

JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

A large, light grey watermark of the Roman numeral 'IV' is positioned in the background behind the main title.

Agribusiness y agricultura familiar. Las experiencias de la vitivinicultura y el tabaco en la periferia Argentina de principios de Siglo XXI

Ariel García y Regina Vidosa

Agribusiness y agricultura familiar. Las experiencias de la vitivinicultura y el tabaco en la periferia Argentina de principios de Siglo XXI

Regina Vidosa

Ariel García

Área temática: América Latina en una economía mundial en Crisis: desafíos y problemas de la inserción e integración.

Resumen

Desde fines del siglo XXI, en Argentina la internacionalización de los procesos productivos de la economía mundial conllevó a una reestructuración de los circuitos productivos de diversos sectores. En este escenario, los agricultores familiares de áreas periféricas vieron influidas sus estrategias de reproducción a partir de un cambio en las formas de producir y comercializar, formas que han sido diseñadas y/o impuestas por capitales extranjeros y/o locales, habitualmente asociados. Una de las evidencias principales de tal proceso en el sector agropecuario ha sido la fragmentación social de los actores, escenarios en el cual las actividades organizadas con una lógica de *agribusiness*, impusieron a los pequeños y medianos productores las condiciones de producción, para influir abiertamente en el cómo, el cuándo y el que producen.

Considerando lo anterior, el trabajo intenta analizar la reconversión de los procesos productivos en el agro argentino, que se da a partir de la transnacionalización de la economía mundial. Para ello, se abordan específicamente dos sectores de producción que han sido significativamente influenciados por el proceso arriba descrito: la agroindustria vitivinícola -en Mendoza- y la agricultura del tabaco -en Misiones-.

Por un lado, la actividad tabacalera es comandada por empresas de origen transnacional. Se trata tanto de las compañías cigarrilleras con presencia predominante en el mercado nacional como de exportadoras de tabaco en hoja. Ambos actores, cuentan con operaciones en casi la totalidad del mundo occidental y, desde esa posición, definen sus estrategias apoyándose en su poder de mercado para obtener materia prima en calidad y cantidad necesarias. No se trata de calidades y cantidades indistintas: se pretenden determinadas particularidades para el producto. El esquema impuesto por estas empresas resulta vehiculizado por los acopiadores locales, los cuales transfieren tecnologías de proceso e insumos originados en las revoluciones verde y biotecnológica. Tal contexto es legitimado socialmente por diversas cuestiones, entre ellos por el discurso de los propios acopiadores, que incluso poseen capacidad para proponer vías alternativas de renta agrícola para los tabacaleros. Sin embargo, tales opciones suelen ser meras variantes, puesto que existe un cambio en los productos que no procura una revisión efectiva de las relaciones entre agricultura y agroindustria, aspecto que se considera central para

contribuir a una mejora de las situaciones sociales en las que se desenvuelven los productores primarios.

Por otro, la inversión extranjera ha tenido también un fuerte impacto en el creciente sesgo productivo del vino de alta calidad en Mendoza. Concretamente éstas inversiones presentan las siguientes características: i) una tendencia a la compra de empresas preexistentes como estrategia de radicación de capitales extra-regionales y/o extra-sectoriales; ii) la generalizada irrupción en el segmento de vinos finos -esencialmente, premium y ultrapremium- y de champagne; iii) una integración vertical con viñedos propios para el aprovisionamiento de las uvas de mayor calidad enológica; y iv) una reconversión y/o modernización tecnológica tanto en la producción industrial como en la primaria. En consecuencia, los sectores descapitalizados o sin acceso al crédito se vieron imposibilitados de mejorar sus viñedos, por lo que destinaron su producción exclusivamente al mercado interno. Esto, ha derivado en una mayor concentración y extranjerización del capital agrario, industrial y de intermediación en la estructura de inserción de los actores sociales en este circuito vitivinícola. Lo cual, no significa que sea la desaparición de los productores independientes (por lo menos en esta coyuntura y en forma directa o manifiesta) lo que moviliza las líneas de acción de los grandes grupos económicos del circuito sino, su cooptación a través de líneas de: financiamiento, innovación productiva y transferencia tecnológica. El objetivo final que estos se proponen es lograr la unificación productiva de los productores 'no integrados', dado que incorporándolos al modelo exportador, garantizan oferta suficiente para mantener ritmos crecientes de producción.

El trabajo se propone realizar una breve identificación de los actores que intervienen en los diferentes eslabones de ambas producciones. Con ello se pretende caracterizar la capacidad que tienen los diferentes capitales al interior de cada sector para realizar procesos de reconversión productiva y por ende de disputar el excedente. Finalmente, se relacionará lo anterior con el impacto de las principales políticas públicas desplegadas en cada uno de los sectores.

La intención última, es establecer ciertos patrones comunes en los procesos de reconversión productiva de los sectores abordados, para entonces aportar elementos a una caracterización del nuevo modelo agrario en Argentina.

Introducción

Las dicotomías suelen ser útiles para describir, caracterizar y ordenar una exposición. Aunque difícilmente puedan servir para dar cuenta de la complejidad de las situaciones sociales. De tal modo, bajo la idea de "extra-pampeano"¹ se ha asociado a producciones de baja rentabilidad, conformada

¹ Habitualmente, la literatura que ha empleado la denominación "extra-pampeana" define por esta a aquellas áreas de Argentina que: a) no se encuentran ubicadas en el principal núcleo económico del país -es decir, que no se hallan localizadas en Buenos Aires, centro y sur de Córdoba y Santa Fe, sur de Entre Ríos y noreste de La Pampa-; b) desarrollan producciones primarias que no son granarias. Sin embargo, estas delimitaciones por la "negativa" pueden conllevar a dicotomías etnocéntricas (puerto-interior, moderno-tradicional, centro-periferia, economía pampeana-economías regionales, etc.). Estas acepciones tienden a desconocer la significancia económica y social de las producciones extra-pampeanas a nivel nacional en materias tan elementales como centrales (alimentos, textiles, energía, por caso). Incluso, suelen marginar del análisis un elemento que las caracteriza: la desigual dotación de recursos materiales y simbólicos que detentan los productores primarios y los agentes

solo por pequeños agricultores con una integración parcial a los mercados. En contraposición, con “pampeano” se suele aludir a ideas contrapuestas. Esta dicotomía suele reproducir el binomio “tradicional-moderno”.

Sin embargo, *la realidad es más compleja*. Las economías extra-pampeanas están integradas por múltiples actores, que suelen vincularse de manera asimétrica. A este rasgo estructural debe agregársele las transformaciones operadas en las últimas décadas. La desregulación de precios, la privatización y la apertura externa se conjugaron para ofrecer nuevas oportunidades de inversión a actores que hasta la década de 1980 poseían una gravitación menos significativa que la actual. A estos elementos de política económica, puede agregársele el actual cambio competitivo y la bonanza de precios de los productos agrícolas en el mercado externo. Tales situaciones vienen siendo capitalizadas –literalmente por grupos económicos extra-regionales (habitualmente con alguna inserción sectorial previa, y enfocados al negocio de la exportación). Con la presencia de ellos, el tablero extra-pampeano se ha transformado. Y con su inserción, se habrían incrementado las brechas sociales.

El trabajo se estructura a partir de una metodología cualitativa, que incorpora información cuantitativa. Para ello, se ha recurrido a fuentes primarias y secundarias. En cuanto a las primeras, cabe mencionar entrevistas a informantes claves realizadas durante diversos trabajos de campo (Misiones, 2007,2009, 2010 y Mendoza, 2011). Respecto a las segunda, se trata de bibliografía académica, estadística y periodística.

Luego de esta introducción, la investigación se organiza en tres apartados. En el primero se plantea una discusión teórica en torno a la idea de integración. En el segundo, se observan las principales implicancias de la irrupción y consolidación del *agribusiness* en la agricultura argentina, proceso que intenta ser explicitado a partir de la exposición de dos casos: el tabaco en Misiones y la vitivinicultura en Mendoza. Por último, se exponen las conclusiones.

Antecedentes: qué es integrarse

Definiciones teóricas como campesino, pequeño productor o agricultor familiar² -tan amplias como controversiales- se desarrollan en momentos sociales específicos, cuando las disciplinas sociales y humanas se preocupan por las asimetrías de las relaciones entre producción agrícola y agroindustria.

comercializadores e industriales, situación que se reproduce en las diferentes capacidades de negociación (ver García y Rofman, 2009).

² La discusión teórica latinoamericana de nociones como campesino, pequeño productor y agricultor familiar puede observarse en autores como Schejtman, (1980), Murmis (1991) y Soverna et. al (2008). Respecto a la noción de agricultura familiar, la instalación de la problemática en el país “llega de la mano del Mercosur. La novedad no está representada por el uso del

Los aportes de Shanin (1988), Alavi y Shanin, (1988) y Bernstein (2009) han posibilitado discusiones acerca de definiciones y categorías conceptuales sobre el campesinado. Alonso, et. al. (1991: 35-36) intentan una delimitación de este actor social considerando "el aprendizaje de nuevas pautas de reproducción social, los modelos interpretativos que lo constituyen en sujeto y su modo particular de participar en los intercambios" (Canales, 1988: 83; citado en Alonso, et. al., 1991: 36). De acuerdo a estos autores, el campesino ocupa un lugar específico dentro del proceso de producción de mercancías agrarias y la economía de la pequeña explotación.

Lejos de disolverse, el campesinado tiende a reproducirse adaptando su funcionamiento a los rasgos que puede adquirir la dominación de las empresas capitalistas, incentivando su autoexploración. La misma pasaría a convertirse en sobre-beneficio de las empresas que controlan los canales de comercialización (Castillo, 1979: 60 y ss.; citado en Alonso, et. al. 1991: 36) debido a que la sobre-explotación de la mano de obra es desestimada por las agroindustrias. Entonces, la adaptación resultante de esta relación asimétrica puede entenderse como un proceso de subordinación, indistintamente de que tal lazo se reproduzca mediante un contrato escrito o tácito.

En el caso en que las agroindustrias se vinculan a la pequeña producción mediante contratos, lo hacen como un modo eficaz de evitar invertir en la producción primaria y controlar la marcha del cultivo (ver también Djurfeld, Taussig, Friedmann en Marsden, et. al. 1996: 365). Las agroindustrias han tendido a abandonar el control directo del proceso productivo en la actividad primaria y, paralelamente, fueron concentrando su atención en actividades de alta rentabilidad, tales como el comercio, el crédito y el adelanto de insumos junto con la implementación de contratos de compra-venta.

Ante tales panoramas, Marsden, et. al. (1996: 365) encuentran que la actitud de los agricultores dista de ser pasiva y en algunos casos estos logran mejores tratos para la venta de sus productos. Sin embargo, los requisitos en torno a su calidad y condiciones de entrega pueden incidir elevando las exigencias sin un correlato en los precios efectivamente pagados, mientras los agricultores son llevados a una "carrera por la calidad" en donde no colocan las reglas. En este escenario, los acopiadores están dispuestos a emplear su poder de mercado para obtener la calidad demandada, mientras los agricultores hallan influenciadas sus estrategias de reproducción hasta en el financiamiento y el paquete tecnológico, que le son impuestos por aquellos. En estos casos la

concepto, que tenía abundantes antecedentes, sino en que el mismo apareciera asociado a la necesidad de definir políticas (...). No por simple, el concepto deja de ser conflictivo. En efecto, se han generado alrededor del uso de la expresión "Agricultura Familiar" una serie de tensiones que no remiten exclusivamente a cuánto, cómo, de qué tipo, en qué funciones debe aparecer este trabajo aportado por la familia para que una unidad agropecuaria o un actor social sean incluidos bajo esta denominación, es decir a cómo operacionalizar el concepto, sino y principalmente a sus usos políticos" (Soverna, S. et. al, 2008: 4). A efectos prácticos, usaremos las tres nociones señaladas de manera indistinta.

producción primaria se confina a los agricultores familiares debido a que su reproducción no-capitalista ha sido aprovechada por las agroindustrias para mejorar sus beneficios.

Por lo antedicho, algunos investigadores focalizan en la autonomía para entender que en la agricultura de contrato: i) los productores ceden parte de la capacidad de decisión sobre qué y cómo se cultiva, reduciendo su capacidad de optar por cultivos, técnicas a emplear y duración, remuneración e intensidad de trabajo (Gámiz López, 1976: 90); ii) la propiedad de los medios de producción solo resulta formal, puesto que más allá de la diversidad de tipos de contrato que puedan establecerse entre las partes el control de uso y gestión corresponde progresivamente a la agroindustria (Gámiz López, 1976: 90-91 y Liedke, 1977: 109); y iii) la producción familiar se transforma, siendo posibles la subsunción (Whatmore, et. al., 1987: 27). Estos últimos autores introducen el concepto recién aludido para abordar las vinculaciones producción-mercado. Con este refieren a los diferentes modos en los que el proceso de producción agrícola familiar con sus relaciones sociales asociadas está siendo transformado en el capitalismo.

Las situaciones recién aludidas pueden observarse en diversos cultivos y en distintas latitudes de procesos productivos actuales. La distinción entre economías pampeanas y extra-pampeanas tiende, en este contexto, a suprimirse. Las fronteras tecnológicas y organizativas habrían llegado a su fin. No así, las brechas sociales. Desde la lógica del agribusiness, los actores más influyentes de dichos procesos logran condicionar y/o comandar el cómo, el cuándo y qué producir. En el apartado siguiente se observarán aspectos significativos de tal lógica.

Agribusiness: fragmentación de los territorios

Considerar que la heterogeneidad de los escenarios agrícolas es un rasgo distintivo del siglo XXI sería caer en un error de apreciación. Diferencias siempre existieron. Sin embargo, lo particular de esta época es su exacerbación. Después de todo, tendería a acrecentarse la brecha entre los que acompañan la "modernización" de la agricultura en el capitalismo de escala global y aquellos que resisten o subyacen al margen del sistema.

A fines del siglo XX, Argentina pasó de ser el afamado granero cerealero al granero oleaginoso del mundo. Tal cambio es resultado de múltiples dinámicas que interactúan en el nivel local, nacional y global, pero que serían comandadas desde este último. Gutman y Bisang (2003: 8) consideran que el impacto de la revolución verde -difusión de la agricultura científica en el agro- ha sido acotado y tardío en el escenario local. Esta forma de difusión se modifica drásticamente con la apertura económica y la desregulación estatal de la década de 1990. Asimismo, Rofman et. al. (2005: 16) sostienen que en los últimos decenios el sector agropecuario pasó por profundas transformaciones. Desde el mencionado

decenio, las mismas fueron particularmente evidentes con la aplicación del modelo de ajuste estructural expansivo. La política económica basada en el tipo de cambio fijo que impuso estrategias tendientes a asegurar el éxito de dicho modelo, fue el principal catalizador del proceso de modernización acelerada de la agroindustria argentina y su eficiente inserción en la economía internacional.

Gutman y Bisang (2003: 8) señalan que en dicho decenio se operó un importante crecimiento e internacionalización de la producción, sustentado en: a) la adopción de tecnologías de punta en lo relativo a productos y procesos; b) la puesta en producción de áreas marginales mediante el empleo de nuevas técnicas agronómicas; c) transformaciones en el modelo de organización de la producción primaria; y d) la rearticulación de dicha producción en el marco de los circuitos agroalimentarios (Ibidem). Rofman, et. al. (2005: 17) consideran que los tres pilares básicos desde los cuales se han venido implantando los procesos tecnológicos innovativos son: a) la biotecnología; b) la oferta en creciente aumento de agroquímicos; y c) los permanentes progresos derivados de la ingeniería genética.

Al mismo tiempo, surgieron y se están difundiendo tecnologías de proceso. Esto se evidencia en las nuevas prácticas organizativas de las actividades de siembra, de manejo del cultivo y de cosecha, que incluyen inversiones elevadas tales como pools de siembra, siembra directa, contratación de tierra por cosechas, adquisición de nuevas extensiones a partir del desplazamiento de la frontera agrícola, mecanización del proceso de recolección, etc.

Los citados procesos tuvieron claras implicancias a nivel de explotación. En efecto, se observó un fuerte predominio de la oferta de insumos industriales sobre la producción. De este modo, la introducción e implantación de semillas transgénicas conllevó la necesaria adopción de herbicidas, genética animal, etc. Estos paquetes tecnológicos son los empleados en los países centrales. Son ofrecidos por contadas empresas trasnacionales con injerencia en el conjunto de insumos agropecuarios y con presencia nacional gracias a aceitados canales de comercialización y distribución. Sumada a la tecnología de productos, los procesos también se transformaron. En efecto, en el decenio de 1990 se difunde y consolida el papel de los terceristas. Estos agentes intervienen en la producción a través de un contrato que efectúa el propietario o arrendatario de la tierra. Estos intermediarios actúan entre los condicionamientos industriales impuestos por las tecnologías disponibles y los riesgos propios de la agricultura. A su vez, la producción primaria es influida por nuevas articulaciones efectuadas por la industria agroalimentaria y el hipermercado, que imponen vía contrato una estandarización en la calidad de los bienes agrícolas (Gutman y Bisang 2003: 14; Teubal y Rodríguez, 2002: 41-54).

La citada situación es un fenómeno de alcance mundial, puesto que las empresas trasnacionales actúan como vectores concretos de la globalización. Y no sólo inciden en la producción agrícola, sino

también a través de la provisión de insumos y el procesamiento industrial de aquella. Teubal (2001: 52) considera que se trata de corporaciones que dominan el mercado mundial de diversos tipos de insumos básicos como semillas, fertilizantes y pesticidas. Además, estas cuentan con o financian grandes centros de investigación dedicados a la ingeniería genética, a la zoología y a la botánica, avances gracias a los que han patentado nuevos cultivos o variedades de los mismos.

Producción primaria y provisión de insumos no son los únicos eslabones de esta cadena global que es comandado por las empresas transnacionales. Teubal (ibidem) señala que, por un lado, las mismas inciden en la producción de alimentos procesados y llegan hasta el consumidor mediante la consolidación y difusión de marcas alimentarias mundiales y nuevos productos procesados. Por otro, también venden servicios vinculados con la aplicación de semillas híbridas e impulsan nuevas prácticas de manejo agropecuario.

Como corolario de esta situación con implicancias en distintas escalas de análisis, es importante poner de relieve que la trayectoria de los agentes económicos se vincula con la capacidad diferencial de abordar este tren "modernizador". Rofman, et. al. (2005: 17) sostienen que la presencia de grandes grupos económicos, nacionales o multinacionales en el proceso de liderazgo y control de la actividad agroindustrial en sus más diversas manifestaciones tornó posible el proceso transformador de la agroindustria argentina. Ello se aprecia en la emergencia de importantes firmas en todo el espectro de la innovación tecnológica -tanto en la investigación genética como en la oferta de semillas transgénicas, agroquímicos- para incrementar la productividad física de la producción y desterrar enfermedades y malezas, o en la incorporación de nuevas especies para elevar la calidad de los alimentos o insumos obtenidos (un caso emblemático puede ser Monsanto). Pero, a la vez, la modernización y crecimiento de la oferta se basó en el desarrollo eficiente de la producción en las unidades económicas capaces de aumentar la productividad física de los bienes destinados al consumo intermedio o final. Estas unidades económicas -medianas y grandes, tanto en la agricultura de secano como de riego- suelen acoplarse al proceso emergente. Para ello, debieron y deberán contar con recursos financieros propios, acceder a créditos externos en magnitudes significativas y a una renovada capacidad de gestión. Surge de lo antedicho que la capacidad de hacer frente al desafío que implica esta revolución productiva y técnica en las actividades agroindustriales nacionales, no puede ser afrontado de similar modo por un mediano y gran productor capitalizado -con relaciones formales dentro y fuera del sistema económico y estrechos vínculos con las instituciones financieras del país y/o del exterior- que por un pequeño productor con ingresos iguales o menores a los necesarios para reproducirse, con una inserción informal y sin canales de obtención de crédito institucionalizado. Barsky y Gelman (2005: 396) consideran que el perfil de la expansión productiva impulsada por las políticas macroeconómicas de la década de 1990 fortaleció los procesos de concentración del capital.

Como observamos, los actores de la región pampeana asistieron a una importante transformación en los últimos decenios del siglo XX, y más aún en el de 1990. En síntesis, las grandes y medianas explotaciones accedieron a innovaciones de tecnología y de proceso con las que pudieron integrarse exitosamente a la transnacionalización agroindustrial de la época. En aquella década, los pequeños productores -muchos endeudados- encontraron serias dificultades para reproducirse en un contexto de precios bajos y fueron a la quiebra.

Los procesos descriptos vienen operando a partir de patrones globales, aunque al analizar concretamente las modalidades de producción que adquieren las diferentes dimensiones en el espacio local, se evidencia la necesidad de una adaptación por parte del *agribusiness* a los ámbitos en donde esta lógica se inserta.

Seguidamente se presentarán dos casos, la producción de tabaco (en Misiones) y la vitivinicultura (en Mendoza). En relación a los procesos de reconversión, se plantearán y explicitarán fundamentalmente las dimensiones o ejes contenidos en el siguiente cuadro:

EJES	TABACO	VINO
Condiciones de transformaciones	1) '90 Políticas de Apertura y Desregulación comercial 2) '70 Inserccion en el mercado internacional	1) '90 Políticas de Apertura y Desregulación comercial 2) Caída en la demanda internacional del vino profundiza la inserccion de Argentina en el mercado internacional
Cambios en el Perfil del Producto	El perfil <i>exportador</i> que aparece tras la creciente inserccion del sector tabacalero en el mercado internacional, impuso como producto principal el <i>Burley</i> .	Profundizacion de la inserccion internacional produce un desplazamiento de la produccion de vino para el mercado interno hacia mercado <i>exportador</i> de cepas de <i>mejor calidad</i> .
El perfil exportador impone una reconversion tecnologica , que modifica las relaciones tanto de produccion, como las de comercializacion	Los acopiadores de <i>Burley</i> , integrados al mercado de exportación, adoptan una lógica productiva directamente influida por los <i>dealers</i> -exportadores transnacionales. Los <i>dealers</i> imponen a las <i>cooperativas de productores</i> las calidades y mezclas requeridas mediante contratos en donde aseguran la compra de la producción antes de que se realice e incluso financian la adquisición y difusión de tecnología para la <i>reconversión tecnologica</i> de aquellas.	Con una orientación claramente exportadora y preferentemente en el segmento de vinos finos, los grandes capitales, tanto locales como extranjeros, compran empresas preexistentes, e integrándose verticalmente, con viñedos propios, se aseguran el aprovisionamiento de las uvas de mayor calidad enológica. Los grandes capitales imponen así una reconversión y/o modernización tecnológica en los actores del sector, tanto en la producción industrial como en la primaria.
Consecuencias sobre los actores respecto de la apropiacion del excedente	Las <i>cooperativas tabacaleras</i> han tenido un papel comercial incierto, puesto que si bien han competido eficazmente con las cigarrilleras por el mercado exportador, resulta discutible que hayan velado por una efectiva mejora en la calidad de vida de sus asociados o asegurado que estos sean los que establecen las condiciones a los <i>dealers</i> .	Los <i>agentes económicos primarios encuentran dificultades para</i> obtener una retribución adecuada por la venta de su materia prima, por la imposibilidad de reconvertir las cepas disponibles en los predios con plantaciones de variedades finas, por la ausencia de financiamiento y en algunos casos por las condiciones de contratación del proceso de "maquila", que ponen en mano de los industrializadores la mayor cuota de la negociación a fin de determinar el valor final de la operación.
	Concentracion y centralizacion del capital. Aparicion de ccooperativas, que ocupan lugares marginales y dependientes a las necesidades de circulacion de las trasnacionales.	Concentracion y centralicion del capital - Eliminacion o subordinacion de los productores primarios a las necesidades de comercializacion de los capitales concentrados, locales y extranjeros.

Estas dimensiones se tendrán en consideración a efectos de observar los procesos de cambio y continuidad registrados en ambas producciones.

LA PRODUCCIÓN TABACALERA EN MISIONES

Condiciones de las transformaciones

En el marco de un modelo que Hernández (2009) define como "ruralidad globalizada" respecto a la experiencia sojera actual de la pampa argentina, puede ubicarse a las desregulaciones públicas (Gras 1997) o en re-regulaciones favorables a las agroindustrias exportadoras (García, et. al. 2008), que permiten al sector tabacalero en Misiones, insertarse en la división internacional del trabajo. Sin embargo, a diferencia de los chacareros pampeanos integrados a la dinámica exportadora, los tabacaleros se insertan en una división internacional del trabajo que tiende a reproducir sus difíciles condiciones materiales, las cuales podrían cambiar si mediaran transformaciones en los modos de vinculación con las agroindustrias.

A estas condiciones generales que permiten que las áreas tabacaleras de Misiones profundicen en la inserción del mercado internacional, se les suman algunas características locales, como las ventajas comparativas tales como condiciones agro-ecológicas, económicas y socio-estructurales que propician la producción con demanda a nivel internacional (Domínguez, 1995: 169). Cabe puntualizar: i) suelos y climas propicios para obtener un Burley con mayor tenor de nicotina en relación al tucumano; ii) estructura agrícola basada en una articulación flexible de diferentes explotaciones una vez realizada la fisión del grupo doméstico y sustentada en el trabajo familiar que asegura una disminución del riesgo empresario por parte de los acopiadores; iii) una asimilación rápida de técnicas de cultivo por parte de sus productores; y iv) una organización sindical menos radicalizada que las de otras áreas tabacaleras -Tucumán, por caso- (ibídem: 170).

Cambios en el perfil del producto

A partir de 1986, aunque puede reconocerse su presencia ya en 1979 (Entrevista personal, 18/9/2007a), se expande el Burley, variedad de tabaco actualmente dominante en Misiones (Bertoni y Gras, 1994: 200). Esta reorientación de la producción tabacalera argentina, respondería a la estrategia exportadora de empresas cigarrilleras como British American Tobacco -BAT- y Philip Morris -PM- (ibidem), en tanto crecía considerablemente el consumo del american blend -cigarrillo rubio en base a tabacos Burley, Virginia y Oriental- en países periféricos.

Desde los acopiadores, es decir el sector comercializador, se entiende que la difusión de la variedad ha sido "ordenada, fue deseada por el productor mismo, por la seguridad que le da en relación a otros cultivos" (Entrevista personal, 22/5/2007). Además, se considera que tal expansión fue posible debido a la caída de precios de cultivos tradicionales como la yerba, el tung y el té, a la aceptación que tuvo

el Burley misionero a nivel mundial por su condición de producto artesanal y las aptitudes climáticas para su cultivo (ibidem). Esta aprobación tuvo como correlato la propaganda efectuada por los acopiadores sobre los resultados económicos del cultivo de tabaco, creando así una percepción pública positiva sobre sus réditos aparentes. Sin embargo, el hecho de que la mayoría de recursos gestionados por los acopiadores en esta Provincia se destinaron a asistencia técnica e insumos, da cuenta del interés explícito que estos tenían para que se concretara la reconversión.

Reconversión y transformaciones en las relaciones de producción y comercialización

Hasta fines del decenio de 1970, el tabacalero de Misiones solía vincularse con comerciantes que intermediaban en representación de los acopiadores. La colocación del producto en el mercado no estaba asegurada. Incluso, en el caso de que hubiera ventas, existía inestabilidad e incertidumbre por los precios (Belastegui, 2004 y entrevista personal, 23/5/2007b).

A partir de finales de la década de 1970, podemos vislumbrar un desplazamiento de la agricultura vinculada al mercado "libremente" o mediante subastas a otra basada en los contratos de compra y venta. Desde entonces, los acopiadores de Burley, integrados al mercado de exportación, adoptan una lógica productiva, directamente influida por los dealers -exportadores transnacionales-. La relación entre acopiadores y dealers se estrecha así mediante contratos agroindustriales (Gras, 1997: 67).

En detalles, para que la relación técnica y comercial entre los dealers y los acopiadores sea viable, resulta necesario el control de estos últimos sobre los productores. En esta relación influyen las imposiciones fijadas por los dealers. Al inicio de la campaña, el agricultor suscribe un contrato de producción con una empresa acopiadora, en el que se compromete a efectuar determinada cantidad y calidad de tabaco. Para ello, debe estar inscripto en la Administración Federal de Ingresos Públicos - AFIP-. Como contrapartida, la empresa provee los insumos necesarios para el inicio del ciclo - agroquímicos, semillas y asistencia técnica- que son descontados al momento del acopio. El productor recibe los citados bienes y servicios en función del cupo que le entrega el acopiador, estimado en un determinado número de plantas. El incumplimiento del contrato por motivos extra-agrícolas puede deberse a una situación extraordinaria. Por ejemplo, un siniestro en la plantación o el tráfico de tabaco hacia Brasil, donde ocasionalmente la diferencia cambiaria posibilita una mayor renta al productor. En estos casos de incumplimiento, los acopiadores comparten información de estos localmente conocidos como "malos productores", buscando disciplinar a los agricultores que contravengan las condiciones preestablecidas.

Condiciones de posibilidad de los actores en la apropiación del excedente

En este escenario, los dealers establecen las calidades y mezclas requeridas mediante acuerdos en donde aseguran la compra de la producción antes de que se realice e incluso financian la adquisición y

difusión de tecnología. En esta reorientación aparecieron emprendimientos bajo la figura de cooperativas.

En las principales provincias productoras -Salta, Jujuy y Misiones- las cooperativas tabacaleras han tenido un papel comercial incierto, puesto que si bien han competido eficazmente con las cigarrilleras por el mercado exportador, resulta discutible que hayan velado por una efectiva mejora en la calidad de vida de sus asociados o asegurado que estos sean los que establecen las condiciones a los dealers. Más bien, todo lo contrario.

LA VITIVINICULTURA EN MENDOZA

Condiciones de transformaciones

Al igual que en la mayoría de las llamadas "economías regionales", el desenvolvimiento de la vitivinicultura hasta fines de los años ochenta estuvo fuertemente regulado a través de organismos y legislaciones tanto nacionales como provinciales. Esta situación, se revertiría en la década de 1990, mediante el Decreto de Desregulación Económica, 2.284/91. Este, significó en los hechos, "una transferencia de la capacidad regulatoria estatal a los sectores sociales que detentan posiciones oligopólicas u oligopsónicas en la cadena vitivinícola argentina" (Azpiazu y Basualdo, 2003: 6).

Al impacto de la desregulación económica se le agrega un segundo factor importante: la persistente caída en los niveles de demanda de vino, debido al cada vez menor consumo por habitante, fenómeno que se observa a nivel mundial pero que en Argentina es particularmente acentuado. La caída del consumo de vino es un fenómeno mundial. Ello ha provocado algunas crisis sectoriales en los países productores tradicionales, abriendo la posibilidad a países como el nuestro para conquistar nuevos mercados tanto locales como internacionales de productos de mayor calidad.

Cambios en el Perfil del Producto

En este contexto, comienzan a sustituirse los viejos viñedos por variedades de mayor calidad enológica y -acompañado de innovadoras modalidades de producción y comercio- se empiezan a elaborar productos de mayor valor unitario, en gran parte destinados a sectores de alto poder adquisitivo, y a una creciente demanda internacional. Así, de estar significativamente orientada a la producción de vino de mesa común para el mercado interno, la demanda externa de vinos finos se ha convertido en el motor de la agroindustria en años recientes.

Reconversión y transformaciones en las relaciones de producción y comercialización

Este nuevo escenario productivo regional, con eje gravitante en la exportación y las nuevas variedades, deriva en un proceso de reconversión heterogéneo y aun incompleto, liderado por grandes capitales transnacionales. Estos, ingresaron al sector convirtiéndose en sus actores dominantes, en

tanto los sectores descapitalizados o sin acceso al crédito se vieron imposibilitados de mejorar sus parrales, por lo que destinaron su producción exclusivamente al mercado interno.

Se insertan de manera creciente grandes empresas extranjeras, y varios de los principales grupos económicos nacionales, al igual que determinados fondos de inversión. Siguiendo el estudio de la CEPAL (Azpiazu y Basualdo, 2003 32), estas inversiones presentan las siguientes características: Una generalizada adopción de la compra de empresas preexistentes como estrategia de radicación de sus capitales. La, también generalizada, irrupción en el segmento de vinos finos -esencialmente, premium y ultrapremium- y de champagne. El desarrollo de la integración vertical con viñedos propios para el aprovisionamiento de las uvas de mayor calidad enológica. Y finalmente, la reconversión y/o modernización tecnológica tanto en la producción industrial como en la primaria.

En detalles, estas inversiones se reflejan de manera diferentes en cada uno de los tipos de producción existentes en el sector vitivinícola argentino.

En cuanto a la forma de producción tradicional, tenemos que las grandes empresas avanzan sobre los pequeños y medianos productores (compra) para tener su propia producción y controlar completamente la oferta. Donde estas no llegan, aparece la maquila como relación de producción, lo cual pone en mano de los industrializadores la mayor cuota de la negociación a fin de determinar el valor final de la operación, el cual se establece luego de que se perfecciona la obtención del vino. En la forma de producción moderna, los grandes capitales locales reconvierten fincas para la producción de cepas de alta calidad (riego a goteo). Así, se avanza también sobre los pequeños y medianos productores (compra) integrando verticalmente las empresas elaboradoras con la producción. Adonde estas no llegan, entra el capital extranjero, integrando viñeteros independientes, fijándoles pautas de producción. En este tipo de producción, la exportación está claramente intermediada por las empresas transnacionales. Por último, a la forma de producción superior solo accede el gran capital, en tanto se necesitan montos altísimos de capital fijo para la producción, siendo sus canales de comercialización no tradicionales y exclusivos.

Condiciones de posibilidad de los actores en la apropiación del excedente

En resumen, podríamos decir que pese a las diferencias sustanciales que existen entre las modalidades de interacción entre los actores, en todas prevalecen formas de organización de la producción y comercialización que subordinan a los pequeños y medianos productores a las lógicas de acumulación de las grandes empresas. Se generan entonces, capacidades diferenciales en los diferentes actores para disputar el excedente económico, en la incorporación del cambio tecnológico y en la capacidad para soportar shocks externos.

En definitiva estos procesos de transformación derivaron en un creciente proceso de concentración y centralización del capital que elimina o incorpora de manera marginal a los pequeños y medianos

productores. Esto, se corrobora en que en las últimas dos décadas han desaparecido más de 3.000 viñedos, lo que representa alrededor del 16% de los existentes en 1990. Durante el mismo período, la superficie total sembrada en la provincia ha crecido en unas 12.000 hectáreas (un 8%), lo que sugiere la ocurrencia de un proceso de expansión de la actividad en cada vez menos productores. Lo cual se refleja además, en el tamaño medio de los viñedos, el cual creció de 7,29 a 9,36 hectáreas. Al mismo tiempo, la propiedad de mayor dimensión, con particular peso en las empresas altamente integradas, ve crecer su participación.

Algunas reflexiones: entre lo que es y un deber ser

Se ha intentado establecer ciertos patrones comunes en los procesos de reconversión productiva de las producciones tabacalera y vitivinícola para entonces aportar elementos a una caracterización del nuevo modelo agrario en Argentina. Entre tales elementos, cabe considerar que:

1. *Con la palabra integración se oscurece y legitiman los intereses del sector comercializador e industrial.* La integración practicada por las agroindustrias es la que le resulta más conveniente. El productor posee escasos márgenes de decisión y acción en su relación con aquellas. Qué producir, cómo hacerlo, a quién venderle, bajo qué condiciones de precios y pago son elementos definidos tranquilamente afuera.
2. *El agribusiness operaría fragmentando territorios.* Esto sucedería debido a que al montarse sobre estructuras agrarias que le anteceden y bajo la lógica empresaria en la que se desarrolla, opera elevando las condiciones de posibilidad de actores locales en situación de ventaja pre-existente. En otras palabras, favorecería la reproducción ampliada de aquellos actores que contaban con una situación privilegiada. Y esto sucedería a costa de los pequeños productores, que son integrados a las lógicas del *agribusiness* aunque participan marginalmente de las ganancias (del comercio exterior de sus materias primas).
3. *El agribusiness opera en territorios con solidaridades quebrantadas.* Ante los resultados negativos de las experiencias cooperativistas -sumado al relativo desconocimiento de casos en los que los modelos asociativos han logrado avances significativos-, la acción refleja consiste en desarrollar un "individualismo-defensivo". Posiblemente esto se deba a las frustraciones de intentos previos, pero también puede obedecer a la habilidad con la que el sector comercializador (acopiadores en el caso de Misiones, bodegas en el de Mendoza) hegemoniza las "opciones posibles" en la opinión de los productores. En general, la inserción actual al mercado aparece como inevitable. De este modo, los agricultores se relacionan de forma asimétrica con quienes adquieren sus productos, desestimándose que una generalización de

maneras recíprocas entre los agricultores podría allanar el camino a un incremento de su poder negociador.

En definitiva, la imagen expuesta en estas páginas obedece a la experiencia de campo y a una relectura teórica. Praxis y teoría en la búsqueda de elementos que permitan aprehender situaciones problemáticas para las mayorías. Quizás haya que seguir indagando las relaciones entre productores primarios y agroindustrias. En tales vinculaciones podrán observarse los desafíos y apuestas para la construcción de un campo con agricultores.

Bibliografía

ALAVI, Hamza y Teodor SHANIN. 1988. La cuestión agraria: el discurso marxista de Kautsky, en: *Agricultura y sociedad*, MAPA, Nº 47, pág. 43-54.

ALONSO, Luís; José María ARRIBAS; Alfonso ORTÍ. 1991. Evolución y perspectivas de la agricultura familiar: de 'propietarios muy pobres' a agricultores empresarios, en: *Política y Sociedad*, vol. 8, pág. 35-70.

AZPIAZU, Daniel y Eduardo BASUALDO. 2003. *Estudios Sectoriales. Componente: Industria Vitivinícola*. CEPAL-ONU, Buenos Aires.

BARSKY, Osvaldo y Leonardo FERNÁNDEZ. 2005. *Tendencias actuales de las economías Extrapampeanas, con especial referencia a la situación del Empleo Rural*. Buenos Aires: SAGPyA-RIMISP.

BARSKY, Osvaldo; Jorge GELMAN. 2005. *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta fines de siglo XX*. Buenos Aires: Grijalbo-Mondadori.

BELASTEGUI, Horacio. 2004. *Los colonos de Misiones*, Posadas, Editorial Universitaria de Misiones.

BERNSTEIN, Henry. 2009. V.I. Lenin and A.V. Chayanov: looking back, looking forward, en: *Journal of Peasant Studies*, vol. 36, Nº 1, pág. 55-81.

BERTONI, Leandro y Carla GRAS. 1994. El complejo tabacalero en la desregulación. Actores, negociaciones y conflictos, en: *Estudios agroindustriales*, MARTINEZ DE IBARRETA, Mariano, Marcelo IBARRETA y Pablo Pucciarelli (comp.). Buenos Aires, CEAL.

BISANG, Roberto; Graciela GUTMAN. 2003. "Un equilibrio peligroso. Nuevas dinámicas en la producción agropecuaria". *Encrucijadas*, s/d. p. 8-19.

DOMINGUEZ, Caroline. 1995. Territorio, produit et conventions. La dynamique tabacote sur le front pionnier de la province argentine de Misiones. A la croisée de plusieurs mondes..., Tesis doctoral en Développement rural-Université Toulouse Le Mirail, Toulouse.

GAMIZ LOPEZ, Antonio. 1976. Agricultura familiar y dependencia en la producción bajo contrato, en: *Agricultura y sociedad*, Nº 1, pág. 74-93.

GARCIA, Ariel; Inés GARCIA; Florencia LAMPREABE; Esteban RODRIGUEZ; Alejandro ROFMAN y Juan Manuel VAZQUEZ BLANCO. 2008. La producción agraria regional en el nuevo siglo. Claves para un futuro incierto, en: Cuadernos del CEUR, nueva serie, Nº 2.

GARCIA, Ariel y Alejandro ROFMAN. 2009. Agribusiness y fragmentación en el agro argentino: desde la marginación hacia una propuesta alternativa, en: *Mundo Agrario*, Nº 18.

GRAS, CARLA. 1997. Complejos agroindustriales y globalización: Cambios en la articulación del sector agrario, en: *Internacional Journal of Sociology of Agricultura and Food*, Vol. 6, 1997, pág. 55-75.

HERNANDEZ, Valeria. 2009. La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas, en: *La argentina rural: de la agricultura familiar a los agronegocios*, GRAS, C. y V HERNANDEZ. (coord.), Buenos Aires, Editorial Biblos.

MARSDEN, Terry; Richard MUNTUN; Neil WARD; Sarah WHATMORE. 1996. Agricultural Geography and the Political Economy Approach: A Review, en: *Economic Geography*, Vol. 72, Nº 4, pág. 361-375.

MURMIS, Miguel. 1991. Tipología de pequeños productores campesinos, en: *Ruralia*, Nº 2, 1991, pág 29-56.

ROFMAN, Alejandro; María del Pilar FOTI; Inés GARCÍA. 2005. *Acceso de los pequeños productores al crédito formal e informal: diagnóstico y propuestas*. Buenos Aires, SAGPyA-PROINDER.

SCHEJTMAN, Alexander. 1980. Economía campesina, lógica interna, articulación y persistencia, en: Revista de la CEPAL, Nº 11, 1980, pág 121-140.

SOVERNA, Susana; Pedro TSAKOUMAGKOS y Raúl PAZ. 2008. Revisando la definición de agricultura familiar, en: PROINDER. Serie documentos de capacitación, Nº 7.

TEUBAL, Miguel. 2001. "Globalización y nueva ruralidad en América latina". GIARRACCA, Norma (Compiladora). *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* Buenos Aires: CLACSO, p. 46-65.

TEUBAL, Miguel y Javier RODRÍGUEZ. 2002. *Agro y Alimentos en la globalización: una perspectiva crítica*. Buenos Aires: La Colmena.