

APORTES PARA UNA CARACTERIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA AGRARIA
ARGENTINA
UN ESTUDIO DE CASO: LOS PRODUCTORES FRUTIHORTICOLAS DEL
NORESTE DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

RESUMEN

El objetivo general de este trabajo es contribuir en la caracterización de los sujetos sociales que desarrollan el proceso de producción agropecuaria, y, a su vez, señalar aquellos elementos que apunten hacia su diferenciación, por ser esta una de las formas que adopta el proceso de transformación social en el agro.

El objetivo específico es analizar el caso de los productores frutihortícolas el noreste de la Provincia de Buenos Aires, entre los cuales el tipo dominante es aquel que organiza la producción en base al trabajo familiar. Se analiza, por un lado, la forma que adopta el trabajo para poder reconocer el tipo de relación social que domina el proceso productivo, y por otro, el uso y la distribución de los recursos productivos.

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
INSTITUTO DE GEOGRAFIA

INTRODUCCIÓN

Preguntarse por los problemas campesinos y la reforma agraria en la región pampeana, nos conduce necesariamente hacia una perspectiva conceptual más abarcativa. Simplemente por que son categorías de análisis que no corresponden con la práctica social del territorio en cuestión. Ni existen campesinos en la región pampeana, ni se ha producido un proceso de reforma agraria en la República Argentina. Sin embargo, ambas categorías apuntan hacia una conceptualización desde la cual es posible analizar la realidad agraria pampeana: la problemática campesina promueve la discusión sobre los sujetos sociales y la reforma agraria apunta hacia los procesos de transformación en el agro.

Desde esta perspectiva se ubica el presente trabajo. Su finalidad es presentar un estudio de caso que sirva para enriquecer el análisis de los sujetos sociales involucrados en el proceso de producción agropecuaria, especialmente aquellos que se organizan en la base del trabajo familiar. El área de estudio elegida es el Partido de San Pedro, en el noreste de la Provincia de Buenos Aires, cuya base agrícola no es exclusivamente cereales / oleaginosas, sino que presenta además cultivos de frutas y hortalizas, los que imprimen un alto grado de intensidad en el uso de la tierra. La actividad frutícola se basa en la producción de frutas cítricas y de carozo, especialmente naranja y durazno, y la horticultura esta representada por el cultivo de la batata.

Diversas son las condiciones que explican la existencia de una estructura productiva. Con respecto a otros sitios de la Provincia de Buenos Aires, San Pedro se diferencia de Buenos Aires, San Pedro se diferencia por el coeficiente de humedad que le brinda el ambiente fluvial del Paraná, favorable para reducir el efecto de las heladas. Por otro lado, su proximidad al mercado le otorga una alta competitividad con respecto a otras zonas productoras: una reducida duración del viaje y el tipo de vehículo que puede utilizarse –camión abierto sin necesidad de equipo frío- hacen que la incidencia del flete en el costo se reduzca notablemente. A esto se suma, en el caso del durazno, la conveniencia de ofrecer variedades primicias, que al venderse temprano, cuando no hay oferta de otras regiones obtienen precios proporcionalmente mayores. Así mismo el aporte de los inmigrantes, en su mayoría italianos y españoles, quienes con sus conocimientos sobre fruticultura comienzan a desarrollar esta actividad a fines del siglo pasado, y se adoptan luego a los requerimientos del mercado consumidor, en fuerte crecimiento a partir de la aceleración del proceso de sustitución de importaciones que vive el país en la década del 40.

Tales condiciones que operan como fuente de renta diferencial, benefician en términos generales a todos los productores del área. A hora bien, la heterogeneidad de los establecimientos, con diferentes niveles de productividad y estructura media de costos, promueve también la existencia de rentas diferenciales a escala local.

En este contexto, nos preguntamos sobre los sujetos sociales que conforman la estructura agraria del área y sobre aquellos elementos que favorecen su diferenciación. Entendemos que este último concepto es una de las formas que adopta el proceso de transformación en el campo.

HACIA UNA CARACTERIZACIÓN DE LOS SUJETOS SOCIALES

Interesa, por un lado, la forma que adopta el trabajo, ya que entonces se puede reconocer el tipo de relación social que domina el proceso productivo, y por otro, el uso y la distribución de los recursos productivos. (1)

a) Disponibilidad de los recursos productivos. Uno de los indicadores seleccionados para inferir la dotación de recursos productivos es la cantidad de hectáreas disponibles por productor.

Sobre un total de 446 explotaciones, se destacan aquellas inferiores a 40 ha (70%), las que ocupan un total de aproximadamente 8 000 ha (32%) frente al grupo de las más grandes (más de 100 ha) que ocupa cerca de 9 000 ha con el 7% de las explotaciones. La tercera parte restante de la superficie es ocupada por las explotaciones medianas, que representan el 23% del total. Si bien existe una pronunciada subdivisión de la tierra, ella no origina una estructura con una distribución de tierra muy polarizada. (2)

En cuanto a la dotación de capital, dada la inexistencia de información estadística se ha tenido en cuenta la presencia o ausencia de ciertos elementos. La actividad fruti hortícola está ampliamente mecanizada. Según informantes calificados todos los productores tienen al menos tractor, acoplado,

disco y arado. No siempre cuentan con máquinas de pulverizar; de todos modos, en el grupo de los citricultores el porcentaje que dispone de equipo más elevado (90%) (Berardi, 1981:22). La diferencia existe en tipo de pulverizadores: los productores más grandes trabajan con equipos de gran cantidad con motor propio, los más chicos en cambio, disponen de máquinas manuales. El capital en maquinarias y herramientas se halla en un nivel avanzado de vida útil. El parque de tractores en su mayoría más de 10 años, y los arados, los discos, rastras, etc. aproximadamente más de 30 años. El movimiento de renovación de equipos ha sido muy limitado en los últimos años, y se traduce en un proceso de descapitalización paulatina, fundamentalmente en los extractos medianos y pequeños.

Desde el punto de vista del capital circulante, puede considerarse el grado de utilización de insumos, como plaguicidas y fertilizantes. El uso de productos fitosanitarios está ampliamente divulgado en la zona. Un 80% de los citricultores realizan tratamientos para prevenir enfermedades (sarna, melanosis, antracosis, etc.) y plagas (cochinilla, mosca de la fruta, etc.) (Berardi, 1981:21). El cultivo del durazno el 100% de los productores realizan prácticas sanitarias. El manejo tradicional para controlar las malezas se realiza en forma mecánica, con disqueadas y carpidas periódicas. La utilización de herbicidas es una práctica menos frecuente debido al gran desembolso de dinero que exige su compra, por se importados la mayoría de sus productos. Generalmente los que aplican herbicidas en el monte frutal son los productores grandes y también los viveristas.

En cuanto a los requerimientos laborales, el momento de mayor demanda de fuerza de trabajo, es el de la cosecha, actividad que en los montes frutales no siempre cubre el productor. Generalmente en las explotaciones pequeñas y medianas es delegada al comprador que puede ser un productor más grande, un acopiador de la zona o, con frecuencia menor, un operador de Mercado Central de Buenos Aires. Una vez que "arreglan" el precio y la forma de pago con el comprador, los productores se desatienden de todo", hasta el momento en que se realiza la cosecha.

Una explotación de 25 ha con monte cítrico es manejada con el trabajo diario de 2 personas desde septiembre hasta marzo. El resto del años las tareas son más espaciadas. En una explotación de 40 ha, este número aumenta sólo en el momento de efectuar las curaciones, que se necesitan 3 personas. En un monte de durazneros la cantidad de horas de trabajo por hectárea es sensiblemente superior.

Una explotación con más de 100 ha especializada en cítricos cuenta con 19 empleados permanentes para el manejo del monte, mientras que para la cosecha contratan aproximadamente 40 personas. Esta cantidad asciende a 70 si se incluyen las tareas de acondicionamiento de la fruta en el galpón de empaque. Cuando se necesita "pelear la planta" se utilizan 4 hombres por planta, en cambio, sólo cuando se recogen algunas frutas se utilizan 2. Por su lado, una explotación con aproximadamente la misma escala de producción, pero que produce un 80% de duraznos, contrata alrededor de 100 personas para el momento de la cosecha, incluido el trabajo en el galpón de empaque.

b) Forma social del trabajo. El tipo de unidad productiva predominante en los extremos medianos y pequeños es la familiar mecanizada (3), con un Empleo variable de obreros asalariados en función de las diferentes etapas del ciclo productivo. El proceso del trabajo se organiza en base a la participación del productor y algunos miembros de su núcleo familiar.

En muchas de las explotaciones medianas es el productor quien maneja el tractor para disquear y rastrear el terreno, arar, realizar las curaciones, etc... Es muy frecuente que se emplee un peón, sobre todo para la tarea de carpida o trabajos pesados. Cuando se trata de operaciones más especializadas como poda o injerto –cuando tiene vivero–, se contrata personal entrenado.

A medida que la dimensión de las unidades productivas aumenta, la fuerza de trabajo familiar es menos importante. En la mayoría de las explotaciones grandes, basadas exclusivamente en trabaja asalariado, es el mismo productor quien dirige la empresa, Son pocos los que se desvinculan de esta actividad y la delegan en la figura de un administrador.

c) Tenencia y distribución de la tierra. Sobre una superficie de 24.575 ha, casi el 80% está bajo la responsabilidad directa del propietario; el 12% bajo arrendamiento y el 9% restante a cargo de medieros u otros ocupantes. El arrendamiento en forma pura aparece en menos del 2% de las ocupaciones mientras que combinado con otras formas suma más del 5%. Lo mismo sucede con la mediería: en forma combinada se presenta en el 6% de los casos y en forma pura en el 3.5%. En total las explotaciones con sistema mixto de tenencia suman un 10%, dentro de esta situación las combinaciones más usuales son las de propietarios-mediero y la de propietario-arrendario, encontrándose más difundidas en las explotaciones inferiores a 40 ha.

Es absoluto entonces el predominio de la tenencia de la tierra en propiedad: en forma pura constituye el 85% de las explotaciones y en combinación con formas cerca del 10%.

El acceso a la propiedad de la tierra en la actividad se relaciona con la disponibilidad de capital y los vínculos con las fuentes de crédito. Si bien el movimiento en el mercado de tierra es reducido, quienes compran son generalmente inversionistas del mismo sector, grandes productores que tienden a operar en escala mayor, logrando así un proceso de concentración económica.

d) Tipo de actividad. Las explotaciones pequeñas aparecen distribuidas de la siguiente manera: las que combina frutales con otros cultivos son 30 y 40%. Es muy común en estas explotaciones de la combinación frutales-vivero-batata y maíz de guinea, o, vivero-batata-maíz de guinea. Tal estrategia productiva esta basada en la maximización del uso de la fuerza productiva está basada en la maximización del uso de la fuerza de trabajo familiar y la necesidad permanente de capital circulante con una lata rotación del mismo. Cerca del 30% restante se dedica a frutas solamente, predominando los cítricos en las más pequeñas y los frutales de carozo en aquellas que tienen entre 20 y 30 ha.

Esta superficie les permite, por un lado reponer parte del monte no dejando producir a través de los años; y por el otro, plantar distintas variedades garantizando así producción durante toda la temporada.

En las explotaciones medianas se destacan aquellas que hacen frutales y otros cultivos (más del 50%), debido a la necesidad de mantener la tierra en producción mientras se espera para replantar el monte. Alrededor del 30% de estas explotaciones se dedican a otros cultivos y una proporción inferior se especializa en frutales. Tal vez este caso, se amena frecuente pues, dedicarse exclusivamente a fruticultura implica una inmovilización del suelo en cuanto a rotaciones anuales, cuando por su extensión estas explotaciones permiten la combinación de ambas actividades.

En cuanto al extracto superior, se observa un neto predominio de las explotaciones mixtas, siguiéndole en importancia las que se destinan sólo a fruticultura. La especialización productiva en ese extracto es más frecuente por tratarse, la mayoría de las veces, de empresas integradas verticalmente, teniendo por ende garantizada la comercialización de fruta, ya que son ellas mismas quienes controlan esta actividad.

e) Modalidades en la comercialización. Un 70% de las explotaciones más pequeñas comercializan la producción "en planta". Este alto porcentaje se explica, no sólo por el bajo volumen producido, sino también por la reducida variedad que pueden ofrecer para concurrir en forma permanente al mercado y justificar el pago de alquiler de un puesto. Por el contrario, las explotaciones más grandes son las que más frecuencia presentan en la venta vía puesto propio y/o en consideración, ya que por su extensión, tienen la capacidad suficiente para cubrir todas las etapas comerciales hasta el consumidor final. Son estos productores además; quienes en general compran los montes que venden en pie el resto de los productores de la zona.

La venta en planta con frecuencia se efectuaba antes de la cosecha; se este modo disminuían los riesgos del productor y además podía disponer de circulantes para afrontar otros gastos. En la actualidad, esta modalidad, debido al incremento de los costos financieros que asume el comprador, ha sido desplazada por las operaciones de compra y venta realizadas "sobre la cosecha". Es en esta época cuando los acopiadores recorren los montes y arreglan con cada productor la operación, quedando la cosecha en manos del primero.

La producción se calcula en bultos: se eligen algunas plantas y se cuentan las cantidades de frutas que carga cada una, luego para estimar el número de bultos, se multiplica dicha cantidad por el número de plantas. Un vez estimada la producción se arregla el precio, el cual se mantiene fijo hasta después de la cosecha. La cantidad, en cambio se ajusta recién en este momento dado que puede diferir respecto a la estimada por problemas meteorológicos (heladas tardías, etc.). El precio y la forma de pago se negocian sin contrato escrito. En general el acopiador entrega un porcentaje inferior a la mitad en el momento de la compra, y el resto se entrega en 3 pagos mensuales consecutivos. El comprador decide cuándo efectuar la cosecha. Si se trata de un acopiador que

vende en el mercado interno, espera los mejores precios. Suele ocurrir que recibe un pedido de determinada variedad desde el mercado; entonces, contrata personal en el sindicato e inmediatamente cosecha y envía la producción. La posibilidad de realizar esta operación en un solo día radica en la corta distancia que existe al mercado.

ELEMENTOS PARA UNA DIFERENCIACIÓN

Una vez caracterizados los sujetos sociales que conformasen la estructura agraria en estudio, corresponde analizar los procesos de diferenciación que permiten su transformación, o a las razones de su persistencia a través del tiempo, para establecer de este modo su lógica de funcionamiento.

a) Una salida exportable. La producción de frutas y hortalizas en el Partido de San Pedro, se destina al mercado interno para consumo fresco. Esta modalidad se impuso desde el comienzo de la actividad en la zona, dado que la cercanía a los centros de mayor demanda le ha garantizado una fácil y rápida colocación y, además, la posibilidad de obtener buenos precios. Esta situación ha permitido que tanto los productores más pequeños como los medianos obtengan márgenes de rentabilidad aceptables. De allí que muchos de ellos pudieran capitalizarse y aumentar la cantidad de tierra, plantas, insumos y, consecuentemente la escala de producción. Ahora bien, esta posibilidad de crecimiento económico ha encontrado ciertos límites. En épocas de recesión, como la actual, un estancamiento en la demanda genera crisis de sobreproducción, lo que a su vez acarrea una caída de precios e ingresos. De alguna manera, esta situación ha impulsado a un número reducido de productores pequeños y medianos, al agruparse y buscar una salida alternativa al mercado externo.

Hasta el año 1987, sólo 5 productores habían penetrado en este mercado: recién a mediados de la década del 70 una empresa citrícola comenzó a exportar, sumándose las restantes en los primeros años de la década del 80. Los primeros países compradores fueron Holanda, Francia, Italia, República Federal Alemana y Finlandia, los que por su latitud latitudinal se encuentran en verano en el momento que aquí se produce la cosecha de cítricos. Esta situación es altamente favorable debido a que en esta estación aumenta el consumo de fruta fresca. A esto se agrega otra ventaja importante: la naranja que posee mejor colocación es la Washington Navel, variedad que en San Pedro ocupa en primer lugar en volumen de producción.

Estas empresas han logrado permanecer en estos mercados hasta la actualidad, con muy buen nivel de aceptación. Una de ellas ocupa un lugar destacado en el ranking de firmas exportadoras nacionales. Según la información suministrada anualmente por la Asociación Productora de Frutas Argentinas, tal empresa en el año 1982 ocupaba en lugar N° 28 (sobre un total de 180 firmas) con 1750985 cajones exportados, mientras que en el año 1986 al haber incrementado fuertemente su exportación -628 951- pasó a ocupar el séptimo lugar, sobre un total de 125 firmas.

En 1987 a partir de contactos realizados con la Federación Argentina de Cooperativas Agrarias, comienza la oportunidad de exportar para los pequeños y medianos productores. Esta entidad, que por medio del cooperativismo reúne distintas variedades de fruta y las comercializa en el exterior, solicitó la entrega de 5 000 cajas de naranjas de ombligo para enviar a Canadá. Así fue como 12 productores se sumaron a esta experiencia piloto, la cual resultó tan exitosa que finalmente se enviaron dos embarques, 10 000 bultos a Canadá y 7586 a Holanda. Los beneficios obtenidos crearon muy buenas expectativas en los productores, tanto que se iniciaron las gestiones para organizar un Consorcio de Exportación. Los productores que integran este consorcio son 19. Algunos medianos –con una producción de 10 000 a 11 000 bultos- y otros pequeños -de 300 a 500 bultos exportables-. A su vez, se está organizando otro consorcio cuya implementación jurídica se halla más atrasada.

b) La integración vertical. Un productor integrado verticalmente es aquel que interviene en todo proceso frutícola desde la etapa de la producción hasta la venta en el mercado, pasando por las de empaque, frío y transporte. Ahora bien, no todos los productores ocupan el ciclo completo, como se indicó, los pequeños y medianos en su mayoría se mantienen como productores independientes, vendiendo su materia prima a un coprador o en consignación. Según el Censo Fruti hortícola 1980, de los 101 productores existentes en los extractos de 41 a 100 ha, menos de 10% posee puesto propio; en el caso de los pequeños, esta proporción se reduce notablemente: sólo un 1% cuenta con puesto en el mercado. A su vez, de los 446 productores, sólo 70 poseen galpón de empaque: 47 operan exclusivamente con la fruta propia y 23 operan con fruta propia y de acopio.

El grupo de los productores integrados es un sector altamente concentrado (6%), que ha experimentado un proceso de expansión económica importante, permitiéndole aumentar su participación en el mercado y, en algunos casos, absorber a otros productores.

Cuanto mayor es la escala de la producción, mayor es el volumen de materia prima para ofrecer y, en consecuencia, mayor es la posibilidad de incidir en el proceso de fijación del precio. Se estableció así una relación asimétrica entre productores integrados e independientes, que permite captar una mayor cuota del excedente económico. Tal excedente depende, en última instancia, de la cantidad de producto que puede colocarse en el mercado, tanto interno como externo.

c) La diversificación productiva. La polémica especialización vs. Diversificación adquiere diferente contenido según el lugar socio-económico desde el cual se plantea.

Los más grandes productores del área que están integrados, que exportan y que están insertos en un sostenido proceso de acumulación, son aquellos que han implementado una estrategia de especialización en la fruticultura. Cuentan con todas las variedades –tempranas, de maduración media, tardías- y, de este modo, garantizan su participación en el mercado durante todo el ciclo productivo.

Diferente es el caso de los pequeños productores, para quienes la estrategia de diversificación puede significar un flujo relativamente constante y seguro de ganancias en diferentes actividades. Con una adecuada planificación pueden ocupar plenamente sus recursos productivos durante todo el año, y enfrenta así eventuales adversidades meteorológicas o agudas fluctuaciones comerciales. Es frecuente que un productor alterne las plantaciones de frutales, con el cultivo de la batata y la actividad de vivero. Hay algunos productores que han introducido el cultivo de hortalizas anuales como el zapallito de tronco y zapato inglés, tratando de producir en el período que falta en el mercado para facilitar su colocación. La otra cara de la diversificación en este caso, es el reducido volumen de producción obtenido, el cual, difícilmente puede pelear con buenos precios en el mercado.

Por su lado, el grupo de pequeños y medianos fruti cultores que intentan orientarse hacia el mercado externo, ya sea al integrara un consorcio o al vender su producción a las firmas exportadoras locales, expresa de preferencia por especializarse. Esta estrategia, al permitirle concentrar toda la tecnología y los esfuerzos en un solo cultivo, se traduce en adecuados tratamientos edáficos y sanitarios y, consecuentemente, en mejores rendimientos.

CONCLUSIONES

1.- Una estructura agraria se define por los sujetos sociales que la conforman. En el caso de San Pedro, es el productor familiar capitalizado el tipo dominante. Su dotación de recursos productivos del garantiza la obtención de una tasa de ganancia, que si bien en momentos de crisis es inferior a la media, en otras circunstancias, le ha permitido sostener un proceso de acumulación que adopta distintas formas:

1.1 El recurso tierra, dada las ventajas por su localización, permite producir cultivos de alta rentabilidad por hectárea, que además encuentran seguirá colocación en el mercado. Se trata de las frutas cítricas y de carozo. Así mismo, el vivero se presenta como una fuente de ingresos alternativa, que posibilita con altas dosis de trabajo y capital, contrarrestar la escasez del recurso tierra.

1.2 El recurso capital se manifiesta, en primer lugar en las plantaciones permanentes de los montes frutales. Estos últimos al exigir una serie de labores culturales y tratamientos sanitarios para su producción, implican un desembolso considerable de capital circulante. A su vez, se necesita cierto grado de mecanización, que está totalmente generalizado en el área.

2.- La forma social del trabajo es básicamente familiar, con un empleo variable de obreros asalariados en función de las diferentes etapas del ciclo productivo.

3.- La forma de tenencia de la tierra no es determinante en la definición de los sujetos sociales, dado que predomina la propiedad privada de la misma. Las combinaciones que algunos pequeños propietarios realizan (medieríoa), les

permiten maximizar el uso de los recursos trabajo y capital, e incrementar el nivel de ingresos.

4.- Las estrategias productivas adoptadas por los productores familiar capitalizados les facilita sortear los momentos de crisis.

4.1 La diversificación de las actividades agrícolas para algunos de ellos significa utilizar más intensivamente la tierra y capital fijo, y minimizar riesgos.

4.2 El esfuerzo productivo por obtener fruta exportable en sus quintas, posibilita a ciertos productores obtener cuotas de ganancia muy superiores a la media. A pesar de los altos costos de producción en que se debe incurrir, esta alternativa se convierte en la salida más evacuada en la crisis actual.

5.- En la estructura agraria de San Pedro, coexisten junto a los familiares capitalizados, productores empresarios. Número reducido de productores que, dada la magnitud en la dotación de sus recursos productivos, han logrado incrementar sus excedentes financieros y orientarse hacia una producción netamente capitalista.

6.- La estrategia productiva que más los ha favorecido en este proceso, es su integración en los circuitos aerocomerciales, generado a partir de la actividad fruti hortícola. La inversión de capital en todos los eslabones de la cadena productiva (hasta el comercio exterior) les garantiza su propia consolidación.

NOTAS

(1) La fuente principal de información para este punto es el Censo Fruti hortícola 1980, realizado por el INTA San Pedro. La unidad mínima censal no ha sido la unidad productiva, esto es la suma de lotes que puede trabajar el productor, independientemente de sus formas de tenencia, y que no necesariamente son contiguos. Este corte ha facilitado centrara el análisis en el nivel de los productores.

(2) A efectos del análisis se denominarán:

Pequeñas: A las explotaciones inferiores a 40 ha.

Medianas: Aquellas entre 41 y 100 ha.

Grandes: las que cuentan con más de 100 ha.

Tal división se realizó en función de la apreciación que informantes calificados del área tienen sobre los productores.

(3) Dadas las condiciones técnicas vigentes en la zona, se considera mecanizada aquella unidad que posee las máquinas y herramientas necesarias para desarrollar "las tareas de campo": tractor, disco, arado y acoplado.

BIBLIOGRAFIA

ARCHETTI, Eduardo y Kristi STOLEN

1975 Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino. Siglo XXI, Buenos Aires.

MURMIS, Miguel

1980 "Tipología de pequeños productores campesinos en América Latina", en Documento PROTAAL N° 55, San José de Costa Rica.

SECRETARIA DE AGRICULTURA Y GANADERIA DE LA NACION

1981 "Esquema conceptual y metodología para el estudio de tipos de establecimientos agropecuarios con énfasis en el minifundio", en El minifundio en la Argentina (2ª parte), Buenos Aires.

ARROYO, R. (Coord)

1986 "Diagnóstico agropecuario del Centro Regional Buenos Aires Norte", INTA, Pergamino.

BERARDI, A

1981 "Situación de la citricultura en el noreste de la Provincia de Buenos Aires y sur de Santa Fe", Informe técnico, San Pedro.

INTA .Estación Experimental Agropecuaria San Pedro

1980 "Caracterización de las empresas del área fruti hortícola de la EEA INTA, San Pedro y Zonas Vecinales", Informe Interno, San Pedro.

SOCIEDAD RURAL DE SAN PEDRO

1987/88 Boletín Informativo, N° del 1 al 4, San Pedro.