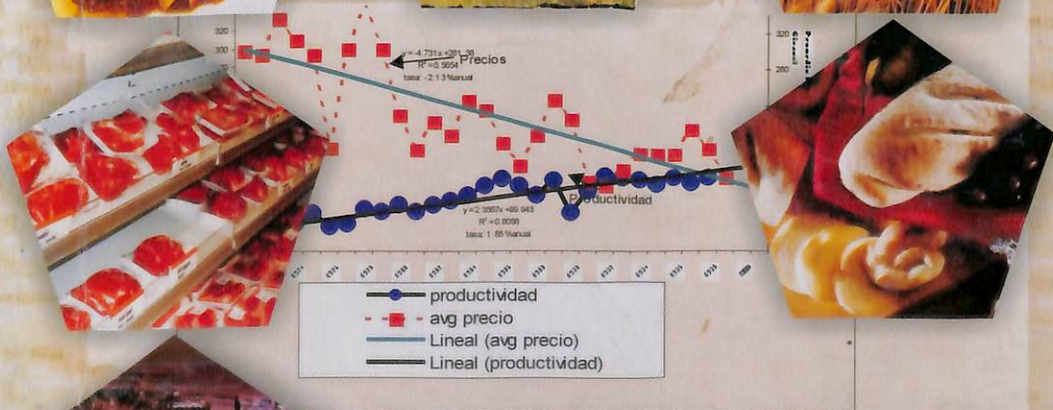


ndice de Productiv

Precios (\$'93/ton)



COMPETITIVIDAD DE LAS PyMES AGROALIMENTARIAS PAMPEANAS PRODUCTORAS DE COMMODITIES

Daniel H. IGLESIAS

AS:339:339.564(823.1)

BLICACION TECNICA N° 49
 N 0325-2132 Septiembre 2000
 ación Experimental Agropècuaria Anguil
 Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria



COMPETITIVIDAD DE LAS PyMEs AGROALIMENTARIAS PAMPEANAS PRODUCTORAS DE COMMODITIES

Autor: DANIEL HUMBERTO IGLESIAS (*)

Nota Preliminar

El presente trabajo se corresponde -en una versión resumida y desprovista del marco teórico- con los conceptos vertidos por el autor en su trabajo de tesis doctoral "**Competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas Agroalimentarias Pampeanas productoras de Commodities en Argentina**", presentada en el Departamento de Economía, Sociología y Política Agraria de la Universidad de Córdoba (España). Dicha investigación se elaboró en el marco del programa de doctorado en Economía Agroalimentaria bajo la dirección del Dr. Pedro Caldentey Albert Catedrático de dicho departamento. La defensa oral y pública se realizó el 29 de febrero de 2000, obteniendo la calificación de "*Sobresaliente cum laude*".

El trabajo esta dirigido a profesionales, productores, funcionarios públicos, estudiantes, asociaciones e instituciones relacionadas al sistema agroalimentario regional. Estos conceptos también fueron expuestos en sendas conferencias brindadas en las ciudades de Santa Rosa y Gral. Pico de la provincia de la Pampa el 23-05-00 y 30-05-00 respectivamente.

PROLOGO DE LA VERSION ORIGINAL

La economía agraria es una disciplina que desde su creación a mediados del siglo XIX ha evolucionado considerablemente hasta la actualidad. En un principio es una disciplina independiente que se ocupa casi exclusivamente de los problemas de la explotación agraria y que más que una rama de la economía debe ser considerada como una rama de la agronomía, pero a partir de un cierto momento evoluciona para convertirse en una rama de la ciencia económica, adoptando el paradigma neoclásico que es el que ha dominado en esta última en todo el siglo XX.

Sin embargo, desde hace años se puede afirmar que la economía agraria está en crisis y ello es debido principalmente a dos razones: por una parte a las transformaciones que está experimentando la agricultura y su entorno y por otra parte a las limitaciones detectadas en el paradigma neoclásico para explicar la economía real, incluida la agricultura. El Doctor Daniel Humberto Iglesias, en el trabajo sobre las pequeñas y medianas empresas agroalimentarias de La Pampa que tengo el honor de prologar tiene en cuenta esta evolución en sus dos vertientes.

En primer lugar sitúa a la agricultura como formando parte del sistema agroalimentario. Davis y Goldberg, economistas de la Universidad de Harvard, ya indicaban en el año 1967 que los problemas de la agricultura deberían ser tratados desde una perspectiva de "agribusiness", más que desde una perspectiva agrícola, afirmación que a lo largo del tiempo se ha hecho más realista. La comprensión del problema de las pequeñas y medianas empresas agroalimentarias de La Pampa y de su competitividad es realizada en el marco de las cadenas agroalimentarias de commodities.

Por otra parte es consciente de las limitaciones del paradigma neoclásico y aplica los conceptos de la nueva economía institucionalista, avalada por la concesión del Premio Nobel de Economía en los años noventa a dos de sus tratadistas más importantes (Coase y North). En su trabajo el doctor Iglesias comprueba la utilidad de ampliar el paradigma neoclásico, con la aplicación de los conceptos de estas nuevas teorías, en especial la de los costos de transacción, para explicar la realidad de las pequeñas empresas agroalimentarias, con diversidad de sistemas productivos establecidos en función de consideraciones no sólo técnicas sino también institucionales. De particular interés es el análisis de la agricultura a tiempo parcial.

* Técnico del INTA Anguil, Estación Experimental Agropecuaria "Guillermo Covas".
Ingeniero Agrónomo, Universidad Nacional de La Pampa.
M.Sc. en Range Economics, Colorado State University, U.S.A.
Doctor en Economía Agroalimentaria, Universidad de Córdoba. España.

La economía de los costos de transacción es utilizada también para analizar las relaciones de la agricultura con el resto de la cadena agroalimentaria, teniendo en cuenta las alternativas de coordinación vertical descritas por Williamson: integración vertical, mercado y formas híbridas (contratos). Además aplica otros conceptos, cuyo interés ha sido ampliamente demostrado, como son los mesosistemas, los distritos industriales y las redes de empresas, conceptos íntimamente relacionados con la nueva economía institucional.

En mi opinión, se trata de un planteamiento moderno y realista que todavía es poco utilizado por los economistas españoles y latinoamericanos que tratan problemas de la agricultura y del sistema agroalimentario y por tanto representa una aportación que debe ser considerada como altamente interesante en el campo de la investigación económico-agraria.

PEDRO CALDENTY ALBERT

Catedrático del Departamento de Economía Agraria.
Universidad de Córdoba (España)

AGRADECIMIENTOS

La realización de este trabajo de investigación no hubiera sido posible sin el apoyo y colaboración de un buen número de personas e instituciones; a todos ellos deseo expresar mi público reconocimiento por el tiempo dedicado.

En primer lugar agradezco a mi esposa Mirta y mis hijos Patricia y Diego, que me apoyaron incondicionalmente sacrificando parte de su tiempo y proyectos, para acompañarme en estos años en España alejándose de familiares y amigos.

Mi agradecimiento al Dr. Pedro Caldentey Albert, catedrático del Departamento de Economía, Sociología y Política Agraria de la Universidad de Córdoba (España), por su labor de dirección y apoyo a lo largo de la investigación y por la predisposición que ha mantenido en todo momento para colaborar en la elaboración del trabajo.

A todo el personal docente y no docente del Departamento de Economía, Sociología y Política Agraria por su predisposición y colaboración brindada.

A muchos compañeros de trabajo del INTA, especialmente a los técnicos del área de desarrollo rural de la Estación Experimental G. Covas y a los agentes de proyecto del programa Cambio Rural de la provincia de La Pampa, que a la distancia me facilitaron la documentación e información imprescindible para la realización de este trabajo; a AACREA y los coordinadores zonales de las zonas Semiárida y Oeste Arenoso, por su colaboración en el envío de información.

A un sinnúmero de personas de instituciones públicas y privadas, y muy especialmente al Ministerio de la Producción del Gobierno de la Provincia de La Pampa y al INTA Anguil Estación Experimental "Guillermo Covas" por su apoyo incondicional para la publicación de este trabajo.

A pesar de todo el apoyo y la colaboración recibida, sin duda subsisten errores que son de mi entera responsabilidad.

Daniel Humberto IGLESIAS

INDICE

CAPITULO I.- INTRODUCCIÓN.....	1
I.1.- Los Costos de Transacción	2
I.2.- El Sistema Agroalimentario. Cadenas Agroalimentarias, Distritos Industriales y Redes de Empresas	4
I.2.1.- El Concepto de Sistema Agroalimentario	4
I.2.2.- Cadenas Agroalimentarias	5
I.2.3.- Distritos Industriales o Agroindustriales.....	5
I.2.4.- Red de Empresas.....	7
I.3.- Características Específicas del Sistema Agroalimentario	9
I.4.- Los Costos de Transacción en el SAA	10
I.5.- La Competitividad y los Costos de Transacción	10
CAPITULO II.- LAS COMMODITIES Y EL SISTEMA AGROALIMENTARIO.....	15
II.1.- Las Commodities y el Sistema Agroalimentario.....	15
II.1.1.- Las Commodities a Nivel País	15
II.1.2.- Las Commodities en la Provincia de La Pampa.....	17
II.2.- Transformaciones Recientes del SAA Argentino	19
II.3.- Cadenas Agroalimentarias de las Commodities	20
II.3.1.- La etapa de Producción Primaria	20
II.3.2.- La etapa de Transformación	25
II.3.3.- La etapa de Distribución	26
II.4.- Especialización y Competitividad Internacional de las Commodities...	28
II.5.- Los Subsidios Agrícolas	32
II.6.- Competitividad de las Commodities	36
CAPITULO III.- LAS PyMEs AGROALIMENTARIAS PAMPEANAS	41
III.1.- La Pequeña y Mediana Empresa Agropecuaria: Conceptos	41
III.2.- Las Empresas Familiares La Pluriactividad	44
III.2.1.- La Empresa Familiar	44
III.2.2.- La Pluriactividad o Agricultura de Tiempo Parcial (ATP)	45
III.3.- Breve Reseña de la Agricultura Pampeana y las PyMEs	48
III.4.- Evolución de las Explotaciones Agropecuarias Pampeanas	53
III.5.- Las PyMEs en el Centro y Este de La Pampa	56
III.5.1.- Análisis de Desempeño	58
III.5.2.- Las PyMEs y las Grandes Empresas Productoras de Commodities	60
III.6.- Articulación con el Sistema Agroalimentario	62
III.6.1.- Articulaciones de las Cadenas de Commodities con la Producción Primaria	62
III.6.1.1.- Las Cadenas de Girasol y Trigo	62
III.6.1.2.- La Cadena de la Carne Bovina.....	63
III.6.1.3.- La Cadena de la Leche	63
III.6.2.- Articulación de las PyMEs con el Sistema Agroalimentario.....	64
III.6.3.- Oportunidades de Exportación	72
CAPITULO IV.- CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS	76
Bibliografía	79

I. INTRODUCCION

Existe actualmente en la Argentina y en la región una creciente conciencia de la importancia del sector agroalimentario y de la capacidad estratégica que tiene para el crecimiento de la economía, sin embargo aun no está plenamente instalado el concepto de "Sistema Agroalimentario" (SAA) que integre la producción primaria con las etapas de procesamiento y mercadeo, y así establecer el "encadenamiento tecnológico" que es una condición necesaria para aumentar la competitividad y definir las estrategias tecnológicas y prioridades de la investigación y desarrollo (INTA 1998; Ghezan 1995).

Observamos actualmente una creciente complejidad en los procesos de transformación y distribución de los productos agropecuarios desde su origen, el campo del productor, hasta su destino, el consumidor final. Las exigencias adquieren tal magnitud, que el sistema en su conjunto debe reaccionar para satisfacer la demanda y alcanzar un nivel competitivo en los mercados (Green et al. 1992; Gutman 1997).

Hablar de producción agropecuaria en Argentina y en La Pampa, es hablar de la producción de commodities, productos vulnerables a los vaivenes de los mercados internacionales y al clima y cada vez con menor participación de la materia prima en el valor del producto final.

Buena parte de la actividad del sector agropecuario de la Región Pampeana Argentina es desarrollada por Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) productoras de "commodities"¹. Este estrato de empresas representa mas de la mitad del total de las empresas pampeanas.

Las pequeñas y medianas empresas agropecuarias (PyMEs) constituyen un rol estratégico muy importante para el desarrollo regional en la generación de renta y empleo y conforman a su vez, un amplio segmento de la población agropecuaria.

Sin embargo estas empresas atraviesan hoy un panorama complicado (INTA 1993; CONINAGRO 1997; SAGPyA et al. 1998), con serias dificultades de inserción en el sistema agroalimentario que se explicita en el número de productores que han desaparecido, o están en vías de desaparición o interrumpiendo su actividad (IPAC 1991). Por otro lado surge la pregunta de como la existencia de amplias economías de escala pueden ser reconciliadas con la aparente competitividad de nuevas y/o pequeñas PyMEs agroalimentaria en la zona pampeana.

Cuando se discute de competitividad a nivel general, se suelen utilizar los costos y la cuota de mercado (Porter 1980). Otros opinan que la competitividad es sistémica (Esser et al. 1996; North 1993) que tiene muchas facetas, es evasiva y difícil de estudiar, lo cual hace mas difícil aplicar análisis estadísticos o desarrollar teorías con significancia practica (Pratten 1991).

La tendencia en el pasado, ha sido analizar las PyMEs a nivel empresa ("micro") junto también a un análisis del sector agropecuario ("Macro") y no en el contexto del sistema agroalimentario como un todo. **A su vez cuando se refiere a "PyMEs agroalimentarias", generalmente prevalecen los análisis de empresas industriales o transformadoras y no los de empresas primarias o agropecuarias.**

Hoy es reconocido por los economistas la diversidad y la complejidad de lo real, por lo que el conjunto de problemas que plantea el análisis de la competitividad de las PyMEs, aconseja ampliar el marco conceptual tradicional neoclásico a otras teóricas económicas con algún grado de capacidad explicativa o predictiva sobre el tema.

El desajuste entre la economía real y el paradigma neoclásico ha permitido el avance de las nuevas teorías institucionalistas que introducen nuevos conceptos, que permiten explicar mejor la realidad de las PyMEs permitiendo un acercamiento de la macro y

¹ Girasol, Trigo, Maíz, Carne bovina, Leche.

micro economía; conceptos como **costos de transacción**, "instituciones", "contratos", etc., que directa o indirectamente aportan a la "**Competitividad**".

El conjunto de problemas que plantea el análisis de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) agroalimentarias pampeanas productoras de commodities, **aconseja ampliar el marco conceptual tradicional neoclásico a otras teorías económicas** con mayor grado relativo de capacidad explicativa o predictiva sobre el tema con el uso de enfoques más sistémicos - como a nivel de "**mesoanálisis**" Lauret y Pérez, (1992) para explicar su articulación y su funcionamiento en el sistema agroalimentario como un todo.

1.1.- LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN.

La escuela neoclásica ha tenido una gran importancia en el tratamiento de los problemas de la empresa agraria, siendo normal para ello el uso de las herramientas matemáticas. La teoría económica neoclásica considera que debería existir una dimensión óptima de la empresa agraria, así como una alternancia óptima de cultivos y actividades ganaderas para cada región, en función de las características climáticas y edafológicas.

Esta dimensión y alternativas vendrían determinadas por las economías de escala y por las economías de alcance ("*scope*") o economías de variedad. Tradicionalmente se caracterizó al medio rural con cierto grado de homogeneidad en la estructura de la explotación agropecuaria y en el comportamiento económico del productor, lo que sirvió para enmascarar la realidad del medio rural conformado por distintos tipos de empresa que generan demandas por tecnologías diferentes y que presentan un acceso desigual al mercado respectivo.

Pero la realidad **no concuerda en parte con la hipótesis de dimensión óptima**, ya que lo más normal es que en muchas regiones coexisten empresas con distintas dimensiones produciendo los mismos productos.

De las teorías surgidas para explicar la organización de la actividad económica con algo más de realismo y precisión, sin duda la más importante es la de **los costos de transacción** (con Coase y Williamson como sus máximos exponentes). Estas teorías han ayudado mucho a la teoría económica de la empresa, ya que generalmente se recurría con frecuencia a la mera descripción de experiencias, con la esperanza de que los directivos imiten las soluciones de empresas que han sido exitosas, pero sin tener en cuenta que las soluciones exitosas de ayer, o las de hoy pueden conducir a fracasos en el futuro, dado el permanente cambio en el mundo económico (Arruñada, 1998).

Coase (1937) aproximó el planteamiento de **que la utilización del mercado genera costos** que, en determinados casos, pueden ser evitados por las empresas que actúan como mecanismos de asignación de recursos más eficientes.

El punto de referencia de este tipo de costos -distintos de los costos de producción- fue la **transacción**², configurándose así en la unidad básica de análisis. La organización de

² "Ocurre una transacción cuando se transfiere un bien o un servicio a través de una interfase tecnológicamente separable" (Williamson, 1985). "Transacción es la operación de intercambio por la cual dos agentes firman un contrato en el que se especifica el momento y lugar en que ciertos bienes o servicios sean intercambiados". Salas (1984).

En todo intercambio podemos distinguir una etapa contractual - a aquella en la que se produce el pacto, expreso o tácito, entre las partes- y una etapa ejecutiva -aquella en la que material o físicamente se produce la transferencia. Así, transacción puede ser entendida como toda operación

transacciones a través del mecanismo de mercado, genera dos tipos de costos: de información relacionados con la tarea de determinación de los precios relevantes y de negociación, referidos a la elaboración y cierre de los "contratos" que han de efectuarse para cada relación de intercambio.

El objetivo principal de la teoría de los costos de transacción consiste en analizar cuál de las distintas alternativas existentes para organizar intercambios (Mercado, empresas y "contratos" (Híbridos)) es la que mejor se adapta a las características de cada transacción, en el sentido de **minimizar los riesgos y, principalmente los costos** que éstas llevan consigo.

Coase plantea el dilema "**hacer Vs. comprar**"; en ciertas circunstancias sería más deseable para una empresa realizar internamente las actividades inherentes al proceso productivo, y en otras sería mejor que se las procurase en los mercados; De este planteamiento surge que una empresa puede ser concebida como un conjunto de transacciones que pueden ser organizadas interna o externamente.

Las empresas y el sistema económico en su conjunto, tienden a organizarse de forma que se minimicen los costos de efectuar transacciones.

Los costos de transacción se originan tratando de compensar el oportunismo, la racionalidad limitada y la necesidad de diseñar salvaguardias, y vienen dados por la eficiencia con que una determinada estructura de "ejecución" ("*governance*") canalice transacciones en función de su frecuencia, incertidumbre³ y especificidad⁴ que caracterizan a cada transacción.

Los costos de transacción son enormemente influenciados por el "**ambiente institucional**" en el que se desarrollan, entendiéndose por "instituciones" a las reglas de juego en una sociedad y están constituidas por condicionamientos formales (leyes, reglas, etc.), por condicionamientos informales (normas de conducta, códigos de comportamiento, convenciones) y por sus poderes de coacción (North 1994). Sin embargo se mantiene la actuación individual, existiendo una combinación de individualismo y holismo en una sociedad.

Existen muchos casos como lo señala D. North, en que **no es posible beneficiarse del progreso técnico debido a la falta de instituciones adecuadas**; en nuestro caso podemos asociar al denominado "costo argentino" como consecuencia del desempeño de las "instituciones" del país.

de intercambio o transferencia de bienes o servicios en fase contractual, entre unidades tecnológicamente separables

³ la incertidumbre acerca de los acontecimientos futuros que pueden condicionar el desarrollo de la transacción. Según algunos autores podemos diferenciar entre la incertidumbre externa -imputable a los cambios en la demanda o en el entorno institucional- y la interna -referida a los posibles comportamientos oportunistas-

⁴ La especificidad de activos indica el grado en que un recurso pierde gran parte de su valor al dedicarse a otra actividad. Los activos generan "cuasi rentas" que pueden ser apropiadas por quien no es propietario del activo.

I.2.- EL SISTEMA AGROALIMENTARIO. CADENAS AGROALIMENTARIAS, DISTRITOS INDUSTRIALES Y REDES DE EMPRESAS.

I.2.1.- EL CONCEPTO DE SAA

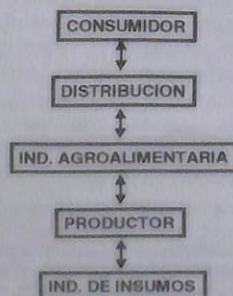
La agricultura ha dejado de producir "alimentos" para producir materias primas para elaborar "productos alimentarios", llegando a la posibilidad de sustitución de las materias primas para lograr un producto final, que es un "mix" de materias primas alternativas (Green et al. 1992. Op.cit.). Una evolución paralela a la diferenciación que se ha producido a lo largo del tiempo con la producción agraria es la que ha tenido lugar en los sectores económicos que se ocupan de la producción, la transformación y la distribución o comercio de los productos agrarios hasta el consumidor final.

Las preferencias del consumidor están cambiando en forma dinámica, ya sea como resultado de la migración, educación, información, nivel de asociación, organización social; pero esta interface no es independiente de las anteriores fases del SAA, ya que muchos atributos que demanda el consumidor, son el resultado de la producción e intervenciones a través de todo el sistema.

Esta evolución ha determinado que la agricultura haya perdido importancia como suministrador de alimentos directo a los consumidores⁵, dado el crecimiento de los sectores de la transformación y de la distribución, que junto a ella conforman un sistema único, denominado sistema agroalimentario.

El termino "Sistema agroalimentario" (SAA) deriva de la traducción del termino ingles "Agribusiness" propuesto por Goldberg y Davis (1957), que comprende a todos los participantes involucrados en la producción, transformación y comercialización de un producto agrícola en particular. Para ellos el "Agribusiness" (que podría entenderse como agronegocio o complejo agrícola en el idioma español) o "cadena agroindustrial" comprende la producción de insumos (material genético, semillas, maquinaria, fertilizantes, pesticidas, etc.), la finca que consume tales insumos en la producción de cosechas o animales, la industria que transforma esos productos y la distribución de los mismos (Gráfico I.1). Además, el "Agribusiness" comprende todas las instituciones que intervienen y coordinan las etapas que siguen los productos hasta llegar al mercado, pero con un planteamiento netamente agrarista.

GRAFICO I.1: FASES DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO



⁵ El productor agrario pasa a ser un elemento mas de una compleja estructura que funciona al unísono, en una verdadera "línea de producción".

Un concepto que ayuda mucho al estudio del SAA es el de "Mesoanálisis"⁶ que parte de la hipótesis fundamental de que el reconocimiento y el estudio de los niveles intermedios entre las unidades de base (empresas, negocios) y la economía global, son necesarios para explicar el funcionamiento y la dinámica de lo real (Lauret y Pérez, op.cit. 1992).

El mesoanálisis se basa en la Teoría General de sistemas de Bertalanfy (1962), lo que además de analizar el conjunto de los elementos que lo constituyen, analiza sus articulaciones/interrelaciones y las articulaciones con los demás mesosistemas y el resto de la economía.

La economía agroalimentaria constituye un campo privilegiado para el mesoanálisis y ha sido la abanderada en el desarrollo del análisis de distintos tipos de mesosistemas como: "Cadenas" (Filieres), distritos industriales y redes de empresas.

I.2.2.- CADENAS AGROALIMENTARIAS O FILIERES

El termino "filiere" o cadena agroalimentaria se acuñó a fin de señalar los itinerarios por los cuales transcurre un producto determinado dentro del sistema de producción-transformación-distribución, así como sus diferentes encadenamientos. El termino "filiere" en nuestro país ha sido reemplazado por el de "Cadena alimentaria" o "Cadena Agroalimentaria", para abarcar el *continuum* de procesos económicos vinculados a los alimentos, que se inician en la explotación agropecuaria y culminan en el consumo (Obschatko, 1997).

El enfoque de cadena agroalimentaria indudablemente recibe el enfoque de la teoría de sistemas: una cadena alimentaria puede ser considerada un "sistema", y la etapa industrial como uno de los subsistemas que lo integran. Por ejemplo, el sistema o la cadena de carne vacuna, integrado por los subsistemas de producción primaria, de industrialización, de comercialización, de transporte, distribución, etc. También se podría agregar que este enfoque tiene cierta analogía con el análisis de "cadena de valor" utilizado por Porter y otros para estudiar los factores determinantes de la competitividad de una rama industrial.

I.2.3.- DISTRITOS INDUSTRIALES O AGROINDUSTRIALES

Los distritos industriales constituyen un caso particular en el desarrollo local de algunos países - como ciertas regiones de Italia. Becattini (1990) define al distrito industrial como "... un cumulo de interdependencias sociales e industriales en un lugar determinado"; Estas interdependencias se pueden dar como una matriz local de interrelaciones técnicas y como una red de vínculos socioculturales; con una actividad económica dominante en sentido amplio, que puede dividirse en distintas fases con empresas especializadas en cada una de ellas.

El distrito presenta un componente importante que es la comunidad local, caracterizada por un sistema de valores e ideas relativamente homogéneo, y un sistema de instituciones y reglas, a veces intangibles

⁶ Concepto que luego engloba a los análisis de "Filieres", distritos Industriales y Redes de Empresas.

Las economías de escala son obtenidas por el distrito y no por las empresas, y se transforma en el factor clave para su competitividad.

En el distrito industrial el espacio aparece como una variable económica relevante, que modela tanto los costos de transacción⁷ como los costos de producción, mediante la generación de las llamadas **economías de aglomeración**.

Las economías de aglomeración son una forma de economías externas (las empresas se benefician localizándose unas al lado de las otras); la aglomeración es fomentada por la intervención de factores como la existencia de recursos naturales no transportables, la incertidumbre -especialmente si va asociada con altos costos de relocalización), las interdependencias entre actividades, las economías externas (costos de búsqueda, la imitación para reducir incertidumbre y riesgo, clima industrial/cultural).

Cuando hablamos de incertidumbre nos referimos a que las pequeñas empresas, en la medida de que la proximidad interempresarial reduce la incertidumbre, encuentran en la medida de que la proximidad interempresarial deben operar a lo mas posibilidades de supervivencia. Pero esta proximidad empresarial reduce que largo de la cadena de valor y exige una articulación de relaciones muy estrechas que permitan obtener una cuasi-renta organizativa tanto por la reducción de los costos de transacción que induce la cooperación, como por el aprovechamiento de circunstancias que, como la segmentación del mercado de trabajo, aun no constituyendo costos de transacción en el sentido estricto, pueden influir en ellos.

la obtención de economías externas no requiere necesariamente proximidad espacial pero si organizativas. La cuasi-renta organizativa puede ser territorial en la medida que la región o lugar (el espacio), genere una especificidad que sustente a su vez economías de aglomeración, las cuales no quedarían exclusivamente definidas por los precios de los factores o costo del transporte, **sino por la oferta potencial de recursos o activos específicos no susceptibles de competir directamente en un mercado.**

No obstante las regiones no compiten todas en las mismas condiciones, las empresas necesitan ciertas condiciones expresadas en términos de relaciones input-output que no son provistas de la misma forma en cualquier lugar. Habrá algunos mas atractivos que otros por las inversiones, mercado de trabajo, situación geográfica, etc.

El distrito se puede también caracterizar por la existencia de interconexiones locales intensas en la producción, que dan lugar a la formación de una red local de transacciones especializadas, por la gran división del trabajo existente. Esta situación se da porque **el distrito permite reducir los costos de transacción asociados a las relaciones de mercado**, ya que realiza un control eficiente de las fases de la producción, sin incurrir en los costos de organización de una gran empresa. Este control surge de las **relaciones de cooperación** entre empresas que a su vez permite el aprovechamiento de externalidades, comportándose en ese sentido como una gran empresa.

El distrito descansa en un entramado socioeconómico frágil y abierto a influencias externas, donde la propia evolución social va a incidir en las posibilidades de supervivencia del distrito. En cualquier caso no parece que las tendencias económicas vayan a favorecer la formación de distritos, sino que por el contrario cabe esperar una reconversión de los existentes.

I.2.4.- RED DE EMPRESAS

El concepto de empresa red parte de varios presupuestos teóricos que le son fundamentales como **el principio de racionalidad procedural** desarrollado por Simon, los aportes teóricos de los costos de transacción (Coase y Williamson) así como **el principio de contractualización** como forma de establecer las nuevas formas de relaciones interindustriales; el aporte de autores japoneses es muy importante al ser en Japón donde se estructuran por primera vez las empresas red (Ej. Toyota subcontrata el 70% del valor de su producción).

Estas relaciones contractuales son las que ligan a diversos agentes de producción de bienes y de servicios; **cada vez mas la producción de un bien tiende a ser el resultado de la entrega de elementos intermedios aportados por los proveedores, así como de posibles subcontratantes externos.**

Pero es una relación diferente a la de proveedor-cliente⁸, ya que las empresas proveedoras tienen un mayor margen de maniobra productiva superior a las de las empresas subcontratistas. Las empresas subcontratistas tienen una gama de productos mas limitada y como interlocutor a una sola empresa. Por el contrario las empresas de provisión de bienes intermedios pueden poseer una gama de productos mas amplia y un numero mayor de clientes, esto le permite mayor capacidad de operación y control a largo plazo del futuro de la empresa.

Podemos elaborar dos tipos de modelos de relaciones interindustriales: por un lado el tipo tradicional **que basa su competitividad en la tecnología**, y el mercado juega un rol central para asegurar a los participantes el acceso a los diferentes recursos; Aquí el éxito del modelo se mide por los resultados de los mas eficientes. En cambio en el modelo de la empresa red, **el acento está puesto sobre la organización interna y externa de los actores del mundo de la producción y los resultados se miden por la competitividad del conjunto.**

Green et al (1992. op.cit.) define a la empresa red como *"... una estructura organizativa sinérgica que articula contractualmente, a mediano plazo, relaciones interempresariales, a fin de responder conjunta y solidariamente de manera flexible, bajo la dirección de una empresa emisora de ordenes, a una demanda -final o intermedia- volátil, en un espacio económico de relaciones productivas de bienes y de servicio"*.

El objetivo de las empresas redes es responder en forma mas eficiente a la demanda, esta mas allá del objetivo de "la empresa y la optimización de sus costos" al conjunto de costos de los diversos actores implicados en la operación productiva sin tener en cuenta quien es el propietario del capital.

En este sentido este tipo de cooperación interempresarial resulta distinta a los típicos contratos de aprovisionamiento y **pasa de una decisión individual sobre el costo de transacción a buscar la reducción del costo de transacción total de los diversos actores implicados** en la operación productiva.

La tendencia hacia el paradigma de la Cooperación interempresarial, denominada por algunos "Empresa-Red" o "Red de empresas", se transforma en una condición básica e indispensable para la competitividad de las PyMEs agroalimentarias.

La empresa-red consiste en crear una pequeña empresa dentro de una gran dimensión, para explotar conjuntamente las ventajas de la gran empresa (consorcios) y de la pequeña empresa (rapidez), así se logra mas flexibilidad y mas autonomía.

⁸ Puede solaparse con el fenómeno de la "externalización", pero este concepto es mucho mas amplio que el de las redes porque cualquier empresa puede sustituir la producción interna por la contratación sin llegar a formar parte de una red.

⁷ Particularmente los relativos a la obtención de información y negociación de acuerdos

Con la estructura de red se evoluciona de un sistema de fuerte concurrencia en las relaciones interempresariales a otro de solidaridad productiva o "cooperación interempresarial". Se pasa de la lógica fordista enfocada en la búsqueda de economías de escala a la lógica posfordista o toyotista centrada en una respuesta rápida, múltiple y solidaria y adaptada a una demanda heterogénea y fluctuante.

El desarrollo de relaciones contractuales entre empresas posee ventajas y desventajas. **La principal ventaja es la de ofrecer a las PyMEs medios suplementarios para mejorar la calidad de los bienes que producen así como para reducir los costos mediante una optimización de las relaciones con sus clientes.** También tienen condiciones más ventajosas a nivel de ayudas técnicas o consejos. A la empresa dadora de ordenes le asegura el flujo de insumos productivos y una minimización del costo de conocimiento de los proveedores⁹.

Entre las desventajas podemos citar que este tipo de relaciones aleja a los diferentes actores del medio ambiente concurrencial donde estaban preparados para operar, ese desplazamiento puede fijarles rigideces, que se hacen notar en el momento de ruptura de la relación contractual.

Este tipo de organización es común en el SAA con las grandes cadenas de distribución por la tendencia del aumento de la cantidad de productos sustituibles, y la importante tasa de rotación que caracteriza al sector¹⁰. El nivel global de eficiencia está determinado por el punto más bajo de eficiencia del conjunto, la estructura final de costos es la sumatoria de valores agregados del conjunto, así como por la mayor o menor eficiencia organizativa del total de actividades realizadas por la red productiva; Los avances informáticos y en las comunicaciones son los pilares de la importancia de la logística en estos procesos.

En el caso del sector agrario, **este sistema se da en los agricultores bajo contrato** que muestra bien a una empresa dadora de ordenes, que controla y determina la forma de producción, siendo sometidos a un control permanente y proveyéndoles de ayuda técnica. Es importante también señalar las diferencias de este modelo de empresa red de las relaciones establecidas en el sector cooperativo tradicional. En este último caso existe una solidaridad entre agricultores y empresa cooperativa, pudiendo recibir los productores agrarios un beneficio más o menos importante según los resultados de la empresa de transformación o de comercialización de productos. Los dadores de ordenes son los agricultores propietarios, mientras que en el sector privado es la empresa de transformación o de distribución. Pero aun así, las cooperativas agrarias pueden asimilarse al concepto de empresa red, ya que se trata de una serie de empresas pequeñas o medianas que colaboran en algunas actividades, solamente que no existe una empresa importante que toma decisiones sino que se toman de común acuerdo a todas ellas, pasando la confianza a ser fundamental para un buen funcionamiento¹¹.

⁹ Al aumentar la relación contractual, puede establecerse una renta relacional que permitiría una ventaja competitiva complementaria.

¹⁰ La gran distribución tiene una importante ventaja financiera por la rotación de mercadería.

¹¹ Caldentey, (1998)

I.3.- CARACTERISTICAS ESPECIFICAS DEL SAA

El SAA se distingue por tener características específicas y distintivas, la primera y posiblemente la más importante tiene que ver con **la variabilidad del ingreso de los agricultores, lo cual constituye la mayor debilidad de todo el sistema.**

Esta variabilidad puede ser enfocada como la varianza del producto con dos variables al azar Precios y Cantidades. **La producción o cosecha, es una variable afectada por condiciones naturales siendo típica del sector agrícola.** La tecnología a través del riego puede en algunos casos, reducir la inestabilidad pero no es posible eliminar o controlar el ambiente físico donde la producción tiene lugar. Desde el lado de los precios las fluctuaciones de la oferta y la demanda pueden ser complementadas con intervenciones tales como restricciones al comercio y subsidios a nivel internacional.

Un segundo atributo es **la globalización**, muchos productos alimentarios importantes son tratados globalmente lo cual crea oportunidades específicas de **interferencias políticas como barreras y tarifas paraarancelarias.** Esto implica tener especial cuidado cuando se negocia con diferentes ambientes "institucionales", resultando muy difícil un análisis comparativo.

La globalización de muchos SAA implica importantes barreras específicas para llevar a cabo tareas de coordinación ya que la producción va a través de diferentes países, con diferentes reglas, sistemas legales, derechos de propiedad, controles, etc.

Un tercer atributo está asociado con **una alta proporción de cambio técnico** no necesariamente explicado a través del mecanismo de precios. La producción agrícola es un actor pasivo en este aspecto ya que **muchos marcos tecnológicos son definidos a nivel de la industria agroalimentaria o a nivel de los proveedores de insumos.**

Las inversiones en tecnología agropecuaria generalmente solo están concentradas a nivel de gobierno como resultado de la débil apropiabilidad de retornos.

Un cuarto atributo tiene que ver con el poder del mercado, por el tema de una transferencia de ingresos de estructuras más competitivas del sector agrícola hacia sectores concentrados de la industria agroalimentaria (IAA) y proveedores de insumos y más reciente hacia la gran distribución¹². **Esta característica y los altos costos de negociación entre los agricultores constituye un obstáculo para construir organizaciones institucionales y motiva la fuerte presencia del estado en el sistema para la estabilización de precios o seguridad alimentaria** (Gaul y Goldberg, 1993).

Pero un nuevo elemento en la dinámica del SAA está relacionado a la importancia creciente de la distribución (GD) en la coordinación del SAA. El acceso a la información acerca de tendencias de consumo por ejemplo es una fuente de poder que no está necesariamente relacionada con la estructura del mercado (Zylbersztajn, 1998).

Los atributos relacionados a los "alimentos sanos y frescos", residuos y medio ambiente en los sistemas de producción agrícola, están teniendo importancia en la decisión de los consumidores especialmente en los países desarrollados. La globalización de los estándares imponen modificaciones en SAA específicos para que sean competitivos (por ej. el caso de alimentos étnicos o para ancianos especialmente en sociedades multiculturales o grandes ciudades). Finalmente el SAA debe tratar con las decisiones del consumidor respecto a la sanidad alimentaria, a nivel del consumidor individual o a nivel de grupos sociales como organizaciones de defensa del consumidor.

¹² La estructura dispersa a nivel de fincas es una gran debilidad de los agricultores que contrasta con la alta concentración de los proveedores de insumos, la industria y la gran distribución. Bajo el enfoque de agribusines se mejoran las tensiones entre la IAA y los agricultores con relaciones contractuales jerárquicas o mixtas.

I.4.- LOS COSTOS DE TRANSACCION EN EL SAA.

Un enfoque del SAA basado en la Economía de Costos de Transacción debe enfocar como unidad básica de análisis la transacción y agregarle el ambiente institucional en el cual esta transacción tiene lugar. Pero el núcleo no debe ser solamente una simple transacción, sino un grupo de transacciones técnicamente conectadas que están relacionadas con el proceso de agregar valor al alimento desde la finca hasta el canal de distribución Zylbersztajn (1996). Podemos definir cuatro tipos de transacciones generales a través del SAA:

- (T1) entre el agricultor y la industria proveedora de insumos
- (T2) entre el agricultor y la Industria Agroalimentaria (IAA)
- (T3) entre IAA y los agentes especializados de distribución¹³.
- (T4) entre la distribución y el consumidor.

La coordinación del SAA puede ser vista con un enfoque de costos de transacción, pueda o no el sistema ser capaz de reaccionar a disturbios externos, con formas de ejecución ("governance") flexibles para encarar los cambios dinámicos que se presentan en el SAA. El escenario más probable es un sistema que demande mecanismos externos de coordinación, señalando la necesidad de mirar el ambiente institucional y organizacional donde está localizado.

I.5.- LA COMPETITIVIDAD Y LOS COSTOS DE TRANSACCION

La globalización de la economía y de las decisiones a nivel de las empresas han dado lugar al manejo de un nuevo concepto, el de competitividad o ventajas competitivas que replantean el concepto tradicional de ventajas comparativas. Aunque la discusión de "competitividad" o "ventajas competitivas" internacionales es relativamente nueva en el sector agroalimentario argentino

Según Pratten (op.cit.1991) la competitividad tiene muchas facetas, lo cual hace más difícil aplicar análisis estadísticos o desarrollar teorías con significancia práctica; el tema de la competitividad es evasivo y difícil de estudiar.

Cuando se discute de competitividad a nivel general, se suelen utilizar dos medidas típicas: La competitividad según los costos y según la cuota de mercado¹⁴. (IICA 1994 ; Porter 1980, 1991, 1997). Aceptando en estos casos como definición de competitividad, a "la capacidad de una empresa/región o país de mantener y aumentar las ventas/exportaciones de un sector determinado en un marco de crecimiento". Si se enfoca la competitividad como la posibilidad de colocación en el mercado, lo que interesa es conocer el costo medio (consecuencia de la fertilidad de la tierra, de la tecnología aplicada, del precio de los insumos y la mano de obra). Una producción de bajos rendimientos puede tener bajos costos y posibilidades de colocación en el mercado.

Pero si hablamos de competitividad desde el punto de vista de región o país, esto se determina por el mantenimiento y aumento de la participación en los mercados y por ende de las exportaciones (IICA 1994 op.cit.; Porter 1991 op.cit).

¹³ Este nivel puede ser mejor definido teniendo en consideración los distribuidores mayoristas y minoristas.

¹⁴ El comportamiento efectivo de las exportaciones netas o de la capacidad de venta de los productos.

A un nivel amplio se pueden identificar 3 estrategias competitivas genéricas muy usadas en el sector industrial: Ofrecer el mismo producto a un precio menor que los demás (liderazgo en costos), o diferenciar y ofrecer productos distintos o con precios mayores a los que vendía antes o a los que venden otros (diferenciación), o enfocarse sobre un grupo de compradores en particular, en un segmento de la línea del producto o en un mercado geográfico (enfoque de alta segmentación). En commodities se da generalmente la primer estrategia nombrada.

Según Gutman (1998), la competitividad o ventaja competitiva está sometida a las condiciones coyunturales¹⁵ y es en general de carácter dinámico, ya que interesa su análisis en el tiempo conformando un concepto relativo porque confronta aspectos propios respecto a un competidor (país/firma). En algunos casos indicadores de ventajas comparativas monitoreados en el tiempo pueden servir como indicadores de competitividad

También tenemos indicadores de ventajas competitivas que combinan indicadores de participación en el mercado junto a indicadores del dinamismo del mercado de referencia; es el caso de las matrices de actividades, entre las cuales la más sencilla es la denominada "matriz BCG" o "matriz de crecimiento-cuota de mercado" que utiliza el Boston Consulting Group y la CEPAL entre otros.

En la utilización de estos últimos indicadores es necesario aclarar sus limitaciones, porque están referidos en coeficientes determinados por acciones exógenas a la empresa/sector (influenciado por ejemplo por políticas comerciales, monetaria, fiscales o barreras arancelarias). Tampoco consideran la importancia del consumo interno o estrategias de internacionalización de las empresas (Gutman 1998 op.cit.)

Otros autores en cambio, dicen que la competitividad es sistémica, -la competitividad de un país/empresa se basa en el patrón organizativo de la sociedad en su conjunto- (Esser et al, 1996. op.cit.). Los parámetros de relevancia competitiva en todos los niveles del sistema y la interacción entre ellos es lo que genera ventajas competitivas (North 1993 op.cit.).

El concepto de competitividad sistémica se basa en el reciente debate de la OECD (1992)¹⁶, sobre la inexistencia o insuficiencia, en los países en desarrollo del entorno empresarial eficaz en que hace hincapié el concepto de "competitividad estructural". Este fenómeno puede impedir el desarrollo aún cuando la estabilización a nivel macro haya sido exitosa, como se ha venido comprobando tanto en países miembros de la OECD o países de desarrollo relativo mayor o menor¹⁷.

El concepto de competitividad sistémica elaborado por estos autores, se diferencia de otros dirigidos a identificar los factores de la competitividad industrial en dos elementos:

Primero distingue cuatro niveles analíticos -Meta, Macro, Meso y Micro- (gráfico 1.2), siendo en el nivel meta donde se examinan factores como la capacidad de una sociedad para la integración y acción estratégica, el nivel macro, que ejerce presiones sobre las empresas mediante exigencias de desempeño, el nivel meso donde se estudia la formación de un entorno capaz de fomentar, completar y multiplicar los esfuerzos de las empresas (correspondiente al estado y los actores sociales), y el nivel micro, el de las empresas que buscan simultáneamente eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, estando muchas de ellas articuladas en redes de colaboración mutua.

Los autores destacan la importancia del nivel meso en la creación de la "competitividad sistémica" (gráfico 1.3), las políticas que configuran este nivel poseen una dimensión nacional y otra regional o local. Las primeras apuntan a desarrollar la

¹⁵ políticas cambiarias, monetaria, fiscal y comercial entre otras.

¹⁶ Enfoque integral denominado "competitividad estructural".

¹⁷ Sin embargo un entorno deficiente no impide la creación de competitividad, aunque restringe la capacidad de las empresas para lograr una competitividad sostenible en el tiempo.

infraestructura física (transporte, puertos, comunicaciones, etc.) y las segundas la infraestructura no material (sistemas educativos, etc.). Es en el nivel meso donde se extienden las estructuras basadas en redes cooperativas y la coordinación horizontal autónoma, interactuando la gestión jerárquica con la gestión basada en esas redes.

La noción "sistémica" de competitividad **reemplaza a los esfuerzos individuales, que si bien son una condición necesaria, no son suficientes** para lograr ese objetivo. Algunos autores hablan de formas de competitividad "espurias" (no sustentables) que están sustentadas en bajos salarios, tipos de cambio elevados, subsidios a las exportaciones, sobreprotección de importaciones, devaluación, etc..

Es de importancia clave la habilidad de las diferentes formas de "ejecución" a la adaptación después de los disturbios "Shocks". Esto se puede extrapolar al SAA que comprende un "**cluster**" de transacciones que atraviesa todo el sistema, donde la velocidad de reacción ante un disturbio constituye la clave para la competitividad.

Como el SAA es frecuentemente afectado por disturbios que requieren alguna clase de respuesta coordinada, es esperable que prevalezca alguna forma jerárquica o híbrida y en el caso de respuestas estrictamente coordinadas que involucran muchos agentes se construirán "instituciones" que realicen esta tarea ya sean públicas, privadas o mixtas. Por ej. entre dos SAA el que ajuste una nueva forma de "ejecución" de forma más completa y rápida para minimizar los costos de transacción será más competitivo en el mercado¹⁸.

La adaptabilidad del SAA es función de las instituciones y organizaciones construidas dentro del sistema. Especialmente las relacionadas con el flujo de información, organización financiera, estructuras de comercio y instrumentos de distribución de riesgos¹⁹.

La competitividad de los sistemas de producción y del SAA en particular puede ser estudiada desde el punto de vista contractual. Los sistemas que pueden obtener mejor información del consumidor final, que pueden predecir tendencias, y que pueden reorganizar las relaciones contractuales hacia los nuevos objetivos son consideradas más competitivos.

Cuando se compara la habilidad competitiva entre diferentes países o empresas, no deben considerarse solamente los costos de producción, sino también los costos de "ejecución" o "governance", por lo tanto será de importancia la tecnología, las políticas de gobierno hacia el riesgo²⁰, y todo el ambiente institucional.

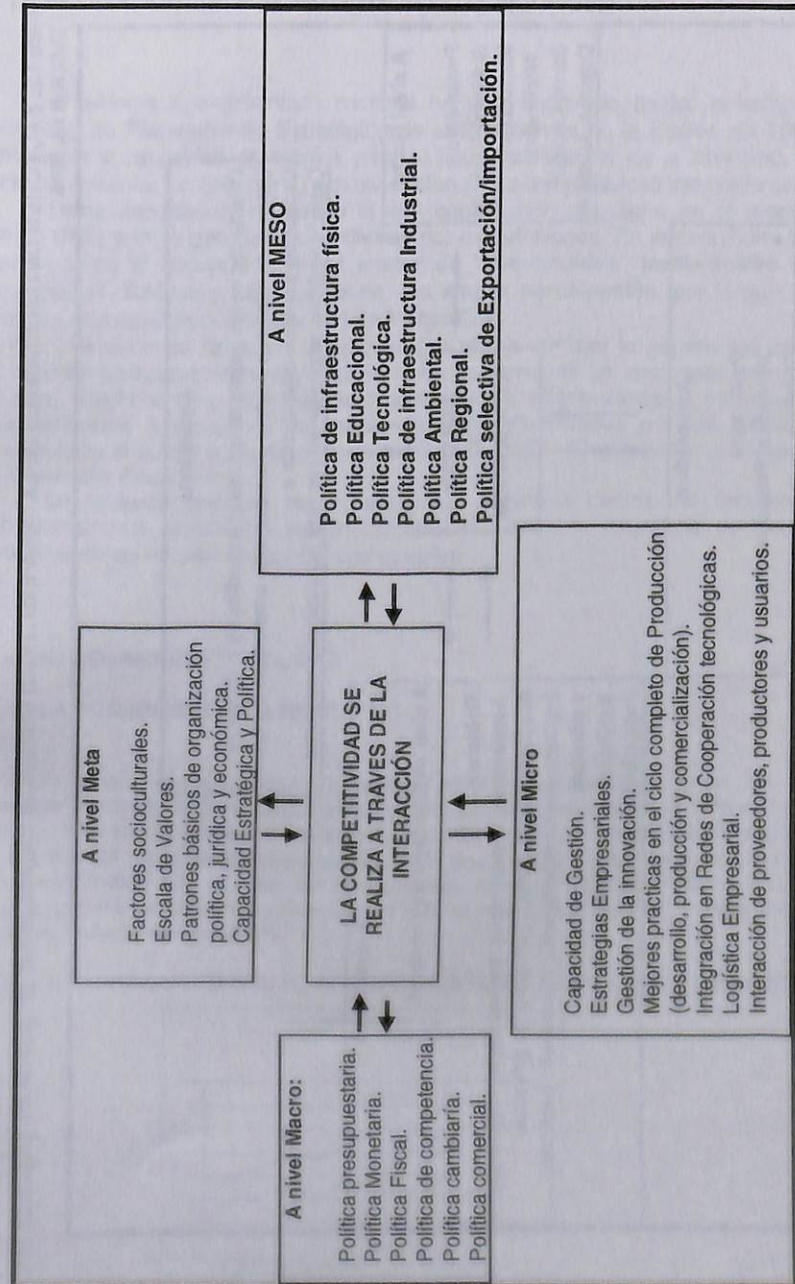
Se debe tener en cuenta que la tendencia de aumentar la segmentación en el mercado consumidor trae también un aumento de activos específicos que caractericen la transacción (controles ambientales y de salud).

¹⁸ Por ej. En el caso de la carne ha sido la imposición de las restricciones por la fiebre Aftosa o la nueva restricción del uso de hormonas en el ganado; restricciones impuestas en el mercado por los estándares de consumo y el país que se ajusta a una velocidad más rápida que el otro incrementará su mercado y será más competitivo.

¹⁹ p.ej. mercados de futuros son organizaciones para distribuir el problema de variabilidad de precios

²⁰ Los gobiernos pueden ayudar a reducir la incertidumbre asociadas con la volatilidad de los precios, aunque también puede inducir otras fuentes de incertidumbre con intervenciones recurrentes, congelamiento de precios y una política internacional errática.

Gráfico 1.2: FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD SISTEMICA
Fuente: ESSER K. et al. 1986.



II.- LAS COMMODITIES Y EL SISTEMA AGROALIMENTARIO

El sistema agroalimentario nacional ha sido declarado sector estratégico por la Secretaría de Planeamiento Estratégico de la Presidencia de la Nación en 1998, por su importancia y capacidad estratégica para el futuro crecimiento de la economía regional y nacional, como así también por su alto nivel potencial de competitividad internacional.

Dicha importancia reside en la alta contribución que tiene en el producto Bruto Interno (PBI) y en la generación de divisas por exportaciones. En ambos indicadores (más importante en el segundo caso) el sector de "commodities" tradicionales (Cereales, Oleaginosas, Carnes y Lácteos) tiene una amplia participación, por lo que su análisis involucra una porción mayoritaria del SAA argentino.

- Por otra parte es difundida la opinión que afirma que por lo general las commodities resultan particularmente vulnerables a los vaivenes de los mercados internacionales, cuyo precio relativo con respecto a productos diferenciados y servicios tiende a deteriorarse a través de los años; también influenciados por los mecanismos de subsidios al sector agrícola en los países de la OECD (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico).

La reciente apertura de la economía argentina dentro del fenómeno de la globalización, ha modificado sustancialmente el marco de referencia de las empresas agroalimentarias relacionadas a las commodities.

II.1.- LAS COMMODITIES Y EL SAA

II.1.1.- LAS COMMODITIES A NIVEL PAIS

El sector agroalimentario argentino (SAA) comprende la rama de Productos Primarios (Agricultura-Ganadería-Pesca) y la Industria Agroalimentaria (alimentos, bebidas y tabaco)) ha tenido tasas de crecimiento del PBI (Producto Bruto Interno) positivas, muy por encima del resto de la economía en la década 1980/90, y también positivas, aunque en menor medida que el resto de la economía, durante 1990/96 (Gráfico II.1); en esta década se destaca el gran crecimiento del PBI de la industria agroalimentaria con una tasa anual acumulada de casi el 5%.

Gráfico II.1: PRODUCTO BRUTO AGROALIMENTARIO Y DEL RESTO DE LA ECONOMÍA

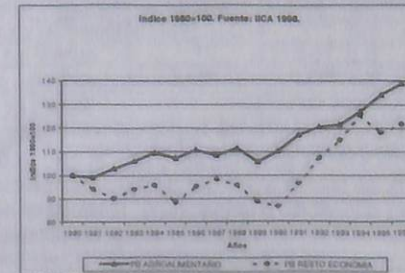
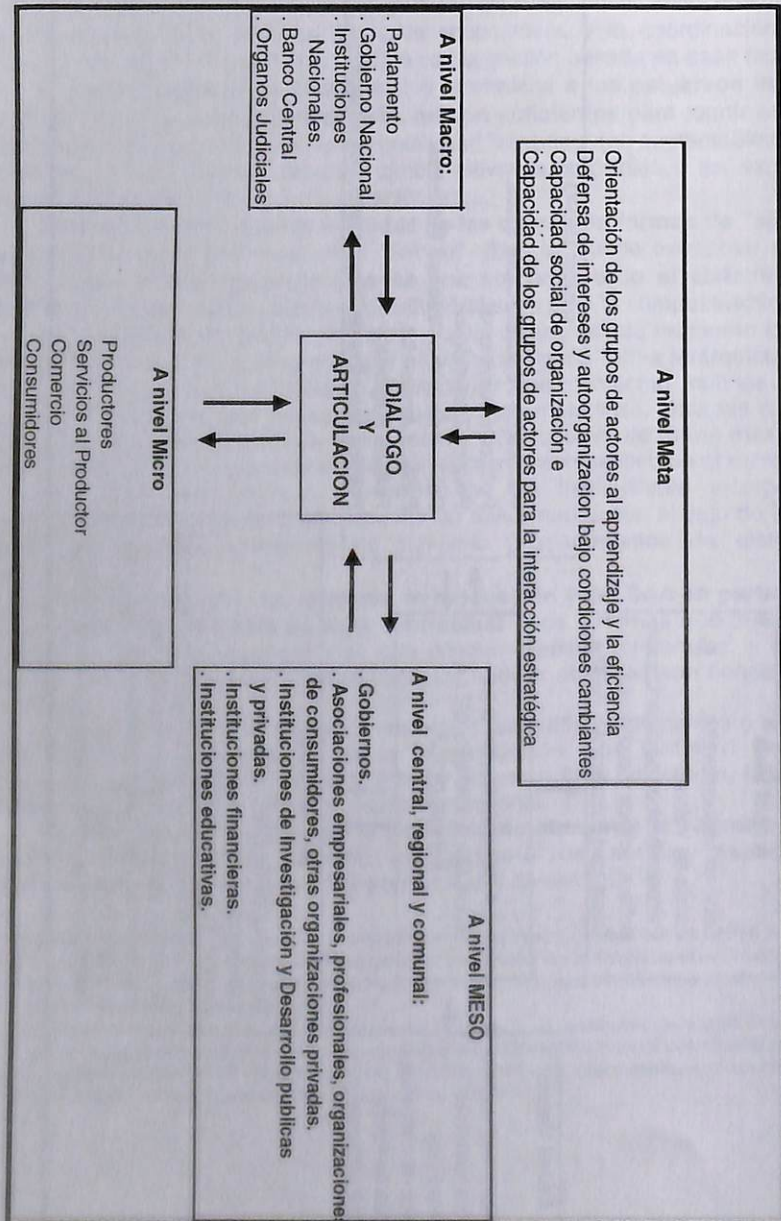


Gráfico I.3: FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD SISTEMICA: Capacidad estratégica de los grupos de actores. Fuente: ESSER et al. 1996.



La participación del SAA en el PBI total del país, según el IICA (1994. op.cit.) para el bienio 1992/93 fue de casi el 16% del PBI total; siendo el 8.6% para los productos primarios y el 7.2% para la IAA.

En cuanto a la generación de divisas por exportaciones el SAA generó más de 14.000 millones de dólares en 1996 y más de 15.000 Mill. en 1998²¹.

Dentro del sector primario agropecuario el grupo de commodities tradicionales objeto de este trabajo representan casi un 55% de la estructura productiva del sector, notando un crecimiento de la agricultura en desmedo de la ganadería y un crecimiento explosivo de las oleaginosas (especialmente la soja).

Dentro de la industria agroalimentaria también las líneas relacionadas a las commodities presentan un gran peso; de acuerdo a un estudio de la SAGPyA (1996) 4 ramas aportan el 76% del PBI del sector alimentos: Panificación (29%), Aceites y deriv.(15%), carne (14%), Lácteos (12%) y molinería (6%); con una tasa anual acumulativa superior a la del resto de la industria.

En el cuadro II.1 podemos apreciar la importancia de la IAA relacionada a las commodities en la generación de empleo y el valor de la producción del SAA argentino. Las ramas de Panificación y Carnes representan más de la mitad del empleo, mientras que en cuanto al valor de la producción comparten las primeras posiciones junto con lácteos y aceites.

Cuadro II.1: EMPLEO Y VALOR DE LA PRODUCCION DE LA IAA ARGENTINA. 1984/93 Fuente: Elaboración en base a datos del Censo Nacional Económico 1984y 1994

RAMA (En % del total IAA)	PUESTOS DE TRABAJO		VALOR DE LA PRODUCCION	
	1984	1994	1984	1994
CARNE	19,6	17,9	22,2	19,3
Pescados	3,0	2,5	2,0	1,9
Elaboración Frutas y Hortalizas	5,3	4,6	3,5	5,1
ACEITES y Deriv. de OLEAGINOSAS	2,5	1,8	12,0	12,0
LACTEOS	7,2	8,4	10,9	11,6
MOLINERIA	4,4	5,6	9,0	9,0
PANIFICACION	23,2	31,4	7,6	10,8
Azúcar	6,7	4,2	11,7	1,9
Golosinas	3,0	3,2	3,7	3,2
Otros	10,6	3,8	5,5	5,5
Vinos	4,7	4,8	4,2	5,8
Cerveza	1,1	1,3	1,2	2,3
Bebidas espirituosas	0,6	0,8	1,8	2,0
Bebidas sin Alcohol	8,0	9,7	4,8	9,6
SubTotal alimentos	85,6	83,3	88,0	80,3
SubTotal Bebidas	14,4	16,7	12,0	19,7
Total IAA	100,0	100,0	100,0	100,0

Otro dato importante es la consideración de flujos de inversión extranjera directa en el de alimentos y bebidas desde 1990 y proyectadas hasta el año 2000 que es de 8.200 millones de dólares (IICA 1998), de los cuales alrededor de 6.500 se habrían concretado hasta 1997, en tanto el resto estaría en desarrollo o proyectado. El destino económico de estas inversiones fue el siguiente: 37% se concretó en adquisiciones de empresas en funcionamiento;

²¹ Durante el año 1998 se colocaron u\$s 15.286 millones en productos, aunque con mayor participación de los productos primarios (15%).

40% se destinó a ampliación de empresas existentes; 22% se dirigió a la instalación de nuevas plantas. Entre los productos relacionados a las commodities prevalecieron las inversiones en las líneas de galletitas, lácteos, aceites y carnes. Estas inversiones se orientan tanto al mercado interno como a la exportación.

II.1.2.- LAS COMMODITIES EN LA PROVINCIA DE LA PAMPA

La provincia de La Pampa presenta un perfil similar al analizado para el país; el sector primario aportó históricamente más de la mitad del PBG provincial -donde el sector agropecuario representa el 95%-, manteniéndose en los mismos valores durante 1970-90, con un crecimiento superior al del PBG total²² y una tendencia decreciente a partir de 1990²³ que se acelera a partir de 1992 hasta llegar a 1999 donde el sector agropecuario alcanza solamente el 22,1% del PBG de La Pampa (con un valor de la producción (VP) de 837,14 millones de pesos, representando el 3,5% del país).

La actividad industrial, de peso relativo menor que la producción primaria, pero con una gran especialización de la rama agroalimentaria (de alimentos y bebidas, cuadro II.2), se concentra principalmente en la actividad frigorífica, elaboración de subproductos lácteos, molinos harineros y actividad textil. (Harina de trigo; Aceite de girasol y derivados; Lácteos; Miel; Carne bovina con y sin hueso; Alimentos balanceados; Agua gasificada; Gaseosas).

La industria manufacturera pampeana representa estimativamente el 5,6% del P.B.G. con una ocupación de mano de obra de aproximadamente 5.200 personas en forma permanente.

Cuadro II.2 : Estructura del Valor de Producción (en %) Y Coeficiente de Localización (CL)

Rama de actividad	Valor de producción		C L (*)
	País	Provincia	
Total	100,0	100,0	
Alimentos y bebidas	23,2	45,6	2,0
Productos textiles	4,3	2,3	0,5
Prendas de vestir	2,3	2,3	1,0
Curtido de cuero y calzado	2,3	10,0	4,4
Madera y corcho excepto muebles	1,2	1,2	1,0
Editoriales, imprenta y otros	5,0	3,8	0,8
Sustancias y productos químicos	12,2	6,7	0,6
Caucho y plástico	3,8	2,5	0,7
Minerales no metálicos	4,0	5,1	1,3
Productos de metal, excepto maquinarias	4,7	2,9	0,6
Maquinaria y equipo, excepto de oficina	5,3	2,6	0,5
Motores, equipos y suministros eléctricos	2,1	0,6	0,3
Automotores y Autopartes	7,2	12,7	1,8
Muebles y otras industrias manufactureras	1,8	0,5	0,3
Total (en miles de pesos)	87.856.349,0	227.378,0	

(*) Coeficiente de Localización: Coeficiente entre la participación de la rama en el total provincial y la participación de ella en el total nacional. Coeficiente mayor que 1 significa especialización relativa provincial en la respectiva rama. Fuente: CFI en base a CNE 94.

²² En base a datos del CFI 1970-90.

²³ Según datos de la Dirección General de Estadísticas y Censos del gobierno de La Pampa serie 1990-96; En esta fecha se procede también al cambio de base estadística indicada por Naciones Unidas.

Las manufacturas de origen agropecuario (MOA), duplicaron su importancia en la década 1980-90 llegando a un 83,4% de la industria manufacturera en 1990. La rama relacionada directamente a la producción primaria pampeana y a la cadena agroalimentaria es la 31 (Productos Alimenticios, Bebidas y tabaco), que comprende a la industria Frigorífica, Molinera, Láctea y Aceitera; Esta rama ha disminuido su peso relativo dentro de las MOA (21% en 1990), siendo ampliamente superada por la rama Textiles y prendas que comprenden el 53.9% del total- según datos del CFI.

El valor de la producción de la industria alimentaria ha alcanzado el 46-47% del total de la industria manufacturera (y el 70% de las MOA); En cuanto al personal ocupado la rama 31 representa un 33-26% del total (un 45% de las MOA) siendo la ind. Frigorífica relacionada a la matanza de ganado la mas representativa. **La industria manufacturera en general muestra un leve desmejoramiento en su evolución comparado con el sector terciario²⁴ situación agravada por la crisis financiera que atraviesa actualmente el sector a partir de las crisis asiática y de Brasil.**

El sector industrial es pequeño y las actividades que se desarrollan poseen un bajo valor unitario". La Pampa produce bienes de bajo valor unitario (precio) y por ende genera un **bajo valor agregado en la manufactura.** Esta situación "desequilibrada" de la estructura económica de la Provincia, no es un resultado aislado, sino que constituye un fenómeno de desindustrialización similar al que ha vivido el país en los últimos 15 años.

Analizando el sector agropecuario en particular, ha sufrido una crecimiento desigual en sus componentes, con un **aumento de la producción agrícola**, hecho que se mantiene con tendencia creciente desde 1990, **a costa de la disminución de la producción pecuaria**, manteniéndose en los mismos niveles la participación del sector forestal.

Si analizamos la importancia de cada producto dentro del PBG Provincial total para 1990, encontramos en primer lugar los vacunos para carne (28.5%), seguidos del Trigo (9%), Girasol (7.7%), Maíz (2,6%), Porcinos (1,7%), Sorgo (1,6%), seguidos por la soja, leche y avena (con un 0,6-0,8%).

También la provincia de La Pampa se caracteriza por contener en su sector agropecuario el **27.1% de la Población Económicamente Activa²⁵** provincial (Censo de población 1991).

Es importante destacar la aparición de las producciones orgánicas en la provincia que podemos observar en el cuadro II.3.

Cuadro II.3: Productos Orgánicos

Productos	Ton.	%
Cereales	1191	61
Carnes	350	18
Oleaginosas	206	11
Aromáticas	43	2
Silvicultura	23	1
Miel	13	1
OTROS	114	6

SAGPyA 1999.

II.2.- TRANSFORMACIONES RECIENTES DEL SAA ARGENTINO

Es muy común en los últimos tiempos hablar de la "globalización" del sistema económico a nivel mundial, como un concepto que nos lleva a nuevas formas de pensar, que no se podrán entender los problemas actuales de la agricultura o de cualquier sector de un país en base a análisis limitados al contexto de la economía nacional; **todo análisis debe considerar la situación global.**

Este fenómeno comenzó en forma visible en la presente década especialmente la globalización económica que es una aceleración rápida de la integración económica a nivel mundial. Los aspectos comunes de esta globalización son la implementación de una economía libre de mercado, un libre comercio, y una movilidad del capital. La globalización financiera se ha establecido como un estado supranacional, que promueven la economía de mercado y definen las reglas operativas internacionales.

El cambio global de la naturaleza del capital trae consigo una inestabilidad de los mercados financieros creada por la volatilidad de los flujos a corto plazo, que ha superado la capacidad de los gobiernos nacionales para regular los flujos de capital

En la reestructuración del sector agroalimentario aparece una característica generalizada a nivel del productor agropecuario (todo productor de materias primas) que pareciera que están actuando mas bien como observadores que como participantes en la reestructuración del sector; esto se puede interpretar de dos maneras, como la incapacidad de los productores de entender la complejidad del fenómeno que esta afectando a la agricultura o la falta de respuesta estratégica para manejar la dirección de los cambios que están siendo implementados

La liberalización agrícola aumenta el conflicto entre los productores y los grandes comercializadores de productos agrícolas. Los productores no tienen movilidad y su estructura social se debilita; los comercializadores operan a nivel global y la globalización les permite acceso garantizado a fuentes globales de abastecimiento, lo que entrega una ventaja comparativa muy importante para las transnacionales que le permite liberar su capital industrial de la estacionalidad de la producción agrícola de diferentes áreas geográficas. La globalización está transformando la agricultura hacia un modelo de producción continua que es característico de empresas no biológicas.

Bajo el modelo transnacional la importancia política de los agricultores se reduce en forma dramática, ocupando una posición estructural subordinada a los intereses agroalimentarios. Las formas tradicionales de organización agrícola como las cooperativas, asociaciones, etc. pierden importancia económica y política. Los productores van a ser confrontados por una presión constante y creciente de perseguir estrategias de sobrevivencia y competitividad en vez de una estrategia coherente como grupo social.

La estrategia central de la orientación de la política económica argentina de los últimos años es la integración del país a la economía mundial a través del comercio internacional; quebrando la limitación de un mercado interno cuya dimensión es insuficiente para un desarrollo sostenido.

Dicha integración requiere un aumento de participación de las exportaciones e importaciones en la actividad económica, lo cual se concreta a través de políticas de apertura para el comercio exterior y políticas para el aumento de la competitividad.

El proceso de globalización y la modificación realizada en las políticas macroeconómicas internas para adaptarse al mismo, aumentaron la importancia y la integración del SAA en el conjunto de la economía argentina.

Entre los principales rasgos de la evolución reciente del SAA y de los nuevos condicionamientos competitivos se destacan (Gutman, 1998. op.cit.):

²⁴ Gobierno de La Pampa 1997 Subsec. De Planeamiento.

²⁵ Habitualmente se considera la PEA, como aquel segmento de la población total, comprendido entre los 15 y 65 años de edad - excluidos los estudiantes y personas que se desempeñen solamente en labores del hogar.

1. Mayores niveles de producción, productividad y modernización tecnológica tanto de la producción primaria como de los alimentos elaborados;
2. Significativo aumento en el coeficiente de exportaciones especialmente por el impulso del Mercosur y también por el aumento de precios de algunas commodities tradicionales de exportación (las oleaginosas).
3. Profundización de los procesos de concentración, centralización y transnacionalización de las estructuras empresariales (especialmente en las etapas de transformación y distribución;
4. Irrupción de la GD (Gran Distribución) minorista de alimentos, con grandes impactos diferenciales para PyMEs o grandes empresas
5. Profundización de la tendencia hacia la terciarización de los SAA y complejización del SAA: han surgido nuevos actores, han aparecido nuevas formas de relacionamiento económico y tecnológico; se han desarrollado nuevos instrumentos jurídicos; los negocios agroalimentarios abarcan una mayor variedad de participantes; han aumentado los requerimientos de eficiencia y calidad a todo lo largo de la cadena alimentaria;
6. Mayor valor agregado a la producción y creciente participación de los servicios en el valor total de las cadenas;
7. Incremento del poder económico y de negociación de los agentes de la GD en la cadena agroalimentaria.

Dentro de las facetas peligrosas del modelo aplicado en el país, la principal es la de estar sumamente expuesto a la oscilación de los mercados internacionales, como el "efecto tequila" hace unos años, y ahora la crisis financiera del Sudeste asiático y del vecino socio comercial del Mercosur, Brasil.

El esquema de desregulación y la reducción de la intervención estatal favorecen la actividad económica pero resultan también en una **traslación del riesgo** -antes asumido por el Estado- a la actividad privada.

II.3.- CADENAS AGROALIMENTARIAS DE LAS COMMODITIES

II.3.1.- LA ETAPA DE PRODUCCION PRIMARIA

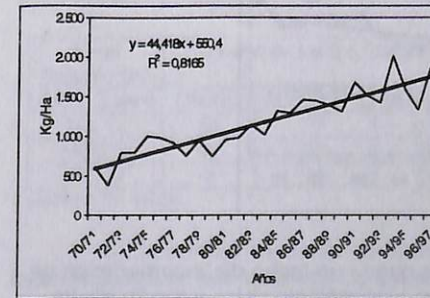
Referido a la provincia de La Pampa nos referiremos a la evolución de los rendimientos de las commodities para la provincia de La Pampa gráfico II.2; en el caso de los granos se refieren a promedios provinciales y en el de la producción de carne a establecimientos de grupos CREA.

En él podemos apreciar la **tendencia creciente de los rendimientos**, similares a los ocurridos a nivel país aunque con diferencias entre productos. Por ejemplo el girasol presenta la mas alta correlación de la evolución creciente de los rendimientos a través de los años ($R^2 = 0.82$) con menor variabilidad entre ellos, en cambio el trigo y el maíz presentan una tendencia también creciente pero con una menor R^2 (correlación) (0.47 y 0.63) y mayor variabilidad.

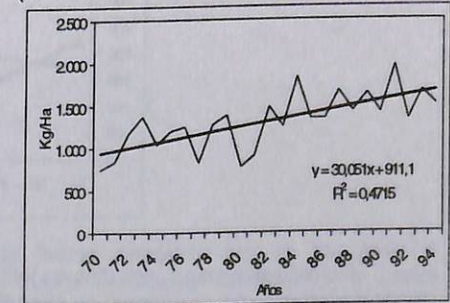
La producción de carne de la zona semiárida de la provincia de La Pampa presenta una leve tendencia creciente, pero **marcada por una gran variabilidad** entre años dada por las características ecológicas de la región, en cambio la producción de la zona mixta, presenta una mejor evolución a través de los años y una mayor estabilidad.

GRAFICO II.2 : PRODUCCION PRIMARIA DE COMMODITIES EN LA PROVINCIA DE LA PAMPA. Fuente: En base a datos de INDEC.

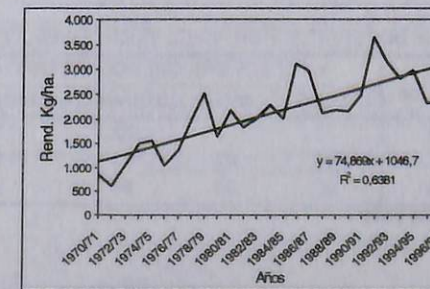
RENDIMIENTO DE GIRASOL (LA PAMPA 1971-97)



RENDIMIENTO DE TRIGO (LA PAMPA 1970-95)

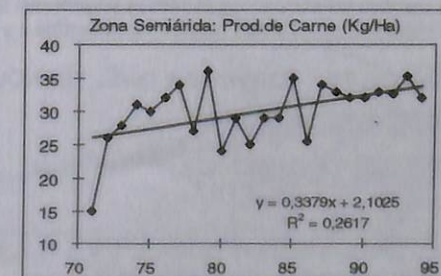


RENDIMIENTO DE MAIZ (LA PAMPA 1971-97)



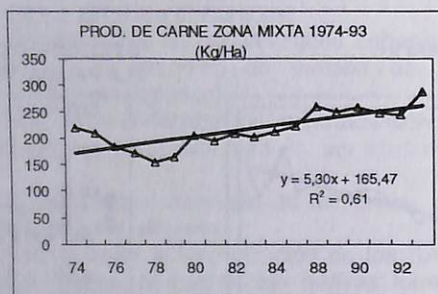
PRODUCCION DE CARNE ZONA SEMIARIDA. (LA PAMPA 1971-94)

Fuente: elaborado en base a datos CREA zona Semiárida de La Pampa.



PRODUCCION DE CARNE ZONA MIXTA. (LA PAMPA 1971-94)

Fuente: elaborado en base a datos CREA zona Mixta de La Pampa.



Pero de acuerdo a estudios de INTA todavía queda un techo de incorporación de tecnología a un gran porcentaje de superficie con nivel tecnológico bajo y medio como observamos en el cuadro II.4.

Cuadro II.4: SUPERFICIE POR NIVEL TECNOLÓGICO

Nivel Tecnológico	% DE SUPERFICIE POR ACTIVIDAD			
	TRIGO	MAIZ	GIRASOL	CARNE Bov.
BAJO	35	25	22	32
MEDIO	45	47	53	37
ALTO	20	28	25	31

Fuente: INTA 1993.

Si analizamos el tema según tamaño de las explotaciones (Cuadro II.5) encontramos mejores niveles tecnológicos en las explotaciones de mayor tamaño y diferencias significativas entre productos con casos como el girasol y maíz donde representan un 60% con nivel tecnológico alto y en cambio en el caso de la carne solamente un 18% alcanza ese nivel. Lo que marca distintas brechas tecnológicas según commodities y tamaño de la empresa.

CUADRO II.5: EXPLOTACIONES POR ACTIVIDAD Y NIVEL TECNOLÓGICO.

Nivel Tecnológico	Tamaño de las Explotaciones		
	CHICO	MEDIANO	GRANDE
TRIGO	50	20	20
BAJO	50	20	20
MEDIO	40	40	30
ALTO	10	40	50

Nivel Tecnológico	Tamaño de las Explotaciones		
	CHICO	MEDIANO	GRANDE
MAIZ	60	10	10
BAJO	60	10	10
MEDIO	35	60	30
ALTO	5	30	60

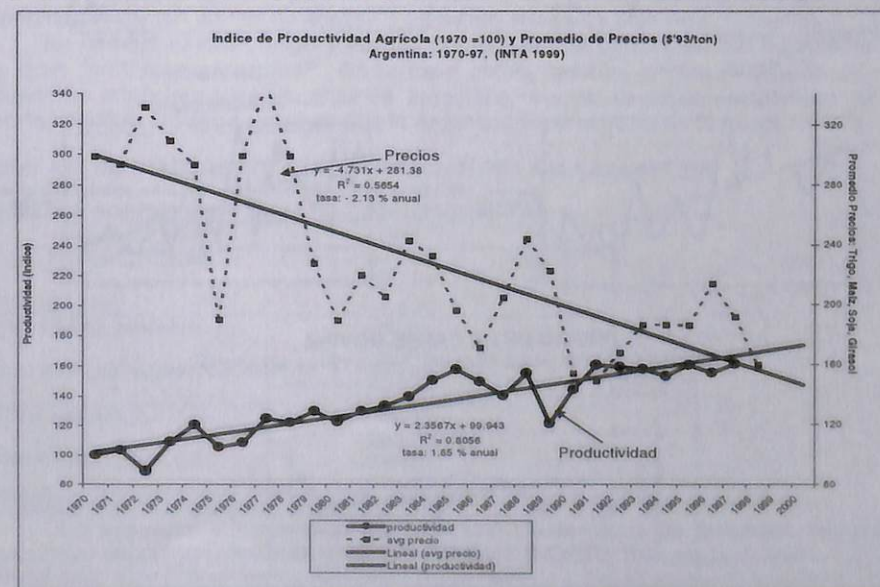
Nivel Tecnológico	Tamaño de las Explotaciones		
	CHICO	MEDIANO	GRANDE
GIRASOL	60	20	10
BAJO	60	20	10
MEDIO	30	40	30
ALTO	10	40	60

Nivel Tecnológico	Tamaño de las Explotaciones		
	CHICO	MEDIANO	GRANDE
CARNE Bov	55	37	27
BAJO	55	37	27
MEDIO	45	50	55
ALTO	0	13	18

Fuente: INTA 1993.

Un problema creciente lo constituye la fuerte dependencia de los precios internacionales que además de presentar una fuerte tendencia decreciente a través de los años -que se sintetiza en el gráfico II.3 con los precios promedios anuales para los precios reales de 1960/98-, presentan grandes fluctuaciones que crean un ambiente de incertidumbre. Mayor volatilidad es sinónimo de mayor riesgo y también de mayores probabilidades de valores extremos, agravado por el reducido número de seguros agrícolas y utilización de mercados de futuros (INTA, 1999).

Gráfico II.3: INDICE DE PRODUCTIVIDAD AGRICOLA Y PRECIOS PROMEDIOS

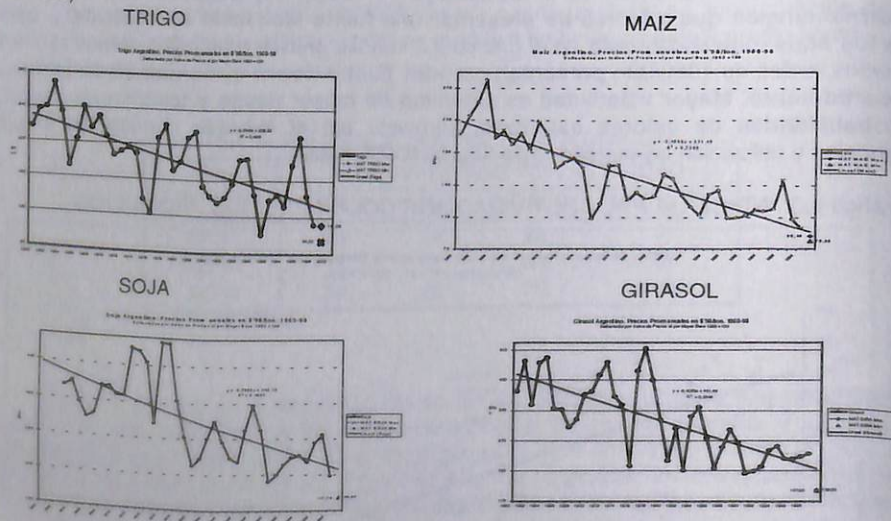


En el gráfico II.4 se pueden observar la tendencia de precios agrícolas por producto, donde podemos ver el caso del trigo que presenta una volatilidad constante a través de los años mayor que el maíz; siendo también con grandes altibajos en el caso de los

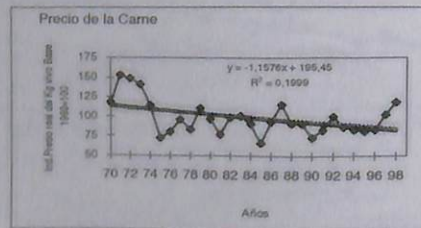
oleaginosos. En todos los casos la tendencia general es decreciente. También aquí podemos ver el caso del precio de la carne bovina basado en el índice del precio real del kilogramo de novillo en Argentina, que también presenta una tendencia decreciente con muchas fluctuaciones.

Como atenuante a esta tendencia bajista de las commodities agrícolas, vemos en el gráfico II.2 y II.3, el **incremento constante de la productividad** a través de los años (con un $R^2=0.81$); siendo similar al nivel país, los casos analizados de las commodities de la provincia de La Pampa, aunque queda el desafío futuro de hasta cuando se podrá conservar esa tendencia positiva. En el caso de la carne la tendencia de incrementos de producción son mucho más lentos que en el caso de los granos y especialmente la correspondiente a la cría bovina.

Gráfico II.4: PRECIOS DE CEREALES Y OLEAGINOSOS (PROMEDIOS ANUALES 1960-98. INTA 1999)



PRECIO DE LA CARNE BOVINA (PROMEDIOS ANUALES 1970-98). Sagyp 1994 y SRA 1999



II.3.2.- LA ETAPA DE TRANSFORMACION

El análisis de resultados de la industria agroalimentaria (IAA), se puede realizar a través de una serie de indicadores que nos muestra entre otras cosas, que las ramas de commodities con mayor productividad lo representa los **aceites oleaginosos**, seguidos por los **lácteos y molinería**.

En cuanto a las ramas de mayor proporción de valor agregado (VA) en relación al valor de la producción encontramos a la **panificación** (42%) seguido de **lácteos, molinería y carne**, siendo los aceites oleaginosos los de menor VA (12%). Aunque estos últimos representan la mayor inversión bruta fija sobre el valor añadido (21%9 seguido por lácteos, carne, panificación y molinería.

Si tomamos las exportaciones **solamente la rama de aceites oleaginosos presenta un claro sesgo exportador** (64% del valor de la producción), seguido por las **carnes** (17%) y en menor medida las demás commodities.

Las ramas con mayor participación relativa del excedente empresarial son **aceites, panificación y molinería** (40-45% del VA), seguido por las carnes con solamente 27%.

Un indicador importante de la IAA es el grado de concentración de la misma que puede observarse en el cuadro II.6, donde muestra que **el sector lácteo presenta la mayor concentración** (salvo el rubro quesos donde participan unas 700 empresas); Este sector presenta además una especialización de las empresas en distintos productos cuyo C2 se encuentra en un promedio de 70%.

El **sector oleaginoso** (girasol) es también otro rubro de gran concentración, cuyas empresas presentan un mix de aceites o derivados (Girasol y soja especialmente).

En cambio **el rubro trigo y carnes presentan una concentración intermedia** con una gran tendencia a la suba²⁶. En el caso carne, algunas empresas exportadoras se encuentran especializadas en algunos productos, siendo el destino mayoritario de las exportaciones la UE (no olvidemos que la Argentina tiene la mitad de la "cuota Hilton").

Cuadro II.6: INDICADORES DE CONCENTRACION DE LA IAA ARGENTINA.

Fuente: Elaborado en base a datos de SAGPyA (1993-98)

INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE COMMODITIES

COMMODITIES	1991	1996
CARNE EXPORTACION	C4= 40 C8= 55	C4= 47 C8= 65
CARNE FAENA	C8 < 20	
TRIGO PROD. HARINA	C4=34 C8=46	
TRIGO EXPORTACION GRANO	C4= 47 C8= 73	
ACEITE GIRASOL	C4= 72 C8= 96	
HARINA PROTEICA GIRASOL	C4= 62 C8= 93	
LACTEOS VARIOS (sin/Queso)	C2= 55-80	

Otro indicador importante es la consideración de **flujos de inversión extranjera** directa cuyo origen son capitales de Estados Unidos y Chile, sumando entre ambos el 44% del total. Los países latinoamericanos (Chile, México y Brasil) aportaron el 34% del total, mientras que los europeos participaron con el 33%.

²⁶ especialmente en el caso de la carne donde en 1999 se han producido la fusión de Nutryte y Friar, y la venta de Swift Armour.

Desde 1994 se registró un intenso proceso de fusiones, compras y alianzas en la industria de alimentos y bebidas. Muchas empresas pequeñas y medianas fueron absorbidas por otras mayores, tanto locales como extranjeras, o participaciones accionarias de empresas multinacionales o extranjeras en empresas locales.

Grandes empresas del área de alimentos y bebidas, tales como Nabisco, Cadbury, Cargill, Danone, Pepsi, Unilever, Nestlé, Parmalat, Phillip Morris, realizaron inversiones millonarias.

Con vinculación al MERCOSUR, algunas empresas brasileñas establecieron joint-ventures o compraron empresas argentinas, y a su vez, empresas argentinas compraron firmas alimentarias brasileñas o bien realizaron inversiones directas en Brasil.

Podemos resumir que la respuesta empresarial reciente de la IAA, se plasmó en **estrategias ofensivas y defensivas**. Las primeras generalmente en las grandes empresas transnacionales, consistieron en fuertes inversiones en maquinaria y equipos, profundos cambios organizacionales, y búsqueda de ampliación de escala; Es importante destacar en la industria oleaginosa la integración vertical con la exportación en las mismas empresas, incluyendo el transporte. Las defensivas desarrolladas en general por empresas pequeñas y medianas (PyMEs) que pudieron sobrevivir a sucesivos ajustes económicos, se basan en reducción de personal, en la incorporación de maquinaria y equipos y en cambios organizacionales -en la misma dirección que las grandes empresas-, pero en forma de renovaciones o modificaciones puntuales o parciales (Kosacof 1993).

II.3.3.- LA ETAPA DE DISTRIBUCION

La etapa de distribución del sistema agroalimentario muestra una fuerte transformación en pocos años, siguiendo los pasos de procesos similares en los países industrializados. Hoy, la mitad de los alimentos se comercializan en supermercados ²⁷ e hipermercados, y el resto en pequeños autoservicios y negocios tradicionales.

Considerando únicamente la venta de alimentos, dado que estos productos constituyen la mayor parte de las ventas de los supermercados (gráfico II.5), los comercios tradicionales representaban en 1973 el 99% de los locales y concentraban el 80% de las ventas; mientras que, en 1986 esta participación cayó al 49,3%, y en 1997 apenas alcanzó al 25%. Sin embargo, aún en 1997, este estrato constituía el 90% de los puestos de venta.

Gráfico II.5 PARTICIPACION EN LAS VENTAS DE ALIMENTOS.



Evidentemente, estos datos son la contracara de lo que ocurre en el sector self-service, que con el **10% de los locales participó del 75% de las ventas durante 1997**.

Dentro de este estrato, el subsector de supermercados (que incluye supermercados e hipermercados) posee el **8,6% de los locales y concentra el 50,3% de las ventas**; mientras, en 1984 su participación en las mismas fue del 26%. Es decir, que durante el período 1984-1997 se registró un crecimiento en la participación en las ventas del orden del 90%; sin embargo, la proporción del número de locales dentro del estrato se mantuvo constante.

También en este sector se produjo el ingreso de grandes cadenas extranjeras, tendencia que se consolidará próximamente con nuevos proyectos ya en curso. La "**gran distribución**" (GD) integrada por ocho grandes cadenas (tres de ellas extranjeras) absorbe el 15% de la venta total de alimentos. La aparición de los nuevos actores se acompaña de innovación tecnológica en los procesos de logística, preparación, y en los servicios ofrecidos al consumidor, que se adaptan a los cambios en la organización familiar, a la mayor urbanización, a las variadas demandas del público y en general a las nuevas modalidades de compra.

Así como en la década de los '80 la obtención de ganancias en el comercio minorista **tuvo como eje la variable financiera**; en los '90, el cambio en el contexto competitivo y en las condiciones macroeconómicas hizo necesario formular una **nueva estrategia comercial**, por la disminución de los márgenes de comercialización. El éxito del negocio se centró, entonces, en la reducción de los costos operativos y en el desarrollo de capacidades competitivas relacionadas, únicamente, con la actividad central de las firmas.

Actualmente, las negociaciones entre las grandes cadenas y la industria proveedora de primeras marcas dependen del poder relativo de cada una de las partes. En algunos casos, dada la concentración de la industria y, por lo tanto, la dependencia en la provisión de algunos productos, las grandes cadenas se encuentran en una situación desventajosa respecto a la industria. En otros casos, por ejemplo cuando una empresa de productos de primera línea produce para la marca del supermercado, la relación se invierte. Finalmente, hay situaciones en las que las relaciones se acercan más a las del oligopolio bilateral.

A pesar de que la GD **no es aún dominante** en el mercado minorista de alimentos, **tiene el efecto de inducir a la unificación del mercado interno** -una suerte de globalización local-, por su efecto demostración en cuanto a los productos que promociona, sus características, la competencia en base a precios, y en general, por sus nuevas estrategias comerciales. La expansión de los hipermercados actuales y de ingreso de nuevas cadenas extranjeras, con la vista puesta en el MERCOSUR, es continua.

La mayor cobertura de la GD es en la **rama de productos lácteos, y en el rubro carnes** los supermercados ya tienen una porción de ventas del 20% y comienzan a tener faena propia y comprar en forma directa a la producción; caso supermercados Coto, Disco y Norte. Supermercados Carrefour ya está en el mismo camino.

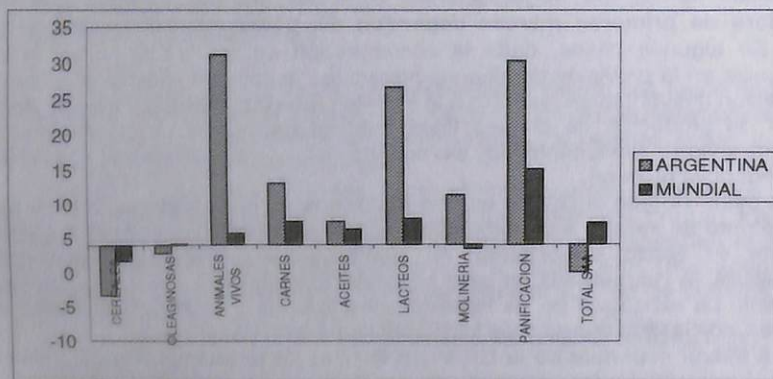
²⁷ Se define como tales a los autoservicios que cuentan con más de cuatro cajas registradoras.

II.4.- ESPECIALIZACION Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE LAS COMMODITIES

El SAA Argentino y mas específicamente el área en estudio, está especializado en la producción y exportación de commodities. La balanza comercial del país es el primer indicador empírico de la competitividad del comercio internacional, que en el caso argentino el saldo comercial del sector commodities es netamente positivo, destacándose un crecimiento importante especialmente en las commodities elaboradas, caso de **aceites vegetales y lácteos** (en ambos casos se duplica la cantidad en la última década), siguiéndole en menor medida las carnes y molinería. Aunque los cereales y oleaginosos sin elaborar presentan valores muy significativos, especialmente los primeros.

Sin embargo en un análisis más detallado es importante compararlas con las tasas de importaciones mundiales y encontraremos algunas diferencias como podemos observar en el gráfico II.6. Vemos que a nivel granos de cereales y oleaginosas la tendencia es en ambos mercados negativa aunque mas marcada en el caso de los primeros. Siendo positiva en los demás commodities, superando en todos los casos la tasa de crecimiento de las importaciones mundiales, especialmente en el caso de animales vivos²⁸, lácteos y panificación; y en menor medida en el resto aunque el SAA total presenta una tasa de crecimiento negativa en el periodo analizado.

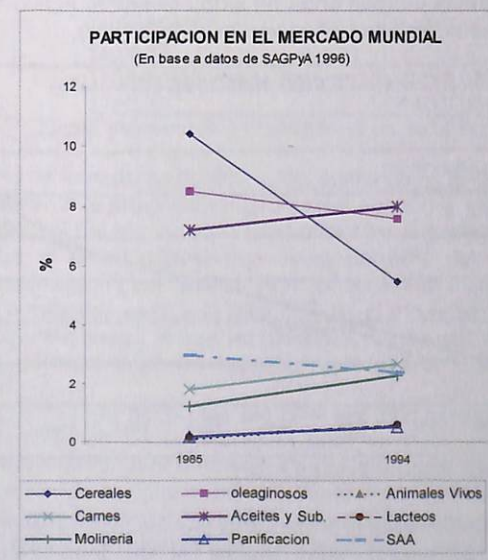
Gráfico II.6: TASA DE CRECIMIENTO DE IMPORTACIONES MUNDIALES Y EXPORTACIONES ARGENTINAS DE COMMODITIES. 1985-1994. (SAGPyA 1996)



Es importante también analizar en el mismo periodo la tasa de participación de las commodities argentinas en el mercado mundial como observamos en el gráfico II.7. Vemos un crecimiento importante del rubro **aceites y subproductos** (que alcanza una cuota de mercado del 8% en 1994), disminuyendo **los granos de cereales y oleaginosos** (aunque alcanzan una cuota de 5,5% y 7,6% respectivamente). En un segundo grupo tenemos el crecimiento de las carnes, molinería (2.7 y 2.3%) y por último un leve incremento de la panificación y animales vivos que no alcanzan el 1%.

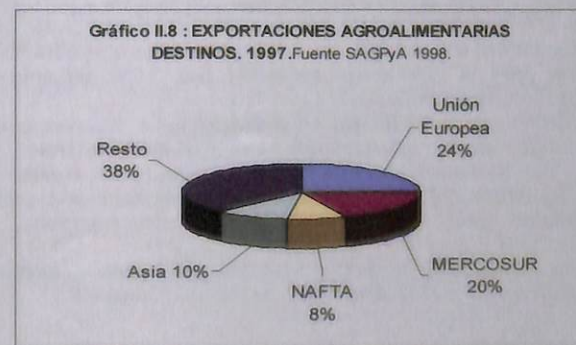
²⁸ En este caso se refiere generalmente a exportación de genética, tratándose de una Commodities diferenciada.

Gráfico II.7: TASA DE CRECIMIENTO: IMPORTACIONES MUNDIALES Y EXPORTACIONES ARGENTINAS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS. 1985/94.



Si analizamos el destino de las exportaciones argentinas por producto y región, **existe una cierta especialización según los rubros**, por ejemplo en el rubro carnes existe predominancia de la UE, mientras que en el rubro lácteos predomina como destino el Mercosur, igual que el trigo y sus derivados y los granos de cereales (aunque en el caso del maíz un 26% va a Asia) en el caso de aceites vegetales existe una diversificación de mercados en América (Nafta, Mercosur y Aladi), Asia y África. En el gráfico II.8 podemos observar el destino de las exportaciones de 1997 (IICA 1998. op.cit.)

Gráfico II.8 : EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS DESTINOS. 1997. Fuente SAGPyA 1998.



Pasando a analizar las exportaciones de commodities en la Pcia. De La Pampa, podemos decir que en el contexto general, **el crecimiento de las exportaciones de la provincia de La Pampa en los últimos años ha sido constante** (salvo 1998 por caída de precios internacionales), como podemos observar en el gráfico II.9.



Fuente: Ministerio de la Producción. Pcia. de La Pampa (1997).

Analizando la estructura de las exportaciones provinciales, el sector más importante en el comercio exterior pampeano sigue siendo el de producción primaria, cuya participación relativa sobre el total es del orden del 74,1 por ciento (recordemos que se computan las exportaciones totales - directas e indirectas²⁹ -). En él se destacan los rubros **Cereales y Oleaginosas** 57,3 por ciento, **Carnes vacunas** 12,3 por ciento y miel con el 4,1 por ciento.

Datos más recientes mencionan que La Pampa exportó durante 1998, 235 millones de dólares, (un 8 por ciento menos que en 1997 en valores monetarios por la caída del precio internacional de granos, aunque un 6 por ciento más en términos físicos). **Es la segunda provincia exportadora de girasol del país y la cuarta exportadora de trigo.**

Los rubros más destacados continuaron siendo los productos y las manufacturas de origen agropecuario, cuya participación relativa sobre la globalidad exportada superó levemente el 91 por ciento. Destacándose los cereales con el 63% y las carnes vacunas y despojos comestibles con el 11%. Otros rubros de importante crecimiento fueron la producción apícola, con casi el 6%, las grasas, aceites animales y vegetales con 4.7%, las semillas y oleaginosas para la producción industrial con 3.2%, el petróleo 9% y las manufacturas de origen industrial con 2.7%.

En cuanto al destino de las exportaciones directas, se señalan como principales mercados externos de La Pampa países como; Alemania, Bélgica, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Uruguay, Francia, Italia, Suiza, Rusia.

La apertura del MERCOSUR ampliaron y simplificaron las posibilidades de exportación para nuestro país hacia los socios vecinos (Uruguay, Paraguay, y principalmente Brasil).

Si analizamos la composición de las exportaciones al Mercosur, vemos que Brasil es el comprador principal de los productos destinados al bloque (Cuadro II.7).

²⁹ Vale recordar que los rubros carnes vacunas y miel no se comercializan en forma directa con el exterior, siendo sus datos estimados en función de los animales en pie que salen de La Pampa con certificados de exportación (Carnes Vacunas), y de su producción anual (miel).

Cuadro II.7: EXPORTACIONES AL MERCOSUR (U\$S)

PAISES	1996
PARAGUAY	240.200
BRASIL	40.332.678
URUGUAY	2.738.072
Totales	43.310.950

Fuente: Ministerio de la Producción - Pcia. de La Pampa 1997

Al respecto es importante dedicar unos comentarios al impacto de la crisis brasileña en las exportaciones de la provincia de La Pampa, aunque el grado de apertura externa de La Pampa en 1997 fue del 5%, aproximadamente 4 puntos inferior al promedio nacional.

Las ventas al Brasil representan cerca del 20% del total de las exportaciones provinciales y en su mayoría son envíos de trigo. En menor medida se exporta -entre otros- petróleo, maíz y bentonita; si bien la bentonita es el producto con mayor participación del Brasil en sus exportaciones, éstas representan menos del 2% del total provincial. En cambio, el trigo, principal producto exportado, destina al Brasil un 50% de sus ventas externas.

La provincia exporta poco más del 80% del trigo que produce, pero este producto mantiene sus canales de comercialización abiertos hacia el país vecino debido a la sostenida demanda brasileña; el promedio de exportaciones de trigo a Brasil durante 1997 y 98 fue de 33.5 millones de dólares de un total de trigo exportado de 65.8 millones.

La Pampa destina cerca del 80% de su producción de maíz al mercado externo, siendo las exportaciones al Brasil el 10% de sus ventas, las que no se verían afectadas por la situación en el país vecino (el promedio de exportaciones de maíz a Brasil durante 1997 y 98 fue de 2 millones de dólares de un total de maíz exportado de 21.8 millones).

En cuanto a la reducción estimada de exportaciones provinciales, casi el 90% se debe a la caída de ventas de trigo.

En síntesis, la provincia de La Pampa presenta una escasa vulnerabilidad frente a la crisis brasileña, no sólo por la baja apertura externa y participación del Brasil en las exportaciones, sino también debido al reducido riesgo de los productos exportados, especialmente el trigo, que concentra más del 80% de las ventas (aunque algunos productos como el caso de los lácteos pueden verse afectados indirectamente por la gran participación de las exportaciones a ese país).

Cabe destacar también **el importante crecimiento de la cantidad de bovinos de producción de la Pampa con destino a países de la Unión Europea** (exportaciones indirectas, cuadro II.8).

Cuadro II.8: BOVINOS PARA FAENA CON DESTINO DE EXPORTACIÓN A LA UNIÓN EUROPEA

AÑO	BOVINOS (Cab)
1992	47.357
1993	121.519
1994	175.677
1995	221.699
1996	208.399
Total	774.651

Fuente: Ministerio de la Producción - Pcia. de La Pampa-SENASA 1997

II.5.- LOS SUBSIDIOS AGRÍCOLAS

Las políticas agrícolas de los países de la OECD, que en un comienzo se basaban principalmente en los precios sostén y las barreras a la importación, con el tiempo fueron incorporando nuevos y variados instrumentos. De este modo, estas políticas se transformaron en un complejo conjunto de medidas que persiguen diversos objetivos como proteger al agro de la competencia externa, impulsar su desarrollo, promover la exportación y alcanzar objetivos extra-económicos, como el cuidado del ambiente y el mantenimiento de la vida rural -lo que la UE denomina "multifuncionalidad"-.

Este trato especial que recibió el agro encuentra, en cierto sentido, un punto de quiebre en la Ronda Uruguay del GATT(1986/94); aun cuando los acuerdos alcanzados no implican resultados cuantitativos importantes, **lo relevante es el impacto de tipo cualitativo** que significa su incorporación a las reglas multilaterales y la posibilidad de seguir negociando, en un futuro, en torno a una mayor liberalización.

Más allá de la orientación general de sus políticas agropecuarias, algo que comparten diversos países desarrollados es la magnitud de la ayuda que otorgan a sus productores agrícolas.

La ayuda total que recibe el agro de la OECD alcanzó en 1998 la suma de 362 mil millones de dólares, un 11% superior a la existente diez años atrás. Situación similar se verifica en la Unión Europea, que pasó de 113 mil millones a 142 mil, y en EE.UU., que aumentó de 88 mil millones a 97 mil. Estos montos representan un 1,4% del PBI de las economías desarrolladas, **que equivale a las dos terceras partes de lo que el sector aporta al producto**; situación que no ha cambiado en los últimos diez años.

El agro no tiene un lugar muy importante en los países de la OECD - 2,1% del PBI; 8,2% del total del empleo; y 11,4% en el gasto en alimentos en el total del consumo (Cuadro II.9).

	1980/82	1997
EE.UU.		
% del PBI	2,8	1,7
% del empleo	3,5	2,7
alimentos en exportaciones totales	18,2	9,1
alimentos en importaciones totales	8,2	5,0
alimentos en el gasto en consumo	11,1	7,6
UE		
% del PBI	3,6	1,6
% del empleo	9,3	5,0
alimentos en exportaciones totales	8,1	6,8
alimentos en importaciones totales	11,6	8,6
alimentos en el gasto en consumo	23,9	17,5
Japón		
% del PBI	2,5	1,9
% del empleo	10,0	5,3
alimentos en exportaciones totales	1,3	0,5
alimentos en importaciones totales	12,0	14,7
alimentos en el gasto en consumo	22,5	n.d.

Fuente: CEI en base a OECD (1996 y 1999), EC (1998)

Pero a su vez, los países desarrollados constituyen actores de suma importancia en el comercio mundial de alimentos; **las tres principales economías del mundo (UE,**

EE.UU. y Japón) representan en la actualidad el 27% de todas las exportaciones de alimentos y el 37% de las importaciones.

En los últimos 30 años se aprecia que en las exportaciones EE.UU. redujo su papel -del 17% al 13%- y Japón presentó una leve disminución -del 1,7% al 0,5%-, mientras la Unión Europea incrementó en un 50% su participación -del 8% al 13%-.

Respecto de las importaciones, EE.UU. y la UE han disminuido su rol -del 17% al 10% y del 24% al 15%-, mientras Japón lo aumentó apenas -del 9% al 11%-, con lo cual **las tres economías han reducido su papel en las compras mundiales, pasando del 50% al 37%.**

Estos cambios en la participación en el comercio, tanto por la disminución en las compras como por el incremento en las ventas, tiene como un factor explicativo significativo a las políticas agrícolas que favorecieron el aumento en la producción, protegieron al sector de la competencia externa y promovieron las ventas de diversos rubros, en especial de aquellos con grupos de presión más influyentes y activos. Los ejemplos más claros son los **cereales y la carne en la UE, los lácteos en EE.UU. y el arroz en Japón.**

En la actualidad, los principales mecanismos de apoyo al agro se pueden agrupar en dos grandes categorías: medidas de apoyo directo al productor y medidas de carácter general.

Las medidas que benefician de manera directa al productor -precios administrados, compras estatales, barreras a la importación, subsidios a la exportación y los pagos directos- **constituyen el 80% del apoyo**, mientras las medidas generales -obras de infraestructura, instrumentos de promoción y comercialización y el costo de mantenimiento y gestión de los almacenes públicos- representan el 20% restante.

En el cuadro II.10 podemos cuantificar las ayudas por tipo de apoyo en dos grupos:
I.- Ayuda estimada al productor (AEP), que mide el monto de las transferencias que reciben los agricultores, medidas en la puerta de la finca, que surgen de las políticas que apoyan al agro.

II.- Ayuda estimada por servicios generales (AESG), que mide el monto de las transferencias que a través de servicios generales recibe el agro de manera general. Comprende, entre otras, a las obras de infraestructura, las medidas de promoción y comercialización, y el mantenimiento y la gestión de almacenes estatales.

Por tipo de apoyo, en %	EE.UU.	UE	Japón	OECD
AEP	62	94	81	81
Sostén de precios internos	31	58	74	55
Pagos directos por producción	19	25	2	16
Pagos directos por insumo	9	10	5	9
Otros	3	1	0	1
AESG	38	6	19	19
Infraestructura	1	1	14	4
Promoción	32	2	0	10
Almacenes públicos	0	1	1	1
Otros	6	2	4	3
Total	100	100	100	100

Fuente: CEI (1999)

En un análisis desagregado por grupo de productos de los subsidios dirigidos en forma específica al productor (Cuadro II.11), notamos que los productos pecuarios reciben el 56% de los subsidios, mientras los cultivos reciben el 44% restante. Dado que hace diez

años la distribución era casi en partes iguales, esto muestra cómo **la producción pecuaria ha venido ganando terreno paulatinamente**. Por producto, los lácteos son los que reciben el mayor porcentaje de ayuda, seguidos de cerca por la **carne vacuna**. Entre los cultivos, el arroz es el que recibe el mayor porcentaje, con el **trigo** en segundo lugar.

Estructura porcentual		
	1986/88	1998
Trigo	11,4	12,3
Maíz	7,6	5,9
Arroz	16,7	12,4
Otros cultivos	13,7	13,8
Lácteos	27,1	29,6
Carne vacuna	11,4	16,0
Otros pecuarios	12,1	10,1
Total	100	100

Fuente: CEI (1999)

Cuando esta distribución se observa por país (Cuadro II.12), por ejemplo en EE.UU., los lácteos y el maíz reciben un porcentaje de la ayuda al productor muy superior a la media de los países desarrollados, mientras es inferior en carne vacuna; la UE presenta una estructura más parecida al conjunto de los países de la OECD, aunque con una mayor participación de la carne vacuna; Japón se diferencia de los otros dos países y del promedio de los desarrollados, pues los cultivos reciben la mayor proporción de la ayuda -66%-, el arroz es el producto más apoyado -lo cual influye en la media de la OECD- y la carne de cerdo es más beneficiada que la carne de vaca.

Estructura porcentual			
	EE.UU.	UE	Japón
Trigo	13,1	15,9	2,3
Maíz	20,4	3,2	n.d.
Arroz	0,9	0,4	61,9
Otros cultivos	11,9	18,1	2,4
Lácteos	47,6	26,5	16,8
Carne vacuna	3,4	25,8	5,8
Otros pecuarios	2,7	10,2	10,9
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: CEI OECD (1999)

A nivel de cada productor, esta ayuda se traduce en un mayor nivel de ingreso, tanto por recibir subsidios en dinero como por las medidas que lo protegen de la competencia externa. Un interesante indicador elaborado por el CEI³⁰ es el coeficiente nominal de ayuda al productor (CNAP)³¹, que permite comparar diferentes productos y países (Cuadro II.13). Por ejemplo, un CNAP de 2,50 está señalando que los ingresos fueron 150% superiores a un sector sin protección, mientras que un valor igual a 1 significa que sus ingresos no han sido afectados por la política agrícola.

³⁰ Centro de Economistas Internacionales del Ministerio de Economía OySP de Argentina.

³¹ indica la relación entre los ingresos reales del productor y aquellos que habría tenido si no hubiera contado con algún tipo de ayuda y hubiese vendido su producción a precios mundiales.

Estructura porcentual				
	EE.UU.	UE	Japón	OECD
Trigo	1,6	2,3	7,3	1,8
Maíz	1,3	1,8	n.d.	1,4
Arroz	1,2	1,4	6,2	3,8
Lácteos	2,6	2,3	4,9	2,4
Carne vacuna	1,0	2,6	1,5	1,5
Total	1,3	1,8	2,7	1,6

Fuente: CEI (1999)

Los agricultores de los países de la OECD percibieron en promedio durante 1998 un ingreso un 60% superior al que resultaría de una situación sin protección, gracias a los distintos mecanismos de ayuda aplicados. Cuando se ordenan las tres principales economías según este coeficiente, EE.UU. es quien menos apoya a sus productores, Japón el que más y la UE ocupa una posición intermedia.

Los EE.UU. han mejorado de manera artificial el ingreso de sus productores menos que el promedio de los países desarrollados, salvo en el sector **lácteos**, que se beneficia de importantes subsidios a las exportaciones. En el otro extremo se ubican los agricultores de Japón, con ingresos varias veces superiores a una situación sin protección ni subsidios. Aquí sobresale el caso de los productores de **trigo** -630% de ingreso extra- y los de arroz -520% más de ingreso-. En la UE, los más beneficiados son los rubros de **carne vacuna** -160%-, **lácteos** -130%- y **trigo** -130%-, sectores con la mayor parte de la ayuda presupuestaria y con distintas barreras al comercio.

Como hemos visto anteriormente aunque las políticas agrícolas han apuntado de manera explícita a objetivos de carácter interno, **no han sido neutras para el comercio internacional ni para el resto de los países, afectando a países con ventajas comparativas en el comercio agrícola**.

La menor participación en las importaciones agrícolas mundiales y el aumento de su papel en las exportaciones, han colaborado para que **los precios internacionales de los productos agrícolas sean inferiores** respecto a una situación sin estas políticas proteccionistas.

Respecto al monto de los subsidios, las perspectivas son inciertas, por un lado como una parte importante de esta ayuda guarda una relación directa con la diferencia entre el precio internacional y el precio sostén interno, es **poco probable que disminuya** mientras se mantengan deprimidos los precios internacionales de los commodities agrícolas. Por otro lado, la Unión Europea -la economía que más subsidia a su agro- no parece mostrar intenciones de reducir el monto de la ayuda, al menos en el corto plazo; en la reunión del Consejo Europeo en el mes de marzo pasado en Berlín, se aprobó el presupuesto de la PAC desde el 2000 hasta el 2006, que presenta un incremento del 2% entre los extremos del período considerado.

En cuanto a los instrumentos aplicados, en los últimos años el incremento de las ayudas directa permiten apuntar, con más precisión que los mecanismos distorsivos tradicionales, a objetivos como el de mejorar los ingresos de los pequeños productores, ayudar a aquellos ubicados en regiones menos desarrolladas e incentivar la implantación de prácticas más acordes con la protección del ambiente.

Aunque se trata de desvincular el pago del subsidio a la cantidad producida, algunos esquemas terminan incentivando a que los productores ineficientes permanezcan en él.

II.6.- COMPETITIVIDAD DE LAS COMMODITIES

Si utilizamos la competitividad por coste en el caso argentino de granos y carnes, el rendimiento puede tomarse como un indicador de particular interés ya que se trata de productos que se exportan sin elaborar y/o su coste es preponderante en el caso del producto elaborado.

En cuanto a los rendimientos primarios, un primer dato a observar es la comparación de Argentina y La Pampa con otros países y su evolución en el tiempo; las situaciones son distintas para los cereales y para las oleaginosas.

En cereales los rendimientos de los principales competidores son notoriamente más altos, en cambio en oleaginosos los niveles argentinos son similares a los de los grandes productores³². En el caso de La Pampa los rendimientos de girasol se encuentran similares a los del país, mientras que en el caso de cereales se acercan al 80% del rendimiento del país.

En cambio si tenemos en cuenta el costo medio del trigo argentino es el 80% del de USA y en el caso del maíz es el 64% del de USA; Mientras que en el caso de la soja es similar en ambos países.

En el caso de las carnes, Argentina presenta indicadores de productividad muy inferiores al grupo de la UE, USA y Japón y algo inferiores a Nueva Zelandia y Australia, aunque muy superiores a los países del Mercosur.

En esta commodities es importante señalar los recientes avances sanitarios, Argentina esta en trámite de aprobación de **país libre de aftosa** sin vacunación, lo que le permitirá el ingreso a mercados de riesgo cero, cuya diferencia en precios es importante. Otro elemento importante en este rubro es la inminente aprobación por ley en 1999 del **instituto de promoción de la carne** y la aprobación de un **sistema de trazabilidad**³³

Existe entre los economistas dos visiones con respecto a la declinación del precio de las commodities, algunos sostienen que la actual caída de precios reviste una naturaleza tendencial, mientras otros sostienen una relación clara y directa de causalidad con la crisis asiática. Un reciente trabajo del CEI (1999) permite clasificar las distintas commodities por la variación de precios según la evolución histórica reciente por un lado, y su respuesta a la actual crisis internacional por el otro, con el fin de detectar la importancia relativa del componente cíclico y tendencial en cada caso.

En síntesis afirma que las commodities son una de las "víctimas" predilectas de las vicisitudes del panorama económico internacional, en un proceso donde **los factores coyunturales aceleran o frenan, las tendencias de largo plazo que en todos los casos conllevan a la depreciación de los precios.**

Las perspectivas a mediano y largo plazo para las commodities argentinas dependen de que las condiciones mundiales permitan, en mayor medida que hace unos años, que la competitividad genuina de los países tenga expresión en el mercado. Por otra parte, del sostenido desarrollo de los países del Sudeste asiático y el aumento de demanda de alimentos de calidad -aún cuando temporalmente pueda ser retrasado por la actual crisis financiera que atraviesa-. Hasta ahora, Argentina accedió mínimamente a estos mercados. Muchas

³² La correlación entre estas diferencias con las exportaciones argentinas de cereales y oleaginosas en los últimos años, avalaría la hipótesis acerca de una relación directa entre productividad y competitividad (IICA 1994 op.cit).

³³ La resolución 820/97 de la UE exige identificación individual de por vida de los bovinos y el seguimiento de los mismos hasta el envasado.

expectativas están puestas en el crecimiento de China³⁴, tan sólo el abastecimiento de estas necesidades podría garantizar en el futuro el crecimiento de las exportaciones agroalimentarias argentinas.

Con respecto al MERCOSUR, a pesar del extraordinario aumento en las exportaciones a este mercado, todavía el potencial es significativo -aún cuando temporalmente pueda ser retrasado por la actual crisis financiera que atraviesa Brasil.

Aspectos relacionados a **la calidad de los alimentos presentan hoy un factor competitivo importante en el comercio internacional**; El trabajo de MAHE (1997) sobre la perspectiva europea de estándares ambientales y de calidad en la OMC (Organización mundial de comercio), menciona que los mismos intereses comerciales y presiones de "lobby" que existían en el GATT desencadenara un nuevo proteccionismo en el comercio agropecuario, basado en Barreras no Tarifarias bajo la cubierta de objetivos de salud, calidad, ambiente y ética.

La calidad incluye dos componentes básicos: la sanidad o inocuidad y el conjunto de otros criterios objetivos y subjetivos sobre colores, aromas, aspectos, presentaciones, impacto sobre el medio ambiente, etc. que son valorados por los consumidores.

En lo referente a la sanidad o inocuidad las empresas argentinas han comenzado a adoptar el sistema HACCP (Hazard Analysis of Critical Control Points) y otros sistemas voluntarios de calidad, como las normas ISO (existen 6 plantas lácteas con las ISO 9002), sistemas de calidad total.

Otras empresas han adoptado la diferenciación por "**marcas**" como el caso de empresas cárnicas que comercializan sus productos con marcas propias tanto en el mercado local como en el internacional, como los casos de "Quick Food", o el caso de Cabaña las Lilas (Nutryte) y Novillo pampeano (Prynex) que se comercializan en las góndolas europeas; La carne "Argentine Angus Beef" comenzó a venderse en los mercados de EE.UU.³⁵ y la asociación de Hereford esta en el mismo camino.

Es importante considerar como aval de la marcas argentinas algunos indicadores del poco uso de agroquímicos en la producción argentina, muy valiosos a la hora de hablar sobre contaminación y calidad.

Otra forma de mostrar las ventajas competitivas de las commodities se muestra en el gráfico II.10, donde la cuota relativa de mercado se basa en la participación del país en las importaciones mundiales de cada commodities, y la Tasa de crecimiento del mercado basada en la tasa de crecimiento de las importaciones mundiales.

En dicha matriz podemos analizar la competitividad de las commodities con dos enfoques diferentes:

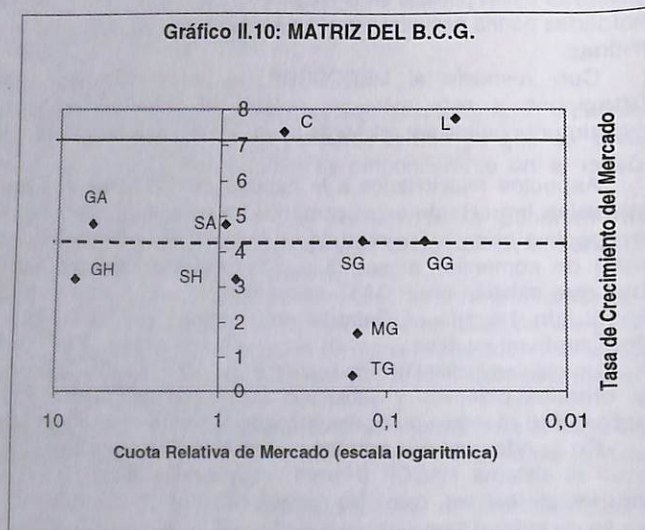
- Analizando las Commodities entre si colocando como línea horizontal (línea de trazo discontinuo) el valor medio de la tasa de crecimiento del mercado de las commodities analizadas.
- También podemos analizar la competitividad de las commodities dentro del SAA total, tomando la tasa de crecimiento media del total de las importaciones mundiales (línea superior de trazo continuo).

³⁴ Así lo muestra un reciente estudio sobre el mercado chino que realizó la Fundación Okita, que da a conocer que la Argentina está en posición de ubicarse como un "proveedor de alternativa"; en el mediano plazo China no impondrá restricciones a los alimentos transgénicos y también reducirá aranceles para la soja y otras commodities.

³⁵ Empeñamiento de la asociación de criadores de Aberdeen Angus.

Esquema Matriz BCG

"Estrellas"	"Dilemas"
"Vacas Lecheras"	"Pesos Muertos"



Analizando la competitividad de las commodities entre si, podemos inferir que **habría cuatro grupos bien diferenciados**. Por un lado el grupo de los **Aceites** con una posición de liderazgo, por otra parte tenemos las **Harinas** en un mercado mas consolidado, los "Pesos muertos" lo constituyen los **granos oleaginosos y cereales** (aunque con una marcada superioridad de los oleaginosos) y por ultimo tenemos un grupo de "Dilemas" que lo constituyen los **Lácteos y la Carne** (esta ultima con mayor cuota de mercado)

En cambio si analizamos la competitividad de las commodities con respecto a las importaciones mundiales observamos algunos cambios:

No contamos con grupos "Estrellas" o en posición de liderazgo; podemos inferir que los aceites y harinas oleaginosos están en el grupo que se encuentran en un mercado consolidado, con un crecimiento lento y gran cuota de mercado (aunque los derivados de girasol presentan mayor cuota de mercado que los de soja);

Por otro lado tenemos al grupo de carnes y lácteos como actividades potenciales, con cuota de mercado débil, pero en un mercado de fuerte crecimiento, y a las que habrá que ayudar a crecer;

Por ultimo tenemos el grupo de granos de cereales y oleaginosos como en un mercado poco dinámico y cuota de mercado débil. En el caso de granos oleaginosos esta claro que deben transformarse en productos elaborados (aceite/harinas), no podemos afirmar lo mismo en el caso de los cereales por no contar con datos de subproductos analizados en esta matriz.

Podemos complementar este análisis calculando la importancia relativa que tiene cada grupo en la cifra total de exportaciones del país³⁰ (representadas por los valores entre paréntesis en el gráfico II.11.

³⁰ En Mill. u\$s exportados por cada grupo para el año 1994. SAGPyA 1996. (Tomando para el grupo harinas las exportaciones de Alimentos para animales (Expeller y Pellets).

Por un lado tenemos una fuerte posición actual de los **aceites-harinas**, por tener un 47% de actividades generadoras de fondos, y por otro lado se pueden presentar problemas en el largo/mediano plazo, si esta actividad pierde posiciones y si no se activan los rubros **Carnes y/o lácteos** (18%) que pueden convertirse luego en futuras actividades generadoras de fondos (la carne con mejor posicionamiento). Y por el otro lado es importante remarcar que un 35% de los fondos están generados por actividades como **granos y cereales** con un débil posicionamiento.

Gráfico II.11: SITUACION DE EQUILIBRIO DE LA MATRIZ DE COMMODITIES EN EL SAA

Tasa Crec. Media del SAA	0%	LACTEOS (2%) CARNES (16%) <u>18%</u>
	ACEITES (25%) HARINAS (22%) <u>47%</u>	<u>35%</u> GRANOS (16%) CEREALES (19%)

Cuota de participación en Export. mundiales

Pero este análisis del mercado externo, es solo una parte que **debe complementarse con el análisis de competitividad en el mercado interno** donde como hemos visto el sector commodities tiene una posición fuerte dentro del SAA Argentino, como generadora de empleo y valor de la producción, especialmente las carnes y los derivados de Molienda-panificación (y en menor proporción los lácteos).

Existe una cierta especialización del complejo Oleaginosos y cereales sin elaborar hacia el mercado externo, y de los subproductos de cereales y Lácteos hacia el mercado interno; en el caso de la carne pesa mas el mercado interno.

A través de los puntos anteriores se han observado la **multiplicidad de formas de coordinación ("transacciones")**, que se registran en el sistema agroalimentario y dentro de cada cadena, y lo que en definitiva busca la competitividad es minimizar los costos totales, tanto de producción como de transacción alcanzando una mayor eficiencia.

Instituciones y organizaciones son importantes especialmente en permitir un flujo mas dinámico de la coordinación del SAA.

Lo que en definitiva generará ventajas competitivas son el incremento de los parámetros de relevancia en todas las fases o niveles del sistema y la interacción entre ellos. La competitividad del sector commodities se basa **en la coordinación o forma de "ejecución" de cada cadena agroalimentaria que es la que genera las diferencias de competitividad de las mismas**; produciéndose interacciones o articulaciones importantes entre las fases de la cadena que sinergizan el sistema disminuyendo costos de producción y de transacción.

Una de las claves de la competitividad está dada por **la velocidad de respuesta del complejo**, que depende de las características de sus componentes y de las relaciones entre ellos. El caso mas destacado es el del sector oleaginosos (especialmente Girasol y Soja) donde podemos ejemplificar este enfoque sistémico: La mayor parte de los

productores de oleaginosas se encuentran en la región pampeana, con tierras de muy buena calidad y con una organización empresarial actualizada y flexible, con un mercado de "arrendamientos" en funcionamiento, la importancia de los "contratistas", etc. que confiere una alta velocidad de respuesta. Esto también ocurre en las etapas de acopio, transporte, procesamiento y exportación, que están conformadas por empresas grandes, tanto nacionales como multinacionales, con una organización avanzada y un alto grado de eficiencia productiva y comercial, que cuentan con la fortaleza de un acabado conocimiento de los mercados internacionales (Obschatko, 1997. op.cit.).

Por su parte, **el tipo de relación entre los distintos eslabones de la cadena es un indicador más de la adaptabilidad del sector.** Por ejemplo, la etapa industrial del complejo presenta un alto grado de integración vertical hacia delante, ya que las más importantes empresas de esta etapa realizan también sus operaciones de almacenamiento, transporte, embarque, exportación y comercialización. Esta característica permite a los industriales tener una relación directa con los mercados a los que destinan sus productos, identificar las modificaciones en las preferencias de los consumidores y en las condiciones de ingreso a tales mercados y tomar decisiones que hacen a una parte importante de la cadena.

Si se considera también que la **relación entre la etapa industrial y la producción primaria ha comenzado a estrecharse** a partir de 1991 a través de convenios entre industriales y agricultores, en especial respecto a la actualización tecnológica -coordinación vertical-, y a partir de la producción agropecuaria por parte de las mismas empresas -integración vertical-, se puede afirmar que el complejo oleaginoso tiene una estructura con alta capacidad para reaccionar ante modificaciones en las condiciones del entorno. Al mismo tiempo, hay otros dos elementos no menores que mejoran la eventual capacidad de adaptación. Uno es la **interacción entre el sector público y el privado**, en especial entre el INTA y empresas aceiteras, semilleras y productores. Así, se desarrollan investigaciones conjuntas sobre mejoramiento fitogenético, técnicas conservacionistas del suelo y evaluación de nuevos cultivares, entre las más importantes. El segundo son las relaciones entre las empresas a través de las cámaras sectoriales, como la de aceiteras -CIARA- y de semilleras -ASA-.

III.- LAS PyMEs AGROALIMENTARIAS PAMPEANAS

III.1.- LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA AGROPECUARIA: CONCEPTOS

Cuando nos referimos a la pequeña y mediana empresa agropecuaria (PyME) existen problemas de tipo teórico y de tipo práctico que hacen que el concepto sea en realidad poco preciso de definir, por lo que es importante dedicar unos párrafos al respecto.

En el caso de la empresa o explotación agraria³⁷ se suele definir como la unidad económica dedicada a la producción de bienes y servicios. La explotación agraria sería la unidad técnica de producción o bien el conjunto de factores productivos que se utilizan para desarrollar una actividad económica, en nuestro caso, la actividad agraria³⁸.

Tradicionalmente una característica que se tiene en cuenta para que una actividad sea considerada como agraria suele ser la utilización del factor tierra como factor básico de producción. Aunque existen sin embargo excepciones como es el caso de actividades agrarias sin tierra por ejemplo la apicultura, o el caso de actividades no agrarias en las que la tierra es un elemento básico (ocio, etc.).

Otros enfoques como el trabajo de Wimberley (1996) de la universidad de Carolina del Norte de EE.UU. se refiere de la siguiente manera "*... Farms do not occur in nature; they are the product of human and social behaviors...a farm is a place where agricultural behaviors produce food and/or fiber from plants and/or animals on sufficient scale for household consumption, sales and/or leisure*".

De acuerdo a esta definición la explotación agraria no depende del tamaño o de su superficie, de la cantidad de bienes que podría vender, si opera a pérdidas o ganancias y de la forma en que está organizada. Si la empresa es grande o pequeña es un problema de grado/dimensiones, ya que no existe una línea divisoria entre estos dos conceptos. **Los dos son relativos, ya que una empresa agropecuaria puede ser más grande o más pequeña que otra en términos de una característica dada;** Por ejemplo 10 hectáreas puede ser una superficie pequeña para criar ganado bovino, pero grande para el cultivo de Fresas.

La definición oficial de empresa agropecuaria ha sufrido variaciones a través del tiempo, por ejemplo en EE.UU Wimberley (1996 op.cit.) ha incluido varias combinaciones desde el valor de los bienes producidos, consumidos y vendidos, la superficie, nivel de empleo, hasta llegar a la actualidad en que se define en términos estrictamente económicos; "*... any place from which \$1.000 or more of agricultural products were produced or sold, or normally would have been sold, during the census year*" (USDA, Bureau of Census 1994). Como observamos la definición actual solamente usa el valor de las ventas comerciales durante el año, omitiendo el autoconsumo de productos de la finca³⁹.

Algunos autores con un enfoque más sociológico consideran a la actividad agraria como un modo (o estilo) de vida más que una forma de vida.

³⁷ A los efectos de este trabajo se utilizaran como sinónimos los términos "empresa" y "explotación", como así también "agraria" y "agropecuaria".

³⁸ La ley 24.467 de Régimen de pequeñas y medianas empresas en Argentina, define empresa como una organización activa, sistemática y funcional de medios, apta para la producción o intercambio de bienes y servicios que se vuelcan al mercado con ánimo de lucro; en la cual el empresario, sea persona física o jurídica, asume sobre sí todo riesgo proveniente de dicha actividad.

³⁹ Esta situación se podría agravar en 1997 con la proposición de elevar el mínimo para ser considerada "farm" a \$10.000 quedando fuera del sistema casi 2.000.000 de fincas; 47% del total de explotaciones agrarias del país. (USDA 1994, op.cit.).

A diferencia del sector industrial donde es frecuente que muchas empresas se dediquen a un determinado producto o a una determinada línea de productos, en agricultura y referido a la zona pampeana, por el contrario es muy frecuente que se dediquen a un número relativamente elevado de actividades productivas (trigo, maíz, girasol, sorgo, carne, leche, soja)⁴⁰; entre las razones de esta diversificación se han mencionado la disminución del riesgo y la mejor utilización de los factores fijos, en especial tierra y trabajo fijo (Obschatko, 1988).

Son abundantes los estudios que han profundizado sobre la clasificación de las explotaciones o empresas agrarias en base a criterios más o menos variados.

Una clasificación tradicional es la basada en la relación entre propiedad de la tierra y empresario, lo que da lugar a distintas formas: propiedad, arrendamiento, aparcería, otras formas y formas mixtas.

Otra se basa en las condiciones jurídicas de empresario es decir persona física, sociedad mercantil, entidad pública, entidad comunal, agrupación de producción, otras.

Una tipología utilizada a menudo por los economistas agrarios es la que agrupa a las explotaciones agropecuarias en: de subsistencia, familiares, capitalizadas, etc.⁴¹. También en algunos casos para clasificaciones parciales es utilizado el criterio de mano de obra, por ejemplo para definir a efectos legales de lo que se entiende por explotación familiar o explotación viable⁴².

Pero una clasificación de empresas o explotaciones agrarias utilizada frecuentemente, es la relacionada con la dimensión en pequeñas, medianas y grandes, con diferentes criterios para establecer "tamaño": volumen de ventas (en pesos o producto)⁴³, superficie en hectáreas, etc.

En el país, la ley 24.467 (Régimen de PyMEs) y la resolución 208/93 del MEOSP caracteriza a las PyMEs de acuerdo a varios atributos por una fórmula matemática

Para definir la condición de PyME específicamente en el sector agropecuario y para producciones extensivas, se toma el valor del ingreso bruto anual (IBA < \$1.000.000) excluido el Impuesto al Valor Añadido (IVA) e impuestos internos, y el capital productivo

$$P = \left[10 \frac{IB Ae}{IB Am} * 10 \frac{C Pe}{C P m} \right]^{1/2}$$

(CP < \$3.000.000) incluyendo el valor de la tierra. Correspondiendo al valor e el dato real de la empresa y al valor m el tope máximo establecido.

De acuerdo al valor de P se clasifican como:

- Gran empresa P > 10,
- Mediana empresa 10 > P < 1,5,
- Pequeña empresa 1,5 > P < 0,3 y
- Microempresa cuando P < 0,3

⁴⁰ "Empresas Mixtas" a las que nos referiremos mas adelante.

⁴¹ De Subsistencia cuando la producción no alcanza a cubrir las necesidades básicas de la familia (y se destina principalmente al autoconsumo); Familiar son empresas con predominio de mano de obra familiar; Capitalizadas son empresas de mayor tamaño y con mano de obra asalariada.

⁴² Por ejemplo si nos referimos a Pequeña empresa desde los aspectos de contrato de trabajo y relaciones laborales son aquellas empresas que cuentan con menos de 40 trabajadores y una facturación anual de menos de 2.500.000\$. Ministerio De Trabajo y Seguridad Social. 1995.

⁴³ Este criterio solamente pueda ser utilizado en países en los cuales se dispone de información suficiente, como es el caso de Estados Unidos o algunos países de la UE.

Pero de acuerdo a los límites establecidos por este método, casi todas las empresas agropecuarias caen en la categoría de PyMEs y dentro de estas muchas están categorizadas como pequeñas empresas y hasta de microempresa (Cloquel y Santos , 1995)⁴⁴.

Aplicando esta fórmula a datos recabados de 17 casos de PyMEs de la zona en estudio se observaron valores de P que van de 0,3 a 2,8 variando según el año y así **tenemos categorizada como pequeña empresa (P=0,3) una explotación de cría de 2.500 has y una Mixta de 340 has.** Solamente tres empresas estarían categorizadas como medianas (P > 1,5).

Existen obvias diferencias entre grandes, medianas y pequeñas empresas, pero resulta difícil trazar sus límites. Para el MERCOSUR, la resolución 90/93 (Política de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas) delimitó las categorías de acuerdo al personal ocupado y el monto de ventas, pero no para las empresas agropecuarias que serán definidas mas adelante; resulta interesante destacar que a la tradicional categoría de empresas "pequeñas" se desprende otra categoría las "microempresas", más modestas que las pequeñas.

El termino PyME se utiliza generalmente en los sectores de industria y comercio tomando como parámetros el personal ocupado, ventas anuales y activos productivos, que también posee diferencias entre países⁴⁵

La determinación de la PyMEs en países desarrollados se basa en la **facturación anual** de cada empresa; Por ejemplo en EE.UU. la clasificación oficial de las explotaciones agropecuarias considera como explotaciones "**no comerciales**" a las que no generan un volumen comercialmente viable de \$50.000. La mitad de estos agricultores cuentan con ingresos extraprediales, pero esta categorización falla en reconocer que algunos de ellos el trabajo afuera de la explotación no es una elección sino una necesidad. La categoría siguiente con una facturación anual de \$50.000 hasta \$250.000; son consideradas explotaciones PyMEs las que facturan menos de 250.000 dólares.

Otra medida estadística muy usada es la contribución al valor de la producción por clases, por ejemplo las explotaciones con facturación anual menor de \$250.000 representan el 94% de la totalidad de explotaciones de EE.UU. y reciben solamente el 41% del valor de la producción total.

La comisión nacional de pequeñas empresas en EE.UU., **reconoce que las PyMEs varían según región y producto y que también deben tenerse en cuenta los costos o gastos de la explotación agrícola, que hacen variar grandemente el ingreso neto de la empresa;** la mayoría de las explotaciones se refieren a empresas familiares.

Sin embargo, en la mayor parte de los países en desarrollo, como el caso de Argentina, no se dispone de información suficiente para utilizar los criterios enunciados anteriormente y **en su sustitución se utiliza generalmente el criterio de superficie,** es decir, un criterio basado en uno solo de los factores de producción (la tierra) que como antes se ha indicado, es el que en cierto modo da una característica especial a la actividad agraria.

En el caso de la agricultura pampeana Argentina, de producciones extensivas de "commodities" (Granos, Carne y Leche), la superficie es un parámetro adecuado para

⁴⁴ Haciendo un simple calculo el citado trabajo menciona que serían PyMEs las que cosecharan 4200 has. De trigo o 2400 has de maíz o 2000 has de soja.

⁴⁵ Para Argentina establece un tope máximo de Ventas anuales de 15 a 18 millones de dólares y 100 a 300 empleados según sector (Res.MEOSP 208/93), mientras que en la Unión europea el tope es de 6,25 millones de euros y 250 empleados para empresa mediana y 50 para empresa pequeña (Diario El País 14/2/99).

trabajar⁴⁶ siendo necesario tener la precaución de comparar zonas relativamente homogéneas en cuanto a características de suelo y clima y sistemas de producción⁴⁷.

III.2.- LAS EMPRESAS FAMILIARES Y LA PLURIACTIVIDAD

III.2.1.- LA EMPRESA FAMILIAR

Las empresas familiares han sido una característica de las PyMEs del agro pampeano que persiste a la fecha aunque con algunos cambios; Según Flichman **este tipo de organización laboral es uno de los tipos de relaciones de producción no capitalistas en sentido estricto, que si bien no tiene nada que ver con el campesino de subsistencia tampoco es un capitalista en sentido estricto.** Esto es así porque continua siendo un productor directo, que potencia su trabajo mediante el empleo de maquinaria, pero que no emplea el trabajo asalariado.

Una empresa familiar, cuyo objetivo primordial es satisfacer las necesidades de consumo del grupo familiar, tolera un grado de subempleo en sus miembros mucho mayor que una empresa capitalista que debe solamente maximizar sus ganancias; (regulación en función del ciclo familiar).

Siguiendo el trabajo de Berardo (1998), **distingue empresa familiar de "empresa empresaria"**, esta última supedita su proyecto familiar al proyecto empresarial. La empresa familiar en cambio tiende a equilibrar y atiende tanto a uno como a otro, desarrollando la empresa y cuidando la familia, tiende a la unión con primacía de lo emocional; la empresa empresaria tiende a la competencia y a la rentabilidad con fuerte primacía de lo racional. **En la realidad existen formas intermedias entre ambos sistemas donde se mezclan las normas o pautas de la familia (con sus normas, usos y costumbres) con las de la empresa.** También por estar en este campo intermedio tiene fortalezas y debilidades.

Entre las fortalezas encontramos:

- El apellido, que es sinónimo de garantía del modo de hacer las cosas, de pagar las deudas contraídas, etc.
- La perseverancia, mas allá de los resultados coyunturales o de la rentabilidad.
- Adaptabilidad a cualquier situación, por menor burocracia, mayor agilidad en la toma de decisiones.
- Por los valores que se transmiten de generación en generación.

Entre sus debilidades encontramos:

- Tendencia al estancamiento, no al cambio.
- Todos participan en todas las actividades.
- Tratar lo empresarial fuera del lugar y del tiempo pertinente.
- Familiarización, estar por el solo hecho de pertenecer a la familia y no por ser capaz.

La importancia del trabajo familiar en el conjunto de la fuerza de trabajo aplicada en la actividad agropecuaria pampeana **ha sido históricamente muy alta**, y mas aun si se engloba al aporte del propietario-productor directo, el de su familia.

⁴⁶ La tierra ocupa el 80-85 % del total de activos, y en este tipo de producciones extensivas constituye el factor de producción mas importante (Mas que el trabajo y el capital).

⁴⁷ Aunque se producen distorsiones con el creciente incremento de la apicultura y algunos cultivos intensivos (Hortícolas y otras producciones no tradicionales).

Esto se puede constatar a partir de varios datos censales, como lo indica el cuadro III.1 donde constatamos valores semejantes en la Pcia. de La Pampa y a nivel país. Si sumamos al aporte del propietario-productor el aporte familiar alcanza mas del 60% para 1988.

Cuadro III.1: MANO DE OBRA FAMILIAR EN PCIA. DE LA PAMPA Y TOTAL PAIS:

EAP: empresa agropecuaria	Pcia. de La Pampa			Total País
	1960	1969	1988	1988
Censos Nacionales				
Total Personas que Trabajan en las EAPs	26.312 100%	26.352 100%	18.794 100%	1.032.215 100%
Productor	10.278 39%	12.935 49%	8.005 43%	378.925 37%
Familia	9.600 36%	8.130 31%	3.531 19%	309.118 30%
Asalariados	6.434 24%	5.287 20%	7.258 39%	344.172 33%

Fuente: Elaboración propia en base a Datos de Censos Nacionales Agropecuarios. INDEC.

En el cuadro III.2 observamos la importancia de la mano de obra familiar dentro de la empresa en las PyMEs de la zona en estudio. Alcanzando el 46% versus un 13% de las unidades que tienen solamente mano de obra asalariada; cifra que resulta mucho mayor si se le suma la mano de obra mixta.

Cuadro III.2: INDICADORES SOCIOECONÓMICOS PROGRAMA CAMBIO RURAL PCIA. DE LA PAMPA⁴⁸.

Fuente: INTA Cambio Rural 1998.		MANO DE OBRA		
Regiones Agroecológicas	Numero Productores	Familiar	Mixta	Asalariada
I	73	27%	49%	23%
II	141	54%	41%	5%
III	57	53%	33%	14%
IV	30	27%	40%	33%
V	11	73%	27%	0%
TOTAL	312	46%	41%	13%

La vigencia de la importancia de las empresas familiares en el contexto de una creciente incorporación de tecnología intensiva en capital, incremento de la productividad y urbanización de la gran parte de los productores familiares en la región pampeana, marca **la persistencia y capacidad de adaptación de este tipo de organización.**

III.2.2.- LA PLURIACTIVIDAD O AGRICULTURA DE TIEMPO PARCIAL (ATP)

Una de las vías de adaptación de la empresa familiar al entorno es el incremento de la dedicación o afectación parcial a la actividad de la empresa, fenómeno similar al ocurrido en otros países. **La pluriactividad o agricultura de tiempo parcial (ATP) constituye un**

⁴⁸ Colazo et. al 1998.

nuevo⁴⁹ concepto de explotación agraria que podemos definirlo como la **combinación de actividades ejercida por la unidad familiar**.

Dentro del amplio enfoque de la Pluriactividad es conveniente diferenciar dos ángulos desde el que se la estudia y se presentan propuestas, siempre refiriéndose a la fórmula básica de Pluriactividad con base agraria.

Existen diversas formas en que la ATP puede tener lugar, dependiendo de las oportunidades de actividades externas:

- La ATP "industrial" combinación de la actividad agraria con la asalarización y,
- las ATP de "crisis" combinación de la actividad de la explotación agraria con actividades autónomas y/o temporales fuera del sector;

Pero en la realidad podemos encontrar la del Profesional-productor, o la del comerciante-productor o todavía mas frecuente la del productor- trabajador subcontratado, o el administrativo-productor, o la del trabajador rural de los mil oficios que sigue siendo campesino.

En varios casos permite utilizar parte de los recursos externos para financiar inversiones en sus explotaciones o superar ciclos de crisis, que de otra manera hubiera sido imposible, y esto permite elevar el grado de eficiencia de las pequeñas explotaciones al nivel de otra mayor; Los niveles de eficiencia agraria suelen estar mas relacionados a la dimensión de la explotación que a la dedicación del titular.

En la realidad no existen pluriactivos o no pluriactivos sino un continuo de situaciones en las cuales las actividades o actividad complementaria son utilizadas en momentos diferentes, con estrategias diferentes pero que finalmente contribuyen a la búsqueda de una autonomía relativa en relación al sistema agroindustrial; Existe un continuo desde las familias a dedicación exclusiva en la explotación a las familias no agrarias y en medio un universo muy variado de familias agrarias pluriactivas.

La ATP genera un nuevo concepto de explotación agrícola, ya que al encontrar fuera de la explotación bienes y factores de producción antes producidos en la misma, reduce progresivamente el grado de integración de la propia explotación, pero aumenta la integración con el exterior.

El trabajo a tiempo parcial no es necesariamente un síntoma de atraso organizativo, ni mucho menos está destinado a desaparecer con el desarrollo de la economía y del sector agrícola, al contrario **la ATP se configura como una forma estable de adaptación a las transformaciones en el tejido económico y social del país. La ATP es una realidad estructural que favorece una progresiva integración entre sectores.**

Peterson (1998) afirma que las empresas familiares y las de agricultura de tiempo parcial, son al menos tan eficientes como las grandes empresas, aunque existen diseconomías de escala cuando el tamaño de las empresas crece, pero el sistema contable no tiene en cuenta los "costos ocultos" de las grandes empresas.

La Pluriactividad puede incidir en la conformación del sector agrario, por un lado la dinámica de la producción agraria impone una lógica de explotaciones más grandes y más capitalizadas, con poca absorción de mano de obra, pero por el contrario para evitar el éxodo de esa mano de obra desplazada, se potencia la Pluriactividad basada en pequeñas actividades, de limitada capacidad productiva que complementarían sus ingresos con otras tareas.

Se consolida así una estructura dual del sector, en la que las pequeñas explotaciones se mantienen no por su capacidad de competir en términos agrarios sino por otras múltiples razones (no pudiendo ignorarse entre ellas los subsidios).

⁴⁹ Nuevo en el sentido de remuneración extrapredial, porque la actividad es muy antigua en explotaciones de tipo familiar.

Las ATP generan un nuevo concepto de explotación agraria, pudiendo contribuir en nuestro caso como **elementos fijadores de la estructura agraria** (como elementos estabilizadores de la permanencia de las pequeñas explotaciones familiares).

Este fenómeno de ATP **presenta una tendencia creciente** en los países desarrollados, si observamos lo que ocurre en la UE el reporte de la comisión Europea (DG VI) 1997 manifiesta que el ingreso agrícola es solamente una parte del ingreso total para muchos agricultores. Para los EU-15 se estima que la agricultura provee trabajo completo ("full time") a menos del 25% del total de gente que trabaja en el sector. Además los empresarios rurales comienzan a proveer bienes adicionales a los tradicionales commodities, dentro del nuevo enfoque de "multifuncionalidad" de la agricultura europea.

En los EE.UU, los ingresos agrícolas comprendían en 1993 solamente el 12% del ingreso total de los empresarios agrícolas, siendo clave los ingresos extraprediales; mientras las explotaciones no comerciales tienen un ingreso medio de \$35.000 -la mayoría de fuera de la explotación-, en las explotaciones comerciales el ingreso promedio es mayor de \$ 53.100 siendo la mitad fuera de la explotación agraria.

El gráfico III.1 sobre la evolución del ingreso promedio de las familias rurales de EE.UU. nos muestra un incremento del ingreso extrapredial a través de los años; pero esta situación se da solamente en las PyMEs agrícolas (<\$250.000 de ingreso anual) ya que en el caso de las grandes empresas agrícolas el ingreso extrapredial es poco significativo con respecto al ingreso total (gráfico III.2).

Gráfico III.1: Evolución Promedio de Ingreso Prediales y Extraprediales.USA.

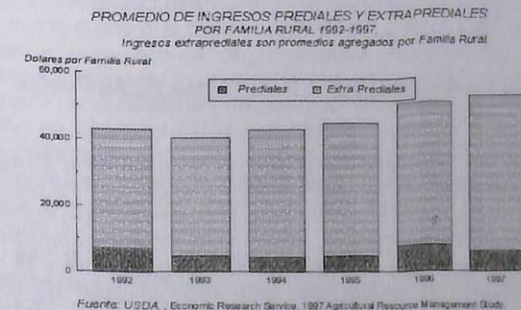
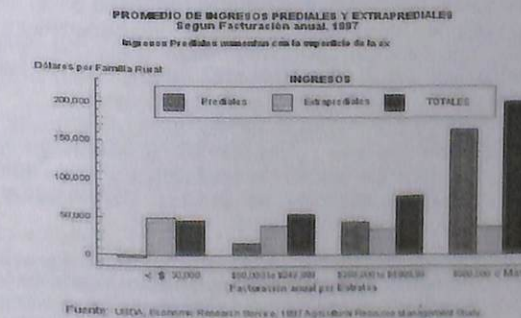


Gráfico III.2: Promedio de Ingreso Prediales y Extraprediales por Clase de Empresas.USA.



Referido a la zona de estudio el cuadro III.3 nos muestra la magnitud de los ingresos extraprediales sobre 312 PyMEs, que pueden considerarse significativos ya que son muy importantes en el 25% de los casos, llegando al 52% si le sumamos los poco importantes; existiendo diferencias entre regiones Agroeconómicas. Estos datos estarían marcando una cierta agricultura de tiempo parcial⁵⁰.

Cuadro III.3: INGRESOS EXTRAPREDIALES.

Fuente: INTA CR La Pampa 1998.		INGRESOS		EXTRAPREDIALES	
Regiones Agroeconómicas	Numero Productores	Sup. Has.	No Importante	Poco Importante	Muy Importante
I	73	624	40%	36%	25%
II	141	545	52%	32%	15%
III	57	504	58%	25%	18%
IV	30	1.683	20%	30%	50%
V	11	9.307	55%	27%	18%
TOTAL	312		47%	31%	21%

En el caso de la agricultura pampeana este nuevo concepto - de combinación de actividades ejercida por una unidad familiar -, no ha sido completamente estudiado; y sería necesario profundizarlo para conocer si responde a una ATP de base agraria (donde la explotación agraria es la mayor fuente de ingresos) o existe una tendencia a convertirse en ATP de base urbana (es decir un remplazo por sectores urbanos (profesiones independientes, asalariados urbanos, etc.))

III.3.- BREVE RESEÑA DE LA AGRICULTURA PAMPEANA Y LAS PyMEs

Argentina y la región pampeana no fueron ajenos a los cambios ocurridos en el área agropecuaria a nivel internacional. En los últimos 30-40 años se destacan: la expansión agrícola, el doble cultivo (Ej. trigo-soja en pampa húmeda), así como significativas transformaciones sociales entre las que se encuentran la incorporación de paquetes tecnológicos con fuertes componentes ahorradores de mano de obra y la redefinición de las formas de organización de la producción; pero este proceso de cambios **no ha concluido necesariamente en modificaciones relevantes de la estructura social en el sentido estricto de alterar la relación propiedad de la tierra/tamaño en forma drástica** como lo muestran los datos de los censos nacionales agropecuarios del INDEC.

Es importante introducir un tema muy pocas veces trabajado en el análisis del agro argentino, el de las explotaciones denominadas "mixtas" (características de la región pampeana); son unidades que explotan simultáneamente ganadería y agricultura en proporciones tales que no permiten establecer la prioridad de una sobre la otra, con alguna predominancia de una sobre la otra, según años y zonas agroecológicas.

Las privilegiadas condiciones de clima y suelo de buena parte de la región pampeana Argentina, han posibilitado una constante relocalización y competencia de actividades productivas, en donde influye también la inserción agroexportadora del país y las señales que ese contexto emite a través de precios, restricciones, preferencias

⁵⁰ Datos del proyecto CALDENAL INTA 1996 indicaban para el Dto. Loventué que el 36% de los productores vive solamente de la actividad de su explotación ganadera, un 36% tiene al campo como principal actividad y un 26% el campo es una actividad complementaria o secundaria de ingresos

comerciales. No solo se expresa entre la agricultura y la ganadería, sino también en el interior de estas actividades en las que se producen procesos de cambios que llevan a hacer prevalecer a un cultivo o especie sobre otras y la aptitud de las tierras permite a los propietarios captar una renta diferencial a escala internacional.

Pero en todo el desarrollo de la agricultura pampeana existió la presencia histórica de un sujeto social que tiene inserción en el sistema productivo de la región muy tempranamente, el **arrendamiento** y su particular forma de ocupación del espacio que cumple un papel de suma importancia en el equilibrio del sistema.

El modelo de arrendamiento se caracteriza en términos generales por la realización del proceso productivo de tierras sobre la que los productores directos no detentan la propiedad y por la que pagan un tributo por su uso, asumiendo los riesgos de producción y de mercado.

En el proceso de expansión agrícola se reconoce el papel central que ha cumplido un tipo especial de arrendatario, "**los contratistas rurales**" (por tarifa y producción), que aparecen como nuevos "empresarios" dinámicos en el proceso de innovación tecnológica con los grandes y pequeños propietarios como sus principales demandantes⁵¹.

Esta toma de tierras permite una relativa homogeneización tecnológica en la región y la concentración de la producción sin alterar la estructura de propiedad⁵².

El concepto de puesta en producción a través de terceros ("**externalización**"), no significa una estricta separación de la tierra y el capital y, mas específicamente de los propietarios de la tierra y los propietarios del capital. Esto fundamenta la existencia de contratistas rurales propietarios de tierras, así como de propietarios que ceden parcialmente sus propiedades o combinan su capital y organización laboral en el resto de la superficie, o la existencia de formas puras que ceden totalmente a terceros, etc. todo esto **conforman una heterogeneidad y complejidad de relaciones sociales** sin aparecer una tendencia definitiva en ninguna dirección.

El conjunto de contratistas de producción es un conjunto heterogéneo en lo que hace a dotación de capital y tierra que poseen, hasta un número reducido de grandes contratistas de producción anexados a miles de has. o llegar a formas organizativas como los **actuales "Pooles de siembra" o fondos de inversión agraria**.

Bajo esta modalidad, no cambia la propiedad de la tierra y por ende tampoco la estructura agraria en su concepción tradicional, pero se modifica radicalmente la organización, ya que las decisiones se toman sobre tamaños de explotación considerablemente más grandes que los que permitiría la propiedad actual. Se ha estimado que estos pools habrían puesto en explotación alrededor del 5% del área sembrada con cultivos extensivos en 1997; con casos extremos de externalización, donde el productor rural llega a no producir nada de una forma directa sino que contrata todos los servicios con otras empresas, actuando únicamente a veces como coordinador ("**Producir**" Vs. "**Delegar**").

El modelo de arrendamiento es consolidado por **los contratos accidentales, el trabajo por tarifa y los arreglos verbales** fuera de cualquier contención y marco institucional

Tales contratistas pueden firmar contratos simultáneos con varios propietarios para sembrar y cosechar productos determinados, con la participación por ejemplo del 30% de la cosecha al propietario de la tierra (situación que la información censal no permite cuantificar en forma eficiente).

⁵¹ Para citar un ejemplo ya en 1982 en la Pcia. de Bs. As el 60% de la agricultura se hacía por contratistas con una gran disminución de los arrendamientos tradicionales.

⁵² Existen contratistas con tecnología dispar relacionado si trabajan para pequeños o grandes propietarios de tierra, lo que condiciona su parque de maquinaria y paquete tecnológico aplicado.

El canon establecido se establece en cada región dependiendo de varios factores como oferta de tierras, tamaño de los bloques de superficie, relaciones familiares, contactos, etc. **variación que denota la complejidad que se establece en una trama social heterogénea en la cual existen sujetos sociales de diferente capacidad de negociación;** influyen la información asimétrica, el oportunismo, y en algunos casos la especificidad de activos (por ejemplo cuando interviene maquinaria agrícola). Esta forma de cooperación son los "contratos implícitos, blandos o que se cumplen solos" basados en la confianza que da la frecuencia de las transacciones.

Existen también **múltiples combinaciones de arreglos ("transacciones")** entre varios sujetos que le dan flexibilidad al sistema para la combinación de recursos y mantiene la heterogeneidad social, no solo con la aparición de figuras bien delimitadas como la del arrendatario rentista, contratista, pequeño y mediano propietario independiente, sino también por la asociación que se da entre sujetos provenientes de la misma clase social y entre éstos y otros sujetos, grandes propietarios que también contratan servicios o ceden sus tierras parcialmente.

La existencia de grandes propiedades genera a su vez la necesidad de grandes arrendatarios con maquinaria moderna y de dimensiones adecuadas (que surgen de pequeños y medianos productores), y en el otro extremo un **sin número de pequeños propietarios que se relacionan con arrendatarios pequeños y de tecnología dispar.**

El proceso de **expansión agrícola puso en evidencia la importancia de los pequeños y medianos propietarios de tierra desde dos perspectivas distintas, por un lado como figuras importantes a la hora de ceder tierras en arrendamiento y también los actuales arrendatarios poseen pequeñas superficie de tierra lo que hace que las relaciones contractuales se hacen entre sujetos propietarios lo que fortalece el peso de las mismas.**

Todo lo aplicado para la agricultura también se da para la ganadería con la capitalización ganadera y el pastaje que tampoco modifica la situación de la tenencia de la tierra.

Cloquell et al (1988 op.cit.) resumen en su trabajo que **"...el modelo de arrendamiento es un modelo históricamente presente en la región, articulando las características de la estructura social y cumpliendo un rol importante en el mantenimiento del sistema".**

De la comparación entre las antiguas y las nuevas formas de arrendamiento, podemos decir que el contratista actual a porcentaje es mas capitalista que en la vieja situación, y el propietario ha visto erosionada su capacidad de negociación. La mayor debilidad relativa actual de los propietarios deriva no solo del tamaño de sus explotaciones, sino que **su capacidad de negociación está asociada a su capacidad de encarar actividades productivas alternativas o simultáneas** a las que ofrece el contratista.

Así se abre un abanico de posibilidades a partir de las cuales se puede elaborar una tipología de propietario desde el rentista puro hasta el empresario que solo relativamente incorpora actividades contratadas. En la primer situación se sitúan los pequeños propietarios y en menor medida las unidades de mayor tamaño y en tanto las explotaciones medianas minimizan su uso apoyadas en un esquema productivo mixto (agrícola-ganadero).

Como hemos visto la economía de los costos de transacción admite la existencia de muchas soluciones organizativas distintas a la del mercado, por lo que desaparece el concepto de empresa representativa o el concepto de tamaño optimo de la empresa.

Los costos de transacción son propios para cada empresa y determinan que haya mucha diversidad de situaciones; Esto explica también la heterogeneidad de resultados económicos y combinaciones de actividades en el sistema mixto ganadero-agrícola.

La gran diversidad de explotaciones está dada por la diversidad de "contratos o acuerdos incompletos e informales", habitualmente no escritos, con vocación o voluntad de durar en el tiempo que se generan entre los diferentes actores sociales de la agricultura pampeana.

Referido a la provincia de La Pampa podemos inferir la predominancia de propietarios y dentro de éstos una gran cantidad que combinan tierra en propiedad con otras formas de "cede/toma" de tierras como arrendamientos y contratos accidentales entre otros; de acuerdo al censo de 1988 existen diferencias apreciables entre la zona mas agrícola donde un 25% de las explotaciones (con casi el 40% de la superficie) toman tierra, mientras que en la zona ganadera solamente lo hace un 10% (con el 18% de la superficie). Mientras que las demás formas puras de tenencia (arrendamientos, contratos accidentales, etc.) representan un 12-13% del total de establecimientos de la provincia.

Como vemos tanto el número de establecimientos como la superficie de tierra cedida o combinada demuestra la flexibilidad de este sistema, aun considerando que estas magnitudes, constituyen datos formales registrados por el censo, existiendo infinidad de "contratos informales" que escapan al método censal.

La estructura agraria pampeana atravesó conmociones y crisis que la despojaron de muchas unidades productivas familiares, proceso que tiene su máxima expresión en la década del 50 y que resurge en los años 70 (y actualmente en los 90

Estas expulsiones de muchas empresas familiares es atenuada en gran parte gracias a su adaptación como agricultura de tiempo parcial, que en los últimos tiempos ha adquirido una importancia especial, fenómeno que se produce igualmente en otros sectores económicos.

Muchos trabajos enfatizan el importante rol dinamizador de la región que han cumplido las PyMEs agropecuarias pampeanas a través de los años, por el entramado social que conforman y cuya pérdida afectaría negativamente al "Desarrollo Rural"

Grandes cambios en el escenario político-económico mundial y nacional han ocurrido en los últimos años en Argentina. En primer lugar por la estabilidad del sistema institucional, en segundo lugar los cambios de la política económica, como privatizaciones, apertura económica, Mercosur, desregulaciones, el plan de convertibilidad de 1991, eliminación de retenciones, etc. (IPAC 1991).

Un problema de arrastre del sector agropecuario especialmente con la aplicación del nuevo modelo económico es el endeudamiento de las empresas agropecuarias. Según datos del Banco Central, el pasivo total de la producción primaria agropecuaria del país para 1998 era de 6.409 millones de dólares, **equivalentes al 27 por ciento del total de la facturación anual agropecuaria** (24.000 millones de dólares). Entre marzo de 1997 y el mismo mes de 1998, el pasivo del campo con las entidades bancarias creció 1000 millones de dólares. Las explotaciones mixtas fueron las que tomaron más dinero fresco y es el rubro más endeudado especialmente en los pequeños y medianos productores debido a situaciones climáticas que afectó una zona importante del país.

Según los especialistas, la mayor deuda de la década se debe a que los productores tomaron los préstamos con precios de sus productos un 20 y hasta un 30 por ciento por encima de los de este año y aunque se logró una producción récord de granos, esto no fue suficiente para achicar la deuda.

Otro informe de mediados de 1999 comenta que la situación financiera y la agudización del quiebre de la cadena de pagos a partir de julio/99 provocó un aumento de **la morosidad del campo con el sector comercial que ya llega a 40%**; en tanto, las deudas impagas de los agropecuarios con el sistema bancario rondan 23%, que en muchos casos, concluyeron en pedidos de convocatoria de acreedores, quiebras o cierre

El canon establecido se establece en cada región dependiendo de varios factores como oferta de tierras, tamaño de los bloques de superficie, relaciones familiares, contactos, etc. variación que denota la **complejidad que se establece en una trama social heterogénea en la cual existen sujetos sociales de diferente capacidad de negociación**; influyen la información asimétrica, el oportunismo, y en algunos casos la especificidad de activos (por ejemplo cuando interviene maquinaria agrícola). Esta forma de cooperación son los "contratos implícitos, blandos o que se cumplen solos" basados en la confianza que da la frecuencia de las transacciones.

Existen también **múltiples combinaciones de arreglos ("transacciones")** entre varios sujetos que le dan flexibilidad al sistema para la combinación de recursos y mantiene la heterogeneidad social, no solo con la aparición de figuras bien delimitadas como la del arrendatario rentista, contratista, pequeño y mediano propietario independiente, sino también por la asociación que se da entre sujetos provenientes de la misma clase social y entre éstos y otros sujetos, grandes propietarios que también contratan servicios o ceden sus tierras parcialmente.

La existencia de grandes propiedades genera a su vez la necesidad de grandes arrendatarios con maquinaria moderna y de dimensiones adecuadas (que surgen de pequeños y medianos productores), y en el otro extremo un sin número de pequeños propietarios que se relacionan con arrendatarios pequeños y de tecnología dispar.

El proceso de expansión agrícola puso en evidencia la importancia de los pequeños y medianos propietarios de tierra desde dos perspectivas distintas, por un lado como figuras importantes a la hora de ceder tierras en arrendamiento y también los actuales arrendatarios poseen pequeñas superficies de tierra lo que hace que las relaciones contractuales se hacen entre sujetos propietarios lo que fortalece el peso de las mismas.

Todo lo aplicado para la agricultura también se da para la ganadería con la capitalización ganadera y el pastaje que tampoco modifica la situación de la tenencia de la tierra.

Cloquell et al (1988 op.cit.) resumen en su trabajo que *"...el modelo de arrendamiento es un modelo históricamente presente en la región, articulando las características de la estructura social y cumpliendo un rol importante en el mantenimiento del sistema"*.

De la comparación entre las antiguas y las nuevas formas de arrendamiento, podemos decir que el contratista actual a porcentaje es mas capitalista que en la vieja situación, y el propietario ha visto erosionada su capacidad de negociación. La mayor debilidad relativa actual de los propietarios deriva no solo del tamaño de sus explotaciones, sino que **su capacidad de negociación está asociada a su capacidad de encarar actividades productivas alternativas o simultáneas** a las que ofrece el contratista.

Así se abre un abanico de posibilidades a partir de las cuales se puede elaborar una tipología de propietario desde el rentista puro hasta el empresario que solo relativamente incorpora actividades contratadas. En la primer situación se sitúan los pequeños propietarios y en menor medida las unidades de mayor tamaño y en tanto las explotaciones medianas minimizan su uso apoyadas en un esquema productivo mixto (agrícola-ganadero).

Como hemos visto la economía de los costos de transacción admite la existencia de muchas soluciones organizativas distintas a la del mercado, por lo que desaparece el concepto de empresa representativa o el concepto de tamaño optimo de la empresa.

Los costos de transacción son propios para cada empresa y determinan que haya mucha diversidad de situaciones; Esto explica también la heterogeneidad de resultados económicos y combinaciones de actividades en el sistema mixto ganadero-agrícola.

La gran diversidad de explotaciones está dada por la diversidad de "contratos o acuerdos incompletos e informales", habitualmente no escritos, con vocación o voluntad de durar en el tiempo que se generan entre los diferentes actores sociales de la agricultura pampeana.

Referido a la provincia de La Pampa podemos inferir la predominancia de propietarios y dentro de éstos una gran cantidad que combinan tierra en propiedad con otras formas de "cede/toma" de tierras como arrendamientos y contratos accidentales entre otros; de acuerdo al censo de 1988 existen diferencias apreciables entre la zona mas agrícola donde un 25% de las explotaciones (con casi el 40% de la superficie) toman tierra, mientras que en la zona ganadera solamente lo hace un 10% (con el 18% de la superficie). Mientras que las demás formas puras de tenencia (arrendamientos, contratos accidentales, etc.) representan un 12-13% del total de establecimientos de la provincia.

Como vemos tanto el número de establecimientos como la superficie de tierra cedida o combinada demuestra la flexibilidad de este sistema, aun considerando que estas magnitudes, constituyen datos formales registrados por el censo, existiendo infinidad de "contratos informales" que escapan al método censal.

La estructura agraria pampeana atravesó conmociones y crisis que la despojaron de muchas unidades productivas familiares, proceso que tiene su máxima expresión en la década del 50 y que resurge en los años 70 (y actualmente en los 90)

Estas expulsiones de muchas empresas familiares es atenuada en gran parte gracias a su adaptación como agricultura de tiempo parcial, que en los últimos tiempos ha adquirido una importancia especial, fenómeno que se produce igualmente en otros sectores económicos.

Muchos trabajos enfatizan el importante rol dinamizador de la región que han cumplido las PyMEs agropecuarias pampeanas a través de los años, por el entramado social que conforman y cuya pérdida afectaría negativamente al "Desarrollo Rural"

Grandes cambios en el escenario político-económico mundial y nacional han ocurrido en los últimos años en Argentina. En primer lugar por la estabilidad del sistema institucional, en segundo lugar los cambios de la política económica, como privatizaciones, apertura económica, Mercosur, desregulaciones, el plan de convertibilidad de 1991, eliminación de retenciones, etc. (IPAC 1991).

Un problema de arrastre del sector agropecuario especialmente con la aplicación del nuevo modelo económico es el endeudamiento de las empresas agropecuarias. Según datos del Banco Central, el pasivo total de la producción primaria agropecuaria del país para 1998 era de 6.409 millones de dólares, **equivalentes al 27 por ciento del total de la facturación anual agropecuaria** (24.000 millones de dólares). Entre marzo de 1997 y el mismo mes de 1998, el pasivo del campo con las entidades bancarias creció 1000 millones de dólares. Las explotaciones mixtas fueron las que tomaron más dinero fresco y es el rubro más endeudado especialmente en los pequeños y medianos productores debido a situaciones climáticas que afectó una zona importante del país.

Según los especialistas, la mayor deuda de la década se debe a que los productores tomaron los préstamos con precios de sus productos un 20 y hasta un 30 por ciento por encima de los de este año y aunque se logró una producción récord de granos, esto no fue suficiente para achicar la deuda.

Otro informe de mediados de 1999 comenta que la situación financiera y la agudización del quiebre de la cadena de pagos a partir de julio/99 provocó un aumento de **la morosidad del campo con el sector comercial que ya llega a 40%**; en tanto, las deudas impagas de los agropecuarios con el sistema bancario rondan 23%, que en muchos casos, concluyeron en pedidos de convocatoria de acreedores, quiebras o cierre

de industrias, acopios, corredores y distribuidores de insumos, provocando un «efecto dominó» que termina afectando a toda la cadena agropecuaria. El mantenimiento de la mora bancaria en niveles más bajos que en el circuito comercial se debe «al acceso de los productores a la refinanciación y no a una mejora en la rentabilidad y la capacidad de pago».

Este problema afecta especialmente a gran parte de las PyMEs; de acuerdo a un informe de CONINAGRO (1997 op.cit), la crisis del endeudamiento de las PyMEs agropecuarias no ha sido generalmente por resultados negativos de las empresas sino del escaso excedente generado por ellas frente al elevado nivel del costo de vida familiar⁵³;

Por otra parte los informes de ingresos, costos, márgenes y rentabilidad de diversas actividades agropecuarias muestran diferencias significativas entre actividades y entre años.

Referiéndonos al problema de endeudamiento de las empresas agropecuarias de la Pcia. De La Pampa, -que comprende deudas con el sistema financiero, previsional y comercial- alcanzó para la provincia de La Pampa en 1994 más de 320 millones de dólares.

Referido al grado de concentración de la deuda de las empresas agropecuarias según informe del Bco. de La Pampa (1994) muestra que existen muchas pequeñas y medianas empresas involucradas. Según el Bco. de La Nación en La Pampa había 195 productores con deudas de entre 10.000 y 150.000 con dicho banco.

En base al informe del Bco. de La Pampa (1997) sobre el endeudamiento agropecuario por departamento, se elaboro una distribución estimada de la deuda por regiones agroecómicas definidas (Cuadro III.4).

Cuadro III.4: DISTRIBUCIÓN DEUDA AGROPECUARIA BCO. DE LA PAMPA. 1997.

Zona Agroecológica	Mill. de \$	%
Región Este	153.54	86
Región Central	18.14	10
Región Oeste	7.04	4
TOTAL	178.72	100

Dadas las características ecológicas de la zona en estudio y referencias a situaciones climáticas citadas anteriormente como causas de endeudamiento, se trató de cuantificar los fenómenos naturales a través de las declaraciones de Emergencia o desastre agropecuario por la SAGPyA; teniendo en cuenta que pueden existir situaciones declaradas por las autoridades provinciales que no están incluidas por esta Ley Nacional.

En el análisis del mismo podemos diferenciar los fenómenos naturales según áreas, **los incendios naturales son recurrentes en la zona central** existiendo casos de casi 20 meses de emergencia; y la frecuencia de incendios se dio en 4 años de los 7 analizados.

En cambio **en la zona este son reiterados los problemas de inundaciones o exceso de agua**, que en los departamentos del noreste de la provincia (cuenca del Río Quinto) llegan a más de dos años y medio de emergencia; y su frecuencia es de tres años de los 7 analizados.

Las sequías son reiteradas en las dos zonas de estudio con casos de hasta casi dos años de emergencia, dándose dos años de los siete analizados.

⁵³ La concentración económica, -aunque no hay estadísticas claras al respecto- debe haber sido muy intensa durante los primeros años del plan de convertibilidad, especialmente para cierto sectores de PyMEs, y lo más factible es que el proceso continúe debido al endeudamiento y caídas de precios internacionales de las commodities⁵³ que incrementan la crisis del sector

Esta problemática se agrava con la escasa cultura de seguros en productores argentinos, solamente el 8% de la superficie agrícola del país se encuentra cubierta por algún tipo de seguros, frente a una superficie cubierta de 45% en EE.UU., del 50% en Canadá o del 30% en España.

El tema aparece como uno de los déficit de fondo ya que el sector agrícola invierte anualmente más de 7.000 millones de dólares en cada campaña a la espera de que el clima se comporte normal. Esto es similar a lo que ocurre con los precios, donde el productor hace inversiones sin cobertura de precios de venta de lo que está produciendo⁵⁴.

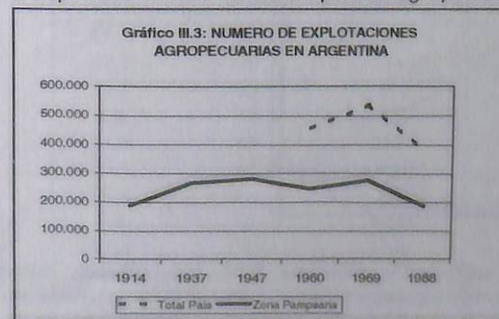
Actualmente se están ofreciendo algunas coberturas multiriesgo, pero adolecen de algunas fallas por el carácter sistemático de la mayoría de los riesgos (como hemos visto anteriormente en el caso de La Pampa) que requeriría como en casos de otros países algún tipo de subsidios; además existe un alto nivel de riesgo moral en la operación de estos sistemas de seguros junto a los altos costos de administración del sistema.

III.4.- EVOLUCION DE LAS EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS PAMPEANAS

El país no cuenta con información actualizada de las explotaciones agropecuarias ya que el **último censo nacional agropecuario data de más de 10 años (1988)**⁵⁵ pero se puede analizar algunas tendencias hasta esa fecha.

De la evolución de las explotaciones pampeanas se desprende una **tendencia a la disminución del número total de explotaciones** de alrededor del 17% entre 1960-88 y del 30% en 1969-88 (cifra que en la realidad fue mucho menor dado el cambio de método de censo)⁵⁶, aunque este sigue siendo muy elevado si lo comparamos con cualquier otro sector o con los restantes subsectores del sistema agroalimentario (gráfico III.3). La disminución del número de explotaciones ha dado lugar a un aumento de la dimensión media medida en hectáreas que pasa de 273 ha. a 376 ha..

Podemos inferir tendencias más actualizadas del Censo Agropecuario Experimental realizado por el INDEC en 1999 en el partido de Pergamino (Pcia. De Bs.As.) que muestran una disminución del 24% del número total de empresas agropecuarias y un incremento de 53 has. en la superficie media de las empresas agropecuarias.



⁵⁴ Solo se toman un 10% de contratos de futuros y opciones.

⁵⁵ existiendo casos de algunas pocas provincias que realizan relevamientos propios en forma anual.

⁵⁶ El censo de 1988 considera a los predios propiedad de una misma persona, como una sola explotación (EAP).

A partir de los datos de 1960, 1969 y 1988 se ha aplicado el método de la supervivencia⁵⁷ al objeto de intentar determinar algún intervalo de dimensión óptima. La conclusión que se obtiene no es muy significativa, mas si tenemos en cuenta los probables errores de censado y cambio de metodología del censo 1988.

Existiría sin embargo una tendencia de una disminución de la importancia relativa de las explotaciones de menos de 100 ha. tanto en su conjunto como en cada uno de los estratos; pasando de tener el 56% de las explotaciones y el 8.5% de la superficie en 1960, a tener el 45% de las explotaciones y el 5% de la superficie, con una disminución de la superficie promedio entre 3-4 ha.

Aunque existe una alta concentración de PyME que se mantienen pese a la tendencia mencionada anteriormente, persiste la concentración en los grupos superiores a 1000 has que pasan de tener en 1960 el 4.5% de las explotaciones y el 51.6% de la superficie a tener, en 1988 el 7.4% de las explotaciones y el 54,1% de la superficie.

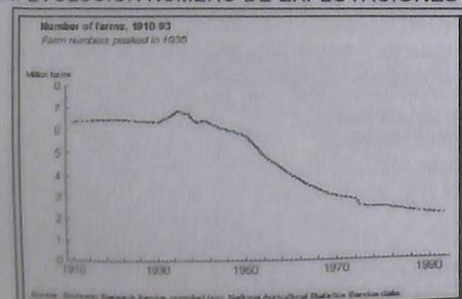
Refiriéndonos específicamente a la provincia de La Pampa los datos del INDEC indican disminuciones similares a los datos aportados para la región pampeana; pasando de 10.177 establecimientos agropecuarios en 1960, a 10.690 en 1969 y 8.632 en 1988.

Realizando un análisis por categorías de superficies podemos inferir de los datos recogidos de diferentes fuentes censales una disminución del estrato inferior con un aumento de las superficies medias y mayores, pero con porcentajes reducidos.

Estos resultados son diferentes a lo que ocurrió en USA y en la UE donde se produce una drástica disminución de explotaciones.

En USA se produjo una caída brusca del número de explotaciones (gráfico III.4) desde 1935 (6,8 millones) a 1997 (2,19 millones), casi un 70%, con un incremento de la superficie media de 155 a 436 acres. Con una gran concentración que también persiste desde 100 años atrás, actualmente el 4% de las explotaciones producen mas de la mitad de las ventas totales.

Gráfico III.4: EVOLUCIÓN NUMERO DE EXPLOTACIONES EN EE.UU



En los últimos años la situación permanece más estabilizada, como podemos observar en datos de estados semejantes a la provincia de La Pampa (Kansas, Oklahoma y Texas 1993-97) con un pequeño incremento en el número de explotaciones en Oklahoma y Texas (Cuadro III.5). En la clasificación por monto de facturación en el mismo lapso de tiempo se observa un incremento de las pequeñas explotaciones en desmedro de las medianas (Cuadro III.6).

Cuadro III.5: NUMERO DE EXPLOTACIONES POR ESTADOS 1993-97. USA.

Estados	1993	1994	1995	1996	1997
Kansas	66.000	66.000	66.000	65.000	65.000
Oklahoma	79.000	80.000	81.000	82.000	83.000
Texas	218.000	220.000	222.000	224.000	225.000

Cuadro III.6: NUMERO DE EXPLOTACIONES SEGÚN MONTO DE FACTURACIÓN ANUAL.USA

Estados	Monto de Facturación anual			Total
	\$1.000 - \$9.999	\$10.000 - \$99.999	\$100.000 y más	
1993				
Kansas	36%	46%	18%	100%
Oklahoma	61%	32%	8%	100%
Texas	64%	28%	8%	100%
1997				
Kansas	37%	42%	21%	100%
Oklahoma	63%	29%	8%	100%
Texas	68%	24%	8%	100%

Fuente: USDA. National Agricultural Statistics Service. Bulletin 955.

En la Unión Europea se produce un fenómeno similar al de EE.UU., disminuyendo el número de explotaciones de 9 millones en 1965 a 7,3 millones en 1995 (Casi un 20%). La superficie promedio aumentó de 2,5 ha en los últimos 5 años (1995); pero las estadísticas ocultan grandes disparidades entre los estados miembros y aun entre diferentes regiones dentro de cada estado.

Este fenómeno se da en todos los países miembros, aunque con variantes entre los países miembros (Por ejemplo Alemania del este tuvo un incremento de mas de 25000 explotaciones); Existe una diferencia entre la región Norte y la región sur (mediterránea) en cuanto dimensiones y numero de explotaciones. La proyección para el 2003 (Cuadro III.7) continua cayendo en un promedio del 15% (+1 millón de explotaciones con respecto a 1993, en algunos países con la desaparición de mas del 30%).

Cuadro III.7: EVOLUCIÓN DEL NUMERO DE EMPRESAS AGRARIAS.

	1993			Pronostico 2003	
	Sup.Prom. (ha)	% Productores + 55	N° Empresas (000)	N° Empresas (000)	Variación en 10 años
Bélgica	17,6	48	76	55	-28
Dinamarca	37,1	46	74	59	-20
Alemania	28,1	33	606	516	-15
Grecia	4,3	57	819	742	-9
España	17,9	58	1384	1115	-19
Francia	35,1	42	801	629	-21
Irlanda	26,8	42	159	129	-19
Italia	5,9	61	2488	2345	-6
Luxemburgo	37,4	38	3,4	2,6	-24
Holanda	16,8	44	120	82	-32
Portugal	8,1	63	489	353	-28
Reino Unido	67,3	48	243	173	-29
EUR-12	16,4	56	7262,4	6201	-15

Nota: Para el Reino Unido, los números de 173.000 empresas para el 2003 parece excesivamente bajo. Otros métodos muestran valores de solamente un 7%.

Fuente: European comission (DG VI), CAP 2000, Rural Developments, 1997.

⁵⁷ Caldentey (1988).

III.5.- LAS PyMEs EN EL CENTRO ESTE DE LA PAMPA

Una primer característica común de las PyMEs agropecuarias -que no solo afecta a la zona en estudio-, es la carencia generalizada de datos sobre la empresa en forma sistemática, especialmente análisis económicos de costos, resultados, evolución, etc.; constituyendo esta una de las dificultades mas importantes (INTA Cambio Rural, 1993) para el análisis y la planificación de las mismas. Por lo cual el programa Cambio Rural se constituye en formas casi exclusiva en una base de datos muy importante por su alcance y especificidad.

Dadas las particularidades de la provincia de La Pampa se seguirá el enfoque de zonas agroecológicas; criterio basado en áreas agroecológicas y factores socioeconómicos, adoptado por la Estación Experimental Agropecuaria INTA Anguil, el Gobierno de la Provincia de La Pampa y el Consejo Federal de Inversiones (CFI).

En orden de elaborar una cuantificación mas exhaustiva de las PyMEs, acorde a las zonas delimitadas de la provincia se elaboró el cuadro III.9 trabajando con las siguientes fuentes de información: Censo Nacional Agropecuario 1988; Proyecto Ganadero Agrícola Sostenible (PROGASO) INTA Anguil 1991; Proyecto Ganadero en Pastizales Naturales (CALDENAL) INTA Anguil 1991; Registro Provincial de Producción Agropecuaria (REPAGRO). Pcia. de La Pampa 1991/92; Mapa de Unidades Económicas de la Pcia. de La Pampa según Leyes N°468 y N°982.

Cuadro III.9 : NUMERO DE EMPRESAS Y SUPERFICIES SEGUN ZONAS.

ZONA*	TIPO DE EMPRESA				TOTAL
	GRANDE	MEDIANA	PEQUEÑA	MINIFUNDIOS ⁵⁶	
ESTE	673	938	1.944	2.010	5.564
(Sup. Has)	1.574.018	636.742	353.493	285.747	2.850.000
CENTRO	148	708	569	685	2.110
(Sup. Has)	1.938.707	2.395.306	700.080	424.907	5.459.000
OESTE	30	169	31	456	686
(Sup. Has)	491.987	1.749.888	1.022.504	1.270.622	4.535.000
TOTAL	851	1.815	2.544	3.151	8.360
(Sup. Has)	4.004.711	4.781.937	2.076.077	1.981.275	12.844.000

*No incorpora la zona bajo riego del aprovechamiento del río colorado con 193 empresas y 5.000has. (sobre un potencial de 85.000 has.)

De acuerdo a las magnitudes obtenidas podemos inferir la importancia de las PyMEs que comprenden el 52% de las empresas (4.159) y el 53% de la superficie (4.085.621 has.) del área de estudio (Cuadros III.10 y III.11).

Cuadro III.10: CANTIDAD DE EMPRESAS SEGUN ZONA

La Pampa ZONA	TIPO DE EMPRESA			TOTAL
	GRANDES	PyMEs	MINIFUNDIOS	
ESTE	12%	52%	36%	100%
CENTRO	7%	61%	32%	100%
OESTE	4%	30%	66%	100%
TOTAL	10%	52%	38%	100%
Z. RIEGO	s/d	s/d	S/d	193

⁵⁶ Término que contempla a las explotaciones por debajo de la unidad económica que en la zona oeste constituyen verdaderas explotaciones de subsistencia.

Cuadro III.11: SUPERFICIE SEGUN TIPO DE EMPRESA

La Pampa ZONA	TIPO DE EMPRESA			TOTAL
	GRANDES	PyMEs	MINIFUNDIOS	
ESTE	55%	34%	10%	100%
CENTRO	36%	57%	8%	100%
OESTE	11%	62%	28%	100%
TOTAL	31%	53%	15%	100%
RIEGO	s/d	S/d	S/d	193

De acuerdo al análisis podemos inferir una superficie promedio para categorizar las empresas de la zona este en : grandes 2.300 has., medianas 680 has. y pequeñas 180 has. En la zona central los valores serían: grandes 13.100 has., medianas 3.380 has. y pequeñas 1.200 has.

Para caracterizar las PyMEs de la zona de estudio se utilizaron datos de los Proyectos Regionales del INTA Anguil (1991), del Programa Federal de Reconversión Productiva (Cambio Rural) para la Pcia. de La Pampa (1993).

Las condiciones naturales de la región, unidas a la naturaleza extensiva de las formas de producción, determinan diferentes sistemas de producción agropecuarios; clasificados en forma jerárquica por tipo de producción, la actividad ganadera bovina y porcentaje de agricultura siguiendo el enfoque de sistemas de producción.

La zona este se caracteriza por sistemas denominados "mixtos" (ganaderos-agrícolas), que combinan la actividad ganadera y la agrícola con distinta intensidad; dentro de este tipo encontramos variantes dependiendo del tipo de agricultura (de verano, caso girasol, maíz o sorgo, o de invierno en el caso del trigo) y del grado de actividad ganadera, (caso de cría, recría e invernada o ciclo completo).

Para la zona centro de la provincia de acuerdo a la información del Proyecto CALDENAL (INTA Anguil 1991) los sistemas de producción predominantes son netamente ganaderos de cría bovina, diferenciándose solamente en el potencial de productividad de los pastizales naturales.

Si nos remitimos a valores agregados de los datos recabados del programa Cambio Rural (INTA 1998) realizado sobre 312 empresas en la provincia de La Pampa, podemos caracterizar cuatro tipos de explotaciones PyMEs mas importantes en cuanto a la frecuencia de ocurrencia:

1. EXPLORACIONES MIXTAS (Ganadero-agrícolas) con variable superficie agrícola y actividad ganadera. Se ubican en la zona este de la provincia
 - 1.1. INVERNADORES CON AGRICULTURA de diferente intensidad. Prevalecen en la parte norte de esta zona y con menor intensidad en la parte sur.
 - 1.2. CICLO COMPLETO MAS AGRICULTURA. Se encuentran en toda la zona este, pero casi con exclusividad en la parte sur.
2. Explotaciones GANADERAS DE CRÍA bovina. Se ubican en la zona central de la provincia.
3. Explotaciones GANADERAS DE LECHE (Tambo). Se ubican en la zona este, aunque en menor proporción que los otros sistemas.

III.5.1.- ANALISIS DE DESEMPEÑO

En este sentido es importante mencionar que las zonas con mayor cantidad de datos y mas completos es la este norte, decreciendo los mismos para la zona este sur y la zona central de acuerdo a la base de datos de Cambio Rural consultada.

ZONA ESTE NORTE

En el caso de los **sistemas de invernada más agricultura** con diferente intensidad presentan buenos resultados promedios que se mantienen más o menos estables a través de los años, aunque disminuyen levemente las amortizaciones realizadas. Por otra parte el ingreso neto total anual promedio calculado (\$ 55.457) triplica al valor medio estimado para la **canasta familiar media**⁵⁹ (\$17.410).

La productividad física se encuentra en niveles similares a superiores a la media zonal para los mismos años de datos; siendo **destacable la estabilidad de la producción de carne a través de los años**, mientras que **los granos presentan mayor variabilidad**, especialmente el maíz y el trigo.

Profundizando el análisis económico con respecto al ingreso neto anual de las empresas, tomando los valores para varios casos y años, encontramos casos que no superan el valor de la canasta familiar; alcanzando un promedio del **60%** de la misma hasta un caso que presenta un ingreso negativo en el primer año.

En el caso de los **sistemas de ciclo completo más agricultura** presentan también resultados promedios positivos pero **una mayor variabilidad través de los años** y acusan una disminución leve de las amortizaciones realizadas. Por otra parte el ingreso neto total anual promedio calculado (\$ 32.147) es sensiblemente menor que los sistemas anteriormente analizados, pero casi duplica al valor medio tomado como referencia de la canasta familiar (\$17.410).

La productividad física se encuentra en iguales niveles que la media zonal para los mismos años de datos; la producción de carne presenta una mayor variabilidad que los sistemas de invernada, manteniéndose igual la de los granos.

Profundizando el análisis económicos con respecto al ingreso neto anual de las empresas, para varios casos y años, **encontramos mayor cantidad de casos que no superan el valor de la canasta familiar** alcanzando al igual que en los sistemas anteriores, el 60% de la misma.

ZONA ESTE SUR

Los sistemas de **ciclo completo más agricultura** de esta zona se diferencian de sus homólogos de la zona norte por tener **una menor superficie en explotación y una menor productividad física**, especialmente el caso del trigo que representa casi un 40% **menos; aumentando la variabilidad de los rendimientos** entre los años estudiados. Lo que conlleva a **resultados económicos menores** alcanzando un margen neto promedio por hectárea del 50% menos que la zona norte, aunque su ingreso bruto representa una disminución del 30%.

El ingreso neto anual promedio de estas empresas es de \$12.704, un 30% menor que el parámetro de la canasta familiar media. Aunque no se pudo contar con información del ingreso bruto a nivel de casos individuales como en la zona anterior, observando los

⁵⁹ La Canasta Familiar representa los costos de consumo anual promedio estimados de una familia de nivel medio. (Van de \$12.072 en 1991 a \$19.347 en 1999).

parámetros para el año 1994/95 para un grupo de la zona de J. Arauz, muestra una situación más precaria; su ingreso neto total anual representa solamente \$8.303, con costos fijos elevados y baja productividad física. Si tenemos en cuenta la menor superficie de las explotaciones de esta zona, **podemos inferir que muchas de ellas se encuentran en niveles de ingresos netos totales muy bajos, que cubren solamente un 30%**, o menos en algunos casos, del valor de una canasta familiar media.

ZONA CENTRAL

Los parámetros de esta zona reflejan las características ecológicas de la misma ratificada por los datos de producción de carne, que muestran las diferencias entre la parte norte (23 Kg/ha) y la parte sur (9.5 Kg/ha) y también muy variable entre años en una misma zona.

El ingreso bruto promedio por hectárea alcanza \$11.4 con una elevada carga de costos directos y costos fijos muy altos que conllevan a un ingreso neto promedio de solamente 3.7 \$/Ha.. El ingreso neto total anual promedio es de \$ 7.925 con una elevada variabilidad, representando menos de la mitad del valor de la canasta familiar media.

Existen diferencias entre la parte norte y sur de la zona, existiendo en la parte sur años cuyo ingreso neto anual cubre solamente un 6% del valor de la canasta familiar media (\$1.211); y si analizamos casos individuales del sistema de cría confirman los datos agregados encontrando un caso con severos problemas económicos, ya que arrastra un ingreso neto negativo a través de los años.

GENERALIDADES

Analizando la estructura de costos de todos los sistemas de producción encontramos diferencias entre los sistemas mixtos y los de cría, en los primeros los costos directos representan un 70% del coste total, los costos fijos un 20% y las amortizaciones un 10%; en cambio en los sistemas de cría el peso mayor lo representan los costos fijos que alcanzan mas de un 40% (llegando en casos al 70% en la parte sur), mientras que los costos directos comprenden un tercio del coste total y las amortizaciones el cuarto restante. Podemos observar también los casos de J. Arauz y de cría sur; en el primero de ellos, bajan los costos directos incrementándose los costos fijos y las amortizaciones, mientras que en el sistema de cría de la parte sur, el coste fijo cubre el 70% del coste total y el costo de las amortizaciones es muy bajo por restricciones en ese rubro al disminuir el ingreso neto anual.

Todas las PyMEs analizadas en este estudio ingresaron en el programa Cambio Rural, sustentado por varios componentes, tales como: asociativismo, diversificación, intensificación, asistencia técnica, capacitación y comercialización. Los resultados de dicho programa para la provincia de La Pampa (Informe 1993/99) muestran resultados positivos para las PyMEs intervinientes, que se reflejan en un cambio actitudinal positivo para el 81% de las empresas. Son numerosos los emprendimientos asociativos, adopción de tecnología, capacitación e información recibida.

Algunos indicadores económicos, financieros y patrimoniales entre 1993/94 y 1996/97:

Diferencial de ingreso neto promedio provincial de \$3.559,08.

Diferencial resultado financiero promedio provincial de \$627,46.

Diferencial resultado patrimonial promedio de \$ 43,75.

Pero estos valores económicos y financieros reflejan solamente una parte del impacto sobre las PyMEs, ya que valores como: cambios de aptitud, capacitación, conservación de los recursos naturales, sinergia regional, mantenimiento de la población en el lugar y mantenimiento del empleo evitando el despoblamiento rural no son reflejados por estos

números; y aun en los casos de fracasos económicos lo aprendido no se puede desaprender.

Otro dato importante es el resultado de un "Taller de trabajo" realizado por el programa Cambio Rural con productores donde reflejan los temas que ellos consideran debilidades de su empresa; casi la mitad de los participantes menciona a la **comercialización** de carnes como el problema principal, siguiendo en menor proporción **formas asociativas, siembra directa, empaste, apicultura y comercialización de granos**; y por último resultados económicos, planificación financiera, registros de información económica, temas impositivos contables y varios temas técnicos. Los participantes resaltan como objetivos logrados en el corto tiempo de trabajo el "cambio de mentalidad" empresarial, trabajo conjunto y asociaciones⁶⁰, capacitación, mayor eficiencia productiva, etc. Por otro lado **resaltan dificultades de concretar emprendimientos de integración importantes, problemas de comercialización, crediticias, climáticos, profundizar la "reconversión productiva", reciclaje de la información, etc.**

El tema de los mercados aparece como un interrogante, remarcando la falta de conocimiento de mercados externos y organización para el mercado interno; se aducen problemas de escala e imposibilidad de separar el tema de la crisis y el sistema económico en general entre otros.

Muchos de estos tópicos son coincidentes con las necesidades manifestadas por la comisión nacional de pequeños agricultores de EE.UU. (USDA 1997) que prioriza en orden decreciente: **Marketing, tecnologías apropiadas a la pequeña escala, agricultura sustentable, producción orgánica, negocios alternativos (agrícolas y no agrícolas), manejo de empresas, planificación, presupuestación, tomas de datos y manejo financiero, y transferencia de tecnología.**

III.5.2.- LAS PYMES y LAS GRANDES EMPRESAS PRODUCTORAS DE COMMODITIES

Dada la coexistencia en el área de estudio de las PyMEs y de grandes empresas agropecuarias productoras de commodities es importante profundizar un poco en el tema dada las mismas producciones, sistemas y zonas de producción. Para ello se recopiló datos de establecimientos CREAs de la zona Oeste Arenoso (zona mixta) y de la zona Semiárida (central) de la base de datos de AACREA.

Estas empresas se dedican a la producción mixta de carne (invernada), granos y oleaginosas, siendo las cosechas más importantes girasol, trigo, sorgo granífero y maíz. Se caracterizan porque **reciben sistemáticamente asesoramiento técnico y de gestión y un asesoramiento contable-impositivo permanente.**

Existe una **sistematización en el uso de las herramientas de planificación** (presupuestos, pronósticos de ventas, control de presupuesto, etc.), y la planificación productiva está condicionada fuertemente por condiciones agroecológicas, y la variable clima es un riesgo permanente.

Existe una mayor conciencia de la **importancia de la calidad** de los productos entregados, y una **política de analizar alternativas de nuevos productos** a través de convenios con industrias (mallerías, girasol oleico, etc.), INTA, Universidades, etc., ya sea a través de su asociación, el grupo o el propio establecimiento. La actualización tecnológica en todos los procesos productivos es permanente, como el uso de la tecnología de

insumos y procesos, la adecuación de los procesos productivos, experimentación adaptativa, ensayos de variedades, etc..

Existen inquietudes sobre la **capacitación o formación del personal de campo y de los gerentes y técnicos**. Una gran fortaleza lo constituye una metodología ordenada de recolección de información. La figura jurídica generalmente es el de sociedad anónima.

Analizando los datos de la región mixta, sus resultados generales muestran un ingreso bruto por hectárea, un 14% **mayor** que las PyMEs pero con mayores costos (tantos directos como fijos) y un mayor ingreso neto. Pero lo fundamental es el ingreso neto anual Promedio que alcanza valores de \$217.620.

La estructura de costos es similar a la de las PyMEs con un **mayor porcentaje de costos fijos**. Entre los costos ganaderos prevalece el de alimentación con casi la mitad del costo total, siguiéndole en importancia el rubro de personal.

En el análisis del costo del kilogramo de carne producido son importantes además de los costos directos y fijos el costo de comercialización (compra y venta de animales) representando un 17% del costo total.

Se desconocen la situación de endeudamiento de estas empresas y su situación económica antes de entrar en la apertura de la economía del país y si existen ingresos extraprediales; en estos casos no se pudo obtener información a nivel empresa sobre márgenes netos anuales, solo se menciona como dato mínimo de resultado operativo y ingreso neto la existencia de valores de 0 \$/Ha.

Los parámetros productivos son también mayores que los de las PyMEs, mas en el caso de trigo y maíz, que en los de girasol y carne. La variabilidad mayor de se encuentra en el trigo y maíz, pero todas las commodities presentan altos valores.

Para los establecimientos de la región central los resultados generales presentan valores mayores que el promedio de las PyMEs de cría, siendo similares a las PyMEs de cría norte. Como en el caso de la zona mixta el ingreso neto anual **refleja la influencia de la escala**, alcanzando un valor promedio de \$52.740. Existiendo una alta variabilidad del mismo, con algunas situaciones de ingresos netos negativos o menores al parámetro usado de canasta familiar media.

Se desconoce como en el caso de las empresas mixtas, la situación de endeudamiento y su situación económica antes de entrar en la apertura de la economía del país; Pero **una característica importante es que todas estas empresas de cría se encuentran integradas con empresas mixtas de las zonas mas húmedas, de la misma propiedad**, donde realizan el engorde de la producción de terneros⁶¹.

Los parámetros de producción de carne son sensiblemente mayores que los obtenidos por las PyMEs pero también caracterizados por una alta variabilidad según años, que caracteriza la producción de los pastizales naturales de la zona.

Su estructura de costos sigue el mismo parámetro de las PyMEs de cría con **mayor peso de los costos fijos** por la mano de obra permanente de estos sistemas.

Como en la situación anterior se desconocen si existen otros ingresos aparte de las empresas ganaderas integradas a la empresa de cría.

Estas empresas también presentan generalmente como figura jurídica la de sociedad anónima.

⁶¹ Existiendo un caso de un grupo integrado verticalmente con la faena propia y venta de cortes de carne.

⁶⁰ Resaltando la dificultad para lograrlo por razones técnicas y culturales.

III.6.- ARTICULACION CON EL SISTEMA AGROALIMENTARIO

La moderna organización y funcionamiento del SAA internacional y nacional implica un nivel de coordinación/articulación cuantitativa y cualitativamente⁶² diferente del existente un nivel de coordinación/articulación cuantitativa y cualitativamente⁶² diferente del existente décadas atrás, debido a adecuaciones a estándares de calidad prefijados, a ritmos de entregas regulares, en síntesis a un esquema organizativo que articula el paso desde la materia prima agropecuaria hasta su consumo final como producto alimenticio.

III.6.1.- ARTICULACIONES DE LAS CADENAS DE COMMODITIES CON LA PRODUCCION PRIMARIA

III.6.1.1.- LAS CADENAS DEL GIRASOL Y TRIGO.

La transacción mas importante en el caso del girasol, es la **venta del producto primario a la industria aceitera.**

Puede decirse que la forma de venta más común es a través del acopiador de la zona, es el sistema de mas fácil implementación, permite manejar una cuenta corriente fluida, el productor no se ve obligado a contratar camiones (flete corto) y además se hace factible la **compra de insumos a través de un sistema de "canje"**; pero es sumamente difícil establecer un sistema de control de calidad de la mercadería entregada. Otra alternativa es la venta a fijar precio que se hace a través de un corredor o en ciertos casos en venta directa a la industria aceitera. El productor debe conseguir el flete largo, la mercadería viaja con carta de porte y es necesario pesarla. Una manera relativamente nueva de comercializar es la utilización de un puerto compartido (las cooperativas y las grandes empresas acopiadoras lo tienen).

La IAA se vincula generalmente a los productores a través de acopiadores y corredores, implementando la estrategia vía financiación a través de la entrega de insumos, etc. que se implementa a través del acopiador y de cooperativas, no directamente a los productores. La industria oleaginosa **tiene integrado el transporte y la exportación** que genera un flujo muy rápido de información entre el consumo-exportación con la producción primaria. Debe tenerse siempre presente que el mercado de oleaginosos **es un mercado demandado** y la competencia por materia prima es muy elevada.

En el caso del trigo, guarda muchas similitudes con la anterior en la transacciones con la industria harinera, con la diferencia de que **se encuentra menos concentrada**, existiendo una mayor distribución de molinos harineros. En este caso es importante remarcar que **la mitad de la producción se destina directamente a la exportación** por lo que las transacciones con los exportadores⁶³ es tan importante como con la industria.

Según años existen acuerdos de productores con molinos harineros que proveen insumos a cambio de la entrega del producto como forma de asegurarse cierto volumen de materia prima.

⁶² En el primero de ellos estarían los casos de trigo y girasol, mientras que carne y leche aplican mas con el segundo.

⁶³ Se realiza generalmente a través de acopiadores locales o en forma directa con cooperativas; también funciona el mecanismo de "canje" comentado anteriormente.

III.6.1.2.- LA CADENA DE LA CARNE BOVINA.

En el caso de la carne **la mayor parte de la producción se destina al mercado interno**, distribuida por matarifes y frigoríficos a las carnicerías; no obstante los cambios en las pautas de consumo incrementaron la participación de la GD con el aumento de las carnes con marcas, con la aparición de distintos acuerdos entre las empresas de la producción ganadera, la producción frigorífica y la distribución.

Los frigoríficos adquieren su materia prima (de los 2 millones de novillos/año que compran a nivel nacional), el 20% en los remates ferias, un 52% directamente del productor y un 28% vía consignatario. Por otro lado del 80% de la vaca conserva la adquiere en remates ferias. En los últimos años han tomado mayor relevancia las ventas directas, pero generalmente los frigoríficos utilizan los consignatarios/comisionistas en casi todas las operaciones.

La participación directa de los frigoríficos (sin la participación del consignatario) ha provocado la quiebra de varias firmas consignatarias con el arrastre de productores.

Algunos frigoríficos que trabajan con cortes Hilton **han desarrollado formas más estables de vinculación con la producción primaria** que les permite mantener un mayor control sobre la calidad de la materia prima.

De parte de los productores han surgido iniciativas a través de distinto tipo de asociaciones, que han avanzado en la cadena de producción y comercialización cubriendo distintas etapas. En algunos casos se trata de productores ganaderos que mediante acuerdos con supermercado distribuyen carne con marca procesada en frigoríficos de terceros. A nivel de pequeñas o medianas ciudades existen casos de productores que incorporan la distribución a través de carnicerías propias o de provisión directa a minoristas locales tratando de captar una parte del excedente generado en la cadena; en otras situaciones los propios supermercados tratan de vincularse hacia atrás con frigoríficos y ahora con productores primarios con marcas propias.

Si bien la forma característica de vinculación sigue siendo vía mercado la necesidad de diferenciación de producto como forma de superación de la crisis está llevando a la aparición de **nuevas formas de acuerdos** entre los agentes de la cadena.

Un párrafo especial como **ejemplo de articulación** merece el éxito logrado en la lucha contra la fiebre aftosa, a través de la vacuna oleosa formulada por el INTA, la planificación y coordinación del SENASA y el decidido protagonismo de los productores en la aplicación de la vacuna y denuncias con la creación de la figura jurídica de Fundaciones sin fines de lucro; trabajo conjunto de la actividad privada y estatal.

III.6.1.3.- LA CADENA DE LA LECHE

Entre las principales características que conforman las articulaciones intersectoriales y que modelan la relación entre estos agentes y la cadena, podemos mencionar: la gran atomización de la producción lechera frente a la concentración de la demanda industrial; el carácter perecedero del producto que hace que tenga infraestructuras específicas de comercialización, transporte, conservación y comercialización; el desarrollo de formas cooperativas de organización con posición líder en el mercado. Estos rasgos configuran relaciones de subordinación de la producción primaria a la industrial, que en las formas cooperativas que integran las etapas primaria e industrial será mas atenuada (Gutman 1992)

Las grandes industrias lácteas han desarrollado formas de articulación en las que predominan sistemas de **"cuasi integración"** en la medida que establecen relaciones casi

permanentes⁶⁴, esta forma de articulación ha acentuado las diferencias entre los productores primarios.

La determinación de los **precios y las formas de pago** constituyen otro aspecto relevante de las relaciones agroindustriales; la industria paga a los 30/45 días y el cobro por la venta de productos se realiza en un plazo mucho menor. Solamente los grandes minoristas pueden ejercer gran presión sobre la industria. El precio de la leche tiene 2 componentes la leche base y el excedente. La base es el promedio de entrega en los meses de invierno y la producción de primavera verano que supera dicha base se paga a un precio menor. Antes existía una comisión de concertación de la política lechera, ahora cada empresa fija los precios de compra. Primero se pagaba por grasa butirosa, luego se agregó un plus por volúmenes años y ahora por calidad (cadena de frío, recuento bacteriológico, inhibidores, agua, etc.).

Las industrias líderes entre las que se encuentra las cooperativas Sancor y Milkaut, están marcando una tendencia aunque con diferencias que hace a la mejora de la calidad del producto. Las pequeñas empresas lácteas poseen muchas dificultades para continuar con el proceso de calidad y son compradores de leches rechazadas por las grandes; esto hace que siga existiendo leche de baja calidad física química. Existe además un desarrollo muy heterogéneo entre los "mega" tambos y los pequeños tambos.

III.6.2.- ARTICULACION DE LAS PyMEs CON EL SISTEMA AGROALIMENTARIO

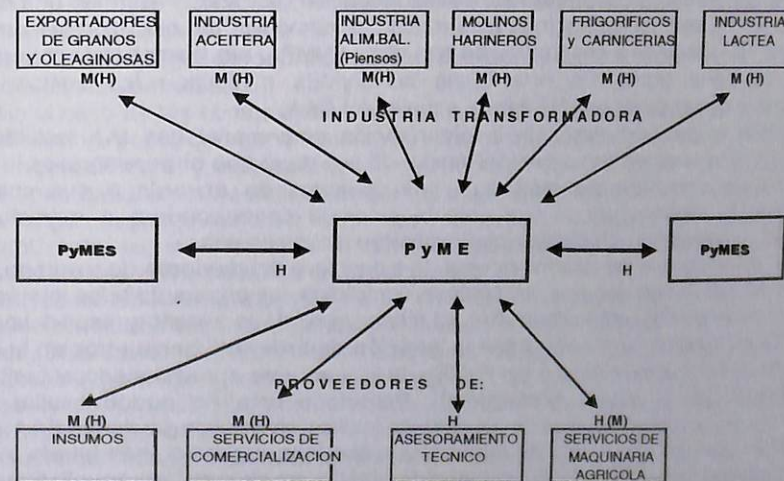
Una de las características del funcionamiento del SAA es la necesidad -por motivos técnicos y de rentabilidad-, de que se establezca algún tipo de coordinación entre las transacciones de las empresas que se ubican en las diferentes fases del mismo. Frente a esto, primero desde la fase industrial y más recientemente desde la comercialización, se han venido realizando diferentes esfuerzos tendientes a alcanzar un esquema coordinador de los flujos interfaces. Dada la configuración productiva del SAA, la coordinación que se requiere es de carácter vertical (aunque para las PyMEs y desde un enfoque económico y competitivo requiere también la horizontal entre ellas).

Podemos representar en forma muy esquemática las transacciones de las PyMEs de la zona en estudio (gráfico III.5) de acuerdo a las interfaces del esquema del SAA, así tenemos:

- Transacciones de las PyMEs con los proveedores:
 - Proveedores de insumos (semillas, agroquímicos, medicamentos, combustibles, etc.).
 - Proveedores de Servicios de Comercialización (Cooperativas, acopiadores de granos, consignatarios de hacienda, exportadores, etc.)
 - Proveedores de Asistencia Técnica (INTA, Universidades, Gob.Pciales, empresas comerciales e industriales, etc.).
 - Proveedores de Servicios de Maquinaria Agrícola (Contratistas Rurales)
- Transacciones de las PyMEs con la IAA (Aceite, harina, piensos, carne y leche)
- Transacciones con otras PyMEs.

⁶⁴ En los 80 las grandes empresas realizaron importantes servicios de asistencia técnica y financiera jugando un rol importante en la conformación de las relaciones intersectoriales así como en la difusión de técnicas adecuadas a las necesidades de la industria en materia de calidad.

Gráfico III.5 : ARTICULACIONES DE LAS PyMEs



En este sentido los mecanismos utilizados por las PyMEs en sus transacciones son básicamente el "mercado abierto", pero **presenta muchas facetas que pueden ser evaluadas bajo el enfoque de costos de transacción y permiten la coexistencia con diversas formas "relaciones contractuales" ("híbridas")**; existiendo a su vez múltiples combinaciones porque hay agentes que cumplen mas de una función, como exportadores y acopiadores de cereales, industrializadoras y exportadoras de cereales, etc.

En el gráfico anterior colocamos las distintas formas de organización que encontramos en cada transacción de las PyMEs (M) para mercado y (H) para "contratos". A partir de esas formas de articulación básicas, los distintos agentes adoptan una u otra, y aún mas una combinación determinada de ellas, dependiendo de múltiples factores, desde internos a la estructura organizacional hasta los originados en la idiosincrasia cultural de los actores involucrados.

Así es factible que una industria aceitera o harinera, se aprovisione en una proporción dada por intermedio del mercado, y que el resto lo adquiera a través de contratos con acopiadores o, cooperativas o productores; de la misma manera, un productor podrá arreglar llevar adelante una cierta producción bajo acuerdos con acopiadores, contratistas o industrias, mientras que el resto de la superficie de su unidad la destina a otro cultivo o cría de vacunos que luego venderá en el mercado abierto.

Es importante dejar en claro que a los fines de este trabajo, la agricultura contractual **no sólo abarca a aquellos casos de contratos formales escritos**, sino que incluye también a aquellos otros acuerdos orales y frecuente que se celebran entre las partes ("contratos blandos") que las empresas familiares llevan día a día; estos "acuerdos", tienen la particularidad que están menos sujetos a las conductas oportunistas y al riesgo moral.

Es muy importante para este enfoque de la agricultura contractual considerar los **acuerdos no formales** y así poder abarcar la totalidad del entorno socioeconómico que comprende esta forma de coordinación.

De esta forma "la agricultura⁶⁵ contractual" constituye en las PyMEs (además de la forma de "mercado abierto") **en una de las formas típicas de la coordinación vertical sectorial distinta a la integración vertical propiamente dicha⁶⁶.**

Los "contratos" -como modalidad coordinadora en las PyMEs- permite una estrecha relación entre la fase agrícola con la fase industrial, como así también con las empresas proveedoras de insumos y especialmente con otras PyMEs, **sin borrar la independencia jurídica de cada parte.** De esta forma las PyMEs minimizan los costos de las transacciones que realizan con los demás actores del SAA.

Desde el punto de vista de la organización empresarial (las IAA incluidas), las empresas deben escoger, entre hacer al interior de sí o dejar que otras empresas lo hagan, relacionándose con ellas vía mercado o vía contratos de acuerdo a sus costos de transacción, la elección por la que opte la empresa corresponderá a estructuras de "ejecución" (*governance*) alternativas que minimicen dichos costos.

Es evidente que las relaciones entre la industria y proveedores de insumos con los productores PyMEs son dispares, asimétricas, contradictorias en cuanto a los intereses que se persiguen (especialmente con la IAA). El menor peso de lo agrario y especialmente de las PyMEs en lo alimentario origina que la "emisión de órdenes" hacia atrás en la cadena de productos exige condiciones a las PyMEs de lo que le es aprovisionado, y también las exigencias desde el público consumidor⁶⁷. Pero todo esto no puede ocultar que la agricultura contractual en muchos casos también implica mayor integración al SAA.

El empleo de esta forma de organización obedece a que es más barato y flexible que un contrato formal (escrito) en el mercado abierto, en especial en aquellos mercados agrícolas de rasgos oligopólicos como el de las commodities.

Siguiendo a Posadas (1998), la organización de la producción agrícola y la industrial difieren esencialmente entre sí⁶⁸, entonces, es lógico que la relación entre ambas organizaciones adquiera un carácter netamente friccional. La superación de esas fricciones no es un objetivo de posible realización salvo en el caso de que una y otra fase se integren verticalmente.⁶⁹ Como hemos visto anteriormente la integración vertical no es la modalidad coordinadora más difundida, tal superación es reemplazada por la noción de "administración" de la fricción a través de "contratos", que se hacen plenamente necesarios para sobrellevar los costos de transacción que implica su articulación.

Además de esto, la interfase se caracteriza por el elevado grado de atomización de la fase primaria en proporción a la fase industrial/proveedores de insumos, originando una asimetría estructural que favorece la captación de excedente por uno de los partícipes (la industria) por la débil capacidad de negociación de las PyMEs por su volumen de oferta y

⁶⁵ Utilizamos el término "agricultura" en el sentido amplio: comprendiendo en él a todas las actividades agropecuarias.

⁶⁶ En la integración vertical una empresa posee la propiedad jurídica de dos etapas contiguas de la cadena agroalimentaria. La integración vertical tiene como distintivo la *propiedad* de los bienes en distintas fases por una misma empresa, en tanto que en la agricultura "contractual" la contratación puede definirse como una tarea temporal emprendida por una compañía *independiente* para comprar/producir para otra compañía independiente.

⁶⁷ Que puede también ser una demanda promovida (hacia el consumidor) desde la oferta por los supermercados e industrias.

⁶⁸ Mientras la primera responde a un vaivén estacional, cíclico, de resultado incierto y conlleva múltiples riesgos (naturales, de mercado, etc.), la segunda se muestra continua, repetitiva y previsible.

⁶⁹ El otro camino de eliminación de la fricción consistiría en la eliminación de la interrelación agro-industria vía la sustitución de la materia prima de origen agrario por otra de origen sintético o por el desarrollo de productos básicos naturales (podría ser el caso de la biotecnología).

por no tener productos alternativos⁷⁰, que genera comportamientos oportunistas de los sectores oligopólicos..

Por lo tanto las **fricciones**, las **asimetrías** y los **rasgos biológicos** de la producción agroalimentaria, que exige cierto ritmo constante en los intercambios interfase **hacen de estímulo a la búsqueda de soluciones coordinadoras** como lo constituyen en muchas transacciones los contratos.

En el caso de las commodities, -productos sin diferenciar- los costos de transacción no son elevados, por lo que generalmente se recurre al mercado; pero como ya vimos este genera **incertidumbre y oportunismo⁷¹** que incrementan en parte los costos de las transacciones dándose las condiciones para el desenvolvimiento de una forma intermedia (híbrida, según algunos autores) como los "contratos"; instaurando una racionalidad procedural: esto es, **convirtiendo la toma de decisiones en un proceso rutinario, secuencial y adaptativo basados en la confianza.**

Desde el lado de la industria no es fácil realizar una integración vertical, por las dificultades en establecer una organización coherente entre el ritmo natural agrícola y el ritmo productivo industrial; pero lo más relevante es el aspecto financiero, ya que es mucho más redituable para la industria transferir los riesgos agrícola a la fase primaria que asumirlos como propios. La internalización (el *hacer*) es desventajosa dada la baja especificidad del activo tierra.

Queda así abierto el camino para la adquisición en el mercado de tales insumos (el *comprar*) o para el establecimiento de una forma coordinadora intermedia; y parecería que la industria o algunos proveedores son los únicos que deciden la difusión de los contratos, al tiempo que los productores sólo actuarían pasivamente, aceptando órdenes. Sin embargo, estos acuerdos no son sólo funcionales para la industria/proveedores, sino que -sin ignorar las asimetrías- **los productores primarios logran rediseñarlos** obteniendo también ellos ciertas ventajas para el desenvolvimiento de su actividad.

Por ejemplo: saber de antemano a quien venderá su producción, disminuyendo así la incertidumbre de los mercados abiertos y lograr una cierta seguridad de cobro; permitir un acceso al financiamiento por fuera de los límites del sistema bancario, siendo la industria o proveedores los financiadores del ciclo productivo; o facilita un mejor acceso a los nuevos insumos, maquinarias y técnicas para la producción agrícola. En contrapartida, las desventajas que pueden señalarse para las PyMEs son que pueden ser inducidas hacia una monoactividad promovida por ciertas ventajas obtenidas a partir de la producción contratada; dificultad de establecer mecanismos de defensa ante abusos del contratante (pagos fuera de término, arbitrariedad en la calificación de los productos, etc.); en los casos de adelantos de insumos, elevados precios de los mismos lo que disminuye el resultado final obtenido.

Si nos colocamos del lado de la IAA/proveedores las ventajas de este sistema son que se aseguran un flujo continuo de insumos agrarios y a precio conocido; traspasa a la fase primaria los riesgos inherentes a la producción agrícola; evita inmovilizar capital en tierra; generación y retención de una parte mayor de una cuasi-renta relacional; y puede obtener en algunos casos un mayor poder de contralor sobre la calidad de la materia prima que utiliza; como contrapartida las controversias pueden ser frecuentes y de engorrosa solución.

⁷⁰ Aunque existe en algunos casos estudiados la producción de animales menores de granja o apicultura.

⁷¹ El comportamiento oportunista y el carácter impersonal del mercado fomenta la desconfianza entre los agentes

Como se puede observar, **el escenario es heterogéneo** no siendo factible realizar generalizaciones para el conjunto de esta opción coordinadora. La heterogeneidad será mayor o menor según el grado de desarrollo económico general de La Pampa y de zonas particulares dentro de la misma, con la connotación de que es frecuente encontrar en la misma provincia todo un abanico de situaciones diferentes en lo que al desarrollo de este proceso se refiere.

La aceptación de las diferentes modalidades contractuales se realiza en base a la estructura socio-productiva del grupo social PyME, de la estructura del mercado de demanda, y de las condiciones naturales, sociales, económicas y políticas.

También se da el hecho que los productores pueden, por medio de los contratos, diversificar su estructura productiva sin incrementar sus costos de transacción por tal fin: al asegurarse la colocación de parte de lo obtenido, los costos que apareja la operación en los mercados abiertos desaparecen.

Esta diversificación de actividades por parte de los productores agrícolas sí permite entender el uso que ellos realizan de los acuerdos contractuales, el contrato sería en manos de los **productores un instrumento para viabilizar sus estrategias adaptativas** (Posadas, 1998 op.cit.); Aunque esta modalidad coordinadora es promovida desde la industria en beneficio de sus intereses (tecnoproductivos, económicos y financieros), también los mismos productores pueden cambiar la dirección de esas iniciativas industriales con el fin de adecuarse a los distintos escenarios productivos y económicos sobre los que deben desenvolverse. De esta vinculación surge una cuasi-renta relacional, generada en conjunto pero distribuida -claro está- de manera desigual: quien posee el mayor poder negociador (la industria o algunos proveedores) se lleva la mayor parte frente a quien detenta menor peso en la interfase (la agricultura).

En su entorno local **las PyMEs utilizan frecuentemente los acuerdos no formales como forma de articulación horizontal**; acuerdos que se realizan diariamente basados en la confianza, en múltiples relaciones con otras PyMEs como capitalizaciones de hacienda, siembras conjuntas, realización de labores agrícolas, compras y ventas, etc. Todo este marco de relaciones se explica por las "instituciones" de North, recordemos que la empresa familiar puede considerarse una institución en si misma; las instituciones juegan un papel clave en la reducción de los costos de transacción de las PyMEs.

De la misma manera las PyMEs se articulan con los contratistas rurales (que pueden ser otros productores PyMEs) aunque en labores de cosecha también recurren al mercado; en sus transacciones con los proveedores de asistencia técnica, generalmente se realizan con organismos oficiales sin recurrir al mercado o son provistos por la IAA (caso aceiteras) a través de convenios con organismos oficiales.

Hasta aquí hemos descripto las articulaciones a nivel de cada cadena de commodities y las diferentes transacciones de las PyMEs que brindan un panorama muy heterogéneo de situaciones dadas las características del SAA y en particular de las PyMEs del área en estudio. Esto obliga a aplicar un concepto más holístico como el de mesoanálisis que engloba a las filieres, distritos industriales y redes de empresas.

Si aplicamos el concepto de **filier o cadena** podemos analizar las cadenas de las commodities en estudio. Este enfoque indudablemente recibe el enfoque de la teoría de sistemas, pudiendo dividirse en subsistemas, por ejemplo, el sistema o la cadena de carne vacuna, integrado por los subsistemas de producción primaria, de industrialización, de comercialización, de transporte, distribución, etc. También se podría agregar que este enfoque tiene cierta analogía con el análisis de "cadena de valor" utilizado por Porter y

otros para estudiar los factores determinantes de la competitividad de una rama industrial. **Pero se limita solamente al sistema de producción de un solo producto**, que limita su uso con empresas diversificadas como las PyMEs en estudio que responderían a varias cadenas o filieres (carne, girasol, trigo, etc.) que presentan articulaciones entre ellas y con otras filieres o sectores.

Si aplicamos el concepto de **distrito industrial** observamos que **en ciertos niveles - a nivel horizontal y local especialmente- se cumplen los requisitos**, que define al distrito industrial como "... un cumulo de interdependencias sociales e industriales en un lugar determinado"; Estas interdependencias se dan en nuestro caso como una red de vínculos socioculturales, con una actividad económica dominante en sentido amplio (producción de commodities). Presenta un componente importante que es la comunidad local, caracterizada por un sistema de valores e ideas relativamente homogéneo, y un sistema de instituciones y reglas, a veces intangibles; mantiene una relación comercial intensa tanto para proveerse de insumos como para la venta de sus productos. En algunos casos podría obtener economías de escala, obtenidas por el distrito y no por las empresas convirtiéndose esto en factor clave para su competitividad. También en algunos casos genera economías de aglomeración modelando los costos de transacción (de obtención de información y negociación de acuerdos por ejemplo) y de producción.

La limitante puede ser la distancia, sin embargo habíamos visto que la obtención de economías externas no requiere necesariamente proximidad espacial pero sí organizativas.

No obstante las regiones no compiten todas en las mismas condiciones, las empresas necesitan ciertas condiciones expresadas en términos de relaciones input-output que no son provistas de la misma forma en cualquier lugar; habrá algunos más atractivos que otros por las inversiones, mercado de trabajo, situación geográfica, etc.

También observamos que descansa en un entramado socioeconómico frágil y abierto a influencias externas, donde la propia evolución social va a incidir en las posibilidades de supervivencia del distrito. Como las tendencias económicas actuales que promueven una reconversión.

El concepto de **empresa red también puede ser aplicado al funcionamiento de las articulaciones de las PyMEs** en estudio, recordemos que este concepto parte de varios presupuestos teóricos como el principio de racionalidad limitada, los aportes teóricos de los costos de transacción así como el principio de contractualización como forma de establecer las nuevas formas de relaciones interindustriales. Green et al definían a la empresa red como "... una estructura organizativa sinérgica que articula contractualmente, a mediano plazo, relaciones interempresariales, a fin de responder conjunta y solidariamente de manera flexible, bajo la dirección de una empresa emisora de ordenes, a una demanda -final o intermedia- volátil, en un espacio económico de relaciones productivas de bienes y de servicio". Estos principios son totalmente aplicables a las cadenas de commodities con diferentes empresas dadoras de ordenes según commodities y zonas, por ejemplo en el caso del girasol la emisora de ordenes sería la industria aceitera, en el caso del trigo la industria harinera o los exportadores según casos, en la carne la gran distribución (que avanza sobre la industria frigorífica) al igual que en la leche donde compite con las grandes marcas.

La externalización de etapas es un componente central de la estrategia flexibilizadora en la organización industrial moderna que funciona en una economía de red. Que no busca sólo reducir costos, sino además responder eficientemente a la demanda.

La competitividad de la red es una competitividad de conjunto. El nivel global de eficiencia esta determinado por el punto más bajo de eficiencia del conjunto.

Las cooperativas agrarias pueden asimilarse también al concepto de empresa red, ya que se trata de una serie de empresas pequeñas o medianas que colaboran en algunas actividades, solamente que no existe una empresa importante que toma decisiones sino que se toman de común acuerdo a todas ellas, pasando la confianza a ser fundamental para un buen funcionamiento.

Estas estructuras de redes, no solo generan hábitos de comportamiento cooperativo que **permiten reducir los costos de transacciones económicas**, sino que **hacen de reaseguro** contra las discontinuidades e inseguridad extrema que imponen las reglas competitivas del mercado; **mejoran la circulación de la información** imprescindible para adaptarnos al entorno actual dinámico, ya que estas redes rebasan en muchos casos la región en que se localizan

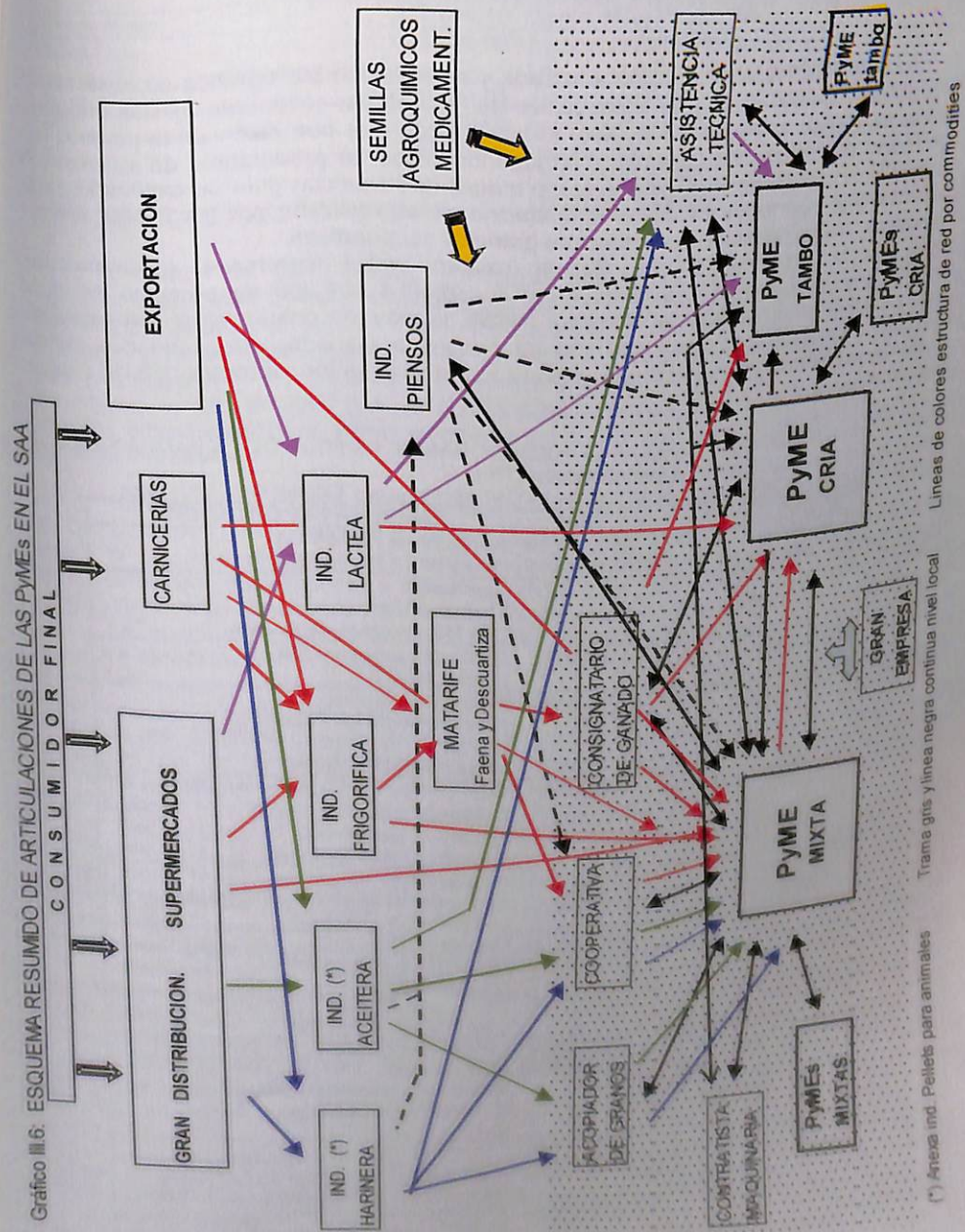
No olvidemos que la **Pluralidad y Complejidad** son dos características de la evolución de las sociedades, y por lo tanto los conflictos entre los distintos tipos de intereses constituyen un elemento común en dichos procesos.

Los sistemas que presentan condiciones precompetitivas se distinguen por su complejidad, por la interpelación entre sus elementos y por la **fuerte conexión con otros sistemas**. Configurando Sistemas de Redes formales o informales, donde conviven una conjunto de estrategias que componen un complejo entramado de relaciones. En estas Redes cada pieza o subsistema es importante para el éxito del sistema en su conjunto; donde la complementación de funciones entre los subsistemas aparece hoy con una trascendencia importante.

Las Economías de Red se presentan como una tendencia moderna, formando sistemas complejos, en los que las conexiones e interrelaciones no siempre son evidentes pero si imprescindibles, Existiendo una **mayor vinculación con los niveles superiores de las cadenas** y un mayor individualismo en las decisiones básicas.

La Coordinación (interrelación y/o articulación) acelera la convergencia y produce la potenciación del sistema (Innovaciones/Iniciativas) aumentando su eficacia y un mejor posicionamiento para la competitividad. Pero para que esto ocurra debe existir un "objetivo común" como menciona la teoría de sistemas.

La articulación de las PyMEs se da en dos planos a nivel local y horizontal se enmarcan dentro de un funcionamiento similar al de distrito industrial con un gran peso del nivel local pero fuertemente articulado bajo una estructura de red verticalmente con las diferentes cadenas de commodities. Pudiendo de esta forma existir diferentes distritos en la región (interconectados o no) conectados verticalmente a una cadena de commodities a nivel nacional o regional que funciona bajo una estructura de red que recibe ordenes de la gran distribución, la industria, la exportación según casos. En el caso de las PyMEs "mixtas" conforman un **entramado complejo de interrelaciones en forma horizontal y vertical** cuya sumatoria les permite disminuir sus costos totales (producción + transacción), diferenciándose en el caso de las PyMEs ganaderas de cría en la densidad de las mismas. El gráfico III.6 nos muestra en forma esquemática parte de ese entramado.



(*) Anexa ind. Pellets para animales

Trama gris y línea negra continua nivel local

Líneas de colores estructura de red por commodities

III.6.3.- OPORTUNIDADES DE EXPORTACION

De acuerdo a la información analizada y recopilación bibliográfica no existe ningún caso de exportación directa de commodities de las PyMEs; solamente existen evidencias de exportaciones indirectas en el caso de novillos (en pie) que salen de la provincia con certificado de exportación (solamente en algunos casos de productores de sistemas con invernada, o el caso de trigo, girasol, sorgo o maíz que sale con guía de exportación de la provincia. Pero en todos los casos la operación no es realizada por las PyMEs sino por frigoríficos, acopiadores y exportadores de granos y cooperativas.

En la provincia de La Pampa existen varias empresas agroalimentarias exportadoras que podemos observar en el cuadro III.4 por tipo de producto exportado según nomenclatura común del Mercosur (NCM), la mayoría comercializa con países del Mercosur, salvo una empresa que exporta quesos a Canadá, otro caso que exporta cereales a Holanda y un caso que exporta carne a la unión europea, EE.UU., Suiza, Taiwan e Israel.

Cuadro III.4: LISTADO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE LA PCIA. DE LA PAMPA SEGÚN PRODUCTO RELACIONADOS A LAS COMMODITIES

Fuente: Elaborado en base a datos de la Dirección de Comercio Interior y Exterior Gob. LP. (1999)

PRODUCTO	NCM	EMPRESA EXPORTADORA
Aceite crudo de Girasol	1512,10,10	Gente de La Pampa SA
Aceite Refinado de Girasol	1512,19,10	Gente de La Pampa SA
Alfalfa	1209,21,00	Agrotec SA Vitabull SACIA Zille Movimientos de Suelos
Alimentos Balanceados	2309,90,10	Gente de La Pampa SA Vitabull SACIA
Afrechillo de Trigo	2302,30,00	Fideos Don Antonio Molinos Río de La Plata Molisud Vitabull SACIA
Carne Bovina Fresca o refrigerada	0201,00,00	Exportaciones Industriales Argentinas SA Frigorífico Gral. Pico Frigorífico Trenel Frigorífico Pilotti
Cereales	1000,00,00	Agrotec SA Centro de Acopiadores de Cereales de LP Lartirigoyen y Cía
Cueros bovinos	4101,00,00	Cuerolan SRL
Dulce de Leche	1901,90,20	Gente de La Pampa SA Lácteos don Felipe
Fideos, Pastas Secas	1902,11,00	Fideos Don Antonio Gente de La Pampa SA
Girasol	1206,00,00	Lartirigoyen y Cía
Harina de Trigo	1101,00,00	Casa Alarcia Fideos Don Antonio Molinos Río de La Plata Molisud
Leche en Polvo	0402,11,00	Consomme SA
Maíz	1005,00,00	Vitabull SACIA Lartirigoyen y Cía
Pellet de Trigo	2301,30,00	Molinos Río de La Plata Molisud

Vitabull SACIA		
Pellet de girasol	2306,30,10	Gente de La Pampa SA
Quesos	0406,00,00	Agropecuaria La María Pilar Lácteos don Felipe
Semolin	1103,11,00	Fideos Don Antonio
Sorgo	1007,00,00	Lartirigoyen y Cía
Trigo	1001,00,00	Agrotec SA Lartirigoyen y Cía
Yogurt		Lácteos don Felipe

NMC: Nomenclatura Mercosur

El estudio de CEP (1998) menciona que en la actual coyuntura económica argentina, la situación de los pequeños exportadores en general (PyMEs) constituye uno de los casos claves a ser revisados. Por un lado, porque, si bien se trata de firmas cuyo aporte a las exportaciones totales resulta en cierto modo marginal, estas empresas conforman una parte muy importante del entramado productivo argentino y concentran una alta proporción del empleo y, por el otro, porque son justamente estas firmas las que enfrentan las mayores dificultades para lograr insertarse en forma permanente en las corrientes de comercio mundiales.

Por otra parte de acuerdo a lo manifestado por productores y asesores en el taller de Cambio rural (1997), **existen grandes restricciones de acceso a mercados externos** como la escala, información de los mercados, organización, tramitación, calidad, homogeneización del producto y volumen, dificultades para manejar la estacionalidad de oferta y demanda, almacenaje, transporte, oscilaciones de precios internacionales, etc.

La conclusión del mismo resalta que **resulta muy difícil para la pequeña y mediana empresa poder acceder en forma directa a mercados externos en productos como las commodities**, a lo que se suma la precaria situación económica de muchas empresas. En un mercado global en que los intercambios se hacen entre empresas ubicadas en distintos países, bajo la dirección de personas que no se conocen, es indudable que las transacciones son más complejas y los problemas de información más elevados por lo que los costos de realizar transacciones aumentan porque exigen más salvaguardias (Por ejemplo las certificaciones de calidad).

Recientemente con vistas a promocionar las ventas de las PyMEs, el programa Cambio Rural de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA), tendrá ahora su propia marca registrada⁷², una vez aprobados los trámites en el Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INPI) La marca registrada "se podrá utilizar en todos los rubros relacionados con productos, y en los servicios referentes a la actividad rural o de transacción" entre los productores agropecuarios

Pero existe la presencia de productores PyMEs organizados a través de la participación cooperativa⁷³ en las exportaciones de cereales, oleaginosas y lácteos; El cooperativismo en su conjunto se ubica segundo en el ranking de empresas que exportan productos de origen agropecuario con una participación sobre el total del 5% (CONINAGRO, 1997. op.cit.). Si el análisis se realiza por producto, en forma integrada el cooperativismo se encuentra en primer lugar en lácteos⁷⁴, segundo lugar en oleaginosas y cuarto lugar para los cereales si se toman en su conjunto.

⁷² Esta megamarca con gran variedad de productos que, mediante los protocolos de calidad del INTA, contarán con Certificados de Calidad de la Fundación Argentina.

⁷³ De acuerdo a datos del censo agropecuario 1988 un 25% de los productores de La Pampa se encontraban asociados a cooperativas.

⁷⁴ Las cooperativas Sancor y Milkaut exportan en todo el Mercosur, nafta y Europa.

La Asociación de Cooperativas Argentinas ⁷⁵(ACA) se encuentra en décimo lugar entre las empresas exportadoras con el 2.3% de las exportaciones, con una exportación de 328 millones de dólares para 1996, que representa el 47% del total exportado por las cooperativas.

Pero si lo analizamos por cada producto relacionado a las commodities, el rubro fuerte de participación cooperativa es en lácteos donde alcanza el 45%⁷⁶ (con porcentajes muy altos en algunos subproductos), siguiéndole soja, sorgo, trigo y maíz, siendo muy escasa su participación en girasol y nula la de carne. Aunque dentro del total cooperativo el principal rubro de exportaciones lo constituyen las materias primas sin elaborar, los cereales y en segundo lugar las oleaginosas (soja). El 30% de las exportaciones cooperativas están destinadas al Mercosur y otra gran parte a la Unión Europea.

Al hablar de cooperativas es interesante mencionar las experiencias de EE.UU. en North Dakota y Minnesota con la aparición de "New Generation Cooperatives" o **cooperativas de nueva generación**, que tuvieron un gran impacto económico en los 90's; Estas cooperativas se especializan en agregar valor a los productos y presentan características organizacionales que las distinguen de las cooperativas tradicionales como el rol de las cuotas sociales y el carácter restringido del ingreso de nuevos socios. Este tipo de emprendimiento recibió en sus fases iniciales un decidido apoyo estatal y de la comunidad beneficiada (Lawless y Cropp, 1996)⁷⁷.

En nuestra situación si los socios sufren restricciones económico financieras difícilmente pueden destinar fondos a capitalizar su cooperativa, lo que lleva a considerar la alternativa de incorporar capital de riesgo a las cooperativas que habrá que recompensar. También se han desarrollado en el país empresas de capital controladas por la cooperativa que permite mayor flexibilidad para acceder al mercado de capitales.

En el caso de la carne la Asociación de Cooperativas Argentinas comenzó en 1999 un plan piloto (Acabeef) de "trazabilidad" para poder vender carne con certificación que cumpla con los requisitos de identificación de la unión europea para el año 2000; dicho plan involucra a productores desde el criador hasta el invernador que participan en la cadena de valor del producto. Este tipo de proyectos encuentra oportunidades con el nuevo reparto de la cuota "Hilton"⁷⁸ que prevé unas cuotas mas equitativas entre los frigoríficos grandes y pequeños, un reparto por regionalidad para las provincias menos beneficiadas (donde se encuentra La Pampa) y un 6% (1680 Ton) para Productores.

El abordaje del tema de las exportaciones **necesariamente implica relacionarlo con el contexto geopolítico de la provincia de La Pampa** que acompañan a los grandes lineamientos subcontinentales (gráfico IV.3 en anexo) el sistema hidrovial del Mercosur, y las salidas a los mercados del Atlántico y del pacífico.

Por otra parte los corredores de exportación y de integración (gráfico IV.4 en anexo) que atraviesan la provincia permiten mejorar la accesibilidad directa para sacar a mercados extranjeros⁷⁹, la integración con el mercado interno y la prestación de servicios a personas y bienes en tránsito a terceros mercados.

⁷⁵ El rubro principal de exportaciones son cereales y oleaginosos.

⁷⁶ Su zona de influencia en la zona central del país (Santa Fe y Córdoba).

⁷⁷ Podemos citar como ejemplo la "Northern Plains Premium Beef" que agrupa a mas de 3.000 ganaderos y faena y comercializa mas de 300.000 cabezas, vendiendo carne con marca.

⁷⁸ La cuota Hilton representa el cupo de exportación de 28.000 toneladas de carne a la unión europea con un arancel preferencial valuada en 220 millones de dólares, que asciende a unos 8.000 dólares por tonelada (2000 mas que los cortes no Hilton).

⁷⁹ Es relevante el dato vinculado a la recuperación del mercado de carnes chileno, la participación argentina en dicho mercado fue del 74% para los primeros meses de 1999.

Es importante mencionar el establecimiento en la localidad de Gral. Pico de la Zona Franca La Pampa⁸⁰ (Ley Pcial. 1622) con el objetivo de impulsar y consolidar el comercio internacional, promoviendo el desarrollo de todas las actividades industriales destinadas a la exportación; se define como una zona de "procesamiento de exportaciones" con una característica muy particular: esta asociada con un Aeropuerto internacional de cargas.

Un estudio del Centro de Estudios para la Producción (MEOySP, 1998) menciona que algunos cambios que se están produciendo en la demanda internacional **pueden transformar a productos no diferenciados como las commodities en "diferenciados"**, presentando productos mejorados y adaptados a requisitos específicos como el caso de "trigo a pedido" que los productores australianos junto a sus institutos de investigación están en condiciones de ofrecer; otro caso es el de los girasoles oleicos o maíces con alto contenido de lisina. Otro nicho mencionado es el de insistir en aspectos de sanidad y "naturalidad" de nuestra producción⁸¹.

En este tema no se debe olvidar a las producciones alternativas como el caso de la apicultura que representa una actividad en franca expansión con destino a la exportación.

⁸⁰ La zona franca es definida como el ámbito dentro del cual las mercaderías no están sometidas al control habitual del servicio aduanero y en donde la extracción o introducción de las mismas no están gravadas por el pago de tributos.

⁸¹ Como el caso de "carne orgánica o ecológica" argentina producida por EcoPampa S.A. que exporta cortes individuales certificados con alto valor agregado a la UE y EE.UU.; en este emprendimiento participan en parte de la cadena algunas PyMEs de la provincia de La Pampa.

IV.- CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

- La problemática de la competitividad de las PyMEs agroalimentarias productoras de commodities presenta características muy complejas; por lo tanto los conflictos entre las distintas fases de articulación sectorial, constituyen un elemento común en dichos procesos, pero el problema puede dividirse en dos partes, una corresponde a la problemática de las PyMEs propiamente dichas y por otro lado tenemos la problemática de las commodities que coadyuvan a la anterior.

A NIVEL DE COMMODITIES:

- Es alarmante la tendencia general de precios decrecientes a través de los años, en un proceso donde los factores coyunturales aceleran o frenan las tendencias de largo plazo, creando grandes fluctuaciones entre años que crean un ambiente de incertidumbre, mayor riesgo y mayores probabilidades de valores extremos que afectan con mayor intensidad a las PyMEs agropecuarias y en todos los casos conllevan a la depreciación de las commodities.
- Aspectos relacionados a la calidad de los alimentos sobre la perspectiva europea de estándares ambientales y de calidad en la Organización Mundial de Comercio, desencadenará un nuevo proteccionismo en el comercio internacional basado en barreras no tarifarias bajo la cubierta de salud, calidad, ambiente y ética.
- Aunque en este sentido las commodities argentinas presentan buenas oportunidades en cuanto a la inocuidad o sanidad por las condiciones extensivas de producción y la adopción de sistemas de certificación de calidad (HACCP, ISO, calidad total, etc.) en varias empresas agroalimentarias. Pero se debe profundizar el accionar en la promoción de estas fortalezas ("Commodities diferenciadas") a nivel nacional e internacional.
- En general el sector de commodities argentino es competitivo en el costo de la materia prima, pero deficitaria en los costos industriales y costos fijos. Tanto a nivel nacional como del área en estudio los incrementos en productividad primaria atenúan la tendencia bajista de los precios, pero queda el desafío futuro de hasta cuando se podrá conservar esa tendencia positiva o si se podrán bajar los altos "costos de transacción" que tiene el país (el "costo argentino").
- Las cadenas agroalimentarias de oleaginosas y lácteos se encontrarían mejor posicionadas y especializadas que las cadenas de cereales y carnes (aunque esta última presenta indicadores de seguir en la misma línea que las dos primeras); dicha diferencia radica en las distintas coordinaciones o formas de "ejecución" que generan distintos costos totales (de producción y de transacción) que hacen a la competitividad.
- La competitividad de las commodities argentinas requiere una coordinación y cooperación interempresarial en toda la cadena de las mismas, y la conformación de instituciones que regulen y armonicen esas relaciones.
- Las políticas agrícolas de los países desarrollados no han sido neutras para el comercio internacional de commodities ni para el resto de los países, afectando a aquellos con ventajas comparativas como la Argentina, tanto por las medidas de apoyo directo al productor, como por las medidas de carácter general; los ejemplos más claros son los cereales y la carne en la UE y los lácteos en EE.UU. que mejoran artificialmente el ingreso neto de los productores; aunque se trate de desvincular el pago del subsidio a la cantidad producida, algunos esquemas terminan beneficiando a los productores menos eficientes.

- La globalización de la economía lleva a una mayor concentración en los niveles superiores del SAA, frente a una atomización de la oferta de commodities en la producción primaria que necesita fundamentalmente organizarse y asociarse, no solamente a nivel horizontal, sino también articularse a nivel vertical con las diferentes cadenas agroalimentarias.

A NIVEL DE PyMEs:

- La apertura de la economía argentina y las nuevas reglas de juego, han acentuado problemas de endeudamiento en cierto número de empresas (tanto PyMEs como grandes empresas), acrecentado por la falta de cobertura ante riesgos climáticos recurrentes y la pérdida de poder de negociación al no tener producciones alternativas a las commodities. Estos cambios acentuaron los problemas de economías de escala, que se observan a través del análisis, existiendo economías de escala mínimas a nivel de las PyMEs, pero no para cada Commodity, sino a nivel de la superficie de la empresa que varía según región y sistema de producción; pero la escala por sí sola no garantiza el éxito de la empresa.
- Existe una tendencia hacia la disminución del número de PyMEs, pero sería una evolución atenuada por la agricultura de tiempo parcial, la estructura de "empresas familiares" (con características particulares) y especialmente al modelo de "contratos y arrendamientos" del agro argentino, con múltiples transacciones que permiten no alterar en sentido estricto las relaciones propiedad de la tierra/tamaño en forma drástica, manteniendo la estructura de propiedad de la tierra, pero no su explotación.
- La tendencia creciente de la agricultura de Tiempo Parcial se configura como una forma estable de adaptación de las PyMEs a las transformaciones en el tejido económico y social del país y constituyen una de las pocas alternativas viables en las zonas marginales de la provincia de La Pampa.
- La clasificación de las PyMEs de acuerdo a las zonas agroeconómicas y "sistemas de producción" constituye una forma válida para analizar la competitividad de las mismas; confirmándose una mayor competitividad para la zona noreste decreciendo hacia el sur y hacia el oeste, coincidente con sistemas de producción "mixtos" (Ganaderos-agrícolas) con actividades de engorde de novillos y girasol, pasando por actividades de ciclo completo y trigo en la zona sur, hasta la de ganadería de cría bovina en el oeste.
- A nivel general existen dificultades y déficit de información a nivel de las PyMEs para su planificación y gestión, pero en grado creciente desde los sistemas de producción "mixtos" norte, pasando por los mixtos sur, hasta llegar a los sistemas de producción de cría de la zona central.
- Se puede avanzar todavía en la productividad de las pequeñas y medianas empresas, dada la brecha tecnológica existente en la adopción de tecnología, pero teniendo en cuenta que el impacto tecnológico es una condición necesaria pero no suficiente para ser competitivo, existiendo problemas de comercialización y organización de la oferta para lograr una buena integración con la demanda.
- La diversificación de producciones de commodities de los sistemas mixtos, les permite alcanzar economías de alcance, que además permiten una distribución del ingreso a través del año y diversificar riesgo; cosa que no ocurre con las PyMEs de cría de la zona central que sufren la mayor consecuencia de la monoproducción de temeros y la marginalidad del área, necesitando articularse a la cadena de valor del producto.
- Las PyMEs agroalimentarias pampeanas cumplen un importante rol en la economía regional, presentando una ligazón muy fuerte con las comunidades locales en la

generación de renta y empleo, dado su carácter de empresas familiares y la estructura de agricultura de tiempo parcial.

- Las competencias de las PyMEs productoras de commodities de La Pampa, está directamente ligada a la competitividad de toda la cadena de commodities y del SAA argentino. Siendo de importancia clave la coordinación (forma de ejecución) del sistema, ya sea a través de instituciones públicas o privadas, capaces de dar respuestas de forma completa y rápida a los frecuentes disturbios que lo afectan y así minimizar los costos de transacción.
- Para alcanzar la competitividad de las PyMEs se necesita generar un "marco competitivo" especialmente a nivel Regional/Local ("meso") afianzado en una fuerte decisión a nivel de la sociedad, como existe en países desarrollados como la UE y EE.UU. con el desarrollo de un ambiente "institucional" que faciliten la articulación de las empresas con su entorno (articulación micro-meso).
- El nivel Regional/Local es donde confluyen las políticas nacionales y locales, constituye el "nudo" de la creación de la competitividad de las PyMEs productoras de commodities en la Pcia. de La Pampa; es allí donde se articulan y coordinan las estructuras horizontales autónomas con las estructuras verticales basadas en redes o cadenas agroalimentarias de cada Commodity.
- La adaptabilidad de las PyMEs a los nuevos escenarios es función de las instituciones y organizaciones construidas dentro del sistema, especialmente las relacionadas con el flujo de información, tecnología, organización financiera, estructuras de comercio e instrumentos de distribución de riesgos. Fundamentalmente profundizar las asociaciones y/o articulaciones con todos los niveles del sistema agroalimentario basadas en la cooperación enterempresarial.

SUGERENCIAS

- La competitividad de las PyMEs productoras de commodities, puede analizarse desde la óptica de la nueva economía institucional, en el marco de los costos de transacción, complementando perfectamente el análisis tradicional neoclásico, potenciada con las aportaciones del enfoque de distritos industriales a nivel local y horizontal y el enfoque de empresa-red o redes de empresa a nivel vertical que las une a los mercados. Esto hace a una mayor comprensión de la realidad y especialmente del funcionamiento de las PyMEs y del SAA argentino.
- El fenómeno de la agricultura de tiempo parcial presenta una tendencia creciente y sería interesante en futuros estudios investigar si responde a una base agraria o se convertirá en una ATP de base urbana que reemplaza a los sectores rurales tradicionales.
- Es importante en los futuros proyectos tendientes a la intensificación y especialización productiva de las PyMEs tener en cuenta el incremento de los costos de transacción generados.
- Es necesario profundizar la investigación y desarrollo de producciones alternativas a las commodities para las distintas zonas de la provincia, con un enfoque más amplio que la producción de commodities, para atenuar la volatilidad del ingreso de las PyMEs y a su vez fortalecer su poder de negociación.
- Sería importante en futuros trabajos analizar el rol de las asociaciones intermedias en la creación de competitividad en las PyMEs productoras de commodities.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AACREA (1998): Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola. Base de datos grupos CREA zona semiárida y medaneso-ondulado. Buenos Aires.
- ARRUÑADA B. (1998): *Teoría Contractual de la Empresa*. Ed. Marcial Pons. Barcelona.
- BARSKY Osvaldo y otros. (1988): La caída de la producción agrícola. (En: *La Agricultura Pampeana: Transformaciones productivas y sociales*). Fondo de Cultura Económica.
- BECATTINI G. (1990): Italia. En: Sengemberger, Loveman y Piore (Comp.) *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas*. II: El resurgimiento de la pequeña empresa. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- BERARDO A. (1998): Empresas familiares agropecuarias. Actas II congreso técnico empresarial. FAA - Prog. FORTALECER. Rosario. Argentina.
- BERTALANFY L.V. (1962): General System Theory -A Critical Review. *General System* VII. pp. 1-20.
- CALDENTEY P. (1988): *Organización Industrial y sistema Agroalimentario*. Publicaciones ETEA. Córdoba. España.
- _____ (1998): *Nueva Economía Agroalimentaria*. Editorial Agrícola Española S.A.
- CASERES J. (1998): Globalización y Reestructuración del sector agrícola. Actas II congreso técnico empresarial. FAA - Prog. FORTALECER. Rosario. Argentina.
- CEP (1998): Supermercado: Fabricando el consumo. Notas de la economía real VIII (www.mecon.ar). (Centro de Estudios para la Producción) MEOySP. Argentina
- CEI (1999): Commodities: ¿Crisis temporaria o "maldición" eterna?. (Centro de Economistas Internacionales) MEOySP (www.mecon.gov.ar). Argentina.
- _____ (1999): Los mecanismos de subsidios al sector agrícola de los países de la OECD. (MEOySP). (<http://cei.mrecic.gov.ar>). Argentina.
- CLOQUELL S. y SANTOS E. (Comps.). (1995): Argentina frente a los procesos de integración: Los efectos sobre el agro. Facultad de Ciencias Agrarias (UNR)-Red Capa- Ed. Homo Sapiens.
- CLOQUELL S. y DEVOTO R. (1988): El Arrendamiento en la Región Pampeana. (En: *Explotaciones Familiares en el agro pampeano/2*). Centro editor de América Latina
- COLAZO R., CABO S. y ZORZI V. (1998): Caracterización de los sistemas de producción en los grupos de cambio rural de La Pampa. I Congreso de Profesionales de Cambio Rural. Buenos Aires. Argentina.
- CONINAGRO (1997): Realidades y Propuestas del Cooperativismo Agrario Argentino. (Confederación Intercooperativa Agropecuaria Cooperativa Ltda.) Bs.As. Argentina.
- COASE R.H. (1937): "The Nature of the Firm", *Economica*, 4. En: La empresa, el Mercado y La Ley (1988) Alianza Editorial.
- CFI (1990): Serie datos estadísticos Pcia. de La Pampa 1970-90. CFI (Consejo Federal de Inversiones). Buenos Aires.
- DAVIS J.H. y GOLDBERG R.A. (1957): *A Concept of Agribusiness*. Division of Research Graduate School of Business and Administration. Harvard University Press.
- DIAZ G. (1999): Informes de seguimiento de grupos de productores de cambio rural. Zona norte del caldenal. INTA EEA G.C. Anguil. La Pampa.
- DIRECCIÓN GRAL. DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS GOB. DE LA PAMPA (1996): Series Estadísticas 1990-96. Santa Rosa (LP). Argentina.
- EUROPEAN COMMISSION (1997): Rural Developments. CAP 2000. Working document, DG VI. (<http://europa.eu.int/en/eu/>).
- ESSER, HILLEBRAND, MESSNER Y MEYER-STAMER (1996): Compatitividad sistémica: Nuevo Desafío para las Empresas y la Política. *Revista de CEPAL* N° 59, pp 39-52.
- ETXEZARRETA ZUBIZARRETA M. (1988): *Desarrollo Rural Integrado*. Compiladora. Ed. MAPA - Diputación de Barcelona.
- FARINA J.M., FERNANDEZ CAMPON R. Y RINOLTER A.A. (1996): *Régimen de pequeñas y medianas empresas*. Ley 24.467 Editorial Astrea. Buenos Aires.
- GAULL y GOLDBERG (1993): *The Emerging Global Food System: Public and Private Sector Issues*. John Willie & Sons, Inc, New York.

- GOBIERNO DE LA PAMPA (1997): La Pampa en crecimiento. Subsecretaría de Planeamiento Gob. De La Pampa. Santa Rosa (LP). Argentina.
- GREEN R. y ROCHA DOS SANTOS R. (1992): Economía de Red y Reestructuración del Sector Agroalimentario. *Revista de Estudios Agro-Sociales*. N° 162 Oct.-Dic. pp.37-61
- GHEZAN G. (1995): La Dimensión Tecnológica y la Capacidad de Integración Económica y Social de la Agroindustria. En: *Las Relaciones Agroindustriales y la Transformación de la Agricultura*. CEPAL. Santiago de Chile.
- FAO-REDCAPA. (www.redcapa.org.br)
- _____ (1997): Transformaciones Recientes en la distribución de Alimentos en la Argentina. (2), 1-110., SAGPyA. Bs.As.
- GUTMAN G. y GATTO F. (1992): *Agroindustrias en Argentina: Cambios organizativos y productivos (1970-90)*. Compilación. CEPAL Bs.As. Bibliotecas Universitarias Centro editor de America Latina.
- GUTMAN G. (1998): Notas Metodológicas Para El Análisis De Subsistemas Agroalimentarios. (1998): Notas Metodológicas Para El Análisis De Subsistemas Agroalimentarios.
- IICA PROCISUR (1997): Mapeo Tecnológico de Cadenas Agroalimentarias en el Cono Sur. Ed. IICA Montevideo, Uruguay.
- _____ (1994): *El perfil del complejo agroindustrial argentino*. Ed. IICA. Buenos Aires.
- _____ (1998): El Proceso de Globalización y el Sistema Agroalimentario Argentino. Simposio Internacional Globalización y Sistemas Agroalimentario. Caracas.
- INDEC (1990): Censo Nacional Agropecuario 1988. Resultados Pcia. de La Pampa N° 8. (Ed. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos). Buenos Aires.
- _____ (1990): Censo Nacional Agropecuario 1988. Resultados Finales. Argentina. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos). Buenos Aires.
- _____ (1991): Censo Nacional de Población. Bs.As. Argentina.
- _____ (1994): Censo Nacional Económico 1994: Total del País, resultados definitivos. Buenos Aires. Argentina
- INTA (1999): La Caída de los Precios Agrícolas y sus Efectos en el Sector. Instituto de Economía y Sociología y EEA Marcoz Juárez. (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria) (www.inta.gov.ar)
- _____ (1998): La Planificación bajo el enfoque de Cadenas Agroalimentarias/ Agroindustriales: Guía Operativa. Agosto. Buenos Aires.
- _____ (1993): Propuesta Sub-Programa Regional para la Reconversión Productiva. Cambio Rural. INTA. C.R.LP-SL. Argentina.
- _____ (1993-97): Base de Datos Programa Cambio Rural La Pampa. INTA EEA G.C. Anguil.
- _____ (1998): Análisis de Impacto Cambio Rural La Pampa. INTA EEA G.C. Anguil.
- _____ (1993): Perfil Tecnológico de la Producción Agropecuaria Argentina. Análisis Descriptivo y Prospectivo. Vol. 1, 1-182. INTA. Buenos Aires.
- _____ (1993): Propuesta Sub-Programa Regional para la Reconversión Productiva. Cambio Rural. INTA. C.R.LP-SL. Argentina.
- INTA-SAGPyA (1993): Programa Federal de Reconversión Productiva. Cambio Rural. Bs.As. Argentina.
- IPAC (1997): PyMEs Agropecuarias y Cooperativas. Ayer y Hoy. Ministerio de la Producción y el Empleo. Pcia. Bs. As. Argentina.
- KOSACOFF B. (1993): *El Desafío de la Competitividad: La Industria Argentina en Transformación*. Alianza Editorial.
- LAURET F. y PEREZ R. (1992): "Meso-analyse et économie agroalimentaire". *Economie et Sociétés*. N° AG/21, Octubre 92.
- LORDA H., ROCCO E., DAITCH M. (1998): Análisis productivo y económico de productores de cambio rural. Zona sur de La Pampa. 1993-97. INTA Cambio Rural EEA G.C. Anguil. La Pampa. Argentina.
- LORDA H. y GIGLIAZZA J. (1998): Análisis productivo y económico de productores de cambio rural. Zona norte de La Pampa. 1993-97. INTA Cambio Rural EEA G.C. Anguil. La Pampa. Argentina.
- LLOVET I. (1988): Tenencia de la tierra. En: *La agricultura pampeana: Transformaciones productivas y sociales*. 420 p. Fondo de Cultura Económica

- MAHE L.P. (1997): "Environment and quality standards in the WTO: New protectionism in agricultural trade? A European perspective." *European Review of Agricultural Economics* 24. pp. 480-503.
- MINISTERIO DE LA PRODUCCION (1997): Planeamiento estratégico de la Pcia. de La Pampa. Gobierno de La Pampa. Octubre. Santa Rosa (LP). Argentina.
- NORTH Douglass C. (1993): *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. (Ed. Original: Institutions, Institutional Change and Economic Performance. 1990). Edición en Español ed. Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V.
- _____ (1994): *The New Institutional Economics and Third World Development*. Edited by Harris J, Hunter J, and Lewis A.. Ed. Routledge. London.
- OCDE (1992): Technology and the economy. The Key Relationships. (TEP). (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico). Paris.
- OBSCHATKO E.S. de (1988): Las etapas del cambio tecnológico. En: *La Agricultura Pampeana: Transformaciones productivas y sociales*. Ed. Fondo de cultura económica.
- _____ (1994): *Perfil del Complejo Agroindustrial Argentino*. Ed. IICA. Bs.As.
- _____ (1997): Articulación productiva a partir de los recursos naturales. El caso del Complejo Oleaginoso Argentino. 74, 1-48. (www.eclac.cl.org), CEPAL Bs.As. Argentina.
- _____ (1998): El Proceso de globalización y el Sistema Agroalimentario Argentino. Simposio Internacional Globalización y sistemas Agroalimentario. Caracas. Venezuela.
- PRATTEN C. (1991): *The Competitiveness of Small Firms*. Cambridge University Press.
- PETERSON W.L. (1998): "Are Large Farms More Efficient?" Staff Paper. University of Minnesota, Department of Applied Economics. January 1997. En: National Plan for Small Farms and USDA National comission for Small Farm.
- PORTER M.E. (1980): *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores Industriales y de la Competencia*. XIII 1990. Traducción del Ingles. Competitive Strategy. Ed. The Free Press. Mexico.
- _____ (1991): *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Traducción del Ingles. The Competitive Advantage of Nations ed. Barcelona: Plaza and Janes Editores SA.
- _____ (1997): *Ventaja Competitiva: Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior*. 14 ed. Compañía Editorial Continental. Version original: Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance. The Free Press (1985)
- POSADAS M. (1995): Enfoque de sistemas y Racionalidad de los Productores. Situaciones de Producción Específicas: El caso de los Productores Pampeanos. *Realidad Económica* N°133. Bs.As.
- POSADAS M. _ (1998): La Agricultura Bajo contrato. Algunas Reflexiones Generales y una Propuesta analítica. Buenos Aires. Mimeo.
- PROYECTO CALDENAL (1991): Proyecto Ganadero de la zona del Caldenal. INTA. EEA G.C. Anguil. La Pampa. Argentina.
- PROYECTO PROGASO (1991): Proyecto ganadero agrícola sostenible. INTA. EEA G.C. Anguil. La Pampa. Argentina.
- REPAGRO (1992): Registro de Producción Agropecuaria. Gob. De La Pampa. Argentina.
- RUCCI T. (1999): Informes de seguimiento de grupos de productores de cambio rural. Zona sur del caldenal. INTA EEA G.C. Anguil. La Pampa.
- SALAS FUMAS, V. (1984): Economía teórica de la empresa. *ICE*, núm. 611, julio, pp. 9-22.
- SAGPyA. (1997-99): *Revista Alimentos Argentinos*. SAGPyA. Ed. Subsecretaría de Alimentación y Mercados. Argentina.
- SAGyP (1994): Estadísticas Agropecuarias y Pesqueras. SAGyP. SIIAP. Argentina.
- SAGPyA (1996): La Industria Argentina de Alimentos y Bebidas. (1), 1-88. Obschatko y Machinea Ed. SAGPyA. Bs.As.
- USDA. BUREAU OF CENSUS (1994): Farm and land in farms. Department of agriculture. National agriculture statistics service. Final estimates 1993-97. USA
- WILLIAMSON Oliver E. (1985): *The Economics Institutions of Capitalism*. Free Press. Nueva York (Versión española. México. 1989).

- WIMBERLEY R.C. (1996): What Is a Farm, and Why Does It Matter?. The USDA National Small Farm Conference in Nashville, Tennessee, September 12.
- ZYLBERSZTAJN D. (1995): Estructuras De Governança e Coordenação Do Agribusiness: Uma Aplicação Da Nova Economia Das Instituições. Tesis. Universidade de Sao Paulo, Brasil.
- _____ (1996): Governance Structures and Agribusiness Coordination: A Transaction cost Economics Bases Approach. Research in domestic and International Agribusiness Management. Vol 12 pag. 245-310. RedCapa.
- _____ and FARINA (1998): Strictly Coodinated Production Systems: Exploring the Limits of the Coasian Firm. New Institutional Economics Colloque. Paris, September.



DIAGRAMACION, COMPOSICION E IMPRESION

Beatriz E. García
 Omar A. Bortolussi
 Luisa Blatner de Mayoral

Impreso en los talleres gráficos de la
 E.E.A. Anguil INTA
 "Ing. Agr. Guillermo Covas"

Tirada 1000 ejemplares