterogeneidad. La base de la diferenciación reside en el tipo y la forma de inserción de la producción agrícola a través de la cual ambas áreas y sus sectores económicos y sociales se integran

a la economía nacional. Por un lado la región pampeana tiene una inserción productiva central y su actividad agrícola es vital para el funcionamiento del sistema nacional desde diversos ángulos. En contraposición, la integración productiva de las regiones extrapampeanas alcanza sólo un nivel secundario, en el mejor de los casos, o es marginal al sistema económico nacional.

Esta distinción, que se refleja en diversos aspectos de la producción, implica situaciones muy disímiles para ambas áreas en materia de potencialidad de crecimiento agrícola, nivel general de los ingresos, perfil de la distribución de los mismos, modalidades de acumulación y organización de la producción, etc. Del análisis desarrollado en los capítulos anteriores se han extraído los siguientes aspectos, que reflejan las diferencias económico-productivas con mayor significación.

a) La línea de especialización de la región pampeana se asienta principalmente sobre cereales y oleaginosos, a lo que debe agregarse la producción ganadera. Dicha especialización agrícola diversificada se concentra en productos anuales con similares técnicas de preparación del suelo, siembra y cosecha. Esta característica de los productos junto con la excelente calidad de los recursos naturales de la región facilitan la sustitución de cultivos, su acumulación sucesiva en un mismo año agrícola (doble cosecha: trigo-soya) y la complementación agrícola-pecuaria. La flexibilidad en la composición de la producción (que es a su vez asegurada por las características de las explotaciones agropecuarias: tamaño medio, acceso a capital y tecnología, etc.) se traduce en una rápida respuesta de los productores a variaciones en los precios relativos, que permiten mejorar las condiciones de rentabilidad de las empresas agrícolas.

Por el contrario, la mayoría de los cultivos predominantes en las áreas extrapampeanas son cultivos industriales y frutas. Estos productos son generalmente perennes, la inversión requiere un largo plazo de maduración, y por lo tanto las posibilidades de sustitución de corto plazo son nulas. Las variaciones en los precios juegan un papel muy diferente en estas regiones, ya que al estar limitadas las posibilidades de salida temporaria de la producción, la puja y defensa intrasectorial del ingreso es la herramienta básica para asegurar la rentabilidad real de la explotación. Por las características propias de los cultivos, el uso de prácticas agronómicas que preservan la calidad de los suelos es más reducido y de mayor costo relativo que en el área pampeana.

b) Los productos de la región pampeana se orientan tanto hacia el mercado interno como al internacional, en el cual compiten sin mayores dificultades en precio y calidad. El peso de estos productos en las exportaciones totales argentinas es muy significativo, estimándose que para 1980 la producción agropecuaria de la región pampeana contribuía con el 60% de las exportaciones totales argentinas. Si bien durante los últimos años se ha incrementado el proteccionismo en mercados abastecidos históricamente con producción argentina (Mercado Común Europeo) y se han reducido los controles y los subsidios dirigidos a favorecer la abstención de producir (Estados Unidos), que pueden significar un incremento de la oferta internacional y una caída de los precios, la diversificación de países demandantes (URSS, China, Irán, etc.) lograda por la Argentina asegura la colocación y comercialización de la producción sin mayores inconvenientes.

En oposición, las producciones de las áreas extrapampeanas están casi exclusivamente dirigidas al mercado interno. Sólo algunas de ellas (poroto seco, manzana) tienen posibilidades objetivas de competencia internacional. El resto de las que se exportan requiere un tratamiento especial (subsidios, reintegros, cupos, etc.). Las dificultades para participar en el comercio internacional reconocen varias causas. Además de los mayores costos de fletes y transporte, en el país los recursos naturales y la organización de la producción tienen límites que reducen las ventajas comparativas en producciones tropicales y semitropicales, que no pueden alcanzar los niveles de las ventajas del área pampeana. Al fijarse el tipo de cambio para las exportaciones pampeanas (y por lo tanto su precio interno) el resto de las producciones queda automáticamente marginado. Por otra parte, la producción argentina de ciertos bienes extrapampeanos enfrenta la competencia internacional de países de menor nivel de desarrollo y especializados en dichos cultivos, lo cual se refleja en los precios internacionales y en las modalidades de comercialización. Estas desigualdades entre las producciones pampeanas y extrapampeanas definen también las posibilidades de expansión y los límites de producción. A diferencia de lo que acontece con la producción pampeana, cuyo volumen físico no constituye un problema, las producciones no pampeanas encuentran su límite en la demanda del mercado interno, atravesando frecuentemente por períodos de estancamiento y crisis de sobreproducción, lo que acarrea una caída de precios e ingresos.

c) Asimismo, existen importantes diferencias entre ambas producciones en cuanto a su incidencia en el consumo local. Las producciones pampeanas (incluyendo la pecuaria) representan una parte muy significativa de la dieta básica del país, y, por lo tanto, son uno de los factores que definen el nivel de los salarios urbanos. Algunas producciones extrapampeanas (vino, azúcar, tabaco) también tienen un peso propio significativo, pero el resto participa con un peso individual muy reducido. El doble juego que tiene la producción pampeana (central en las exportaciones y en la determinación del nivel de los ingresos y salarios) le otorga una significación muy especial en las decisiones de política económica. El manejo de los precios y de la rentabilidad del sector tiene gran incidencia en el funcionamiento de todo el sistema económico nacional. En contraposición, las decisiones económicas con referencia a la producción no pampeana nunca alcanzan tal nivel y afectan principalmente a los productores primarios y los sectores industriales vinculados.

d) Las diferentes características de las producciones de cada región se reflejan también en las formas de organización de la producción agrícola. La producción pampeana se ha organizado bajo claras formas capitalistas, predominando el trabajo asalariado -en muchos casos, calificado- y organizaciones empresariales comerciales. Sobre esta base, los mercados y sus precios orientan el cálculo económico y aseguran una dotación de factores compatible con las necesidades y viabilidad económica de la actividad. En su mayoría, los productores de la región pampeana han podido reestructurar y reorganizar el funcionamiento de sus explotaciones a medida que fue modificándose el grupo de cultivos centrales (por ejemplo, la región pampeana y sus productores fueron capaces de gestar todo el 'boom' de la soya en el marco de la expansión simultánea de otros cultivos), los parámetros económicos nacionales (tipo de cambio, tasa de interés, impuestos y retenciones) y la tecnología

disponible (sustitución de semillas tradicionales por semillas híbridas junto con paquetes tecnológicos de fertilizantes, herbicidas, etc.). Esta forma de encarar la producción y su racionalidad económica implica que los establecimientos agropecuarios tienden cada vez más a ser diversificados sobre una misma línea de especialización.

Una característica central de la estructura productiva de la región extrapampeana es la marcada heterogeneidad de las explotaciones agrícolas, que sólo mínimamente es producto del tipo de cultivo de especialización. Dentro de la enorme variedad de situaciones resaltan principalmente dos tipos de establecimientos agrícolas. Por un lado explotaciones capitalistas que realizan un sólido proceso de acumulación, que se basa en trabajo asalariado -permanente y transitorio- y cuya gestión económica se orienta claramente por la tasa de rentabilidad y el costo de oportunidad de inversiones alternativas.

El otro extremo del espectro de establecimientos agrícolas está compuesto por explotaciones minifundarias campesinas que emplean casi exclusivamente mano de obra familiar -que por otra parte es excedente-, orientadas económicamente a lograr un ingreso grupal que permita la supervivencia del núcleo familiar. En general este ingreso es mínimo, apenas cubre las necesidades del grupo familiar en épocas de bonanza y es muy exiguo para permitir la acumulación. En términos generales la situación de estos productores ha empeorado continuamente ya que su nivel tecnológico se distancia considerablemente de los productores medios, lo que dificulta su participación en los mercados y la generación de ingresos suficientes. Debe señalarse sin embargo que no se trata de estructuras productivas independientes (grandes productores por un lado y minifundistas por otro). En realidad existe una sola estructura para la cual el grupo de productores marginales es muy funcional. Entre otros aspectos este grupo de productores minifundistas permite la obtención de rentas diferenciales, asegura la provisión de mano de obra barata temporaria, es el sector 'colchon' para las crisis de sobreproducción, etc. De tal manera, que al igual que en la región pampeana, cada actividad agrícola no aparece como una estructura desintegrada o inconexa. La diferencia principal estriba en que en el primer caso, dada la relativa homogeneidad de los productores, las relaciones económicas y comerciales horizontales se dan en un plano más igualitario, donde cada tramo o grupo de productores tiene elementos de defensa. En las producciones no pampeanas -cuya estructura productiva es mucho más heterogénea- las relaciones horizontales están caracterizadas por una mayor dependencia y subordinación.

e) En términos globales, la forma de organización y los condicionantes generales de la producción se reflejan claramente en los niveles de productividad. Los valores agregados provinciales son muy elocuentes al respecto: la productividad media pampeana es el doble de la extrapampeana. Asimismo el grado de desigualdad interna de estos valores es mucho menor en el área pampeana que en el resto. Esto obedece principalmente a lo señalado en el apartado anterior respecto de la homogeneidad de los productores en las diversas actividades agrícolas.

Esta diferenciación se expresa principalmente en la capacidad de acceso a tecnologías modernas y más eficientes. A pesar de las diferencias por tipo de producto y subárea, la difusión de tecnología en la región pampeana es considerablemente pareja y homogénea.

La velocidad de incorporación de cambios tecnológicos en las explotaciones está estrechamente vinculada al carácter más o menos 'schumpeteriano' de los gerentes y directivos de los establecimientos y al cuadro de expectativas económicas sobre el cual se toman las decisiones de inversión. En la región extrapampeana esta forma de racionalizar la introducción de cambios tecnológicos es sólo privativa de grandes establecimientos. La mayoría de los pequeños no tiene posibilidades de acceso real a tecnología 'de punta' por carencia de factor capital y porque en gran medida estas técnicas ahorran mano de obra, que es su factor más abundante.

f) Como surge claramente de los puntos anteriores la división regional de la actividad agrícola implica algo más que estructuras productivas compuestas por cultivos y productos distintos. El aspecto que resume más apropiadamente las diferencias apuntadas es el tipo y modalidad de acumulación predominante en cada actividad y región. Los establecimientos pampeanos basan su actividad en una renta diferencial a escala internacional. La rentabilidad de la actividad se gesta - no obstante estar mediatizada por el tipo de cambio- a partir de la competitividad agrícola pampeana en comparación con otros productores internacionales. La riqueza y potencialidad del recurso natural, junto con la aplicación de cierto tipo de tecnología moderna -especialmente a partir de la década pasada-, permite la obtención de amplios márgenes de ganancias y asegura la capacidad de acumulación.

La racionalidad económica de las áreas extrapampeanas se basa, por el contrario, en otros elementos, algunos de los cuales también se observan en el área pampeana pero con un peso mucho menor. En primer lugar, la heterogeneidad de los establecimientos, que principalmente se traduce en diferentes niveles de productividad y estructura media de costos, implica, ante situaciones de precios únicos (administrados o de mercado) la generación de cuasi-rentas diferenciales a escala local. En segundo lugar, los márgenes de ganancia o de ingreso neto dependerán de los costos laborales, y la capacidad de negociación de salarios y condiciones de trabajo. El empleo de mano de obra de bajo costo en tareas temporales de cosecha brinda posibilidades de ampliar la tasa de beneficio. En este sentido, los mercados laborales locales, caracterizados por una sobreoferta de mano de obra, facilitan la depresión del salario y el deterioro de las condiciones de trabajo y de pago. Finalmente, los subsidios y transferencias generalizadas del Estado nacional hacia los productores han sido otra fuente de acumulación, ya que en la mayoría de los casos esta asistencia se concreta vía precios, y no puede ser discriminada entre los productores que efectivamente la necesitan (minifundistas) y el resto, para el que constituye una ampliación del margen de beneficio o renta extraordinaria.

g) Vistas desde la perspectiva provincial, las diferencias que devienen del tipo de división regional de la actividad agrícola son varias. En primer lugar, se observa que la estructura productiva de las provincias pampeanas está internamente integrada y funciona económicamente como un aparato productivo bastante homogéneo. La diversificación masiva de los productores, alcanzada especialmente a partir de la agriculturización de la década pasada, asegura una línea de comportamiento económico relativamente homogénea. Esta situación otorga considerables ventajas: rapidez de difusión de expectativas, de técnicas productivas y de información; facilidades para aplicación de planes y políticas pro y anticíclicas; escala

suficiente para el desarrollo de inversiones públicas e infraestructura productiva (investigación científica); conformación de un sólido bloque de negociación, etc.

En contraste, los aparatos productivos agrícolas provinciales no pampeanos presentan una estructura desarticulada, de producciones muy disímiles entre las cuales existen limitadas posibilidades de complementación agronómica. En suma, en algunos casos provinciales el aparato productivo se conforma más como la suma de producciones agrícolas aisladas e inconexas que como un bloque sectorial. Paradojalmente, esta situación, que presenta varios inconvenientes, ha permitido que las provincias diversificadas no pampeanas establezcan, dentro de ciertos rangos, sus ingresos autónomos como consecuencia de evoluciones económicas contrapuestas. En términos del impacto sobre el resto de los sectores de actividad, este tipo de estructura productiva resulta más adecuada que la de las provincias monoproductoras.

En segundo lugar, el muy diferente grado de potencialidad, dinamismo y crecimiento de las diversas líneas de especialización provincial se tradujo en una creciente disparidad económica interprovincial, tanto de tipo cuantitativo (nivel de los ingresos/pobreza) como cualitativo (organización de la producción, nivel tecnológico, características de las producciones, etcétera).

En el marco de la actual división regional de la actividad agrícola, para un conjunto muy importante de provincias no pampeanas su inserción productiva en el sistema nacional está agotada. Esto se debe a que los cultivos de su especialización crecen a un ritmo inferior a la media del sector y las expectativas de un cambio positivo de ese ritmo son prácticamente nulas, ya que la demanda interna ha sido cubierta (normalmente en sobrado exceso) y no existen posibilidades concretas de exportación. Esto deteriora el ingreso agrícola de la provincia (que es prácticamente el único ingreso exógeno) y retrotrae toda la actividad económica provincial y local.

El caso de las provincias pampeanas es casi el opuesto. Al no tener límites tan próximos para el agotamiento de la demanda los ingresos de 'exportación' tienen una tendencia creciente. Solamente coyunturas negativas económicas generales (por ejemplo, fuerte incertidumbre de precios y tipo de cambio en el marco de alta inflación) o la aparición de costos de oportunidad muy altos (altas tasas de interés real o inversiones en el exterior) operan como freno de su expansión.

h) Finalmente, tal vez una forma concluyente y sintética de percibir en toda su magnitud las diferencias y desigualdades que surgen de la división regional de la actividad agrícola es observar el nivel político de discusión de los problemas de ambas regiones (de sus cultivos y sus productores) y quiénes son los interlocutores del lado del Estado en cada caso. Los problemas económicos de la región pampeana son y han sido problemas nacionales y son atendidos en ese nivel político. Muy rara vez las instancias político-administrativas provinciales participan en las decisiones de política o son los canales a través de los cuales se expresan los productores pampeanos. Esta situación no sólo revela el poder económico-político de los grupos sociales involucrados sino la trascendencia que tiene la producción pampeana para todo el sistema económico nacional. En

contraposición, los problemas de las áreas no pampeanas tienen una dimensión más reducida y su ámbito es básicamente provincial o regional (grupo de provincias productoras). En gran medida los representantes políticos provinciales y el aparato administrativo provincial son los canales de comunicación a través de los cuales se presentan y desarrollan los conflictos. Más aún, en muchos casos las autoridades provinciales son los voceros ante el gobierno nacional de las dificultades económicas de los sectores productivos agrícolas provinciales. Esta situación diferenciada en el planteo y solución de los conflictos de la producción agrícola regional confirma una vez más el carácter desigual de la división de la actividad agrícola entre las regiones pampeanas y el resto del país.

Un segundo nivel de diferenciación económica regional se establece en el interior del área extrapampeana. Esta región no constituye un agrupamiento homogéneo de provincias, aunque todas ellas participan - en mayor o menor medida - de las características previamente enunciadas. Las diferencias económicas más significativas (crecimiento y nivel de ingresos) en el interior de este agrupamiento están también determinadas principalmente por las consecuencias dispares que surgen de los distintos tipos y formas de inserción productiva en el sistema nacional.

En primer lugar, las estructuras productivas provinciales presentan diferencias tanto en el grado de especialización como en el tipo de cultivos y productos en los que esta especialización se asienta. En general predominan los sectores agrícolas basados en cultivos industriales con alta tendencia a la especialización. Sin embargo, es posible distinguir diversas situaciones particulares. (*):

- i) Monoproductores en cultivos industriales (Tucumán, San Juan, Mendoza, La Rioja)
- ii) Biproductores con fuerte peso de cultivos industriales (Jujuy y Catamarca)
- iii) Diversificados, casi exclusivamente en cultivos industriales (Misiones)
- iv) Diversificados, casi exclusivamente en frutas (Rio Negro y Neuquen)
- v) Especialización mixta, cultivos industriales y otro tipo de producto (Chaco y Salta)
- vi) Sin especialización definida (Santiago del Estero, Formosa, Corrientes) (**)

(*) Sobre la base de la información de los años 1979-1980.

(**) La evolución de la estructura productiva de la provincia de Formosa luego de 1980 (mayor especialización en algodón y abandono del banano), implicaría un retorno a su situación anterior, que se correspondería con el grupo de productores con especialización mixta pero de carácter dependiente.

vii) Sin base agrícola de exportación provincial (Tierra del Fuego, Chubut, Santa Cruz)

Esta discriminación sobre situaciones de diferentes tipos de inserción permite extraer algunas conclusiones respecto del grado de maniobrabilidad y vulnerabilidad de los aparatos productivos provinciales. En la medida en que el ingreso proveniente de las exportaciones provinciales esté concentrado y dependa casi exclusivamente de uno o dos cultivos, las restantes actividades económicas provinciales estarán muy estrechamente sujetas a los vaivenes cíclicos de la reducida base económica. Esta situación se agrava aún más en el caso de muchas provincias, porque los productos de exportación provincial se expanden a una tasa muy reducida, construyendo la generación de excedentes y los procesos de acumulación e inversión. Esto provoca dos efectos colaterales: por un lado, el estancamiento del aparato productivo limita la demanda de mano de obra, que presiona sobre los sectores públicos. Es posible afirmar que en gran medida la dimensión de ciertos sectores públicos provinciales responde y obedece a los problemas que se derivan de una inserción productiva insuficiente. El segundo efecto se vincula con los traslados de ingresos que están asociados con estos estados de inserción estancada. El fuerte poder de negociación y presión de los grupos de altos ingresos (especialmente los grupos rentistas agrarios y productores-comercializadores grandes) y de los otros sectores que componen la rama agroindustrial (procesadores) profundiza en las etapas de crisis la concentración del ingreso, en la medida en que el ingreso total per cápita local crece a una tasa inferior a la tasa media nacional.

Esto no significa, sin embargo, que necesariamente las provincias más diversificadas gocen de mejores niveles de ingreso. A lo largo del estudio se fue acumulando evidencia en el sentido de que los niveles absolutos de ingresos medios están estrechamente asociados con el tipo de cultivo, con las características de la organización productiva y con la modalidad de articulación agroindustrial predominante. El análisis de las bases productivas provinciales extrapampeanas arrojó las siguientes conclusiones principales:

En primer lugar la composición de los cultivos que constituyen las bases productivas agrícolas provinciales no se han modificado prácticamente en los últimos veinticinco años. Esto revela una cierta rigidez en la inserción productiva, y sólo en contados casos ha tenido la flexibilidad de incorporar nuevas producciones, percibidas por los empresarios como una actividad rentable. En términos generales esto ha motivado que en la mayoría de los casos las inserciones productivas se hayan estancado, ya que han cubierto la demanda del mercado interno y carecen de posibilidades de exportar dados sus altos costos de producción.

La necesidad de los empresarios de asegurar niveles de rentabilidad económica comparables con otras actividades alternativas llevó a formas de funcionamiento económico muy particulares. En muchos casos, y al amparo de los bajos ingresos de los productores marginales, la actividad en su conjunto (agro e industria) centró su rentabilidad principalmente en el nivel de los subsidios directos (precios) o indirectos (formas de financiamiento) que se logró negociar con el Estado. Esta manera de intentar resolver el conflicto económico de algunas actividades indujo a un fortalecimiento de estructuras

productivas ineficientes cuya viabilidad económica a mediano plazo es muy cuestionable e incierta.

La consolidación de estructuras productivas muy heterogéneas, pero armonizadas en cuanto al funcionamiento económico de la actividad, plantea otro conjunto de problemas. Así, por ejemplo, los intentos de mejorar la eficiencia han chocado contra una organización productiva que sólo parcialmente se asienta sobre los beneficios de rendimientos y productividades crecientes. Esto limita fuertemente el efecto positivo que resultaría en otro contexto económico de la introducción de nuevas técnicas y de una organización más eficiente de la producción global de la actividad. Además, un grueso número de pequeños productores y minifundistas carece de acceso a la dotación de factores necesarios (tierra y capital) que permita encarar modificaciones sustantivas en la función de producción. El resto de los productores, en general beneficiados por rentas diferenciales a escala local, visualizan un alto costo de oportunidad en la introducción de nuevas técnicas y/o en los incrementos de la dotación de capital fijo; especialmente porque el costo de la mano de obra transitoria sigue siendo comparativamente bajo y está localizado en las mismas áreas productoras (pequeños productores agrícolas y sus grupos familiares).

Las características de la organización productiva agrícola se han ido estructurando a partir de un conjunto muy amplio de factores que van desde las particularidades que adoptó la ocupación original del suelo donde actualmente estos cultivos están implantados, hasta la influencia ejercida por la cadena vertical agroindustrial correspondiente. Ciertamente la organización de la producción primaria no puede ser independiente de la forma y modalidad en que se estructura la inserción productiva provincial. De tal forma, un grupo importante de decisiones (volumen, calidad, tecnología, etc.) está acotado o impulsado desde los sectores industriales y comercializadores. Sin embargo, esta influencia no se ha traducido necesariamente en un intento preciso de homogeneizar la estructura productiva primaria, salvo en casos como la avícola y la láctea. Es posible concluir que la actual estructura productiva heterogénea, más allá de su baja eficiencia relativa, es muy funcional económicamente para la cadena agroindustrial, dados las características y límites de los mercados internos hacia los cuales se orienta la producción. Surge muy claro del análisis por cultivo, que en gran medida las reiteradas crisis de sobreproducción y caída de los precios pudieron ser absorbidas por la estructura productiva debido justamente a su alta heterogeneidad interna, que implica que ciertos productores (minifundistas y pequeñas explotaciones) asuman roles anti-crisis (por ejemplo, retiro temporario de la producción, aceptación de niveles de ingresos por debajo de sus necesidades mínimas, etc.).

Dentro de este marco general que caracteriza a la mayoría de los aparatos productivos, se han podido diferenciar, sin embargo, tres grandes grupos de provincias según el tipo y forma de su inserción productiva en el sistema nacional.

1) Provincias de inserción secundaria: Mendoza, Jujuy, Tucumán, Río Negro, San Juan, Neuquén, Chaco, Salta y Corrientes. La integración a la economía nacional se basa en productos agrícolas de cierto peso e importancia en la dieta o como insumos industriales (uva, caña de azúcar, manzana, algodón y tabaco). En la mayoría de los casos (parcialmente el tabaco, en menor medida el algodón) gran

parte de los procesos de transformación industrial se localiza en las áreas de producción primaria, aunque no necesariamente los núcleos económicos se localizan en el área. En el interior de este grupo es posible distinguir tres situaciones:

- a) Provincias básicamente monopductoras (Mendoza, Tucumán, Jujuy y Río Negro). Estos aparatos productivos se caracterizan además porque la producción provincial tiene cierto control del mercado primario del cultivo, lo cual confiere a los productores locales un poder de negociación diferente.
 - b) Provincias de inserción combinada (Salta, Corrientes y Chaco). Las estructuras productivas están organizadas sobre la base de más de un cultivo importante. Sólo parcialmente en Chaco esta diversificación llega hasta el nivel de los productores.
 - c) Provincias dependientes (San Juan y Neuquén). Estas provincias no constituyen los principales productores en los cultivos de especialización, sino que participan con una producción reducida. Esta situación implica que su funcionamiento económico (negociación de precios, tecnología, créditos, etc.) esté subordinado a los principales productores.
- 2) Provincias de inserción agrícola marginal: Catamarca, La Rioja, Misiones, Formosa, Santiago del Estero. Este grupo de provincias se integra a la economía nacional a través de cultivos terciarios -es decir de reducida importancia tanto para la dieta como para las exportaciones nacionales- o tiene una participación muy reducida en la producción agrícola. En el primer subgrupo se ubican principalmente Misiones (yerba, tung, té, mandioca, tabaco) y Santiago del Estero (zapallo, sandía, melón, batata, tomate). El segundo subgrupo corresponde especialmente a Catamarca y La Rioja, especializadas en uva, pero cuya participación en el mercado nacional es en conjunto inferior al 4%. La provincia de Formosa presenta aspectos comunes a ambos subgrupos. La característica principal que comparten estas provincias es que la base económica de su integración al sistema nacional es muy débil y limitada, restringiendo fuertemente los niveles de ingreso y los posibles procesos de acumulación e inversión; su dependencia del nivel de diversificación implica una gran vulnerabilidad del conjunto de actividades locales. Por otra parte, esto repercute fuertemente en los niveles de empleo local y en las posibilidades de que la oferta de mano de obra encuentre una inserción productiva rentable e ingresos mínimos comparables con otras áreas del país. Con excepción de Misiones, que tiene una estructura agrícola diversificada, el empleo en el resto de las provincias depende justamente de la acción del Estado provincial. En tal sentido estas áreas no sólo presentan una inserción débil sino que además es muy reducida.
- 3) Provincias de inserción nula: Chubut, Santa Cruz, Tierra del Fuego. Estas provincias no tienen base agrícola de exportación provincial y su producción local sólo atiende parte de las demandas internas.

Las consecuencias económicas de una inserción secundaria y marginal no sólo se manifiestan en términos de ingreso y potencialidad de protagonizar un proceso de crecimiento sino también tienen consecuencias sociales inmediatas. Por un lado, la incapacidad de la actividad agrícola para garantizar niveles de ingreso y vida comparables con otras áreas, se manifiesta en carencias nutricionales

y altos índices de mortalidad infantil, analfabetismo y deserción escolar, agravados por la escasa cobertura asistencial y de seguridad social, y actúa expulsando población que se localiza especialmente en las ciudades capitales de provincia en barrios de emergencia y se ocupa como mano de obra no calificada transitoria. Esta situación de la actividad agrícola implica en resumen la desjerarquización del productor rural como trabajador, obligándolo a migrar hacia centros urbanos

Lineamientos para una estrategia de desarrollo rural de las áreas extrapampeanas

De las conclusiones sintetizadas en los párrafos anteriores surge claramente el objetivo alrededor del cual podría delinearse una estrategia para estas áreas: es imprescindible y básico crear nuevas condiciones para su inserción en el sistema productivo nacional, ya sea a partir de nuevas producciones, de nuevas orientaciones de mercado o de modificaciones sustantivas en su propia organización productiva. Para la mayoría de las provincias y sus agentes productivos, la inserción vigente implica necesariamente estancamiento y retraso económico en el mediano plazo. Asimismo, un nuevo esquema de inserción debe contemplar la incorporación del conjunto de los agentes económicos, especialmente los que en la organización actual de la producción se hallan en situación más desventajosa y marginal.

Dado el grado de desarrollo alcanzado por la Argentina, la potencialidad económica de los aparatos productivos provinciales -como economías extremadamente abiertas e interrelacionadas- reside en el carácter, tipo y forma que adopta su inserción en el sistema productivo nacional. Esta situación no invalida programas especiales para producción de autoconsumo provincial que sustituyan algunos bienes agrícolas 'importados' o para los casos de comunidades semiaisladas; pero otorga mayor valor estratégico a los esfuerzos encaminados a expandir la integración económica con el resto del aparato productivo nacional o actividades de exportación.

Por lo tanto, un primer elemento central, para delinear una posible estrategia de desarrollo económico para las áreas rurales no pampeanas, es establecer qué tipo de nueva inserción es factible en el marco de las características que definen el patrón nacional de crecimiento. La definición de esta articulación nacional-provincial no es una cuestión exclusivamente técnica que implique encontrar una solución social óptima de distribución de las actividades productivas en el espacio. Existe un conjunto muy amplio de aspectos sociales y económicos que interactúan y condicionan las posibilidades de inserción de la producción provincial en una sociedad de economía de mercado.

La armonización de intereses regionales y sectoriales de diversos tipos, muchas veces de signos contrapuestos, constituye uno de los aspectos centrales a partir del cual se conforma un patrón de división del trabajo.

Los cambios en la estructura productiva provincial deberían apuntar principalmente a modificar la actual canasta de bienes agrícolas ofertados ya que se enfrenta una demanda largamente satisfecha. En otras palabras, las estructuras provinciales deberían

reorientarse hacia la búsqueda de una nueva funcionalidad productiva, ya que su papel tradicional está prácticamente agotado y no da cabida adecuada a las fuerzas productivas locales. La reorientación de los aparatos productivos debería guiarse entonces en función de posibles mercados demandantes y en tal sentido las políticas deberían atender y contemplar:

- a) Desarrollo de nuevos productos y cultivos con elasticidad-ingreso más alta y orientados hacia la exportación provincial. Esto permitiría participar en mercados con mayores expectativas y horizontes de crecimiento, en oposición a la situación hoy predominante, caracterizada porque los incrementos de producción por cambios en los ingresos son muy limitados, dada la categoría de bienes inferiores de muchos de los productos de especialización (mandioca, yerba mate, zapallo, etc.). El objetivo sería jerarquizar la canasta de bienes agrícolas ofertados para dar lugar a una inserción más compleja y orientada a estratos de ingresos más altos. Indirectamente estos nuevos cultivos pueden implicar cambios significativos en la organización de la producción y un mejoramiento de los niveles de ingreso y productividad.
- b) Desarrollo de productos para mercados no nacionales. Dadas las condiciones naturales de la región extrapampeana existen posibilidades para la producción de cereales y oleaginosos. También se han detectado condiciones para el desarrollo de ganadería de inferior calidad que la pampeana, pero con mayor demanda potencial externa. En ambos casos la producción se orientaría a mercados tradicionales argentinos. Un punto conflictivo al dinamizar este tipo de productos fuera del área pampeana es hallar la forma de compatibilizar los diversos intereses y medidas de promoción interregional.

Sin embargo los mayores esfuerzos deberían orientarse hacia las producciones que potencian al máximo las ventajas naturales propias de las diversas áreas en la zona extrapampeana, especialmente productos subtropicales, frutas y hortalizas. En una primera aproximación se han detectado tres áreas de mercados externos: Europa Occidental para producción física de contraestación; países europeos socialistas para hortalizas y frutas envasadas y procesadas; y países limítrofes para hortalizas y frutas frescas de clima templado. La inserción en esos mercados externos implica competir con países de larga tradición exportadora o que han recibido por alguna razón ciertos beneficios preferenciales, además de la proximidad geográfica. Las experiencias ya realizadas indican que en la medida en que se instrumentó una adecuada promoción y organización, las posibilidades de participación en dichos mercados son altas. Debe tenerse presente que los volúmenes potenciales de oferta desde las áreas no pampeanas son relativamente pequeños y tienen muy limitada incidencia en el mercado de destino.

- c) Desarrollo de nuevos subproductos de los cultivos tradicionales con el objeto de ampliar la canasta de bienes ofertados, tratando de incorporar producciones que requieran mayor desarrollo tecnológico y contenido de valor agregado. En este sentido se han realizado varias experiencias en la Argentina, siendo tal vez la más significativa la relativa al cultivo de caña de azúcar. Actualmente se produce alcohol combustible y papel para diario. El desarrollo de actividades vinculadas (hacia atrás o adelante en la cadena productiva) no implica necesariamente que se alteren las condiciones de producción primaria, con lo cual la expansión de la

etapa secundaria debería instrumentarse sobre la base de una reconversión simultánea de la producción primaria.

d) Ajustes y reordenamiento de la organización productiva de la rama vertical agroindustrial de los productos tradicionales.

La salida del mercado de algunos productores que se orienten hacia nuevos cultivos no resuelve por sí mismo el funcionamiento económico de los cultivos tradicionales provinciales, que desde luego continuarán existiendo y constituyendo parte de la inserción productiva provincial. Debido a un conjunto amplio de factores, especialmente las dificultades por lento crecimiento y la necesidad de asegurar niveles de rentabilidad semejantes a otras actividades alternativas, las ramas agroindustriales han desarrollado una serie de mecanismos internos de funcionamiento (característica oligopsonica de los mercados intermedios, formas de transferir hacia atrás las oscilaciones de la demanda y las crisis de sobreproducción, etc.) que deben ser relaborados a partir de las nuevas condiciones y horizontes de la actividad, lo que permitirá racionalizar el funcionamiento de todo el complejo desde una perspectiva diferente a la actual.

e) Mejoramiento de las condiciones productivas de las explotaciones.

Dada la marcada heterogeneidad de los establecimientos agropecuarios (tamaño y tenencia) y la acentuada presencia de explotaciones minifundistas en las áreas no pampeanas, la estrategia referida al factor tierra tendrá como propósito promover una redistribución que tienda a ampliar el tamaño de las pequeñas explotaciones. Del mismo modo, en relación con el factor capital se debería tender a impulsar la capitalización de los estratos de productores medios y pequeños, apuntando a promover unidades agrícolas con productividad más elevada, para lo cual es imprescindible facilitar el acceso a tecnologías apropiadas.

Dada la diversidad de situaciones provinciales (tipo de cultivos de especialización, diferente grado de agotamiento y saturación de los mercados demandantes, distintos niveles y formas de organización de las cadenas agroindustriales, posibilidades desiguales de desarrollo de subproductos, condiciones ecológicas dispares, situaciones sociopolíticas diferentes, etc.) y la marcada heterogeneidad de los establecimientos agropecuarios (tamaño y condiciones de tenencia de la tierra, desigual dotación de factores productivos, condiciones de producción diversas, diferente nivel técnico y de adaptabilidad a cambios productivos y tecnológicos, etc.), los aspectos señalados anteriormente deberán articularse de manera particular en cada caso, a fin de atender específicamente a las características, necesidades e intereses locales. Una metodología para solucionar estas situaciones donde confluyen objetivos e intereses diferentes y conflictivos debería intentarse en el marco de un esquema de planificación estratégica concertada, en la que participen los diversos grupos sociales conjuntamente con el Estado. La adopción de un patrón planificado como método para la superación de conflictos, indefiniciones y contradicciones socioeconómicas -en oposición a un esquema espontáneo y relativamente anárquico- facilitaría la posibilidad de poner en práctica un programa integrado de mediano plazo, en lugar de respuestas coyunturales sectoriales.

Para cubrir los objetivos propuestos, el papel que debe desempeñar el Estado es muy importante y requerirá -en distintos niveles- una readecuación de su actual funcionamiento, a fin de que su gestión se oriente en función de las metas generales de la estrategia y constituyéndose en un ámbito de participación, concertación y planificación. De tal forma, sus tareas excederán los aspectos exclusivamente normativos. Asimismo, dado el carácter esencialmente estratégico de la planificación, el Estado deberá organizar adecuadamente los canales de difusión e información intraestatales y los canales entre el Estado y los sectores y agentes productivos. Finalmente el carácter participativo que deberían tener el diseño de la estrategia y su posterior ejecución tendría que corresponderse con un esquema administrativo de decisiones descentralizado. Ello obligará a esfuerzos considerables en la gestión de coordinación y control.

El Programa Nacional Agropecuario (PRONAGRO), que en el último año ha comenzado a organizarse en la Argentina, además de plantear una estrategia global para el sector agropecuario, brinda un marco institucional para la participación de los diferentes sectores y el Estado.

APENDICE

El análisis de la articulación agroindustrial, realizado en el capítulo III, se complementa con el presente apéndice cuyo objetivo es ejemplificar algunas de las principales características de dicha articulación en términos de la estructura y el funcionamiento de las ramas verticales en el contexto regional.

Para ello se seleccionaron tres agroindustrias: la vitivinícola, la algodonera y la azucarera. El análisis de las mismas no pretende ser exhaustivo: simplemente intenta reunir y organizar la información disponible en estudios, material periodístico y algunas estadísticas sectoriales, de acuerdo con el esquema de articulación agroindustrial planteado en el capítulo específico de este estudio.

El análisis de cada una de las ramas se centra en tres aspectos: el circuito o cadena productiva, donde se presentan las diversas fases o eslabonamientos que componen la rama vertical; la estructura de la fase agrícola; y la modalidad de articulación agroindustrial.

LA AGROINDUSTRIA VITIVINICOLA

Antecedentes

La actividad vitivinícola se inicia en la región cuyana hacia fines del siglo pasado. "El modelo de desarrollo económico que generó la inclusión de la región pampeana en el marco de la división internacional del trabajo condujo a Cuyo a ocupar un lugar dentro de la división interregional del país, que se desarrolló a partir del crecimiento del mercado interno. En ese contexto el cultivo de la vid se expandió rápidamente en Mendoza y San Juan..." (CEPA, 1984 a/)

Actualmente, cerca del 70% de la uva vinificada se produce en Mendoza, 25% en San Juan y el resto en las provincias del Comahue, La Rioja, Catamarca, Salta, Córdoba, Buenos Aires, San Luis y Santiago del Estero. Los promedios de producción del último decenio han sido de 30 000 000 de quintales de uva y 24 millones de hectolitros de vino. Esta producción excede el nivel de la demanda, que se mantiene estancada en el último decenio en alrededor de 20 000 000 de hectolitros. El mercado externo para este producto es de escasa importancia, ya que no supera el 2% de la producción total. Gran parte de esta industria experimentó un crecimiento constante pero distorsionado como consecuencia de un desarrollo desordenado del sector vitícola -implantación de viñedos sin adecuar las variedades al destino principal de la uva- dando por resultado la producción de un fruto de baja calidad enológica. Por otra parte, no se ha explotado adecuadamente la posibilidad de expandir la exportación de vinos comunes en forma masiva; esta posibilidad sólo fue considerada como último recurso en los años en que la producción superó los niveles de consumo interno y los volúmenes que normalmente se destinan a reservas.

La rama agroindustrial

Tradicionalmente, en esta agroindustria participaban tres sectores diferentes: los viñateros, los bodegueros y los fraccionadores. A su vez esta forma de organizar la actividad daba lugar a

dos tipos de mercado: el mercado de uva para vinificar y el de vino. Hacia fines de la década de 1950 comienzan a operarse algunos cambios en la estructura productiva. Aparece la elaboración de vinos 'por terceros o maquila', por la cual los viñateros elaboran la uva en establecimientos de bodegueros trasladistas, pagando un precio por dicha elaboración y el consiguiente alquiler de vasija. Ya en 1980 más de la mitad de la producción de las bodegas de traslado responde al tipo 'por cuenta de terceros o maquila'. Dicho proceso de integración 'hacia adelante' por parte de los viñateros respondió a las grandes fluctuaciones del precio de la uva, que los impulsaron a avanzar hacia la primer fase de industrialización con el objeto de transformar el producto agrícola en un bien no perecedero y por lo tanto susceptible de ser almacenado en caso de depresión de precios. Así, en la actualidad ha desaparecido prácticamente el mercado de uva y sólo queda el mercado de vino de traslado y el mercado de vino fraccionado, con la excepción de algunas producciones marginales -por ejemplo en Catamarca- donde subsisten productores minifundistas que venden la uva a los acopiadores y bodegueros. Estos últimos suelen anticiparles mercancías e insumos a cuenta de la futura cosecha. Los sistemas de pago son desfavorables para el productor agrícola, que sin embargo no tiene otras opciones por la falta de capital propio y de organización a nivel sectorial, situaciones ambas que atentan contra su poder de negociación con el bodeguero.

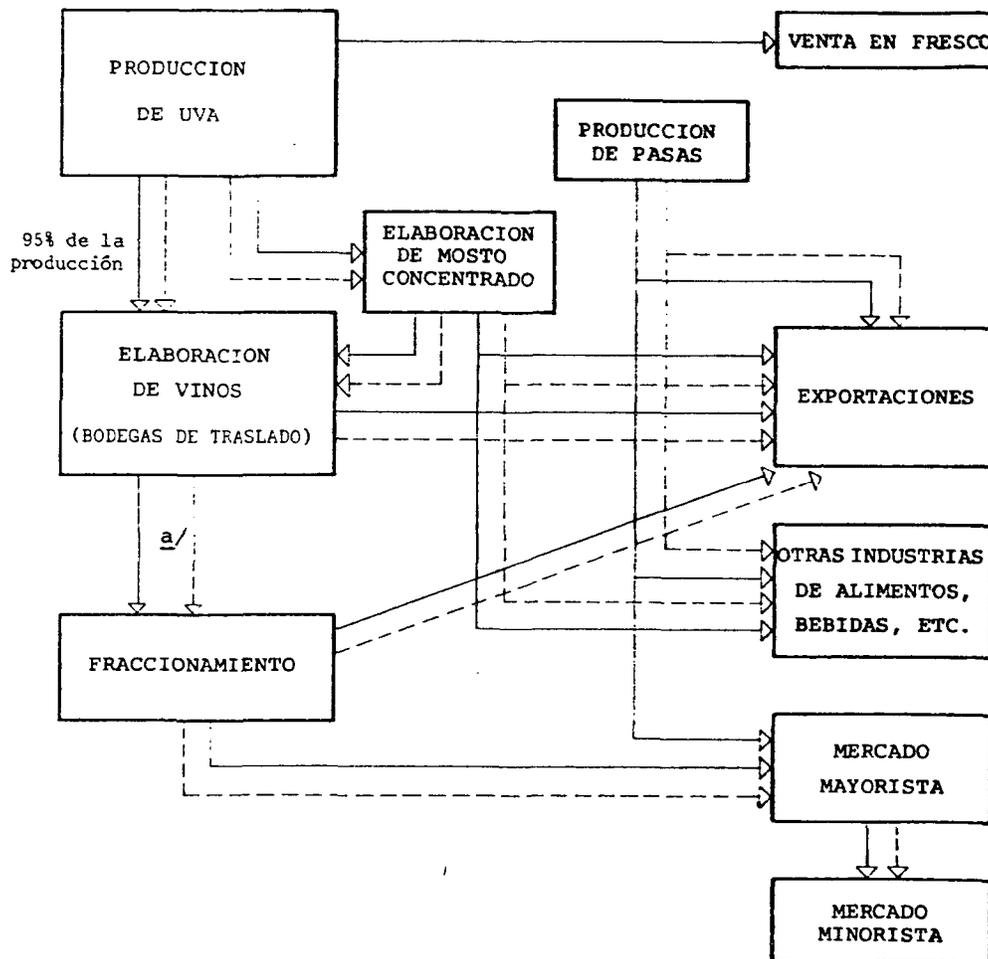
La dinámica actual de la rama agroindustrial vitivinícola se conforma por un sector viñatero que entrega uva al bodeguero trasladista para su maquila; un sector bodeguero que elabora su propia uva y también a cuenta de terceros -cobrando el servicio- o por maquila -tomando parte del vino elaborado como parte de pago-. Finalmente en el sector fraccionador están las empresas que pueden simplemente dedicarse a fraccionar el vino a granel que compran al bodeguero trasladista y aquellas que además de fraccionar vino ajeno lo hacen con la producción de sus propias bodegas y viñedos.

Asimismo, la uva ha dado lugar a otros productos como el mosto concentrado que sirve como corte en la elaboración de vino y las pasas de uva que abastecen a algunas industrias nacionales de alimentos (ver diagrama de la rama agroindustrial vitivinícola).

Características de la estructura productiva agrícola

En la estructura productiva agrícola de esta rama se aprecia una significativa heterogeneidad en relación con el uso de tecnología y la composición de la fuerza de trabajo en los distintos tipos de explotaciones. Algunos estudios señalan la existencia de tres tipos o estratos de explotaciones vitícolas. Un primer estrato representado por explotaciones menores de cinco hectáreas, donde predomina la mano de obra familiar. La tecnología utilizada es rudimentaria: tracción a sangre, sistema de conducción de la vid por contraespaldero y cosecha manual. Estas explotaciones se caracterizan por bajos rendimientos y baja capacidad de acumulación, lo cual redundaría en una alta dependencia respecto del sector industrializador para poder realizar su producción. Este estrato representaba en 1974 el 63% de las explotaciones de Mendoza y ocupaba el 19% de la superficie destinada a la vid. Para el mismo año, en San Juan este estrato representaba el 79% de las explotaciones ocupando el 29% de la superficie (CEPA, 1984 a/)

Gráfico 4. Argentina: Rama agroindustrial vitivinícola



Fuente: Elaboración propia

Nota: -----> Realizado por empresas integradas (operaciones intraempresarias)
 —————> Realizado por empresas no integradas (operaciones interempresarias)

a/ El vino común se transporta a granel por transportistas contratados por las fraccionadoras, estén o no integrados a la bodega. El vino fino suele fraccionarse y envasarse en origen.

Las explotaciones que oscilan entre 5 y 15 ha, son más heterogéneas en cuanto al tipo de tecnología y mano de obra utilizadas. Estas explotaciones en Mendoza representaron en 1974 el 26%, ocupando el 30% de la superficie, mientras que en San Juan conformaron el 14% de las explotaciones y el 28% de la superficie.

Finalmente, en las explotaciones medianas y grandes (más de 15 ha) predomina el parral, la utilización de mano de obra asalariada y la tracción mecánica. Este estrato generalmente integra su producción agrícola con la fase industrial, llegando algunos a fraccionar y comercializar su producto. En este estrato es necesario llegar a distinguir al productor capitalizado y a la gran empresa que opera en mercados oligopólicos y que cuenta con viñedos en diversas regiones del país.

Debe destacarse, además, las diferencias existentes entre los llamados vinos 'finos' y los conocidos como vinos 'comunes' o 'de mesa'. Una parte importante de los vinos finos es producida por viñateros medianos, que han integrado la fase industrial y también la de fraccionamiento, envasando el producto en la región de origen. Estos vinos -de mayor calidad enológica- han logrado desarrollar un mercado interno estable y algunos mercados externos con posibilidades de expansión. Los vinos comunes -a los que se referirá este trabajo- son generalmente elaborados por grandes empresas que se integran 'hacia atrás' tanto con viñedos propios como concentrando la compra de vino de traslado, y se integran 'hacia adelante' con el fraccionamiento y la distribución del producto terminado. Dichos vinos se caracterizan actualmente por ser de baja calidad y estar orientados casi exclusivamente al mercado interno. Este mercado presenta indicios de saturación con crisis periódicas de superproducción que no encuentra destino en el mercado nacional y sin demanda en el internacional por su deficiente calidad.

Articulación agroindustrial

La agroindustria vitivinícola ha manifestado una creciente tendencia hacia la concentración de la producción en grandes bodegas y gran integración vertical de la rama en las fases de elaboración, fraccionamiento y distribución del vino. Las grandes empresas integradas coexisten con un conjunto de pequeños productores, que si bien avanzaron a una fase de industrialización no han logrado modificar su situación de vulnerabilidad en la cadena. Estos, al producir vino a cuenta de terceros o por maquila sin alcanzar la fase de distribución del producto en el mercado, siguen actuando como amortiguadores de los impactos derivados de la fluctuación de los precios y el exceso de existencias. El dueño de la bodega donde los viñateros procesan el vino puede cobrarles el servicio en especie (con parte del vino elaborado) si puede colocar ese producto en el mercado, o en dinero si hay exceso de oferta. En este último caso el viñatero se queda con la producción sin encontrarle destino, salvo que la malvenda, lo que significa que en algunas ocasiones no logra recuperar ni el costo. Por su parte el bodeguero trasladista, si no está integrado a la fase de fraccionamiento, puede recibir también la carga de las fluctuaciones ya que los precios más estables son los del vino fraccionado como se observa en el cuadro 21.

Cuadro 21. Argentina: Agroindustria vitivinícola.
Precios medios deflactados, 1960-1981
(en pesos constantes de 1980)

ANOS	Uva	Vino traslado	Vino consumidor
1960-64 (promedio)	<u>65 214</u>	<u>100 793</u>	<u>185 779</u>
1960	65 533	104 462	180 282
1961	85 350	134 345	219 364
1962	77 460	118 743	206 185
1963	45 797	73 590	166 544
1964	51 931	72 827	156 519
1965-69 (promedio)	<u>59 332</u>	<u>89 778</u>	<u>190 456</u>
1965	68 416	108 871	197 534
1966	88 963	130 587	221 376
1967	64 278	82 068	191 582
1968	28 237	59 980	165 202
1969	46 766	67 382	176 586
1970-74 (promedio)	<u>108 759</u>	<u>155 542</u>	<u>253 839</u>
1970	45 678	84 852	183 954
1971	83 779	173 059	225 026
1972	116 581	174 646	276 735
1973	170 692	202 098	316 489
1974	127 059	143 054	266 992
1975-79 (promedio)	<u>52 021</u>	<u>80 818</u>	<u>180 031</u>
1975	60 266	73 480	183 442
1976	39 442	58 340	149 879
1977	31 885	49 200	136 234
1978	30 937	89 324	191 207
1979	97 573	133 747	239 391
1980	44 780	75 402	194 500
1981	25 307	38 242	186 008

Fuente: Extraído de Análisis estadístico, evolución y perspectivas de la vitivinicultura argentina. Unión Comercial e Industrial de Mendoza. Diciembre, 1981.

Si se observan los precios relativos de las puntas de la cadena del período considerado, es decir la relación entre el precio del vino para el consumidor y el precio de la uva, se aprecia que en los primeros años de las décadas de 1960 y 1970 y fines de ésta última década, la participación del precio de la uva en el precio del vino al consumidor fue mayor que en los años restantes. Si se toma en cuenta el carácter acumulativo del precio al consumidor y se desagrega esta relación conforme a las fases intermedias por las que pasa la uva hasta transformarse en el vino fraccionado que se

distribuye en el mercado, se pueden analizar dos relaciones básicas: la relación del precio del vino al consumidor respecto del vino de traslado y la relación del precio del vino de traslado con el precio de la uva, lo que nos permite ver cómo se transfiere el efecto precio a lo largo de la cadena (ver cuadro 22).

Cuadro 22. Argentina: Relaciones de precios entre los mercados interfases en la agroindustria vitivinícola, 1960-1980
(índice: 1960 = 100)

Años	Precio traslado	Precio consumo	Precio consumo
	Precio de uva	Precio traslado	Precio de uva
1960	100	100	100
1961	99	95	93
1962	70	101	70
1963	101	131	132
1964	88	124	110
1965	100	105	105
1966	92	98	90
1967	80	135	108
1968	133	160	212
1969	90	152	137
1970	116	126	146
1971	129	75	98
1972	94	92	86
1973	74	91	67
1974	71	108	76
1975	76	145	111
1976	93	149	138
1977	97	160	155
1978	181	124	225
1979	53	104	55
1980	106	149	158
1981	95	282	267

Fuente: Elaborado a partir del cuadro 21.

Se observa que en los últimos años de la década de 1970 se produjo -como consecuencia de la marcada concentración económica del sector vitivinícola- una brecha creciente entre el precio del vino de traslado y el precio del vino fraccionado y embotellado. Esta situación, que según algunos sectores, fue consecuencia de las

manipulaciones realizadas por el Grupo Greco y que "consistía en acumular elevados excedentes de vino para luego manejar el precio del vino de traslado...", no parece haberse modificado luego de la intervención estatal a dicho grupo (*). Por otra parte, el precio de los insumos en los últimos años creció en mucho mayor proporción que el precio del producto agroindustrial "... en el año 1977, un tractor de los llamados viñateros, de 45 HP, se podía adquirir con el producto de la venta de 35 000 litros de vino, mientras que en el presente (1983) requiere de la venta de 257 000 litros (IDEM). El resultado de este proceso de transferencia de valor hacia los sectores más integrados llevó a la quiebra a varias empresas medianas, reforzando la concentración de la rama.

En síntesis, la producción agroindustrial vitivinícola presenta actualmente un conjunto de características que permite definirla como una actividad concentrada a nivel industrial-comercial y con una oferta amplia de productores integrados a la fase industrial por vía de la 'maquila' o producción a cuenta de terceros y productores no integrados -si bien estos últimos son actualmente poco significativos en las principales provincias productoras. El mercado de vinos circunscripto al ámbito nacional presenta cíclicas crisis de sobreoferta que llevan a la caída de los precios. Esta situación, aunada a la creciente integración de las grandes empresas, lleva a que las empresas industriales integradas al fraccionamiento, tiendan a trasladar estos efectos 'hacia atrás' deprimiendo el precio del vino de traslado. Esta dinámica ha tenido graves consecuencias para el sector viñatero y bodeguero no integrado, que se vio afectado por una caída de su ingreso, agudizada además en los últimos años por el incremento del costo financiero de las operaciones. La situación descripta fue sumiendo a un gran sector en una situación de alto endeudamiento y condujo a numerosos productores a la quiebra. Las acciones que se realicen para superar la crisis de esta rama tendrán que contemplar una mayor adecuación de la actividad a las características del mercado existente y una reorientación de parte de las explotaciones hacia otra actividad productiva. Por otra parte, será necesario adecuar el funcionamiento de las empresas estatales, de modo tal que las mismas actúen como reguladoras de la actividad y el precio, atendiendo asimismo a un mejoramiento de la calidad enológica del producto con el objeto de poder captar algunos potenciales mercados externos.

(*) El Grupo Greco, formado por varias empresas -Arizu S.A., Talacasto, Greco Hnos., etc.- fue junto con Sasetru, Grupo Catena y Grupo Peñaflor, el núcleo de la cadena agroindustrial vitivinícola en los últimos años de la década de 1970 (Clarín Rural, 23 de julio de 1983).

LA AGROINDUSTRIA TEXTIL ALGODONERA

Antecedentes

El cultivo del algodón se inicia en el país a principios de este siglo, localizándose fundamentalmente en la región noreste. Alrededor de 1930 se produce la expansión de este cultivo como consecuencia del incremento de la demanda de la industria textil nacional a raíz del proceso de industrialización que se desarrolla en dicha década. Las principales provincias productoras fueron Chaco y Formosa. En esta última, dado que el asentamiento poblacional fue posterior a la formación de las grandes explotaciones forestales y ganaderas, la colonización agrícola quedó condicionada a los espacios libres que quedaban en la estructura agraria preexistente (SLUTZKY). De ese modo, el cultivo de algodón se desarrolló en pequeñas unidades de explotación familiar y para las tareas de cosecha fue habitual la contratación de peones transitorios, provenientes de las mismas provincias, de Corrientes, de Santiago del Estero y del Paraguay. En un estudio referido a la tecnología y el empleo en el desarrollo agropecuario (FORNI y TORT) en relación con el cultivo de algodón, se señala que "la estructura productiva, basada en pequeñas explotaciones familiares, justifica la lentitud con que se introdujo la tecnología ahorradora de mano de obra en las tareas de cultivo. En cuanto a las de cosecha, la facilidad con que se obtenía mano de obra barata y las dificultades técnicas de su mecanización hicieron que una tecnología muy difundida en otros países esté aún en sus inicios en esta región". El hecho de que el sector industrial al que se orienta esta producción tenga una estructura altamente tecnificada contrasta con las condiciones en que se desarrolla el sector primario. Al respecto, en su estudio SLUTZKY señala que en este caso el impacto de un sector capitalista concentrado, como es el de las empresas desmotadoras, sobre la estructura agraria, no produjo un proceso típico de modernización en el sentido de concentración de la producción primaria en las explotaciones que han logrado acumular y tecnificarse y la liquidación de todo el sector más atrasado de pequeña producción campesina, o la integración vertical entre la producción primaria y la industrialización. Por el contrario, el sector industrial moderno coexiste con la

multiplicación de la economía campesina y no se vuelca por sí mismo a la producción agrícola, pero la subordina totalmente no sólo a través del control del mercado sino también de los insumos principales, como la venta de semillas a los productores.

Con las características mencionadas -pequeñas explotaciones agrícolas, mano de obra familiar y asalariada transitoria para la cosecha y bajo nivel tecnológico- se expande la producción de algodón, llegando al auge de este cultivo hasta fines de la década de 1950, momento a partir del cual comienza a experimentar recurrentes crisis y estancamiento.

Rama agroindustrial

En la producción algodonera se orienta la mayor parte del producto a la obtención de fibra para la industria textil. Las distintas fases por las cuales pasa el producto hasta llegar a las tejedurías industriales conforman una cadena de eslabones de producción y distribución. El primer eslabón de la cadena es el de la producción del cultivo, se continúa con la comercialización de la materia prima en bruto para entrar en la segunda fase, que es la del desmote, donde se separa la semilla por un lado y la fibra por el otro. La fibra entra en una nueva etapa de comercialización para ingresar en la tercera fase productiva que es la del hilado, finalmente destinado a las tejedurías que conforman la cuarta fase productiva de la cadena. A partir de esta fase, el producto se utiliza en parte como insumo por las industrias de confección de prendas y otros artículos y en parte se vende como producto final al mercado de consumo.

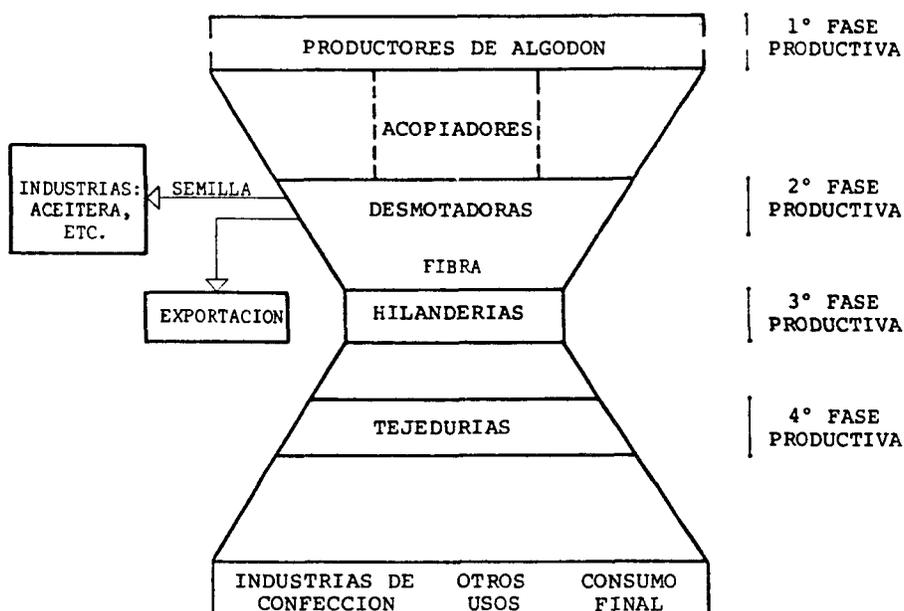
De acuerdo con los datos que proporciona un estudio del sector (FRENKEL) hacia comienzos de la década de 1970 se aprecia que la rama agroindustrial textil algodonera tiene la forma de un doble embudo; parte de una oferta muy atomizada, conformada por miles de productores que venden su producción a un número muy reducido de plantas desmotadoras - 91 en 1971 según el mencionado estudio-; de la desmotadora resultan dos productos: la semilla, que se destina a las industrias de aceites y de fabricación de alimento animal, y la fibra, que se destina a la industria textil. La fibra es comprada por las hilanderías (que según el estudio ya citado, en 1971 eran sólo 57 plantas) y el producto es vendido a un amplio espectro de tejedurías. La distribución final de esta cadena tiene diversos destinos como consumo final y como consumo intermedio de otras industrias (véase Diagrama de la Rama Agroindustrial).

Características de la estructura productiva agrícola

A raíz de la aparición de sustitutos sintéticos, la estructura algodonera comenzó a presentar indicios de una crisis. Para la campaña 1957/1958 el precio real del algodón decrece (*) en un 37%

(*) Véase: Apéndice Estadístico de este trabajo.

Gráfico 5: Argentina: Rama agroindustrial textil algodonera



Fuente: Elaboración propia.

Nota: De acuerdo con FRENKEL, el estado de integración vertical de las fases centrales en 1971 -no hay estudios más actuales- era la siguiente:

Desmotadoras: 91 (49 privadas no cooperativas, 42 privadas cooperativas oficiales).
 79 no integradas
 3 integradas a hilandería
 9 integradas a hilandería y tejeduría *

Hilanderías: 57
 19 no integradas
 2 integradas al desmote
 6 integradas al desmote y tejeduría *
 27 integradas a tejeduría

Tejedurías: 507
 478 no integradas
 24 integradas a hilandería
 5 integradas a hilandería y desmote *

* Las cifras se refieren a establecimientos de sólo tres empresas: Bunge y Born, Alpargatas y Compañía General Fabril Financiera.

respecto de la campaña anterior y la situación de baja se mantiene -con leves fluctuaciones- durante la década siguiente. Entre 1960 y 1974 se apreció una significativa merma en el número de explotaciones algodoneras, en el Chaco, las que pasan de representar el 82,7% de las explotaciones agrícolas al comienzo del período, al 66,1% al final del mismo. En Formosa, donde predomina la producción minifundista monoprodutora, la crisis del algodón impulsó a la diversificación agrícola -banano y cítricos- con lo cual el agricultor logró la subsistencia, durante un tiempo. Ambas situaciones evidencian que frente a la crisis, el principal perjudicado fue el agricultor, que debió abandonar al algodón o diversificarla para sobrevivir. En el punto siguiente se analizará la articulación entre la producción primaria y la industrial, las características de los mercados que se generan y los mecanismos de control que utiliza la empresa agroindustrial para subordinar a los pequeños productores agrícolas.

Articulación agroindustrial

Estas fases productivas tienen diversos niveles de articulación e integración entre sí (ver diagrama de articulación de la producción agrícola con la industria).

El 50% de la producción agrícola es realizado por pequeños productores, que por restricciones vinculadas al tamaño de las explotaciones (menos de 25 ha) no tienen más alternativa que la especialización en ese cultivo para el mercado y una mínima producción diversificada que destinan a su propia subsistencia. La otra mitad proviene básicamente de productores medianos, salvo un 5% que es producido en grandes explotaciones (ROFMAN 1983).

La comercialización del algodón se realiza a través de acopiadores, cooperativas y comisionistas o representantes de empresas desmotadoras.

Entre los acopiadores privados se distinguen por una parte tanto las empresas comerciales que operan con grandes volúmenes a nivel zonal, como los almacenes que adelantan mercaderías para el consumo doméstico del productor y en ocasiones también algunos insumos como las semillas, estableciendo con éste compromisos sobre la cosecha.

Por otra parte, están los representantes de desmotadoras e hilanderías privadas, que recorren las explotaciones del área algodonera estableciendo compromisos de venta de la futura cosecha, fijando las condiciones de precio, volumen y calidad. En algunos casos adelantan parte del pago para la compra de insumos agrícolas, asegurándose de ese modo el cumplimiento del compromiso de venta. De las desmotadoras -las más importantes de las cuales están integradas a una o más de las fases siguientes del procesamiento- la fibra pasa a las hilanderías que son las únicas demandantes y que están muy concentradas.

Las empresas líderes en los principales mercados de productos finales no sólo concentran la compra y utilización del algodón para el mercado interno sino que también son las que controlan la oferta de fibra para la venta en el exterior. Ambos elementos hacen que

sea el oligopolio textil el que determina el precio de la fibra que sale de las desmotadoras, y a través de ese mecanismo, el precio del algodón en bruto

El cooperativismo, que surgió como una respuesta de los productores ante la presión de las grandes empresas, no logró modificar hasta la fecha la composición del sector demandante de algodón. La falta de liquidez impide aparecer a las cooperativas como compradoras en condiciones competitivas con la gran industria, ya que los propios socios a veces se ven obligados a vender su producción al sector privado para poder recibir el pago en un plazo razonable. Las cooperativas sólo pueden ofrecer a sus socios un adelanto, saldándose la operación recién cuando se coloca el algodón desmotado en la hilandería. Hacia mediados de la década de 1970 la participación de las cooperativas en el desmote reconoció su punto más alto pero en los años siguientes "el crédito oficial se torna excesivamente caro por las elevadas tasas de interés y el nivel de endeudamiento de las cooperativas marca una situación por demás compleja para la viabilidad de su funcionamiento..." (ROFMAN 1983).

La alta integración de la cadena agroindustrial del algodón también incidió en las cooperativas. Sin duda, éstas pueden negociar mejores precios cuando la oferta de algodón es escasa en relación a la demanda. En esos casos las empresas prefieren pagar mayores precios y no perder la cuota de mercado que poseen.

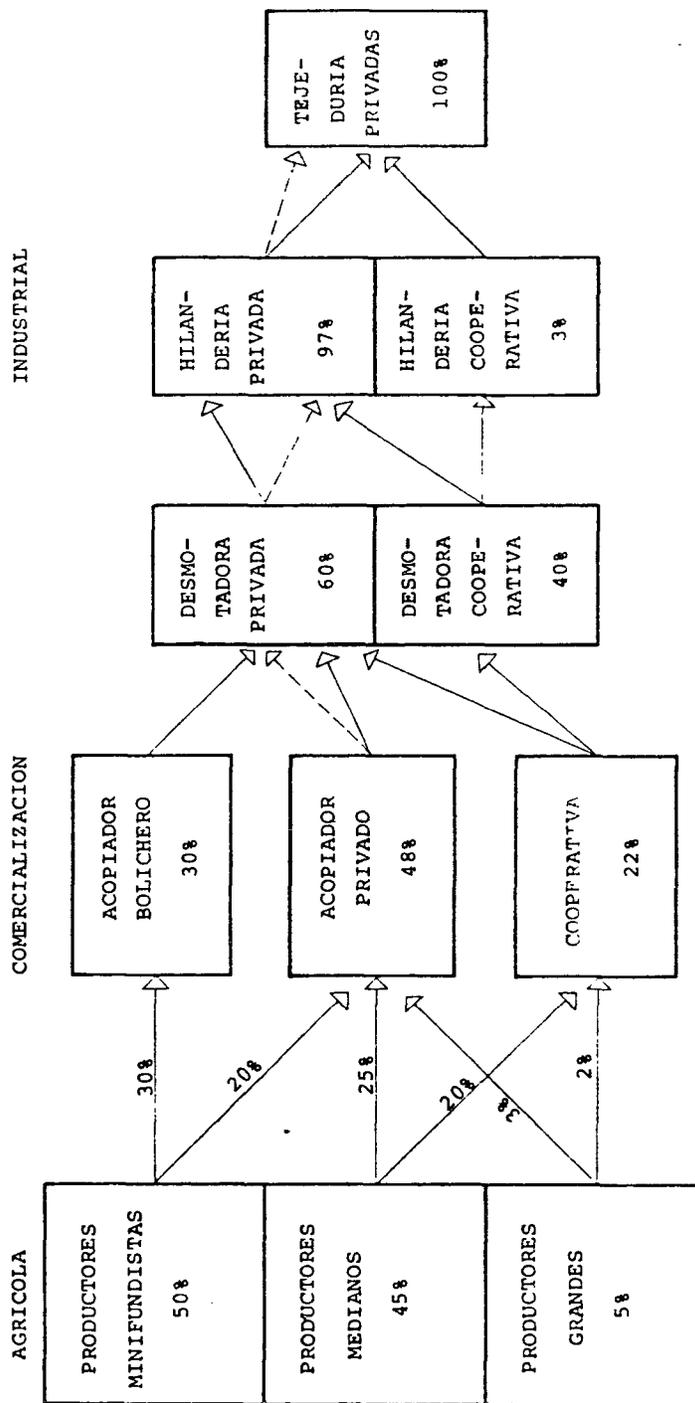
Un caso diferente fue el de las desmotadoras oficiales que funcionaron en Formosa durante parte de la década de 1970. Estas desmotadoras pertenecían a la Junta Provincial del Algodón y estaban distribuidas en los diversos centros productores de dicho cultivo. Acopiaban la producción de los distintos agentes, pagándoles un anticipo equivalente al 70% del precio y el resto se completaba una vez vendida la fibra a la hilandería. Si bien los productores más pequeños o más alejados de los centros siguieron dependiendo del acopiador privado más cercano, que les pagaba al contado e incluso les adelantaba mercadería, el hecho de que el 50% del algodón era acopiado por estas desmotadoras les daba a las mismas una capacidad de negociar los precios que indirectamente favorecía incluso a los más pequeños.

La crisis de la industria textil de la década de 1970, debido a la caída de la demanda interna por pérdida del poder adquisitivo del salario real y competencia con los productos importados liberados de aranceles a partir de 1976, tiró hacia abajo el precio del algodón, el que a partir de 1977 inició una marcada tendencia decreciente que se continuó en los inicios de la década actual (*).

Del cuadro 23 se pueden extraer algunas conclusiones en relación con la evolución de los precios en las distintas fases. Un primer dato es que la relación precio fibra/precio algodón es favorable a este último sólo para los años 1977 y 1979 mientras que para los años restantes la relación se invierte. Sin embargo, considerando que en esta rama en las etapas de desmote e hilado en general las empresas líderes están integradas, para poder evaluar la evolución de los precios en las distintas fases es necesario observar también la relación entre el precio del hilado y el precio del algodón.

(*) Ver Apéndice Estadístico de este trabajo.

Gráfico 6. Argentina: Articulación de la producción agrícola con la industrial en la actividad algodonera



Fuente: ROFMAN, 1983.

Nota: \longrightarrow Comercialización vía mercado (precios de mercado)
 \dashrightarrow Comercialización intramercado (precios de transferencia)

Cuadro 23 . Argentina: Relaciones entre el precio del algodón en bruto, la fibra y el hilado, entre 1976 y 1981

(Año base 1960 = 100)

Años	Precio al- godón bruto	Precio fibra	Precio hilado	(2)/(1)	(3)/(2)	(3)/(1)
	(1)	(2)	(3)			
1976	98,6	105,2	69,9	1,06	0,66	0,71
1977	123,4	112,7	70,5	0,91	0,63	0,57
1978	69,2	77,0	76,7	1,11	0,99	1,10
1979	67,0	60,7	71,9	0,90	1,18	1,07
1980	48,1	57,1	66,4	1,18	1,16	1,38
1981	45,9	62,8	68,6	1,36	1,09	1,49

Fuente: Elaborado sobre la base de datos extraídos de ROFMAN, Monetarismo y crisis en el nordeste, CEUR, Buenos Aires, 1983, Pág. 174.

Los datos al respecto, muestran una relación favorable al algodón en 1976 y 1977 y a partir de 1978 una inversión de la relación, con una tendencia creciente en especial en los años 1980 y 1981.

Comparando las series mencionadas se puede argumentar que si bien en 1979 la relación de precios fibra/algodón es favorable al segundo al comparar esto con la relación hilado/algodón apreciamos la mejor posición del hilado. Esto permitiría inferir que lo que la firma industrial pierde en el desmote lo puede recuperar en el hilado si es que ambas fases están integradas. Y con este análisis se puede decir entonces que de 1976 a 1981 sólo en 1976 y 1977 la relación de precios fue favorable al sector agrícola. Una probable explicación de esto estaría vinculada a la crisis de la industrial textil y la política de subsidiariedad del Estado a partir de 1976. En dicho período el productor agrícola fue el principal receptor de la crisis. Al abandonar el Estado el apoyo en materia crediticia y de comercialización, las cooperativas endeudadas no pudieron financiar las operaciones. Por otra parte las desmotadoras oficiales fueron privatizadas o abandonadas y, al no haber una política oficial de precios mínimos, las empresas textiles fijaron sin restricciones los precios del algodón, e incluso ocasionalmente reemplazaron la producción nacional por la importada o por fibra sintética, con lo cual el poder de negociación del productor agrícola se restringió a su punto mínimo.

En síntesis, la rama algodonera presenta una estructura de alta concentración de la demanda industrial y fuerte atomización de la oferta agrícola. Las relaciones de poder en torno al precio son muy asimétricas y esto se evidencia principalmente en la relación de precios entre el algodón en bruto, la fibra y el hilado. Por otra parte, dada la localización de las industrias, a la mencionada transferencia de ingresos del sector agrícola al industrial, se le suman las transferencias de las regiones productoras de la materia

prima a las regiones donde la misma se procesa industrialmente. Es importante señalar que, a pesar de que en los últimos años varias empresas -acogiéndose a ciertas medidas de promoción dirigidas a la descentralización industrial- trasladaron sus plantas e instalaron nuevos establecimientos fuera de las áreas tradicionalmente industriales, la situación de las regiones productoras no experimentó modificaciones significativas. Dicha relocalización debería haber redefinido las relaciones interregionales en la medida en que teóricamente potenciaba el intercambio entre regiones extrapampeanas y por ende una mayor integración económica nacional. Sin embargo, dado que las decisiones de inversión, producción y comercialización seguan estando monopolizadas por un reducido número de firmas que integran el núcleo de la cadena agroindustrial textil, los beneficios resultantes a nivel regional distaron mucho de los esperados, tanto en materia de empleo como de inversión.

LA AGROINDUSTRIA AZUCARERA

Antecedentes

La actividad azucarera se inició en Tucumán en el siglo pasado (*), incorporándose posteriormente Jujuy y Salta. "Tucumán, originariamente más denso en población, fue el punto de destino de una importante migración interna, además de la corriente de trabajadores estacionales desde las provincias vecinas. Esta densidad va a posibilitar, a partir de los problemas de la década de 1920, el surgimiento de pequeñas explotaciones minifundistas monopductoras, paralelas a las de naturaleza capitalista, y el divorcio entre la producción de caña y su procesamiento en los ingenios. En Salta y Jujuy, en cambio las fábricas de azúcar instaladas en zonas poco pobladas mantienen el patrón de plantación, recurriendo para el trabajo transitorio a sucesivas reservas poblacionales (indígenas, pobladores de la Puna y migrantes bolivianos)" (FORNI y TORT). Es decir que ya desde las primeras décadas de este siglo y como producto del particular desarrollo histórico, se manifiestan diferentes formas de organización de la producción azucarera.

Actualmente, Tucumán concentra alrededor del 60% de la producción nacional de azúcar siguiéndole en orden de importancia Jujuy y luego Salta. Finalmente y con una producción marginal se ubican Santa Fe, Chaco y Misiones, según se puede ver en el cuadro 24.

(*). Las primeras plantaciones fueron introducidas por los jesuitas en el siglo XVIII pero luego la producción se interrumpe y se reinicia en 1820 (Cfr. SIMERMAN).

Cuadro 24. Argentina: Producción de azúcar
Datos básicos, 1983.

Región	Provincias	Áreas Cosechadas (miles de ha)	Caña		Azúcar	
			tn	%	tn	%
I NOA	Tucumán	222,1	9 007 369	62,1	895 082	59,4
	Jujuy	45,9	3 447 532	23,7	390 371	25,8
	Salta	21,8	1 464 201	10,1	159 098	10,6
II Litoral	Santa Fe	23,0	592 486	4,1	62 782	4,2
	Chaco					
	Misiones					
Total		312,8	14 511 588	100,0	1 057 333	100,0

Fuente: Centro Azucarero Argentino, El azúcar argentino en cifras, Buenos Aires, 1983.

Rama agroindustrial

La caña de azúcar requiere ser procesada en forma relativamente inmediata a riesgo de perder su contenido de sacarosa, por lo cual generalmente los ingenios se instalan junto a las plantaciones. Esta característica favoreció la integración de las diversas etapas técnicas -producción primaria e industrialización- formándose de ese modo la rama agroindustrial azucarera. Actualmente esta agroindustria conforma un complejo en el que confluyen diversas cadenas productivas: producción de azúcar, producción de alcohol y producción de celulosa y papel. Asimismo, por la alta participación de este producto como insumo de otras industrias se puede deducir que de este complejo dependen otras cadenas como la producción de refrescos, la elaboración de confituras, etcétera (ver diagrama de la rama agroindustrial del azúcar).

En la rama agroindustrial azucarera se encadenan varias actividades. De las plantaciones se transporta la caña a los ingenios más próximos. Allí se deposita en planchones, desde donde se vuelca a los trapiches que la descomponen en jugo y bagazo. Del jugo se extrae el azúcar crudo para la exportación y para la refinación y la melaza que se emplea en la fabricación de alcohol. La melaza separada en la fábrica de azúcar, a través del proceso de centrifugación, se bombea a depósitos de almacenamiento de la destilería de la planta. Esta melaza tiene un doble destino: como pie de fermentación y como mosto. Este último pasa por diversos procesos de destilación y depuración obteniéndose alcohol de 'buen gusto' destinado a la elaboración de bebidas, uso medicinal y perfumería y alcohol de 'mal gusto' que se emplea en la industria química y como 'alcohol de quemar'. Por otra parte, el azúcar refinado se destina a la industria alimenticia (fábrica de confituras, chocolates, dulces, etc.) y a las bocas de expendio para consumo final, donde llega a través de consignatarios, mayoristas y fraccionadores.

El bagazo que se extrae en el trapiche pasa a la industria de celulosa y papel, si bien algunos ingenios han incorporado también este rubro a sus actividades como es el caso del Ledesma, que se verá más adelante.

Al mercado externo se orienta parte del azúcar crudo que sale del ingenio.

Características de la estructura productiva agrícola

La producción de caña de azúcar se caracteriza por desarrollarse en el marco de una estructura heterogénea, tanto en el plano regional como en el de las explotaciones agrícolas.

Como se observa en el cuadro 25 en Salta y Jujuy predominan los productores medianos y grandes, en tanto que en Tucumán y las provincias del litoral más del 90% de los productores cañeros trabajan parcelas de menos de 20 ha.

Cuadro 25. Argentina: Distribución de productores de caña de azúcar por tamaño y provincia, 1980.

Provincia	Superficie de los fundos (ha)				Total
	De 1 a 20	De 20 a 40	De 40 a 200	De 200 y más	
Tucumán	12 299 (90,5)	715 (5,3)	521 (3,8)	54 (0,4)	13 589 (100,0)
Jujuy	21 (27,3)	10 (13,0)	25 (32,5)	21 (27,2)	77 (100,0)
Salta	-	2 (33,3)	-	4 (66,7)	6 (100,0)
Santa Fe	1 037 (95,1)	47 (4,3)	6 (0,5)	1 (0,1)	1 091 (100,0)
Chaco	164 (91,1)	8 (4,4)	7 (3,9)	1 (0,6)	180 (100,0)
Misiones	508 (99,2)	4 (0,8)	-	-	512 (100,0)
Total	14 029 (90,8)	786 (5,1)	559 (3,6)	81 (1,5)	15 455 (100,0)

Fuente: Dirección Nacional del Azúcar, Cuadro Estadístico 1980, Caña con cupo.

Además de las razones históricas que dieron lugar en Tucumán a una estructura minifundista de producción CANITROT y SOMMER en un estudio sobre la rama señalan que habría habido razones económicas que consolidaron tal diferenciación. Se refieren en particular

al proceso de venta de tierras efectuado por los ingenios alrededor de 1950 que coincide con la aplicación de políticas de altos salarios a los obreros de ingenios y surcos (*). La hipótesis de estos autores es que la producción de Tucumán, con rendimientos menores que los de Salta y Jujuy, no permitía el pago de salarios relativamente altos. La solución fue convertir a los asalariados rurales en propietarios minifundistas, los que en esa condición deben soportar la baja rentabilidad a costa de reducir sus ingresos personales por debajo de los salarios vigentes, principalmente en los años de bajos precios y sobreproducción.

Al respecto en el cuadro 26 se destacan las diferencias en los rendimientos netos de sacarosa.

Cuadro 26 . Argentina: Evolución de los rendimientos netos de sacarosa cada 100 kg de caña molida, 1970-1982

(en kg)

Años	Total	Tucumán	Jujuy	Salta
1970	9,765	9,136	11,118	10,931
1971	9,995	9,288	11,178	10,995
1972	10,186	9,591	11,161	11,104
1973	9,853	9,287	10,988	10,883
1974	9,927	9,437	10,750	10,744
1975	8,824	8,271	10,101	9,839
1976	10,062	9,432	11,173	11,089
1977	10,472	10,039	11,373	11,167
1978	10,544	10,137	11,316	11,220
1979	11,012	10,905	11,460	11,134
1980	9,902	9,336	11,073	10,927
1981	10,288	9,877	11,069	10,935
1982	10,602	10,132	11,641	11,465

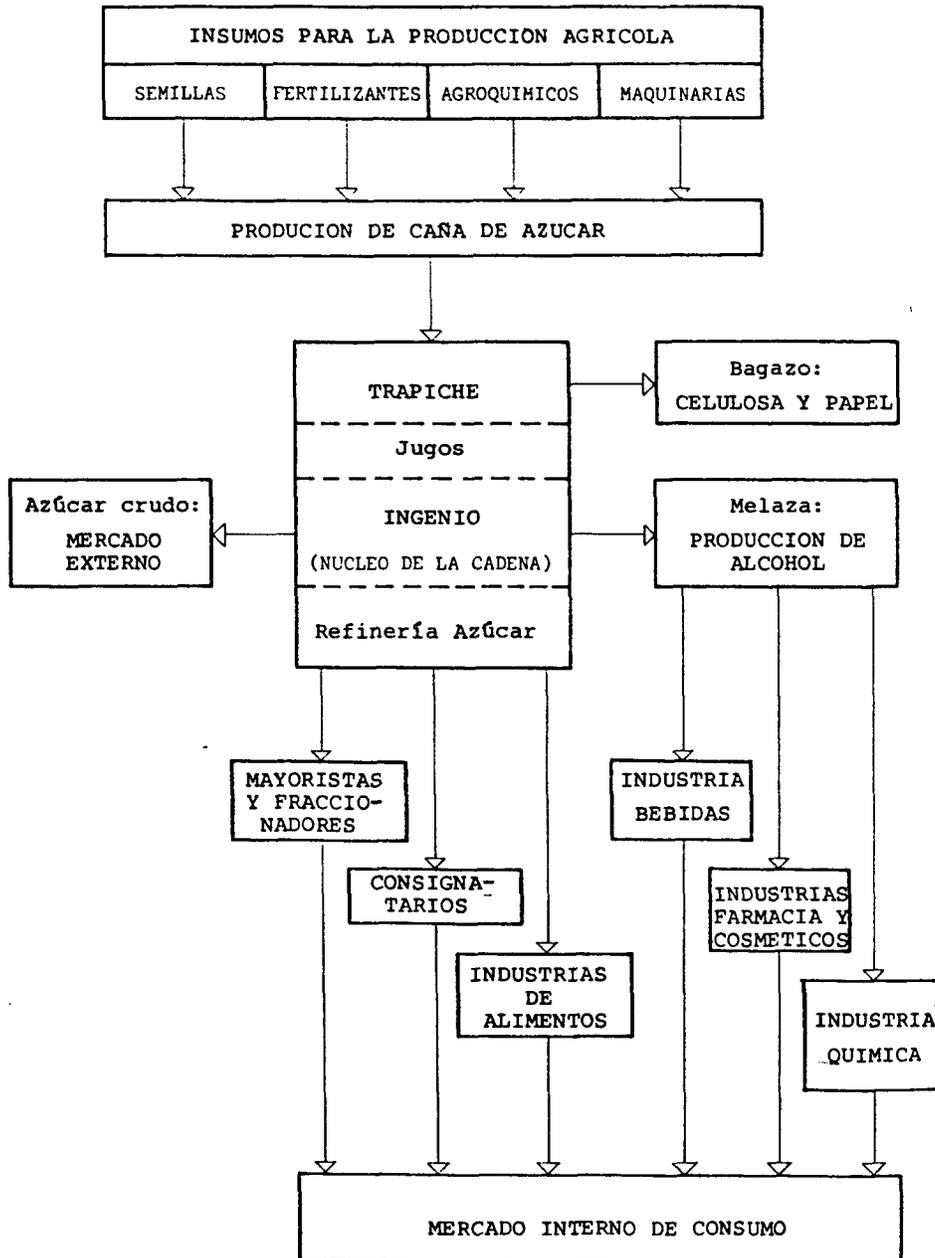
Fuente: Centro Azucarero Argentino, El azúcar argentino en cifras, Buenos Aires, 1983.

CANITROT y SOMMER señalan que se verifica una correlación positiva entre el tamaño de la finca y los rendimientos culturales y mencionan que entre las razones de tales diferencias se destaca el uso de fertilizantes y de riego entre los productores más capitalizados.

Asimismo, el incremento en el rendimiento tiene un impacto diferencial según los estratos productores. Para los productores

(*) En 1922 los ingenios tucumanos eran propietarios del 62% de la caña molida pero en 1981 poseían sólo el 16,5% (SIMERMAN).

Gráfico 7. Argentina: Rama agroindustrial azúcar



Fuente: Elaboración propia

grandes y medianos que emplean trabajo asalariado permanente o transitorio, los aumentos de productividad se traducen en una disminución del costo de producción, en la medida en que tengan disponibilidad del factor tierra o realicen un reemplazo positivo del factor trabajo. Para el campesino que emplea fundamentalmente fuerza de trabajo familiar, los efectos aparentes serían semejantes, pero la diferencia estriba en que los recursos que dejan libres los pequeños productores son su propio trabajo y el de su familia y como dichos recursos carecen de utilización alternativa -dadas las estructuras actuales- el ahorro de mano de obra se transforma en capacidad ociosa con rendimientos económicos nulos. Desde esta perspectiva, es explicable el menor rendimiento que presenta Tucumán, donde el 90% de los productores son minifundistas.

Articulación agroindustrial

La industria del azúcar, tal como se mencionó anteriormente, presenta una estructura altamente concentrada a nivel provincial y a nivel empresarial. También se manifiestan en ella características heterogéneas como las señaladas en la producción agrícola. La producción en Salta y Jujuy está mucho más concentrada (en cuanto a empresas) que en Tucumán. "En la última zafra azucarera se hallaban en actividad un total de 25 ingenios en todo el país (16 en Tucumán, 3 en Jujuy, 2 en Salta y 4 en el Litoral) con una capacidad de molienda de caña del orden de las 121 000 tn diarias" (SIMERMAN). Por otra parte la integración vertical alcanzada por los ingenios de Jujuy y Salta es mayor que la existente en Tucumán.

Del cuadro 27 se desprende que la producción de azúcar en Salta es la más integrada, ya que los ingenios sólo compran el 15% de la caña que procesan y le sigue Jujuy con el 36%. En el Litoral y Tucumán por el contrario, la integración es mucho menor como lo indican las cifras de caña comprada (76,8% y 84,5% respectivamente). Estas diferencias se vinculan con las características que presenta la estructura agraria dedicada a la producción cañera en dichas provincias como se mencionó anteriormente.

Cuadro 27. Argentina: Caña y azúcar, participación
de cada zona. Promedio quinquenio 1979/1983
(toneladas)

Provincia o zona	Cantidad de Ingenios	Producción de caña				Azúcar elaborado	
		Propia	%	Comprada	%	tn	%
Tucumán	16	1 394 475	15,5	7 612 898	84,5	895 082	59,4
Jujuy	3	2 191 732	63,3	1 255 800	36,4	390 371	25,9
Salta	2	1 240 788	84,7	223 413	15,3	159 099	10,5
Litoral	4	137 409	23,2	455 078	76,8	62 782	4,2
Total	25	4 964 400	34,2	9 547 189	65,8	1 507 334	100,0

Fuente: Centro Azucarero Argentino, El azúcar argentino en cifras, Buenos Aires, 1983.

En relación con la concentración empresarial, cabe señalar que dos ingenios de la región producen el 28% de la molienda de caña: el ingenio Concepción de Tucumán que participa con el 15,5% y el ingenio Ledesma de Jujuy que lo hace con el 12% del total producido, como se puede apreciar en el cuadro 28.

Cuadro 28. Argentina: Promedio diario efectivo de molienda de caña, 1981.

(toneladas métricas)

Ingenios	Caña molida tn	Participación en la producción nacional %	Participación en la producción provincial %
Tucumán	81 170	68,0	100,0
Aguilares	4 120	3,4	5,0
Bella Vista	3 578	3,0	4,4
Concepción	18 502	15,5	22,8
Cruz Alta	2 354	2,0	2,9
La Corona	5 242	4,4	6,4
La Florida	4 721	4,0	5,8
La Fronterita	6 128	5,1	7,5
La Providencia	6 145	5,1	7,6
La Trinidad	4 661	3,9	5,7
Leales	3 221	2,7	4,0
Marapa	3 170	2,6	3,9
Nuñorco	3 865	3,2	4,7
San Juan	2 986	2,5	3,7
San Pablo	5 098	4,2	6,3
Santa Bárbara	4 082	3,4	5,0
Santa Rosa	3 292	2,7	4,0
Jujuy	22 441	19,0	100,0
La Esperanza	5 321	4,4	23,7
Ledesma	14 349	12,0	63,9
Río Grande	2 771	2,3	12,3
Salta	9 779	8,0	100,0
San Isidro	2 055	1,7	21,0
San Martín	7 724	6,4	79,0
Litoral	5 931	5,0	100,0
Arno	2 282	1,9	38,5
Las Toscas	1 517	1,2	25,6
Las Palmas	1 574	1,3	26,5
San Javier	558	0,4	9,4
Total del País	119 321	100,0	

Fuente: Elaborado sobre la base de datos de Centro Azucarero Argentino, El azúcar argentino en cifras, Buenos Aires, 1983.

De acuerdo a la información del cuadro 28 sobre promedio diario de molienda de caña se puede inferir que las empresas Concepción y Ledesma (*) son empresas líderes de la rama agroindustrial azucarera y que forman parte del núcleo de la misma.

La empresa Ledesma S.A.A.I actualmente desarrolla un conjunto de actividades vinculadas a la industria del azúcar y derivados -papel de bagazo y alcohol-, así como otras relacionadas con la agroindustria de frutas y hortalizas. Esta firma ha crecido como un verdadero conglomerado integrándose con actividades afines. Para transportar la caña de sus propias fincas hasta la fábrica de azúcar dispone de varios cientos de km de vías de ferrocarril y una red caminera. El ingenio Ledesma tiene casi totalmente integrada la fase agrícola con la industrial. La mayor parte de la caña procesada proviene de sus propias fincas, donde emplea asalariados permanentes y transitorios para las tareas de cultura y cosecha. La tecnología utilizada se caracteriza por una alta mecanización en las tareas de plantación y cultivo, abono y tratamiento con herbicidas y plaguicidas, llegando a utilizarse hasta la fumigación aérea.

En el ingenio Concepción la diversificación es menor y se restringe a productos derivados. Este ingenio tiene una modalidad combinada de integración vertical tradicional complementada con una integración indirecta, por la cual la empresa industrial establece contratos de producción con los cañeros locales generando una relación de subordinación del sector agrícola a través de un conjunto de mecanismos de control económico. En un estudio sobre la economía cañera de Tucumán se plantea que esta producción "... se basa en el sistema de plantación ... como forma hegemónica de producción, la plantación absorbe o subordina toda forma independiente, particularmente a través del control de la tierra, los precios, la comercialización del producto, el proceso de industrialización, los créditos y la mano de obra. Un ejemplo actual es la transformación en apéndices de producción del ingenio Concepción de numerosas explotaciones familiares a las que el ingenio aporta caña, semilla, créditos y hace las tareas de cosecha. El 'agricultor' prácticamente sólo pone su parcela, desvirtuándose totalmente su consideración como jefe de una explotación familiar..." (VESSURI).

Esta situación concuerda con la característica de la estructura productiva de Tucumán donde prevalece el pequeño productor minifundista y donde los grandes productores se benefician de esta situación ya que usualmente el precio de la materia prima se establece sobre la base de los costos del pequeño y mediano cañero, generando una 'super renta' en la franja de los más grandes.

Seguramente la racionalidad empleada en la organización empresarial de los grandes ingenios tucumanos, salteños y jujeños,

(*) Ledesma S.A.A.I., fundada en 1914, ocupa el puesto vigésimo noveno del ordenamiento de industrias de 1982 de Prensa Económica y el primer lugar como industria azucarera. Concepción, fundada en 1902, ocupa el puesto sexagésimo segundo del ordenamiento de industrias de 1982 y el segundo como industria azucarera. Esta última está vinculada con capital extranjero a través de uno de los miembros del directorio, que es presidente de Philco del grupo Ford y a su vez vinculado a Pensacola (industria de frutas en conserva).

estriba en adecuar las condiciones de operación de la empresa a las características sociales de las provincias y regiones donde las mismas se implantan. En Salta y Jujuy los ingenios disponen de mano de obra indígena con bajo o nulo nivel educacional. La condición del personal (extranjero ilegal y transitorio) aunada a su falta de sindicalización, coadyuva a disminuir la capacidad de negociación y defensa de sus condiciones de trabajo y de vida.

En Tucumán la situación es diferente: existen organizaciones gremiales como FOTIA (Federación Obrera Tucumana de la Industria del Azúcar) para los obreros del surco y el ingenio, y UCIT (Unión de Cañeros Independientes de Tucumán) para los pequeños productores, lo cual mejora notablemente su capacidad negociadora. Es probable que el conjunto de factores expuestos, de carácter histórico y económico, explique las diferencias en la forma de organizar la producción y la articulación entre la fase agrícola y la industrial en las tres principales provincias productoras.

Las diferencias interprovinciales se manifiestan también en los precios. En general los niveles de precios de la caña de azúcar de Tucumán fueron históricamente más bajos que los de Jujuy y Salta. A partir de 1968 -año en el que se realiza el "Operativo Tucumán"(*)- la relación de precios comienza a modificarse, tendiendo a favorecer a Tucumán hasta fines de 1972 ; en los dos años siguientes Salta y Jujuy tienen precios más altos, situación que se repite en 1976 y 1977 . A partir de 1978 la relación de precios vuelve a equilibrarse hasta 1980 . Ver cuadro 29.

No hay una única explicación para entender el fenómeno de la evolución de los precios de la caña en esas tres provincias. En parte, la tendencia a precios más bajos en Tucumán se puede asociar con el rendimiento diferencial de sacarosa, ya mencionado. La reversión de la tendencia a partir de 1968 sería el resultado de una menor oferta de caña por la prohibición de cortar caña y el cierre de ingenios dispuestos por el "Operativo Tucumán" como respuesta a la crisis de sobreproducción desatada hacia mediados de la década de 1960 . Sin embargo, es probable que en el mejoramiento del precio relativo en Tucumán hayan incidido no sólo las leyes del mercado sino también mecanismos institucionales extraeconómicos. Por otra parte, no sería desdeñable la hipótesis de que el mejoramiento de los precios según los datos estadísticos se deba a que se registró sólo aquella caña que ingresó por mercado legal, que seguramente coincidía con la caña de mejor calidad y no la que se comercializó por mercado negro a menor precio.

Los precios internacionales favorables de comienzos de la década de 1970 generaron, a su vez, expectativas que, aunadas al levantamiento de la prohibición y cupificación de caña cortada, dieron por resultado un incremento en la producción cercano al 50% en Tucumán. Estos factores seguramente incidieron en el estancamiento del precio en dicha provincia en 1973 y el descenso en 1974 en comparación con el precio de Salta y Jujuy.

(*) En 1968 el gobierno militar del General Onganía pone en marcha un plan de transformación del área azucarera limitando la producción y reduciendo el número de ingenios (CEPA, 1984 b/) .

Cuadro 29. Argentina: Evolución de los precios de la caña pagados al productor, 1960-1980 (pesos constantes de 1960 por tn)

Años	Promedio	Jujuy	Salta	Tucumán
1960	5,58	6,56	6,56	5,17
1961	6,22	7,16	7,16	5,80
1962	6,92	8,26	8,26	6,45
1963	7,87	8,99	8,99	7,48
1964	6,82	7,66	7,66	6,54
1965	5,23	6,14	6,14	4,94
1966	5,78	6,29	6,29	5,51
1967	4,80	5,13	5,13	4,67
1968	5,19	5,54	5,54	5,11
1969	5,54	5,63	5,43	5,63
1970	4,61	4,51	4,51	4,86
1971	5,09	4,90	4,92	5,27
1972	7,92	7,13	7,13	8,56
1973	8,79	9,46	9,41	8,51
1974	7,96	8,10	8,04	7,82
1975	8,91	8,88	8,82	8,95
1976	8,42	9,04	9,04	7,91
1977	5,93	6,32	6,32	5,66
1978	4,68	4,73	4,71	4,63
1979	3,19	3,16	3,16	3,15
1980	6,74	6,83	6,80	6,66

Fuente: Banco Ganadero Argentino, Evolución de los precios agropecuarios pagados al productor, 1960-1980. Buenos Aires, 1981.

También la acción del Estado influyó en la evolución global del precio en la rama azucarera, a través de diversas políticas. Entre 1973 y 1975 se intentó ejercer mayor control sobre la economía azucarera: "estímulo a la formación de cooperativas de producción, creación de una empresa que sobre la base de los ingenios intervenidos en 1966, impulse la integración y diversificación agroindustrial; coordinación de todos los organismos del Estado vinculados al azúcar; control y regulación de comercialización, etc." (CEPA, 1984 b/ pág. 18). Si bien no hubo posibilidades de poner en práctica todas esas medidas, se lograron mejoras considerables en la distribución del ingreso en favor de cañeros y obreros de ingenios. En ese período la participación de los primeros en el precio final del azúcar crece un 48% respecto del primer trienio de la década y el jornal básico de los obreros se eleva en un 25% (IDEM).

En el último quinquenio de la década, en particular a partir de 1977, tanto la contracción del mercado interno y las dificultades para colocar la producción en el exterior a precios remunerativos, como el abandono del mecanismo de concertación de precios entre el sector productor y las autoridades provinciales y nacionales y la consiguiente fijación unilateral del precio de la

caña por parte del Estado llevaron a un profundo deterioro de los ingresos del sector cañero. "En el período 1977-1980 el precio real de la caña fue un 42,2% inferior al percibido por los cañeros en el período 1973-1976 . La participación de los productores en el precio del azúcar al consumidor cayó de un 60,5% en 1976 a alrededor del 30% a partir de 1977" (IDEM, pág 19). Dado que los precios al consumidor se mantuvieron constantes y que el jornal del obrero decayó en ese período, el resultado fue la transferencia de ingresos a favor del sector industrial.

Un ejemplo de este mecanismo se puede constatar si se observa, en Salta, el precio pagado al productor de caña y el precio pagado por el vagón de azúcar salido del ingenio. Entre 1960 y 1980 hubo una clara tendencia al deterioro del primero, en particular en el último quinquenio, lo que implicó un beneficio creciente a favor del sector industrial (véase cuadros 30 y 31).

Si se analiza en los cuatro quinquenios de 1960 a 1980 la relación entre el precio pagado por el azúcar a la salida del ingenio y el precio pagado al productor de caña, se observa que ya a partir de 1965 la relación se deteriora para el cañero y esta situación se mantiene hasta fines de la década. En 1971 se inicia una reversión de la tendencia hasta 1974 , pero a partir de 1975 la relación vuelve a favorecer al ingenio en forma creciente, acentuándose en 1977 , 1978 y 1979 . Para 1980 se aprecia que si bien se mantiene la relación favorable a la industria, ésta no es tan acentuada como en el quinquenio anterior.

En efecto, en el primer quinquenio el precio pagado al ingenio tiene un incremento similar al pagado al cañero, lo mismo ocurre entre 1965 y 1969 ; en cambio entre 1970 y 1974 el incremento del precio pagado al productor de caña es mayor que el correspondiente al ingenio (7,81 y 5,47 respectivamente). Entre 1975 y 1979 la tendencia se invierte totalmente: el incremento del precio pagado al cañero (32,9) es prácticamente la mitad que el incremento del precio pagado al ingenio (61,27).

La notable mejoría de las condiciones para el productor agrícola en los primeros años de la década de 1970 tiene su punto máximo entre 1972 y 1974, etapa en la que hubo una participación activa del Estado en la regulación de las condiciones de comercialización (precios, créditos, etc.) en defensa del productor primario.

"A partir de 1977 la situación general del sector desmejora debido a la contracción del mercado interno y las dificultades para colocar excedentes en el exterior a precios remunerativos. El consumo interno había alcanzado en la campaña 75-76 el millón de toneladas de azúcar y se redujo a 850 000 tn en el período 77-78, para ascender al año siguiente a 970 000 tn . Paralelamente desde 1977 se abandonó el mecanismo de concertación de precios entre el sector productor y las autoridades provinciales y nacionales. El artículo 33 de la ley 19.597 establece que la Secretaría de Comercio debe fijar el precio de la materia prima antes del comienzo de la zafra, siendo igual al importe del costo de producción más una utilidad razonable. La fijación unilateral del precio de la caña por parte del Estado significó una caída permanente en el ingreso de los productores en términos reales. En el período 1977-80 el precio real de la caña de azúcar fue un 42,2% inferior al percibido por los cañeros en el período 1973-76. La participación de los productores en el precio del azúcar al consumidor cayó de un 60,5% en

Cuadro 30 . Argentina: Salta: Precio pagado al productor de caña y precio pagado por el azúcar en el ingenio, 1960-1980

(pesos corrientes por tn)

Años	Precio pagado por azúcar vagon ingenio (1)	Incre-mento	Precio pagado al productor de caña (2)	Incre-mento	(1)/(2)
1960	100		100		1,00
1961	132		114		1,15
1962	150		171		0,88
1963	218		228		0,96
1964	258	2,58	257	2,57	1,00
1965	305		243		1,25
1966	335		300		1,12
1967	383		314		1,22
1968	448		371		1,20
1969	483	1,58	386	1,59	1,25
1970	529		371		1,43
1971	638		557		1,14
1972	1 387		1 428		0,97
1973	2 757		2 828		0,97
1974	2 893	5,47	2 900	7,81	1,00
1975	14 000		9 300		1,50
1976	79 809		57 142		1,40
1977	196 021		99 586		1,97
1978	345 714		182 700		1,89
1979	857 857	61,27	305 943	32,90	2,80
1980	1 405 237		1 153 657		1,22

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información proveniente de la Dirección Nacional del Azúcar y del Banco Ganadero.

Cuadro 31. Argentina: Salta: Incrementos porcentuales de los precios del azúcar en ingenio y de la caña al productor entre 1960-1980

(1960=100)

Años	Azúcar en ingenio	Caña al productor
1964	258	257
1969	158	159
1974	547	781
1979	6 127	3 290

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información proveniente de la Dirección Nacional del Azúcar y del Banco Ganadero.

1976 a alrededor del 30% a partir de 1977 , ya que los precios al consumidor se mantuvieron relativamente constantes" (CEPA, 1984 b/)

Es decir que el ingenio pudo paliar sus pérdidas por una doble vía, aumentando el precio del azúcar en el mercado interno y reduciendo el precio de la materia prima agrícola.

Esta situación muestra cómo los eslabones más débiles de la cadena -el productor primario y el consumidor- reciben el impacto del efecto precio y que esto sólo es revertido en aquellos períodos en que el Estado interviene en forma activa regulando -por diversos mecanismos- la distribución de los beneficios y las pérdidas en las distintas fases de la cadena agroindustrial.

A lo largo del decenio de 1970 se verificó también una tendencia declinante en el precio internacional que sin duda incidió en la fijación de los precios en el mercado interno (véase cuadro 32)

Cuadro 32 . Precios internacionales del azúcar, 1971-1981
(dólares por tn métrica)

1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
99,65	178,14	211,49	652,52	451,56	255,78	180,88	166,22	209,23	636,22	373,68

Fuente: Banco Nacional de Desarrollo, La industria azucarera, Buenos Aires, Mayo 1982.

Dado que los precios internacionales se ubican por debajo de los costos internos y que existe una reglamentación que fija a cada ingenio la obligación de exportar un volumen mínimo de azúcar, los ingenios solían cargar al producto que se volcaba al mercado interno un precio que les permitía enjugar parte de las pérdidas derivadas de la exportación, ya que no podían bajar el precio de la caña por debajo del precio mínimo que fijaba la Dirección Nacional del Azúcar. En otras palabras, el consumidor de azúcar abonaba un subsidio implícito en la forma de un precio mayor, compensando de ese modo al ingenio por las pérdidas que le ocasionaba la exportación.

En síntesis, la producción azucarera es una de las principales ramas agroindustriales del país. Las condiciones en que opera son heterogéneas, en particular en lo referido a la articulación entre la producción agrícola y la industrial. El mayor volumen de producción se concentra en la provincia de Tucumán y en ésta la productividad en términos de sacarosa es menor que en Salta y Jujuy. La rama agroindustrial azucarera está altamente concentrada y dos firmas -Ledesma y Concepción- controlan el 28% de la producción, pudiéndoselas considerar como el núcleo empresarial de la rama. Sin embargo, la mayor integración vertical de la primera -prácticamente la totalidad de la caña proviene de su propia finca- define la modalidad para mantener o elevar su tasa de ganancia, ya que

es el salario del peón rural y no el precio de la caña la variable sobre la cual debe incidir en las etapas de caída de precios o de precios máximos. En el caso del ingenio Concepción, en tanto se abastece no sólo de caña propia sino también de caña comprada, la forma de mantener el nivel de ganancia tiene mayor relación con el precio pagado al productor agrícola. Al mismo tiempo, el ingenio Concepción, como el resto de los ingenios tucumanos que tienen una doble fuente de abastecimiento, puede en épocas de superproducción, regular la compra y hasta llegar a abastecerse sólo de la caña de su propia finca. En cualquiera de las situaciones mencionadas, el efecto de la crisis recae sobre el sector más débil y menos organizado que es el productor agrícola.

BIBLIOGRAFIA

- ARCHETTI, E. y STOLEN, K. "Tipos de economía, obstáculos al desarrollo capitalista y orientaciones generales de los colonos del norte de Santa Fe", en Desarrollo Económico, N° 58, Vol. 15, IDES, Buenos Aires, 1974.
- ARMSTRONG, H. y TAYLOR, J. Regional Economic Policy and its analysis. P. Allan Publishers, Oxford, 1978.
- ARROYO, Gonzalo. "Firmas transnacionales agroindustriales. Reforma Agraria y Desarrollo Rural", en Revista de Investigación Económica, N°147, México
- BALAN, J. "Una cuestión regional en la Argentina: burguesías provinciales y el mercado nacional en el desarrollo agroexportador" en Desarrollo Económico, N° 69, Vol. 18, 1978.
- BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA. Sistemas de Cuentas del Producto e Ingreso. Cuadros Estadísticos. Vol. II, Buenos Aires, 1975.
- Cuentas Nacionales, Series Históricas, Buenos Aires, 1976
- Estimaciones trimestrales y anuales de la oferta y demanda global a precios de 1970. Metodología, fuentes de información y resultados. Serie de trabajos metodológicos y sectoriales, N° 12, Buenos Aires, 1980.
- Agricultura, caza, silvicultura y pesca. Serie de trabajos metodológicos, N° 22, Buenos Aires, 1982.
- BANCO GANADERO. Evolución de los precios pagados al productor, 1960-80, Buenos Aires, 1981.
- BANCO NACIONAL DE DESARROLLO. Perfiles Agroindustriales, Buenos Aires, 1981.
- La industria azucarera, Buenos Aires, 1982, (mimeo).
- BASCO, M.; TSAKOU MAGKOS, P.; FOTI, P.; BORRO, M.C. y RODRIGUEZ SANCHEZ, C. El minifundio en la Argentina: Incidencia en la estructura agraria y alteración de políticas, Buenos Aires, 1983, (mimeo).
- BIALET MASSE, Juan. El estado de las clases obreras argentinas a comienzos del siglo, 2a. ed. con prólogo y notas de A. Despontin, Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba, 1968.
- BOLSA DE CEREALES DE BUENOS AIRES. "Reflexiones sobre el comercio exterior agropecuario argentino", en Número Estadístico 1983, Buenos Aires.
- BROWN, O. y JOY, L. "A model of economic stagnation. A case study of the Argentine economy", en The Economic Journal, Vol. 78, 1968.
- BUXEDAS, Martín. "El comercio internacional de carne vacuna y las exportaciones de los países atrasados", en Revista Comercio Exterior, Vol. 27, N° 12, México, 1977.

- CANITROT, A. y SOMMER, J. Diagnóstico de la situación económica de la provincia de Tucumán, Instituto Di Tella, Centro de Investigaciones Económicas, Documento de Trabajo N° 67, Buenos Aires, 1972.
- CARBALLO, C. Entre los terratenientes y el monopolio. Los tabacaleros correntinos. CISEA, Serie Estudios N° 16, Buenos Aires, 1974.
- CARBALLO, C. y CATANA, M. La actividad tabacalera desde la década del '70, Buenos Aires, 1985, (mimeo).
- CENTRO AZUCARERO ARGENTINO. El azúcar argentino en cifras, 1981, 1982, 1983.
- CEPA. La economía vitivinícola en la década del '70, Buenos Aires, 1984 a/
- La economía azucarera en la década del '70. Buenos Aires, 1984 b/
- CEPAL El desarrollo económico de la Argentina, Tomos I y II. E/CN 12/429, Santiago de Chile, 1958.
- Desarrollo Regional Argentino: la agricultura. CEPAL/BA/ D.10, Buenos Aires, 1976.
- El sector externo, indicadores y análisis de sus fluctuaciones, el caso argentino. E/CEPAL/G 1214, Santiago de Chile, 1982
- Empresas transnacionales en la industria de alimentos. El caso argentino: cereales y carnes. Estudio de la CEPAL N° 29, Santiago de Chile, 1983.
- Un enfoque alternativo para el análisis del Desarrollo Regional: Estudio de la estrategia de crecimiento agrícola de la región NOA en el decenio 1970-1980. Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. Documento de Trabajo N° 11, 1984 a/
- La agricultura campesina en sus relaciones con la industria. E/CEPAL/G 1283, Santiago de Chile, 1984 b/
- Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina, Tomo V, Sector externo y mercados internacionales, Buenos Aires, 1985.
- El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976/1983. Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, Documento de trabajo N° 13, 1985 a/
- Las empresas transnacionales en la Argentina. Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, 1985 b/
- CEPAL-FAO. La política agropecuaria y la economía argentina 1955-1980. CEPAL-FAO, RLAT 803/2, Santiago de Chile, 1983.
- CIDA. Tenencia de la tierra y desarrollo socioeconómico del sector agrícola argentino. Unión Panamericana, Washington /S/F/.
- CFI. Producto Bruto Geográfico 1970-1980, Buenos Aires, 1983.
- CFI-STRANFELD, E. y Asociados. Proyecto de desarrollo agropecuario para los departamentos de Goya, Lavalle y San Roque -Provincia de Corrientes. Buenos Aires, 1978.

- CLARIN RURAL, 23 de julio de 1983.
- CONADE. Diagnóstico preliminar del sector agropecuario. Buenos Aires, 1965, (mimeo).
- CONADE-CFI. Tenencia de la Tierra. Buenos Aires, 1960.
- CORTES CONDE, R. "Patrones de asentamiento y explotación agropecuaria en los nuevos territorios argentinos (1890-1910)", en Tierras Nuevas, Alvaro Jara Ed., El Colegio de México, México, 1969.
- CHAYANOV, A. The theory of Peasant Economy, Kerblay Smith, U.S.A., 1966.
- DE MATOS, C. "Crecimiento y concentración espacial en América Latina: algunas consecuencias", en Experiencias de planificación regional en América Latina. Una teoría en búsqueda de una práctica. S. Boisier y otros, editores. SIAP-ILPES-CEPAL, Santiago de Chile, 1981.
- DIAZ ALEJANDRO, C. Ensayos sobre la historia económica argentina. Editorial Amorrortu, Buenos Aires, 1975.
- DIXON, R. y THIRWALL, A. Regional Growth and unemployment in the United Kingdom, Macmillan, Inglaterra, 1976.
- DOMIKE, A. y RODRIGUEZ GIGENA, G. Las alternativas de la agroindustria en México. FAO-CIDE, México, 1975.
- DORFMAN, Adolfo. Evolución industrial en Argentina. Editorial Losada Buenos Aires, 1973.
- DUCKWORTH y KALDOR. "The case for regional policies" en Scottish Journal of political Economy, N°17, U.K., 1970.
- FAO. Anuarios FAO de Comercio. Roma, 1974-1983
- Anuario FAO de Producción, Vol. 36, Colección N° 47, Roma, 1983.
- FERNANDEZ LOPEZ, M. Los nuevos dueños del desierto, Polémica, Buenos Aires, 1970.
- FERRER, Aldo. La economía argentina. F.C.E., Buenos Aires, 1962.
- FIENUP, D., BRANNON, R. y FENDER, F. El desarrollo agropecuario Argentino y sus perspectivas. Ed. Instituto, Buenos Aires, 1972.
- FLICHMAN, G. La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino. Siglo XXI, México, 1977.
- FRENKEL, R. La rama vertical algodonera. CFI, Buenos Aires, 1974.
- Inflación y salario real: un enfoque estructuralista, CEDES, Buenos Aires, 1984.
- FORNI, F. y TORT, M.I. "La tecnología y el empleo en el desarrollo agropecuario", en Revista Desarrollo Económico, N° 76, Buenos Aires, 1980.
- FURTADO, C. A formação econômica do Brazil, Editora Nacional, São Paulo, 1968.

- GALLO MENDOZA, G. y TADEO, N. La mano de obra en el sector agropecuario. CONADE, Buenos Aires, 1965.
- GATTO, F. Estudio del sector industrial de Misiones. Evolución, situación y perspectivas. CFI, Buenos Aires, 1980.
- GIBERTI, Horacio. Historia económica de la ganadería argentina. Ed. Solar Hachette, Buenos Aires, 1970
- INDEC. Censo Nacional Económico 1974. Total del país. Industria. Resultados definitivos. Buenos Aires /S/F/.
- Informe metodológico, Índice de precios al consumidor, Base 1974 = 100, Buenos Aires, 1977.
- Comercio Exterior, Tomo II, Buenos Aires, 1980.
- La pobreza en la Argentina, Buenos Aires, 1984.
- INGRAN, J. "State and regional payment mechanisms" en Regional Analysis, Needleman, L., editor, Penguin, 1968.
- JACOBS, E y GUTIERREZ, M. La industria de semillas en Argentina, CISEA, Buenos Aires, 1984.
- KHAVISSE, M. y AZPIAZU, D. La concentración en la industria argentina en 1974. Centro de Economía Transnacional, 1983.
- KRAUSS, M. y JOHNSON, H. General Equilibrium Analysis. Allen and Unwin, 1976.
- KÜRZINGER, E. y otros. Desarrollo industrial en la provincia de Tucumán. Efectos de la política de promoción industrial. AID, Buenos Aires, 1985, (mimeo).
- LAPPLE, D. y HOOGSTRATEN, P. Region in crises, Croom Helm Ltd. Londres, 1980.
- LLACH, J. Los precios de una década. El tipo de cambio real y los precios relativos de la economía argentina 1970-1982. Lecciones de una experiencia. Fundación Mediterránea, Buenos Aires, 1984.
- MALLON, D y SOURROUILLE, J. La política económica en una sociedad conflictiva: el caso argentino. Ed. Amorrortu, Buenos Aires, 1973.
- MANZANAL, Mabel. Agro, industria y ciudad en la Patagonia norte. CEUR, Buenos Aires, 1983.
- MASSEY, D. "In what sense a regional problem?" en Regional Studies, Vol, 13, N° 13, 1979.
- MASSEY, D. y MEEGAN, R. "The geography of industrial reorganization: the gradual effects of the restructuring of the electrical engineering sector" en Progress in Planning. N° 10, 3, 1979.
- MINISTERIO DE ECONOMIA. Cuadro estadístico 1980. Caña con cupo. Subsecretaría de Desarrollo Regional. Dirección Nacional del Azúcar, Buenos Aires, 1981.

- MOONEY, P. "The law of the seed. Another development and plant genetic resources", en Development Dialogue N° 1-2, Uppsala, Suecia, 1983
- MYRDAL, G. Economic Theory and underdeveloped regions. Duckworth, Londres, 1957.
- NOGUES, J. Características económicas y financieras del sector vitícola argentino. Ponencia presentada en la XI Reunión Anual de la Asociación Argentina de Estudios Políticos, 1976.
- OBSCHATKO, E, SOLA, F. PINEIRO, M. y BORDELOIS, G. Transformaciones en la agricultura pampeana: algunas hipótesis interpretativas. CISEA, Buenos Aires, 1984.
- OECD. Economic Outlook, N° 35, París, 1984.
- ORTIZ, R. Historia económica de la Argentina. Plus Ultra, Buenos Aires, 1971
- PINEIRO, M. Reflexiones para la política tecnológica agropecuaria. CISEA, Buenos Aires, 1984.
- PRENSA ECONOMICA. Ranking de las 1 000 empresas líderes de la Argentina. Año IX, N° 99, Setiembre 1983.
- QUINTAR, Aída. La agroindustria avícola. Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería, Buenos Aires, 1984. (Versión preliminar para la discusión).
- RAS, N. y LEWIS, R. El precio de la tierra. Sociedad Rural Argentina. Buenos Aires, 1978.
- RECA, L. The price and productions duality within argentine agriculture 1923-1965. University of Chicago (tesis doctoral), 1967.
- ROFMAN, Alejandro. Dos ensayos sobre planificación regional, CEUR, Buenos Aires, 1982
- Monetarismo y crisis en el noreste, CEUR, Buenos Aires, 1983
- ROFMAN, A y ROMERO, L. Sistema económico y estructura regional en la Argentina. Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1973.
- SABATO, J. La pampa pródiga: claves para una frustración. CISEA, Buenos Aires, 1980.
- SCOBIE, J. Revolución en las pampas. Historia social del trigo argentino, 1860-1910. Ed. Solar, Buenos Aires, 1983.
- SHANIN, T. Peasant and Peasant societies Penguin. Readings Middlessex, Gran Bretaña, 1971.
- SIMERMAN, A. "Producción y mercado de azúcar", en Perspectivas Agropecuarias 1984. Asociación Argentina Economía Agraria, Buenos Aires, 1984.
- SLUTZKY, D. "Diagnóstico de la estructura social de la región NEA", Estructura agraria en el NEA. CFI, Buenos Aires, 1974
- SMITH, D. "Neoclasical growth models and regional growth in the U.S.", en Journal of Regional Science, 1975.

- SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA Y GANADERIA. Estudio de la pequeña explotación agraria verbatara de la provincia de Misiones, Buenos Aires, 1974.
- El minifundio en la Argentina. (Primera parte), Servicio de Economía y Sociología Rural. E SR N°111/78, Buenos Aires, 1978.
- Evolución del minifundio en la Argentina 1960-1980. Servicio de Economía y Sociología Rural. Buenos Aires, 1981 (informe preliminar).
- SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA Y GANADERIA e INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS SOCIALES. La comercialización de frutas y hortalizas a nivel mayorista de Buenos Aires, Buenos Aires, 1977.
- THIRWALL, A. "Regional problems as a balance of payments problems". en Regional Studies, Vol. 14, 1980.
- UNION COMERCIAL E INDUSTRIAL DE MENDOZA. Análisis Estadístico, evolución y perspectivas de la vitivinicultura argentina. Mendoza, Diciembre de 1981.
- VESSURI, Hebe H. "La explotación agrícola familiar en el sistema de plantación: un caso de la provincia de Tucumán" en Revista de Desarrollo Económico, N° 58, Buenos Aires, 1975.
- VIGORITO, R. Criterio metodológico para el estudio de complejos agroindustriales, ILET, México, 1978.
- "El complejo mexicano de frutas y legumbres, y las nuevas formas de penetración transnacional", en Gutman, G. y Mezger, D. Nueva o vieja división internacional del trabajo. Ed. Ateneo de Caracas, Venezuela, 1982.
- VIGORITO, R. y SUAREZ, B. Evolución de los complejos industriales en América Latina: historia y estrategias. ILET, México, 1981.
- VULLIEZ, J. Exportación: una alternativa válida para el pollo entrerriano. Serie avicultura. Estación experimental Concepción del Uruguay, 1983.
- WHITMAN, M. "International and inter regional payments adjustment: a synthetick view", en Princeton studies in International Finance, 1967.

CEPAL
BUENOS AIRES

Documentos de Trabajo de la Oficina en Buenos Aires de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), de distribución limitada:

- 1* Los servicios de consultoría en la Argentina: la oferta local y la experiencia exportadora 1983
 - 2* Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia en Argentina entre 1976 y 1981 1983
 - 3* Las empresas públicas en la Argentina: su magnitud y origen (1983)
 - 4 * Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1982 (1983)
 - 5 * Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina. Tomo III: precios, salarios y empleo (1983)
 - 6 * Exportación argentina de servicios de ingeniería y construcción (1983)
 - 7 * La crisis económica internacional y su repercusión en América Latina 1983
 - 8 * Argentina y la cooperación interregional Sur-Sur. Un análisis de la cooperación económica con la India e Indonesia (1983)
 - 9 * América Latina y la nueva situación económica mundial (1983)
 - 10 * Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina. Tomo V: moneda, crédito y finanzas públicas (1984)
 - 11 * Un enfoque alternativo para el análisis del desarrollo regional: estudio de la estrategia de crecimiento agrícola de la región N.O.A. en el decenio 1970-80 (1984)
 - 12 * Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1983 (1984)
 - 13 * El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976-83 (1984)
 - 14 * La evolución del empleo y los salarios en el corto plazo. El caso argentino, 1970-1983 (1985)
 - 15 * Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1984 (1985)
 - 16 * Las empresas transnacionales en la Argentina (1985)
 - 17 * Principales consecuencias socioeconómicas de la división regional de la actividad agrícola (1985)
- * Agotados.

Esta publicación se terminó de imprimir
el 22 de noviembre de 1985 en:
REPROGRAFIAS JMA S.A.
San José 1573, Cap. Fed.

**NACIONES UNIDAS
COMISION ECONOMICA
PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE**

CEPAL
BUENOS AIRES

Casilla de Correo 4191 - 1000 Buenos Aires - Argentina
Corrientes 2554 - 5° - 1046 Buenos Aires - Argentina
Cables: UNATIONS
Teléfonos: 48-1930/3991/9313/0348