

Producción de frescos de exportación y desarrollo del capitalismo en América Latina: el caso de Argentina

Resumen

Este artículo aborda los principales productos frescos de exportación de Argentina y las características que asume el desarrollo del capitalismo en esas producciones, prestándose especial atención a los efectos sobre el mundo del trabajo y su organización. En primer lugar, se reseñan las principales dimensiones de la literatura existente sobre los complejos alimentarios de productos frescos de exportación y se ejemplifican situaciones "típicas" de América Latina. Luego, se analiza la evolución de las exportaciones argentinas hacia la Comunidad Económica Europea y los perfiles productivos, laborales y territoriales de estas producciones. Finalmente, se concluye señalando ciertas especificidades encontradas en Argentina con respecto a América Latina y la necesidad de implementar políticas públicas a fin de consolidar estas actividades.

Palabras clave

Frescos de exportación, reestructuración agraria, organización de la producción, organización del trabajo, desarrollo del capitalismo.

FRUIT EXPORTS AND THE DEVELOPMENT OF AGRARIAN CAPITALISM IN ARGENTINA

Abstract

This article approaches a set of relevant fruit export productions in Argentina, concerning mainly the characteristics that agrarian capitalism adopts among them as well as its effects on labor demand and organization. First, the main issues on fresh fruit and vegetable systems of production is summarized and illustrated considering "typical" situations from Latin America. Second, the evolution of Argentine fruit exports to the European Community is analyzed, and their productive, labor and territorial profiles are presented. Finally, the particularities of the Argentine situation compared to other Latin American countries are remarked, and the need for public policies to improve these activities is pointed out.

Key words

Fresh products, fruit exports; agrarian restructuring, organization of production, labor organization, capitalist development.

Producción de frescos de exportación y desarrollo del capitalismo en América Latina: el caso de Argentina

Introducción

En las últimas décadas se observa una notable expansión de los complejos de frutas y verduras frescas. Se señala como motor de dicho crecimiento a la expansión del consumo de estos productos en el mundo desarrollado, resultado de modificaciones en las pautas de alimentación de la población de medianos y altos ingresos, que privilegian, entre otras cosas, productos "saludables" y de menor contenido graso. A estos consumidores se suman segmentos en general bastante restringidos de los países del Tercer Mundo que también incorporan estas normas de consumo, construidas según exigentes criterios de calidad.

El crecimiento del consumo de frutas y verduras frescas en los países centrales favoreció su producción en períodos de contraestación en el cono sur, así como también en las agriculturas de la Europa mediterránea. Sin duda, estos procesos afectaron de una manera singular los estilos del desarrollo capitalista en estas agriculturas, así como también las formas que adquieren la organización del trabajo y la producción. En este marco, por ejemplo, se estudiaron los efectos de los cambios sobre la organización del trabajo, la gestión y movilización de la mano de obra, la externalización de tareas, la segmentación por género o etnia de la fuerza de trabajo, los requerimientos de calificaciones tácitas, etc.

En Argentina, las exportaciones de frutas frescas se componen en su mayoría de frutos de pepita (peras y manzanas), limones y uvas de mesa, siendo los primeros los de más larga tradición. La evolución de estas producciones, realizadas en distintas regiones del país, muestran diferentes evoluciones, que nos permiten considerar la incidencia de los factores locales sobre las mismas. En este artículo se abordan las características que asume el desarrollo del capitalismo en las producciones señaladas, prestándose especial atención a los efectos sobre el mundo del trabajo y su organización.

I. Reestructuración, globalización y trabajo en los complejos alimentarios de frutas y verduras frescas para exportación

Al igual que la sociedad y la economía en su conjunto, en los últimos años la producción de alimentos enfrenta profundos procesos de reestructuración que trastruecan su organización social y productiva. La profundización y las transformaciones cualitativas del desarrollo del capitalismo acentuaron y modificaron los procesos de división social del trabajo. La especialización y diferenciación de éste, la multiplicidad de productos y la ampliación de la base territorial, inclusive a escala global, la aparición de nuevos sectores económicos y la declinación de otros, el surgimiento de nuevas formas de trabajar, son todos elementos presentes en las características que progresivamente adquiere la vida económica y social. La creciente división del trabajo demanda cada vez más complejos mecanismos de integración que superan la firma y el mercado como instancias privilegiadas, dando mayor relevancia a procedimientos de subcontratación o a diferentes formas de redes expresadas territorialmente (Sayer y Walker, 1992).

Según la literatura en boga, los procesos de globalización que afectan al conjunto de la vida social (economía, ecología, cultura, política) desterritorializan los fenómenos sociales, que adquieren progresivamente un carácter transnacional; a su vez, estas tendencias generales se manifiestan según las especificidades propias de cada espacio local (reterritorialización). A través de estas transformaciones, las estrategias de acumulación se desenvuelven en un espacio transnacional y los instrumentos de los Estados nacionales ven limitada su efectividad a la hora de regular estos procesos (Beck, 1998). La base transnacional de los procesos de acumulación se expresa en una organización del territorio en red donde se articulan espacios, instituciones, actores y producciones; a la vez que se gene-

ran tendencias hacia la homogeneización en gran escala, asistimos a un mundo más fraccionado en términos locales. En estos espacios es fundamental para la construcción de la competitividad empresarial la presencia de factores externos a las mismas, atributos territoriales, como las capacidades de innovación, las competencias de los trabajadores, la densidad institucional, la coordinación entre los diferentes participantes, etc. En estos escenarios, los costos por sí solos no representan un factor de competitividad (Veltz, 1999).

En los últimos treinta años, los sistemas alimentarios no estuvieron al margen de las transformaciones que a nivel mundial modificaron con diferente intensidad la organización económica y social de los distintos países y regiones. Estos cambios, de gran magnitud, se originan en la crisis del régimen alimentario (modalidades específicas de producir y consumir alimentos) surgido luego de la Segunda Guerra Mundial bajo la hegemonía de los Estados Unidos, que se difundió a través de los programas de ayuda alimentaria y transferencia de tecnología hacia la mayoría de las economías nacionales tanto de países desarrollados como subdesarrollados. En las últimas décadas —a partir de la crisis del capitalismo basado en economías nacionales orientadas por políticas keynesianas y de su andamiaje institucional a nivel internacional, surgida de los acuerdos de Bretton Woods— se conforman espacios de acumulación que exceden las fronteras nacionales y se redefine el régimen alimentario. Se considera que un rasgo definitorio del régimen emergente es la erosión del poder de los Estados nacionales frente a los organismos multilaterales y las empresas transnacionales, que se convierten en actores privilegiados de los nuevos escenarios. Estas últimas hacen de los diferentes países y regiones un espacio integrado donde profundizar sus procesos de acumulación (Friedmann y McMichael, 1989; McMichael y Myhre, 1991; McMichael, 1992; Friedmann, 1993).

Los cambios en la organización del capitalismo son la base común de los procesos de reestructuración de los sistemas agroalimentarios. Los procesos de reestructuración, que implicaron, en términos generales, modificaciones en las regulaciones estatales, conformación de bloques regionales, profundos cambios en los sistemas alimentarios, desembocaron en situaciones donde conviven la producción de alimentos "en masa", con bajo grado de diferenciación, y una producción diferenciada orientada a satisfacer la demanda de segmentos restringidos de consumidores "selectos" (McMichael, 1994).

En los últimos años se consolidó un complejo alimentario de carácter global de productos frescos (frutas y hortalizas), así como también de flores y plantas ornamentales, que fue utilizado en alguna medida como ejemplo paradigmático de estos procesos, cuya producción se destina al consumo de las sociedades del capitalismo avanzado y a sectores "privilegiados" de las sociedades del Tercer Mundo. Un elemento central de este complejo global es la producción en contraestación por parte de economías del Tercer Mundo y países del Mediterráneo europeo que permiten abastecer a los mercados de estos productos a lo largo de todo el año. Así, la producción, el acondicionamiento y el consumo de estos alimentos frescos articulan sociedades del Tercer Mundo, como, por ejemplo, México, Chile, Brasil, Argentina, Colombia, etc., con grandes cadenas de distribución y consumidores de países del capitalismo avanzado. Entre los componentes que permitieron la conformación de este complejo global se destacan: el desarrollo de la cadena de frío y las cámaras de atmósfera controlada para recorrer las distancias entre el lugar de producción y el de consumo sin dañar las condiciones del producto; la existencia de producciones de contraestación en los países del Tercer Mundo y en el Mediterráneo europeo que profundizan su incorporación de tecnología; el desarrollo de un grupo de consumidores preocupados por

(1) Véase en este mismo número de AREAS el artículo de Boris Maraño sobre la horticultura de El Bajío (México) (nota de los coordinadores).

su estilo de alimentación y salud, que valoran positivamente este tipo de productos. Esto último no debe confundirse con mercados de pequeña escala y exclusivamente selectos, sino que también se trata de mercados masivos que incorporan estrategias de diferenciación. La gran distribución se transforma en el principal agente del complejo, que articula los "deseos" de los consumidores con las exigencias planteadas a los productores y coordina la circulación de la información y la producción entre los diferentes eslabones del complejo. En este marco, las altas exigencias de calidad de los mercados y el poder de decisión de las grandes empresas transnacionales vinculadas a la gran distribución se consideraban como los elementos centrales de la configuración de estas agriculturas (Friedland, 1994 a y 1994 b).

Los primeros desarrollos de la "nueva economía política de la agricultura" privilegiaron tendencias globales, probablemente, descuidando el papel que cumplen los factores locales en los procesos de reestructuración (Friedland y otros, 1991). Más recientemente se remarcó la importancia de los aspectos y actores locales como catalizadores de esas tendencias globales. El desarrollo del capitalismo en agriculturas donde predomina la producción de frescos de exportación se expresa en una organización territorial que articula en forma de red diferentes agentes económicos, actores sociales y recursos, tanto materiales como humanos. La calidad se construye socialmente y en esta construcción son fundamentales los factores "endógenos", como la acción de los organismos públicos, el comportamiento de los productores, las organizaciones de representación de intereses de consumidores, ambientalistas, etc. (Marsden y Arce, 1995; Marsden: 1997; Pedreño, 2000 y 2001).

El crecimiento de estas producciones –calificadas como no tradicionales– orientadas a la exportación en varios países de América Latina y el Caribe está estrechamente vinculado con programas de ajuste fomentados por organismos multilaterales. En general, se

abastece a mercados de exigentes consumidores de sociedades del Primer Mundo con producciones que se fundan en un trabajo altamente precario y realizado en muy malas condiciones por parte de poblaciones afectadas severamente por situaciones de pobreza del tercero; a la vez que se generan importantes daños ambientales (Reynolds, 1994).

En América Latina son varios los países donde se expandió este tipo de producciones. México experimentó un crecimiento de ellas y de su exportación, sobre todo hacia los Estados Unidos¹. De este modo, a mediados de la década de los 90, las hortícolas representan aproximadamente la mitad del valor obtenido de las exportaciones agropecuarias (Grammont y otros, 1999). Estas producciones se asocian a un proceso de concentración dominado por un conjunto de grandes empresas articuladas a capitales de origen norteamericano; estas empresas profundizan el cambio tecnológico e incrementan la productividad del trabajo. El mercado de trabajo es segmentado en función de las condiciones étnica y de género de la mano de obra, mayormente indígena para las tareas de campo y femenina en los invernaderos y los empaques. Esta segmentación de la demanda de la mano de obra facilita a los empresarios acceder a trabajadores y trabajadoras con las calificaciones tácitas y competencias requeridas sin necesidad de retribuir las monetariamente; en tanto que no se detectan modificaciones de importancia en la organización del trabajo. En cambio, la producción de flores –que también se expandió en esos años– experimenta cambios en la organización laboral desarrollando formas de trabajo en equipo con control de calidad. Aquí, el predominio de trabajadoras se asocia a una organización del trabajo que requiere de horarios muy flexibles y de trabajo capacitado, que sin embargo mantiene bajo el costo de esa mano de obra (Lara Flores, 1998).

También en Brasil encontramos ejemplos de estos procesos, siendo uno de los más impor-

tantes el desarrollo de la producción de frescos, principalmente mangos y uvas, en el Valle del Río San Francisco, en el nordeste de ese país. En este desarrollo fueron centrales las acciones de agencias estatales y organismos públicos no estatales (Marsden, 1997; Cavalcanti, 1999)². La mano de obra es principalmente local y está integrada por pequeños productores que necesitan completar sus ingresos con ocupaciones extraprediales y trabajadores asentados en localidades de la zona. En el caso de la uva es menor la estacionalidad del trabajo, dada la organización de la producción de las empresas, y son mayores los requerimientos de calificaciones tácitas y competencias, ocupándose mayormente a mujeres (Cavalcanti y Bendini, 2001).

La fruticultura chilena, por ejemplo, pasó, en un proceso explosivo, de 60.000 ha plantadas en 1973, a 233.000 ha, lo que da idea de la instalación de una actividad productiva de importancia: kiwis, manzanas, uvas de mesa. Entre 1974 y 1981 existieron una serie de factores que posibilitaron este crecimiento vertiginoso: condiciones políticas (seguridad irrestricta de la propiedad de la tierra, transferencia masiva de activos del Estado al sector privado y apertura de la economía nacional); una rápida respuesta tecnológica por parte de las empresas locales, aprovechando la experiencia previa (mejoramiento de la cadena de frío y disponibilidad de navíos frigoríficos veloces; el uso de anhídros sulfurosos y el acceso a modernas técnicas de riego), que se suman a la crisis que sufre la agricultura tradicional en el período, razón por la cual existía en el país una fuerza de trabajo disponible. Esto se complementa con la ventaja de haber sido Chile, junto con Argentina, el primer país de América Latina en iniciar una actividad de tal envergadura en dicho momento, llegando a mercados donde los productos seleccionados eran una novedad, por lo que obtenían precios elevados. La década de los 80, por su parte, se caracterizó por el ingreso de importantes firmas exportadoras transnacionales –en detri-

mento de las chilenas–, que hasta esa fecha operaban como importadoras de frutas chilenas en los EE.UU., Europa y Oriente. En tanto que la década de los 90 significó la consolidación de la actividad, que se expresa, por un lado, en elevadas inversiones en plantaciones, centrales frutícolas, plantas procesadoras, medios de transporte por parte de empresas transnacionales fuertemente integradas en la cadena productiva, y, por otro, en el desplazamiento de productores pequeños y medios que no pueden superar sus bajos niveles de eficiencia y elevado endeudamiento. En este contexto, se requiere una fuerte capacitación de la fuerza de trabajo; aunque existe una generalizada percepción por parte de los dirigentes sindicales en el sentido de que el desarrollo de la fruticultura está asociado al fin del trabajo permanente, al fin de las conquistas sociales, al predominio de prácticas empresariales contrarias a la sindicalización (Gómez, 1999), así como a la feminización de ciertas actividades.

Finalmente, podemos señalar el notable incremento de la producción de flores y su exportación en Colombia, que se ubica como segundo exportador mundial luego de Holanda³. Distintos factores convergieron para producir este resultado, siendo central la presencia de mano de obra barata y las políticas públicas orientadas a generar divisas a través de exportaciones agrícolas no tradicionales. La expansión de esta producción utilizó preferentemente mano de obra femenina; se trata, en general, de madres solteras que prefieren el trabajo en esta actividad en lugar de ocuparse en el servicio doméstico. A pesar de debilitarse la tradicional estructura patriarcal, no mejoran las condiciones de vida y trabajo de las mujeres, sumándose el trabajo productivo al reproductivo y continuando las malas condiciones de trabajo (Meier, 1999).

La reestructuración social y productiva de la organización del trabajo agrícola con el propósito de sostener la acumulación de capital recurre tanto a flexibilidades propias de los

(2) Véase en este mismo número de AREAS el artículo de Josefa Salete Cavalcanti, Dalva Maria da Mota y Pedro Carlos Gama da Silva sobre la fruticultura del nordeste de Brasil (nota de los coordinadores).

(3) Véase en este mismo número de AREAS el artículo de Zayda Ardilla y María Paz Ulloa sobre la floricultura colombiana (nota de los coordinadores).

mercados como de los procesos de trabajo (Lara Flores, 1998; Neiman y Quaranta, 2001). Estas tendencias se expresan en estrategias empresariales que enfrentan estos desafíos en producciones con una "natural" alta estacionalidad de sus tareas y dependientes de un trabajo manual con mayores requerimientos de calificaciones tácitas y competencias. Los procesos y mercados de trabajo adquieren rasgos propios vinculados con la importancia del trabajo manual y con la estacionalidad de la demanda de mano de obra; en general, se trata de mercados y relaciones de trabajo dominados por la eventualidad. Los empresarios buscan acceder a trabajadores con menor capacidad de negociación que, dada la situación de sus hogares de origen y sus estrategias de vida, están dispuestos a ocuparse en condiciones que no serían aceptables para otros trabajadores. En este marco se señaló un proceso de feminización de la mano de obra en la agricultura, así como la externalización de la contratación de la mano de obra a través de cuadrillas para resolver problemas organizativos y/o evitar la legislación laboral (Collins, 1995; Lara Flores, 1995; Pedreño, 1999; Ortiz, 2001; Castellanos y Pedreño, 2001).

El recorrido por estos ejemplos de producciones de frescos para su exportación en diferentes países de América Latina evidencia la coexistencia de similitudes con especificidades propias de cada caso y espacio local. En términos generales, las estrategias de estas empresas buscan acceder a la mano de obra al menor costo posible, al mismo tiempo que garantizar los requerimientos de calificaciones tácitas y competencias, así como también de trabajadores disciplinados y dispuestos a trabajar en las condiciones y de la forma en que se les solicite.

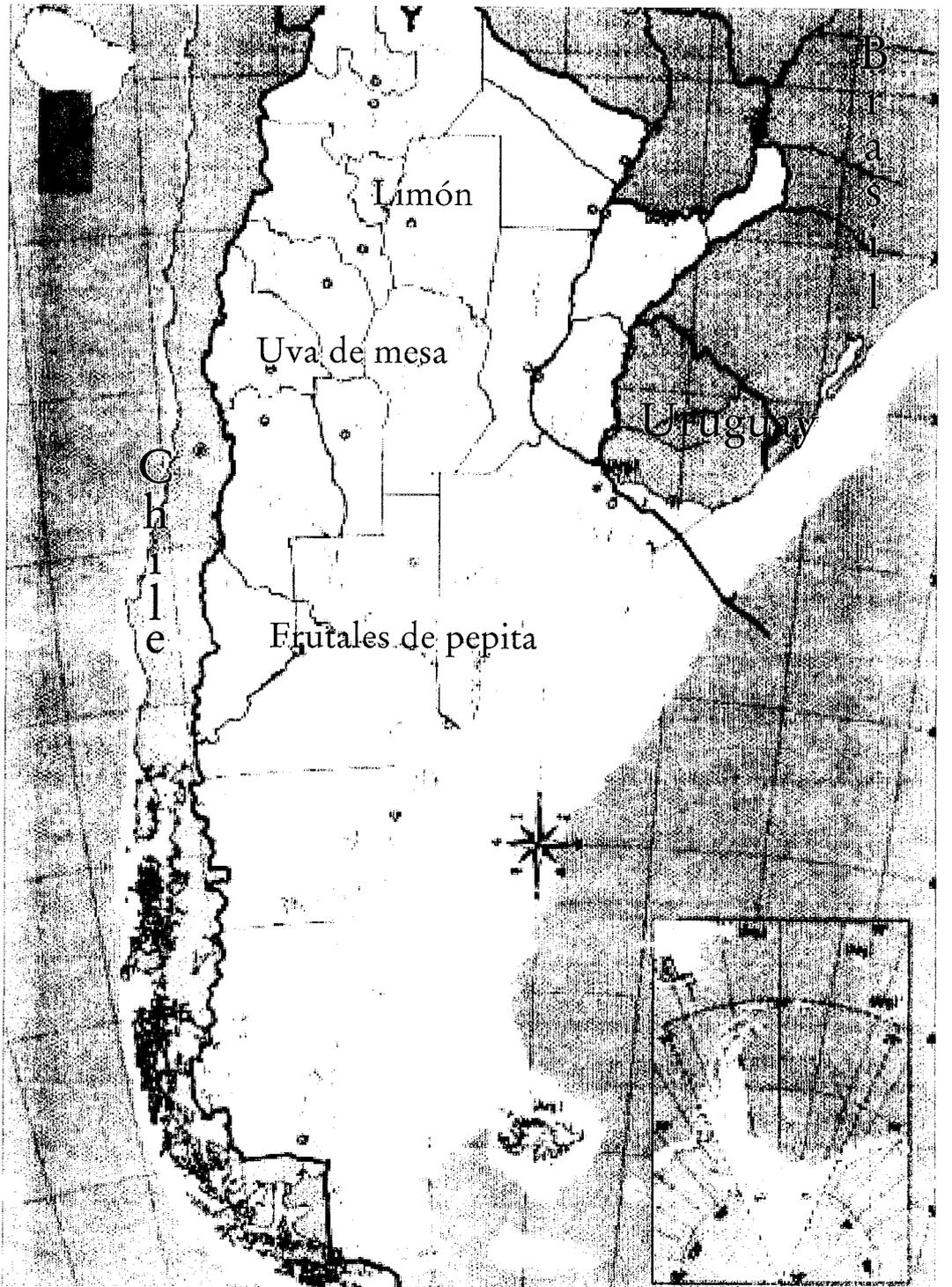
II. La producción de frescos de exportación en Argentina

Las producciones de frescos de exportación en Argentina presentan diferencias en lo que a su conformación y evolución respecta. Los

frutales de pepita (peras y manzanas) en el norte de la Patagonia argentina poseen una larga tradición que se remonta hacia la década de los 30 del siglo XX. La ocupación social y productiva de ese territorio se inició a partir de la ganadería, seguida por la implantación de alfalfas irrigadas, para dar paso posteriormente a la producción de esos frutales. Para el comienzo de esta actividad económica se combinaron, entre otras, diferentes circunstancias, como el desarrollo de infraestructura de riego, la llegada del ferrocarril, que permitió el transporte de las frutas bajo las condiciones necesarias (vagones con equipos de frío), agricultores con conocimientos y experiencias en cultivos bajo riego, y la incorporación de nuevas prácticas de poscosecha. Un lugar central tuvo en estos desarrollos el papel cumplido por la empresa de ferrocarril de capital inglés que encabezó las primeras actividades de investigación adaptativa y de extensión y transferencia de tecnología, así como también la puesta en actividad de una empresa dedicada al empaque que a la vez brindaba créditos a productores para la adopción de tecnología, clasificación y distribución. También se suman a estas iniciativas, aunque más rezagadas, otras del Estado, del sector privado y de cooperativas incipientes (Miranda, 1997).

A mediados de la década de los 90 existían en el norte de la Patagonia casi 8.700 explotaciones dedicadas a la producción de frutas con alrededor de 9.100 hectáreas implantadas. Y trabajaban en este complejo de frutas de pepita en el sector primario 16.200 familiares, 7.100 permanentes no familiares, y casi 19.000 asalariados transitorios durante los meses de cosecha. En tanto que, hacia fines de la década pasada, en el empaque llegaban a trabajar más de 12.000 trabajadores; mientras que en las industrias de jugos y los frigoríficos ocupaban más de 1.500 trabajadores (Bendini y otros, 1999).

Por su parte, con respecto al limón, a inicios de los 70 se realizó el primer embarque experimental de fruta fresca hacia Europa. Por ese enton-



ces, sólo había en Tucumán alrededor de 8.000 hectáreas plantadas con este producto, que se encontraban en manos de medianos y pequeños productores. Hacia 1980, las hectáreas llegan casi a 15.000. Durante la década de los '70 surgen varias plantas industriales y empaques con capacidad de procesar fruta para exportación. En 1991, la extensión en limón alcanza las 19.000 hectáreas y ocho años más tarde llega a las 31.000. En la actualidad, Argentina ocupa el primer rango como productor mundial de limón y de jugo concentrado de limón, y en los

dos últimos años, el 96% de la fruta empaquetada es enviada a mercados de Europa, Asia y los Estados Unidos (alrededor de 230.000 toneladas), en tanto que también se exporta el 70% de sus productos industrializados (alrededor de 800.000 toneladas) (Aparicio y Ortiz, 2001). En la década de los 90, la provincia de San Juan, favorecida por un régimen de diferimientos impositivos para alentar los procesos de reconversión de las producciones agrícolas, experimentó cambios importantes en sus estructuras sociales y productivas (Allub, 1996). En estos

Cuadro I. Exportación de frutas frescas (limón, manzana, pera y uva) a la Unión Europea en el período 1991-2000

PRODUCTO	1991		1995		% Crec. 91/95	2000		% Crec. 95/2000	% Crec. 91/2000
	Kg	u\$s	Kg	u\$s		Kg	u\$s		
LIMÓN	Kg	50.214.867	Kg	101.309.804	101.8	Kg	133.055.456	31.3	165.0
	u\$s	16.968.400	u\$s	56.309.039	231.8	u\$s	58.536.088	4.0	244.0
UVA	Kg	3.524.651	Kg	4.383.233	24.4	Kg	21.812.641	398.0	519.0
	u\$s	2.364.076	u\$s	5.390.770	128.0	u\$s	32.949.630	511.0	1293.0
MANZANA	Kg	121.341.071	Kg	109.900.272	-9.4	Kg	43.204.366	-60.0	-64.0
	u\$s	47.462.125	u\$s	62.478.790	31.6	u\$s	26.695.725	-134.0	-44.0
PERA	Kg	88.757.692	Kg	101.748.233	14.6	Kg	122.449.899	16.9	38.0
	u\$s	47.510.559	u\$s	63.421.995	33.4	u\$s	81.806.757	29.0	72.0
TOTAL	Mill de u\$s	114	Mill de u\$s	186	63.1	Mill de u\$s	199	7.0	74.6

Fuente: Elaboración propia sobre estadísticas de comercio exterior de la Argentina, 1991-2000.

procesos se destacó el papel cumplido por nuevas y grandes explotaciones que implantaron novedosas variedades de uva de mesa acorde con los requerimientos de los mercados internacionales de estos productos. En los valles irrigados de la provincia de San Juan se produce en medio millar de explotaciones prácticamente la totalidad de la uva de mesa del país (Miranda, 1999a).

II.1. La exportación hacia la Unión Europea de frutales de pepita, limón y uvas en la década del 90⁴

La evolución de las exportaciones de estos productos en la década de los 90 muestra puntos de partida y evoluciones diferenciales (cuadro n° 1). La manzana, en Argentina un

(4) El comportamiento de estas exportaciones hacia el NAFTA y el Mercosur, en líneas generales, fue similar al que se registra hacia la Unión Europea.

producto de exportación "tradicional", acentúa su tendencia declinante. Las tasas de crecimiento negativo a lo largo de todo el período son elocuentes en este sentido, representando una caída del 64% en cantidad de kilos y del 44% en cantidad de dólares. Esto se vio reflejado también en la participación del producto dentro de la canasta de frescos. Si al inicio de la década la exportación de manzanas representaba el 41.2% del ingreso total de los productos de la canasta de frutos frescos, compartiendo el primer puesto con la pera, hacia el final había descendido al 13.6%, pasando a ocupar el último lugar.

La pera, por su parte, tuvo un comportamiento más estable e inclusive se observa una suave tendencia al crecimiento en cantidad de kilos exportados hacia el final de la década. Lo mismo su precio, en unidad/kg, que se incrementó levemente entre 1991 y 1995 y se mantuvo constante hacia el final del período. Se trata del producto con mayor participación en el ingreso entre los cuatro que componen la canasta analizada.

La uva de mesa, un producto "novedoso" en la exportación de frescos por parte del país, representa la antítesis de la manzana en cuanto a crecimiento en cantidad de kilos exportados e ingresos percibidos en dólares en el período. El punto más bajo de cantidad exportada se registra a inicios de la década y posteriormente crece continuamente a lo largo de ella. Tanto es así que, tomados el incremento del volumen y el valor exportado en las dos fechas límite (1991 y 2000), puede apreciarse un crecimiento del 519% en la cantidad de kilos y del 1.293% en el ingreso en dólares. Este incremento le permitió ir ganando importancia en la participación dentro de la canasta de frescos que consideramos. Si a inicios de la década su participación era del 1,8% respecto del total, a la finalización de ésta, ya representaba el 16%. Lo que nos estaría indicando que aparentemente aún no encontró el techo de su crecimiento.

El limón fue el otro producto "estrella" dentro de los frescos, que inició su alza a inicios

de la década y alcanzó su pico máximo en cantidad de kilos exportados en 1997, estabilizándose posteriormente, para satisfacer una demanda de alrededor de 135 millones de kilogramos. Medido entre las fechas límite del período (1991-2000) puede apreciarse un crecimiento importante en cantidad de kilos (165%) y de ingreso en dólares (244%), si bien el mayor crecimiento se registra en la primera parte del período. Ha sido importante también el incremento de su participación en el ingreso de los productos de la canasta de los frescos considerados, que se produjo, básicamente, en el primer quinquenio (1991-1995), donde pasó de representar el 15%, en 1991, a justamente el doble en 1995, y desde ahí se mantuvo en dicha proporción hasta el final del período.

Así, la manzana continúa su tendencia declinante y la pera sostiene su posición. El limón crece aceleradamente la primer mitad de la década, tendiendo a estabilizarse en la segunda. Por su parte, la uva de mesa crece sostenidamente a lo largo de toda la década.

II.2 Producción, trabajo y territorialidad

La actividad económica y productiva de los cultivos analizados experimentó procesos de reestructuración que modifican, al menos, algunas de sus características originales. Estos procesos afectan dimensiones de la organización de la producción como también del trabajo y su expresión territorial.

II.2.1 Producción

En la producción de frutales de pepita, la instalación de frigoríficos en la zona productiva junto a la adopción de dispositivos de atmósfera controlada en las décadas de los 60 y 70 modificaron la relación con el sector primario y se tendió progresivamente a una mayor integración agroindustrial. En el sector primario, con respecto al cambio tecnológico, en la década de los 60 se destaca la incorporación

del tractor, que junto a los cajones bins y los autoelevadores facilitaron a lo largo de la cadena el desplazamiento de la fruta, reemplazando a un gran cantidad de trabajadores. Mientras que en el decenio siguiente se incorporan a la producción primaria pulverizadoras de turbina, uso de fertilizantes y raleo químicos y nuevos sistemas de conducción. Sin embargo, los cambios principales que se desarrollan son la incorporación de sistemas de conducción (principalmente, espaldera), con mayor densidad de plantas y producción por hectárea y la implantación de nuevas variedades acorde con los requerimientos de los mercados de exportación. Por su parte, en el acondicionamiento y empaque aparecen el hidrovaciado de bins y los tipos de envases requeridos por los mercados de frescos de exportación (Merli y Bonifacio, 1996).

Estos procesos afectaron negativamente a los pequeños productores familiares, que sólo contratan mano de obra asalariada de modo estacional, que no pudieron responder a las demandas de los mercados de frescos de exportación. En cambio, los productores de mayor tamaño y nivel de capitalización con algún grado de integración vertical que afrontaron el cambio varietal y la necesaria incorporación de tecnología lograron mantenerse vinculados a esos mercados. A fines de la década de los 80 y principios de los 90, los productores se distribuían aproximadamente por mitades entre aquellos familiares sin articulación y los de mayor capitalización que presentaban algún grado de integración agroindustrial (Merli y Nogués, 1996). Entre estos últimos, con mayor presencia en los valles medios de los ríos Negro y Neuquén que en el tradicional Alto Valle, la producción de peras –con su mejor inserción en los mercados internacionales– presenta mayor relevancia. Esto fue favorecido por la vigencia en esa zona, en la década de los 80, de un régimen promocional impositivo que motivó tanto a las grandes empresas del sector a expandirse, así como también favoreció el

arribo de capitales de origen externo al sector y a la región (Radonich y Steimbregger, 1999; Kloster, 2001).

En el caso del limón, para que la mencionada expansión pudiera producirse fue necesario que existiera un grupo local de productores de origen europeo (españoles e italianos), asentados desde comienzos de siglo en la provincia, que asistidos por el Estado, a través de incentivos, fueron capaces de capitalizarse y expandirse a través de compras de terrenos de productores de caña de azúcar en quiebra o de pequeños productores tradicionales de limón. Así, mientras en 1973-1974, de acuerdo con información oficial, se registraban unos 1.100 productores, la mayoría poseedora de menos de 50 hectáreas; hacia 1995, el censo citrícola registraba sólo 581 productores, la mayoría de los cuales era propietario de grandes plantaciones (Aparicio y Ortiz: 2001).

Esta expansión provocó una reestructuración importante en el complejo citrícola de Tucumán, y en la actualidad existen cuatro agroindustrias, tres de las cuales se originaron en aquellos "quinteros" de los años 70, que evolucionaron hasta convertirse en grandes empresas integradas-exportadoras, mediante la incorporación de capitales nacionales y extranjeros, y que, en algunos casos, pudieron conformar alianzas estratégicas con grupos comerciales multinacionales. Hoy, cada una de estas agroindustrias tiene plantaciones de por lo menos 1.500 hectáreas, empaques de alta tecnología y fábricas de esencias, jugos y cáscara deshidratada muy modernas.

El siguiente rango estaría comprendido por productores con un tamaño medio de 350 hectáreas, entre los cuales se encuentran muchas de las empacadoras de la provincia. Las mismas cuentan con asesoramiento diario de ingenieros agrónomos, poseen unos equipos completos de maquinaria y contratan personal asalariado permanente para su operación y mantenimiento. En general, las tareas de poda son subcontratadas, y si no tienen empaque pro-

pio venden su cosecha a un empaque o a una de las agroindustrias del rango mencionado anteriormente. Por otra parte, existen productores de menor envergadura –por debajo de las 300 ha– que destinan su producción mayoritariamente a la agroindustria, y en ocasiones venden a emparadoras con destino a la exportación (Aparicio y Benencia, 2000; Aparicio y Ortiz, 2001).

Para competir en términos favorables en mercados globales, los productores de limón debieron apelar a estrategias de diverso tipo, como: a) realizar una cuidadosa selección del fruto al ser cosechado; b) implementar sanciones al contratista y a veces al trabajador con el objeto de asegurar la calidad del producto; c) realizar un seguimiento constante del proceso, que se documenta cuidadosamente; d) el establecimiento de marcas de origen reconocible.⁵ El desarrollo de estas estrategias condujo a la incorporación de inversiones crecientes tanto en tecnología como en capacitación.⁶ Todos los productores han hecho esfuerzos por reducir costos laborales sin descuidar la calidad, aprovechando las políticas laborales que permitieron a los productores convertir personal permanente en personal de temporada, subcontratando la administración del personal de cosecha a partir de la década de los 90, y evadiendo leyes laborales (Alfaro, 2000; Aparicio y Ortiz, 2001).

Finalmente, la producción de uva de mesa, al igual que la mayoría de las producciones agrarias en la provincia de San Juan en las últimas décadas del siglo XX, estuvo orientada por la posibilidad de diferir el pago de impuestos para implementar un proyecto productivo (crédito fiscal). Estos emprendimientos correspondieron básicamente para la producción de uva de mesa, olivares, frutales o viñedos para vinos finos. La existencia de esta posibilidad favoreció la diferenciación de las explotaciones y la estructura agraria, privilegiando a las de mayor tamaño y dotación de capital. Las unidades de mayor dinamismo

son aquellas pertenecientes a sociedades anónimas mayormente de capital extralocal e inclusive extraagrario. Entre las empresas más destacadas en la producción y comercialización de uva de mesa para exportación se encuentran empresas muy importantes y con una larga tradición en la actividad con frutales de pepita en la provincia de Río Negro. Esta reestructuración y el cambio tecnológico asociado se basan en la posibilidad de diferir el pago de impuestos, la disponibilidad de la tecnología y el resultado económico positivo de su adopción. El costo del sendero tecnológico seguido y el instrumento de financiación utilizado sesgó su adopción excluyendo a productores medianos o pequeños (Allub, 1996). Entre las transformaciones productivas más significativas en la producción de uva de mesa se encuentra la implantación de nuevas variedades acordes a las exigencias del mercado mundial (predominantemente Superior Sedles y Red Globe) y la incorporación de equipos de riego presurizado y la adopción del riego por goteo.

II.2.2 Trabajo

Los cambios productivos en estas actividades estuvieron en gran medida orientados por los clásicos procesos de incorporación de tecnología y desplazamiento a situaciones marginales de las explotaciones de menor tamaño relativo. Estos cambios también se asocian a modificaciones en el mundo del trabajo de estas producciones.

En el sector primario de la producción de frutales de pepita se incrementan las demandas de calificaciones para el manejo de maquinaria (tractores), a la vez que aumentan los requerimientos de calificaciones tácitas y competencias vinculadas a prácticas de manejo como por ejemplo la ejecución de tareas de poda en verde (Murmis y Feldman, 1996). De este modo, no sólo son mayores los conocimientos requeridos a los trabajadores permanentes, sino que también ese fenómeno se

(5) Por ejemplo, en estos dos últimos años se han establecido marcas que en la actualidad aparecen estampadas en los limones que se compran en los supermercados de los Estados Unidos.

(6) Equipos mecánicos para minimizar el golpe de la fruta; actividades de capacitación de contratistas, supervisores y capataces destinadas a mejorar técnicas de cosecha y de supervisión de cosecheros; organización de un plantel de supervisores propios, con el propósito de asegurar calidad y resolver problemas técnicos.

observa para determinados trabajos estacionales (Tsakoumagkos y Bendini, 2001). Los espacios geográficos más afectados por los cambios mencionados muestran mayor presencia de unidades integradas, de trabajo asalariado y de trabajadores estacionales (Bendini y otros, 1999); a la vez que se observa una desestacionalización del trabajo temporario por la inclusión de nuevos momentos de poda (Miranda, 1999). En las explotaciones integradas, esto se da de la mano de presencia de profesionales a cargo de la gestión productiva y económica de los establecimientos.

La presencia de trabajadores migrantes para tareas de cosecha, que se remuneran a destajo, es de antigua data en la zona, siendo hasta la década de los 70 principalmente de trabajadores chilenos. En la actualidad provienen del noroeste argentino, mayormente de la provincia de Tucumán, y representan a la mitad de la mano de obra demandada estacionalmente para la época de cosecha. Se trata centralmente de adultos jóvenes de bajo nivel de instrucción y es destacado el papel que cumplen las redes sociales en estos procesos migratorios. Muchos de estos trabajadores en su lugar de origen no viven en el campo y no trabajan exclusivamente en ocupaciones agropecuarias (Bendini y Radonich, 1999). Finalmente, no es significativa la participación de mano de obra femenina en tareas agropecuarias.

Se estima que alrededor de la mitad de los trabajadores del sector primario se encuentran en condiciones irregulares "en negro". Los trabajadores de cosecha se encuentran bajo la modalidad de "trabajadores permanentes discontinuos" de la Ley de Contrato de Trabajo, que implica priorizar en la contratación a trabajadores que se habían ocupado el año previo. Para contratar a los trabajadores migrantes se utilizan diferentes formas de intermediación para retomar el vínculo con el trabajador, como por ejemplo "pseudocooperativas", que en realidad funcionan como cualquier contratista (Bendini y Gallegos, 2001).

Por su parte, la organización de las tareas en el empaque se basa en una división del trabajo de tipo taylorista (Miranda, 2001) y son ejecutadas mayormente por mano de obra femenina. Las mujeres se ocupan principalmente en tareas de clasificación y de embalaje. La mayoría vive en la zona de producción y muchas de ellas llegaron a la región antes de la década de los 80 y en general poseen una larga experiencia en la actividad. El cambio tecnológico en el empaque desplazó tareas realizadas por mujeres, afectando su ocupación en esas tareas (Bendini y Pescio, 1998).

Por su parte, en la organización del trabajo en las explotaciones productoras de limón, según los distintos estratos considerados, se observa contratación de trabajo permanente para determinadas actividades y responsabilidades: trabajadores permanentes y trabajadores no permanentes reclutados a través de la subcontratación; entre los primeros encontramos a personal técnico con alta capacitación y personal de supervisión jerarquizado, así como ingenieros agrónomos que asesoran diaria o semanalmente las actividades de empaque, junto a personal permanente para las tareas de mantenimiento. El proceso de trabajo requiere de asalariados transitorios, por ejemplo en tareas de cosecha, el cuidado necesario para no dañar las propiedades del cultivo. Predominantemente, estos trabajadores son de la zona y su residencia es urbana en algo menos de la mitad de ellos (Aguilera, 2001; Aparicio y Benencia, 2001).

Un punto que presenta dificultades es el que se refiere a cómo bajar costos, a través de la tercerización de la mano de obra, sin descuidar la calidad. El trabajo del contratista de mano de obra es pagado por cantidad cosechada por sus cuadrillas y por lo tanto tiene poco interés en supervisar la calidad del trabajo, sino que se interesa más por la rapidez y el rendimiento del trabajador. Con el objeto de subsanar este problema, los productores de limón han organizado un sistema de descuentos de fruta mal recogida. Pero hasta el último

año los criterios usados en el descuento dependían de evaluaciones muy personales y concluían en relaciones muy conflictivas entre contratista y empresa.

Por esta razón, la presencia de estos factores externos y contractuales ha llevado a las empresas a reconsiderar las formas de gestión: algunas están considerando la compra de un mayor volumen de fruta ya cosechada; otras están experimentando con el manejo directo de la cosecha en parte de sus plantaciones; otras están planeando un desligue paulatino de los servicios de apoyo y capacitación que prestan a los contratistas; todas están explorando diversas formas de estandarizar el muestreo de la fruta para reducir conflictos sobre descuentos por mala calidad; ninguna de las agroindustrias contempla el rediseño de los contratos con las empresas de servicio (Ortiz y Aparicio, 2001). Es difícil pronosticar si las grandes empresas van a dejar de tercerizar la cosecha. La subcontratación permitió evitar costos laborales, desdibujar la relación laboral y generar sistemas de control del trabajo que no involucren al productor en forma directa (Alfaro, 2000).

Por último, la organización del trabajo y la producción en las grandes empresas productoras de uva de mesa para exportación presentan una diferenciación de funciones que incluye generalmente profesionales tanto a cargo de la producción como de los aspectos contables y administrativos. A la vez que en la finca se encuentra un encargado, quien tiene bajo su mando los responsables de riego, los tractoristas, los trabajadores permanentes y los transitorios; entre los últimos no es significativa la participación de migrantes estacionales. Además, es abrumadora la presencia de trabajo en "negro", condición que alcanza según estimaciones existentes a la mitad de los trabajadores. (Allub, 1996 y Miranda, 1999).

La mano de obra transitoria se ocupa principalmente en tareas de poda, operaciones en verde, cosecha y empaque. La demanda de trabajo se distribuye aproximadamente por mita-

des entre las tareas previas a la cosecha y entre ésta y las de poscosecha. Se trata de mercados de trabajo con diferencias significativas en su demanda a lo largo del año. En términos generales se incrementan los requerimientos de calificaciones tácitas y competencias para la ejecución de las tareas vinculadas a la incorporación de equipos como los sistemas de riego y la adopción de prácticas de manejo y tecnologías agronómicas, como por ejemplo la poda mixta. En la mayoría de los casos, el sistema de remuneración es por jornada, aunque también se presenta el pago por tarea y la utilización de cuadrillas, sobre todo para tareas de cosecha. El trabajo en el empaque es mayormente realizado por mujeres y se paga principalmente por tarea (cajas embaladas); también aquí puede aparecer la contratación de cuadrillas para la realización de las tareas. Las exportaciones se encuentran concentradas en un número reducido de empresas con el predominio abrumador de una de ellas (Miranda, 1999).

Las producciones agrarias se integran crecientemente a los complejos agroindustriales, profundizan la adopción de tecnología y desplazan a las pequeñas explotaciones. Al mismo tiempo, se incrementan los requerimientos de calificaciones y competencias exigidos para el desempeño de los trabajadores, su contratación generalmente no respeta la normativa legal vigente, la presencia de la mano de obra femenina tiende a encontrarse en tareas de empaque, aunque enfrenta procesos de desplazamiento en los frutales de pepita, los trabajadores migrantes son significativos sólo en estos últimos. En general, la mano de obra asalariada pierde su condición campesina, presentándose una proporción significativa con residencia urbana. Por otra parte, no se observa una relación directa entre sistema de remuneración y calidad obtenida de los productos.

II.2.3 Exportaciones y territorialidad

El análisis de las expresiones territoriales de las articulaciones de actores e institución,

tanto públicas como privadas, presentes en los procesos de construcción social de la calidad, nos permite evaluar comparativamente las producciones estudiadas. Las exportaciones en fresco de los frutales de pepita, luego de alcanzar su punto máximo hacia fines de la década de los 70, con casi 400.000 toneladas, desciende a mediados de la década de los 90 a menos de 250.000, mientras que la producción aumenta en el mismo lapso 200.000 toneladas alcanzando casi 1.200.000. Se observa de esta manera la pérdida de peso de las exportaciones, a la vez que se incrementa el destino industrial de la fruta. Igualmente, el comportamiento de las manzanas y las peras no sigue los mismos patrones, ya que mientras hasta mediados de los 80 fue sostenido el crecimiento de la producción de manzanas, en los últimos años es mayor el dinamismo de las peras ligadas a explotaciones de mayor capitalización y la exportación. Así, a fines de los 80 se exportaba un 24% de la producción de manzanas y casi la mitad se destinaba a procesamiento industrial, mientras que esos porcentajes se invierten para el caso de las peras, exportándose más de la mitad de la producción e industrializándose menos del 20% (Merli y Nogués, 1996; Neiman, Bocco y Miranda, 2001). Se observa, principalmente en el caso de la producción de manzana –vinculada a las explotaciones familiares tradicionales del alto valle del Río Negro– la dificultad de alcanzar los estándares de calidad requeridos por los mercados internacionales de frescos, con las consecuentes pérdidas provocadas para esos productores y para el conjunto de la actividad. Esta situación se origina en la incapacidad de generar convenciones y arreglos institucionales que garanticen el logro de los criterios de calidad exigidos por los mercados internacionales de frescos (Miranda, 1999 y 2001). Esto se manifiesta con claridad en la dificultad enfrentada para alcanzar condiciones fitosanitarias acordes a la demanda de los países de destino.

La producción y exportaciones de limones concuerdan con la importancia otorgada a las alianzas entre productores y a los apoyos y regulaciones estatales para asegurar el acceso a los mercados de destino. Para los productores tucumanos de limón, esto sólo fue posible cuando se alcanzó cierto crecimiento y se establecieron ciertas alianzas claves, para lo cual se necesitó: la colaboración de agencias estatales, no sólo para presionar a gobiernos extranjeros, sino también para crear agencias y sistemas de certificación requeridos por el Food and Safety Act de 1990 del Reino Unido y el Food Quality Protection Act de 1996; la concreción de alianzas con agentes comerciales internacionales importantes, entre ellos, Coca Cola, The Albert Fisher Group, Ocean Fruit y Outspan; la contratación, a través de la Asociación Tucumana de Citrus y FEDERCITRUS, de una empresa encargada de hacer lobby en Washington (Federal Group) para lograr el ingreso del limón a dicho país (Ortiz y Aparicio, 2001). En la actualidad, están gestionando el ingreso al Japón, lo cual ya es casi un hecho.

Por su parte, las exportaciones de uva de mesa crecieron significativamente durante la década de los 90⁷, aunque tuvieron dificultades para alcanzar los estándares de calidad requeridos, produciéndose rechazos en los mercados de destino. Esto resulta coherente con el hecho que las políticas públicas facilitaron las inversiones, pero no promovieron el desarrollo de instituciones y capacidades para lograr los criterios de calidad demandados.

III. Conclusiones

Las producciones de frescos para exportación en América Latina, además de expandirse en la década pasada, fueron escenarios de transformaciones significantes en la organización de la producción y el trabajo. En los territorios donde predominaron estas producciones marcaron un sentido a la dirección que

(7) Igualmente, las exportaciones argentinas de uva de mesa se ubican por lejos detrás de Chile y de Sudáfrica, principales exportadores del hemisferio sur (Miranda y Parera, 1999).

adquirió el desarrollo agrario y las relaciones sociales de producción en la agricultura. En Argentina, estas producciones tienen relevancia regional y aunque no son centrales ni en el conjunto de su economía ni en su agricultura, en esos espacios están conduciendo el desarrollo de las formas sociales emergentes. Como se puede observar a lo largo del artículo, las experiencias analizadas muestran distintos comportamientos con recorridos diferenciales según el grado de éxito alcanzado, el papel que le cupo al Estado y el rol de los actores sociales.

En términos generales, se confirman las clásicas tendencias del desarrollo del capitalismo en la agricultura: mayor integración agroindustrial, concentración de la producción y desplazamiento de pequeños productores. Esto último se agrava dada la ausencia de políticas específicas que permitan contener a los actores más desfavorecidos de estos complejos.

En el mundo del trabajo se confirma la pérdida de relevancia de la condición de campesino semi-asalariado de la mano de obra, a la vez que se observa un incremento de los requerimientos de calificaciones tanto profesionales como tácitas para la realización del trabajo, que no son reconocidos –o sólo muy parcialmente– en los niveles de remuneraciones y en las relaciones de trabajo, donde tiende a predominar la ocupación en “negro”. A diferencia de América Latina, la feminización de la PEA no cumplió en Argentina un papel central como estrategia empresarial de segmentación de la mano de obra para reducir su poder de negociación. Probablemente, para las empresas, esto no fue necesario debido a la situación de los mercados de trabajo, dada la condición crítica de las economías regionales. Finalmente, la experiencia del limón, donde conviven remuneraciones a destajo y la obtención de un producto de calidad, expresa la importancia de las diferentes formas sociales y arreglos –que exceden el sistema de remuneración– para explicar el resultado cualitativo de la producción.

En la producción de limón, donde se combinan condiciones productivas muy favorables con la acción acertada de actores públicos y privados, aunque se aprecia cierto retraso de los primeros en la actualidad, los resultados son relevantes, teniendo en cuenta los mercados conquistados y su mantenimiento. En el caso de los frutales de pepita, se diferencia la experiencia de la producción de peras de la de manzanas. La primera, a partir de una inversión significativa –favorecida por beneficios fiscales–, incorporación de tecnología y adecuada reconversión varietal, logró una mayor presencia en los mercados de exportación. En cambio, la manzana, donde aún predomina el uso de tecnologías antiguas y menor cambio de variedades, ha perdido mercados de externos frente a la producción de otros países de la región, como, por ejemplo, la de Chile. En esta producción se observa en la actualidad la ausencia de políticas públicas que faciliten a los actores del complejo dar respuestas adecuadas a las exigencias de estos mercados. Finalmente, la producción de uva de mesa en San Juan contó con la ayuda estatal que significó el sistema de crédito fiscal implementado, pero desde la perspectiva territorial se observa, en términos agregados, cierta falencia de capacidades y dispositivos para alcanzar y mantener los requerimientos de calidad de los mercados. Esto aparece disimulado por el extraordinario crecimiento experimentado que fue favorecido por un punto de partida muy bajo.

El nuevo tipo de cambio existente en Argentina facilitará en un futuro este tipo de exportaciones. A partir de dicho incentivo sería indispensable implementar las políticas públicas requeridas a fin de consolidar estas actividades y brindarles capacidad de adaptación frente a los cambios en los mercados demandantes.

Las experiencias analizadas muestran diferentes grados de éxito y fracaso. No obstante, los “éxitos” se pueden dar y sostener en la medida que sea posible encontrar lo que Marsden

(1997) denominó distrito agroindustrial para la experiencia del Valle del Río San Francisco en Brasil. Las articulaciones sociales –*embeddedness*– entre organismos estatales, agencias públicas de origen privado, actores sociales con las capacidades requeridas, deben configurar una dinámica territorial que facilite alcanzar los niveles de coordinación, conocimientos, inversiones, compromiso de los actores participantes, a fin de lograr los altos requerimientos de calidad demandados por los mercados de consumo de frutas frescas en los países del Primer Mundo.

- AGUILERA, M. (2001): "Modalidades de intermediación en la contratación de cosecheros cítricos en Tucumán", en Aparicio, S. y Benencia, R., **Antiguos y nuevos asalariados en el agro argentino**, Buenos Aires, La Colmena.
- ALFARO, I. (1999): "Los espacios para la negociación laboral en la citricultura tucumana: actores y estrategias. Disciplina- miento, conflictividad y resistencias", en **Estudios del Trabajo** n° 18, ASET, Buenos Aires.
- ALLUB, LEOPOLDO (1996): "Globalización y modernización agroindustrial en la provincia de San Juan (Argentina)", en **Estudios Sociológicos**, vol. XIV, n° 41.
- APARICIO, S. y ORTIZ, S. (2001): "La globalización y la transformación de los vínculos de intermediación en la industria cítrica de Tucumán", trabajo presentado en XXXIII International Congress Latin American Studies Association, del 6 al 8 de septiembre, Washington, DC.
- APARICIO, S. y BENENCIA, R. (2000): "Nuevas formas de intermediación en el mercado de las producciones hortícolas y cítricas en la Argentina", trabajo presentado en X Congreso Mundial de Sociología Rural, 30 de julio al 5 de agosto, Río de Janeiro.
- BECK, U. (1998): **¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo. Respuestas a la globalización**, Barcelona, Paidós.
- BENDINI, M., y GALLEGOS, N. (2001): "Nuevas formas de intermediación y subcontratación en un mercado tradicional de trabajo agrario", trabajo presentado en XXXIII International Congress Latin American Studies Association, del 6 al 8 de septiembre, Washington, DC.
- BENDINI y otros (1999): "Cambios en la demanda laboral y repercusiones en el empleo", en Bendini, M. y Tsakoumagkos, P., **Transformaciones agroindustriales y laborales en nuevas y tradicionales zonas frutícolas del norte de la Patagonia**, Buenos Aires, Cuadernos del P.I.E.A. n° 10.
- BENDINI, M., y PESCIO, C. (1998): "Mujer y trabajo: Las empacadoras de fruta del Alto Valle", en Bendini, M. y Bonaccorsi, N., **Con las puras manos. Mujer y trabajo en regiones frutícolas de exportación**, Buenos Aires, La Colmena.
- CASTELLANOS, M., y PEDREÑO, A. (2001): "Desde El Ejido al accidente de Lorca. Las amargas cosechas de los trabajadores inmigrantes en los milagrosos vergeles de la agricultura mediterránea", en **Sociología del Trabajo**, n° 42, pp. 3-31, Madrid.
- CAVALCANTI, J. y BENDINI, M. (2001): "Hacia una configuración de trabajadores agrarios en la fruticultura de exportación de Brasil y Argentina", en Giarracca, N., **¿Una nueva ruralidad en América Latina?**, Buenos Aires, CLACSO/ASDI.
- CAVALCANTI, J. (1999): "Globalização e processos sociais na fruticultura de exportação do Valle do São Francisco", en Cavalcanti, J., **Globalização, trabalho, meio ambiente. Mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação**, Recife, Editora Universitária.
- COLLINS, J. (1995): "Gender and Cheap Labour in Agriculture", en McMichael, P., **Food Agrarian Orders in the World-Economy**, Westport, Praeger Publishers.
- DE GRAMMONT, H. y otros (1999): **Agricultura de Exportación en Tiempos de Globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores**, México, Juan Pablos Editor.
- FRIEDLAND, W. (1994B): "La nueva globalización: el caso de productos frescos", en Bonanno, A., **La globalización del sector alimentario**, Madrid, MAPA.
- (1994B): "The Global Fresh Fruit and Vegetable System: An Industrial Organization Analysis", en McMichael, P., **The global restructuring of agro-food systems**, Ithaca & London, Cornell University Press.
- FRIEDLAND, W. y otros (1991): **Towards a new political economy of agriculture**, Boulder, CO, Westview Press.
- FRIEDMANN, H. (1993): "The Political Economy of Food: a Global Crisis", en **New Left Review**, n° 197, pp. 29-57
- FRIEDMANN, H. y MCMICHAEL, P. (1989): "Agriculture and the State System: The Rise and Decline of National Agriculture, 1870 to the Present", en **Sociologia Ruralis**, 29, pp. 93-117.
- GÓMEZ, SERGIO (1999): "Exportação de frutas chilenas: Reflexões sociológicas sobre uma experiência (madura?)", en Cavalcanti, J., **Globalização, trabalho, meio ambiente. Mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação**, Recife, Editora Universitária.
- KLOSTER, E. (2001): "Empresas y territorios. Impacto en el trabajo agrario a partir de un estudio de caso", trabajo presentado en 5° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, del 1 al 3 de agosto, Buenos Aires.

- LARA, S. (1998): **Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de organización flexible del trabajo en la agricultura mexicana**, México, Juan Pablos Editor.
- (1995): "La feminización del trabajo asalariado en los cultivos de exportación no tradicionales en América Latina: efectos de una flexibilización salvaje", en Lara, S., **Jornaleras, tempreras, bóias-frias: el rostro femenino del mercado de trabajo rural en América Latina**.
- MARSDEN, T. (1997): "Creating space for food: the distinctiveness of recent agrarian development", en Goodman, D. y Watts, M., **Globalising food. Agrarian questions and global restructuring**, London & New York, Routledge
- MARSDEN, T., y ARCE, A. (1995): "Constructing quality: emerging food networks in the rural transition", en **Environment and Planning A**, vol. 27, pp. 1261-1279.
- MCMICHAEL, P. (1992): "Tensions between national and international control of the world food order: Contours of a New food Regime", **Sociological Perspectives**, vol. 35, n° 2, pp. 343-365.
- (1994): "Introduction: Agro-Food System Restructuring-Unity in Diversity", en McMichael, P., **The global restructuring of agro-food systems**, Ithaca & London, Cornell University Press.
- (1996): "Globalization: Myths and Realities", en **Rural Sociology**, 61 (1), pp. 25-55.
- MCMICHAEL, P., y MYHRE, D. (1991): "Global Regulation vs. the Nation-State: Agro-Food Systems and New Politics of Capital", en **Capital and Class**, 43, pp. 83-105.
- MEIER, V. (1999): "Cut-flower production in Colombia-a major a development success story for women?", en **Environment and Planning A**, vol. 31, pp. 273-289.
- MERLI, R., y BONIFACIO, J. (1996): "El cambio tecnológico en la fruticultura del Alto Valle", en Bendini, M. y Pescio, C., **Trabajo y cambio técnico. El caso de la agroindustria frutícola del Alto Valle**, Buenos Aires, La Colmena.
- MERLI, R., y NOGUÉS, C. (1996): "Evolución de la rama frutícola del Alto Valle. Configuración de la estructura actual", en Bendini, M. y Pescio, C., **Trabajo y cambio técnico. El caso de la agroindustria frutícola del Alto Valle**, Buenos Aires, La Colmena.
- MIRANDA, O. (2001): "Proceso de trabajo y convenciones de calidad en la poscosecha. El empaque de fruta fresca en la provincia de Río Negro", en Neiman, G., **Trabajo de campo. Producción, tecnología y empleo en el medio rural**, Buenos Aires, Ciccus.
- (1999A): "Estacionalidad del empleo en el sector de uva para mesa de la provincia de San Juan, Argentina", en **Fruticultura Profesional**, n° 105.
- (1999B): "Tecnología moderna, relaciones tradicionales: reestructuración productiva y trabajo estacional en la fruticultura del norte de la Patagonia", en **Desarrollo Económico**, vol. 39, n° 153.
- (1997): "De ganaderos a fruticultores: transición social e innovación institucional en el Alto Valle del río Negro, 1900-1940", en **Ciclos**, vol. VII, n° 12, Facultad de Ciencias Económicas, Buenos Aires.
- MIRANDA, O. y PARERA, C. (1999): "Uva de mesa. Estructura productiva en países competidores de Argentina", en **Agro de Cuyo**, Boletín n° 3, San Juan, INTA.
- MURMIS, M., y FELDMAN, S. (1996): "El sistema de posiciones de trabajo en la agroindustria frutícola del Alto Valle: algunas dimensiones para su análisis", en Bendini, M. y Pescio, C., **Trabajo y cambio técnico. El caso de la agroindustria frutícola del Alto Valle**, Buenos Aires, La Colmena.
- NEIMAN, G.; BOCCO, A., y MIRANDA, O. (2001): "Reestructuración productiva y empleo. Un estudio de actividades agroindustriales seleccionados", en Aparicio, S. y Benencia, R., **Antiguos y nuevos asalariados en el agro argentino**, Buenos Aires, La Colmena.
- NEIMAN, G., y QUARANTA, G. (2001): "Reestructuración de la producción y flexibilidad funcional del trabajo agrícola en la Argentina", **Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo**, año 6, n° 12, pp. 45-69, Buenos Aires, ALAST.
- ORTIZ, S. (2001): "La reestructuración de la industria agrícola y los contratos laborales", **Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo**, año 6, n° 12, pp. 29-44, Buenos Aires, ALAST.
- PEDREÑO, A. (1999): **Del jornalero agrícola al obrero de las factorías vegetales**, Madrid, MAPA.
- (2000): **Ruralidad globalizada. Sociología de los territorios de las factorías vegetales**, Murcia, DIEGO MARÍN.
- (2001): "Efectos territoriales de la globalización: el caso de la ruralidad agroindustrial murciana", en **Revista de Estudios Regionales**, n° 59, pp. 69-96.
- RADONICH, M., y STEIMBREGER, M. (1999): "Estrategias empresariales y modalidades de expansión territorial", en Bendini, M. y Tsakoumagkos, P., **Transformaciones agroindustriales y labora-**

BIBLIOGRAFÍA

les en nuevas y tradicionales zonas frutícolas del norte de la Patagonia, Buenos Aires, Cuadernos del P.I.E.A. n° 10.

RADONICH, M; STEIMBREGER, M., y OZINO CALIGARIS, M. (1999): "Cosechando temporadas. Los trabajadores estacionales en el Valle", en Bendi- ni, M. y Radonich, M., **De golondrinas y otros migrantes**, Buenos Aires, La Col- mena.

REYNOLDS, L. (1994): "The Restruc- turing of Tirad World Agro-Exports: Changing Production Relation in the Dominican Republic", en McMichael, P., **The global restructuring of agro-food systems**, Ithaca & London, Cornell Uni- versity Press.

SAYER, A., y WALKER, R. (1992): **The new social economy**, Cambridge & Oxford, Blackwell.

TSAKOUMAGKOS, P., y BENDINI, M. (2001): "Modernización agroindus- trial y mercado de trabajo, ¿flexibiliza- ción o precarización? El caso de la fruti- cultura en la cuenca de río Negro", **Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo**, año 6, n° 12, pp. 89-112, Buenos Aires, ALAST.

VELTZ, P. (1999): **Mundialización, ciu- dades y territorios**, Barcelona, Ariel.

