

INTEGRACION VERTICAL EN EL AGRO PAMPEANO UNA ESTRATEGIA ADAPTATIVA

Ada Graciela Nogar *

A MODO DE INTRODUCCION

Las nuevas tendencias en la organización y dinámica espacial a nivel mundial en general y las repercusiones en Argentina, estimulan la realización de una revisión profunda de los fenómenos socioeconómicos que se están produciendo.

Si focalizamos los análisis hacia el sector agrario, no podemos dejar de observar las dificultades por las cuales atraviesa el sector dentro de un proceso económico en transición, que si bien también ocurrió en otras regiones, en nuestro país se ha manifestado sin pausa y sin un proceso madurativo previo, ya que los cambios de los 90' han determinado que el productor agropecuario (como los del resto de los sectores) deba enfrentar con una inadecuada preparación, mercados internacionales crecientemente competitivos e interconectados.

Frente a este cambio inmerso en una crisis profunda, los agentes del sistema deben actuar rápidamente para transformarse, readaptarse, es decir, reconvertirse para hacerse competitivos.

Mediante el presente trabajo se pretende caracterizar en particular a un determinado colectivo social agrario, el de los productores tamberos que han transformado su empresa en una agroindustria, avanzando en la cadena de valores.

El estudio tiene como objetivo principal **analizar las causas que impulsan al productor tambero a eliminar los diferentes agentes de la cadena de comercialización, por medio de una integración vertical, proceso que convierte a la empresa en centro de producción, de acumulación de capital y en agente transformador del contexto al cual pertenece.**

Tomamos como espacio de análisis el Partido de Tandil, como unidad analítica, el tambo que se transforma en agroindustria.

Para abordar el universo real hemos recurrido a una metodología global de triangulación, el componente estadísticos de ésta se alcanza a través de una encuesta realizada en cada una de las unidades, donde se relevaron los datos de la estructura productiva y de la estrategia de los productores.

Desde el punto de vista cualitativo, las entrevistas con los mismos productores, permitieron penetrar en el fenómeno con mayor precisión y profundidad. Por lo cual se produce una combinación de métodos cuali y cuantitativos en forma complementaria, pues cada uno de ellos provee de información diferente, que permite la comprensión más completa del fenómeno.

Para el estudio se planteó la siguiente hipótesis general, **los tambos que avanzan en la retención del valor generado transformando la producción láctea primaria, logran una vía de crecimiento económico propio y además son generadores de un desarrollo endógeno, para el espacio sobre el que se asientan.**

* Becaria de la SECyT. Centro de investigaciones Geográficas CIG. Prof. Dto de Geografía.
Fac de Cs. Humanas. UNICEN. Pinto 399. Telefax (54) 293 21928 7000 Tandil. Buenos Aires. Argentina
Email gnogar@tandil.edu.ar

A la precedente hipótesis le son funcionales las siguientes hipótesis particulares: *** los tambos en los cuales el propietario decide reorganizar su empresa eficientemente, para disminuir los costos fijos por unidad de producto, asesorado técnicamente y comercialmente, logran el paso hacia una agroindustria láctea competitiva y perdurable en el mercado.**

*** La incorporación de agroindustrias lácteas en el espacio rural del Partido de Tandil, ha producido transformaciones en la dinámica y la organización del área.**

Teniendo en cuenta la problemática local comenzamos el trabajo con un enfoque general del debate sobre caracterización del medio rural pampeano. Continuamos con las características espaciales de la región pampeana en general, y del Partido de Tandil en particular.

Focalizándonos en el Partido de Tandil, luego de un contexto general del sector lácteo primario, comenzamos a analizar el proceso de agroindustrialización, es decir el tratamiento del universo real comprendido por las agroindustrias lácteas integradas de base rural. En el mismo se contempla un enfoque de la problemática agraria local, inmerso en un contexto general de industrialización del medio rural, para definir el modo de incorporar al análisis espacial las unidades en estudio. A partir de ahí se investigan los elementos causales de tal transformación, los factores de localización como también los efectos del fenómeno en el contexto socioeconómico rural.

Finalmente se realiza una propuesta concreta de incorporación de las agroindustrias integradas de base rural como propulsoras de un desarrollo endógeno; que posibilite un crecimiento más equitativo y eficiente. Equitativo, con el propósito de reducir las disparidades extra e inter regionales, y eficiente, en la medida que cada productor pretende obtener los máximos beneficios posibles localizando su empresa en el espacio rural.

Es decir, se estudió la articulación de las agroindustrias integradas con el contexto, tratando de comprobar las transformaciones que en él se producen, los efectos causales de localización de las mismas, como también las oportunidades para transformarse en agentes dinamizadores del espacio que las contiene, dentro de un modelo de desarrollo general altamente inequitativo y excluyente.

Efectos de la agroindustrialización

Las agroindustrias promueven el aumento de valor agregado de los recursos naturales desde un nivel local, de esta forma mantiene cierto porcentaje de valor en el sistema. Este impacto es más importante si el emprendimiento se desarrolla como una agroindustria integrada verticalmente.

Esta integración produce efectos multiplicadores sobre el empleo, la productividad y el valor anual de la producción.

Se puede lograr así, una cierta estabilización poblacional, reduciendo el porcentaje de población rural que emigra, especialmente en lo referente a la población joven; porque se producirá una reducción en el subempleo, se crearán oportunidades de empleo a trabajadores "marginales" como mujeres, jóvenes y paralelamente un aumento en la renta familiar.

Santacana, expresa, luego de realizar un estudio concreto:

"(...) los núcleos de población examinados tienen una dinámica demográfica significativamente más estable que otras áreas rurales de similares características geográficas, así como una pirámide de repartición por edades bastante más equilibrada,

también comprueba que el empleo temporal y femenino son muy elevados en dichas áreas".¹

Los conceptos vertidos por el autor se basan no solamente en un marco socioeconómico por el cual analiza la ecuación costo-beneficio o el aumento de productividad; sino que hace fundamental hincapié en los cambios que se producen en la estructura demográfica y en el mercado laboral, variables consideradas complejas y difíciles de articular en los sistemas rurales. Aunque se logre en ciertos momentos manejar las variables para mantener o aumentar los ingresos, generalmente ésto, no produce transformaciones demográficas o en la mano de obra.

Como cualquier actividad productiva dentro del contexto actual se manifiesta en forma dicotómica produciendo efectos positivos por un lado y negativos por otro. Debemos aclarar que el desarrollo endógeno vía industrialización ha impactado positivamente en algunos espacios, ha producido desequilibrios en otros y su continuidad resulta compleja y delicada. Ante esto creo que cabe la pregunta: existen alternativas de crecimiento o desarrollo dentro del actual modelo que no estén impregnadas de inestabilidad, riesgos o incertidumbre?.

Hasta aquí, se ha realizado una síntesis teórica de las consecuencias del fenómeno sobre los espacios rurales. A continuación se profundizará en sus implicancias sobre el desarrollo.

La noción de desarrollo no es unívoca sino que se presta a diferentes interpretaciones, por ejemplo, veamos que para Sothr es:

a- " Un proceso integral de ampliación de oportunidades para las personas, los grupos sociales y las comunidades organizadas territorialmente y de movilización de toda la gama de sus capacidades y recursos favor del bien común en términos sociales, económicos y políticos"²

Para Español Echáñiz

b- "Es necesario para el desarrollo rural considerar las diferentes combinaciones de elementos sociales y económicos internos y externos que se dan en el área"³

Lo propuesto por Español Echáñiz reafirma la necesidad de un desarrollo basado en la interrelación de las potencialidades internas del sector, articuladas con otras actividades y con el contexto. Aporte, éste último que consideramos apropiado y complementario del planteado por Sothr.

La industrialización de áreas rurales implica basar el crecimiento en una movilización mayor de recursos, más articulada al contexto, impulsada al fortalecimiento de los circuitos económicos locales y regionales, enriqueciendo las actividades comerciales y productivas de base rural.

Por lo expresado hasta aquí y en referencia al agro pampeano, consideramos que:

* es necesario el desarrollo de los espacios rurales.

* dicho desarrollo se puede lograr a través del crecimiento endógeno de los sectores.

* las agroindustrias constituyen uno de los fenómenos potenciales y causales del despegue del sector.

¹ R. Santacana (1987) Citado por Sanz Cañada (1991)

² W. Stohr (1981:2)

³ I. Español Echáñiz (1988:88)

* el efecto de retroalimentación intersistemas se enriquecerá si las agroindustrias se localizan en los espacios rurales.

Sintetizando, las agroindustrias se plasman como importantes dinamizadoras del sector agrario pampeano porque: promueven la innovación en áreas rurales, enriquecen la especialización productiva⁴, actúan como alternativa para producir un cambio estructural y paulatino en la unidad productiva y en el espacio, revitaliza las conexiones entre las unidades del agro con el mercado⁵, incrementa la renta de las unidades, posibilita la retención de mayor valor en los sistemas rurales, disminuye el nivel de subempleo familiar, produce importantes modificaciones a nivel demográfico y cultural.

Lo expresado hasta aquí, no quiere decir que todas las unidades productivas agropecuarias deban instalar una industria; sino que, cuando los análisis lo consideren, éstos emprendimientos reúnen las condiciones suficientes para dinamizar un sector, cuyo futuro tiene tendencia creciente hacia la subordinación y dependencia, si persiste como proveedor de materias primas indiferenciadas.

Integración vertical y su vinculación con los agronegocios

Retomando el proceso de industrialización endógena y debido a los cambios operados en los mercados agropecuarios donde la tendencia es pasar de los commodities a specialities, consideramos beneficioso penetrar en la temática de los agronegocios.

Según Ordóñez, los agronegocios constituyen un proceso integral, vertical, es decir, en donde se considera el producto desde su producción hasta el consumidor, en el cual la calidad final es evaluada desde el comienzo y el producto resultante es el demandado por el mercado.⁶

Esta visión de agronegocios se distancia de aquellas que consideraba las actividades agropecuarias por un lado, la industrialización, comercialización y servicios por otro; en ese modelo el proceso productivo era el centro de la estructura productiva, todos los esfuerzos se centraban en el sector secundario, ya sea en cuanto a la calidad o al aumento de productividad.

Es en este momento, en el cual el productor diseña la estrategia para conseguir un lugar en el mercado es donde se vincula, en algunas oportunidades, con la alternativa de una integración vertical donde el productor agropecuario participa de la cadena productiva, desde la obtención de la materia prima hasta la comercialización.

Para Williamson integración vertical es :

" El modelo de organización por el que se crean, producen y eficientemente se llevan al mercado los productos y servicios complejos" ⁷

Analizando el contenido de la anterior conceptualización podríamos realizar algunas vinculaciones.

⁴ La especialización es imprescindible para poder consolidarse en algún mercado y competir.

⁵ Sabido es que la mayor dificultad con que se encuentran los productores agropecuarios es la comercialización de sus productos, que generalmente es el "cuello de botella" de este tipo de empresas.

⁶ H. Ordóñez (1994:33)

⁷ O. Williamson (1989:94)

Todo emprendimiento de integración vertical implica una serie de transformaciones, de acondicionamientos dentro de la unidad, que la diferencia de la visión sectorial, horizontal y fragmentada como era enfocado el estudio de los sectores agropecuarios, industriales y comerciales.

El proceso de integración vertical es una forma de reconvertir la empresa rural. Le permite al empresario conocer la demanda del mercado y adaptar su producción a ella, desarrollar un sistema continuo de actualización y transformación, aunar factores tendientes a disminuir costos y convertir en menos conflictiva la comercialización de sus productos.

Es aquí donde encontramos la vinculación agronegocios-agroindustrias integradas verticalmente. Estas empresas constituyen una forma de mantener excedentes en los sistemas rurales, reteniendo la cadena de valores, aumentando la rentabilidad de las empresas rurales, permitiéndole al empresario rural llegar hasta el propio cliente, brindando libertad para colocar el producto en el mercado, según gustos, precios y calidad.

Luego de los apartados sobre la importancia de considerar el desarrollo endógeno de áreas rurales, de estructurar éste a través de agroindustrias integradas y su vinculación con los agronegocios, analizaremos un caso real de agroindustrias integradas de base rural.

Nuestro universo real está compuesto por agroindustrias lácteas integradas de base rural, ALIBR. Estas conforman estrategias de producción/diversificación concretas lejos de manifestarse como actividades marginales. Son alternativas desarrolladas por los productores que han decidido cambiar su estructura productiva, de esta manera brindan dinamismo a las microzonas del Partido y son centrales para un determinado estrato de productores.

Debido a sus heterogeneidades es difícil explicarlas de forma simple, sino que requiere el uso de diferentes variables para conceptualizarlas. La interpretación de dichas combinaciones será de significativa importancia para comprender la funcionalidad de las unidades y comprobar si realmente existe transformación en el espacio que se desarrollan.

Singularidades del sistema de producción lácteo integrado: ALIBR

Los análisis realizados acerca de las microempresas⁸ junto a nuestro trabajo empírico actúan de base para considerar al conjunto de ALIBR como microempresas integradas verticalmente ya que:

- * forman un grupo complejo
- * el manejo de las ALIBR corresponde al propietario de las mismas
- * los agroindustriales asumen riesgos empresariales.
- * proyectan el crecimiento de la unidad productiva.
- * avanzan sobre el capital aval, lo que implica disminuir el nivel de dependencia.

Una vez determinado que nuestro universo se compone de "**microempresas agroindustriales integradas verticalmente**", debimos identificar cuáles eran los rasgos que las homogeneizaban y cuáles los elementos que le otorgaban heterogeneidad a las unidades que integran el universo.

⁸ El desarrollo de la problemática sobre la identificación de las ALIBR, está explicitado en trabajo que aparece completo, aquí por problemas de extensión nos vemos imposibilitados de transcribirlo.

Primeras introducciones acerca de la situación de producción del universo real

Las características de las unidades de análisis, se identifican algunas de las heterogeneidades que se dan en las ALIBR del universo. Unidades que presentan grandes diferencias en el tamaño de sus rodeos, en la cantidad de hectáreas dedicadas al tambo, en el volumen producido; pero dichas diferencias se alejan en el momento de analizar los valores de producción anual, productividad, estrategias de comercialización u otras variables, cuyas características permiten penetrar en el conocimiento dinámico de las unidades, en el cual lo importante es la vinculación entre lo que cada unidad tiene (ventajas comparativas) y las estrategias que utiliza el agente con esos recursos (ventajas competitivas).

Para lo planteado anteriormente es necesario ubicar a cada unidad en su contexto, lo cual no tienen en cuenta solo lo espacial, sino que considera la totalidad de interrelaciones que se dan sobre dicho territorio, y que por lo tanto tienen diferentes grados de influencia sobre el fenómeno en estudio. A dicho contexto se lo denomina "**situación de producción**"⁹.

La situación de producción es:

" Un conjunto de elementos estructurales y de relaciones sociales que determinan las características evolutivas de la unidad de producción "¹⁰.

Pasemos ahora a analizar las unidades reales tomando algunas variables, su incidencia en el universo y su nivel de asociación o no.

I- Índice de integración

Definimos como tal al porcentaje que hay de transformación de producción propia sobre el volumen total elaborado. Podemos observar que dicho índice nos permite detectar tres estrategias distintas. A- unidades que utilizan el 100% de la leche propia producida. B- unidades que utilizan un porcentaje de producción propia y el resto la entregan a las usinas. C- unidades que manufacturan su producción y compran leche.

Las unidades del grupo A- se caracterizan por tener un plantel de vacas en ordeño relativamente chico comparado con el resto. En estos casos para que el valor de la producción sea significativo, es imprescindible obtener la máxima producción y productividad por vaca posible.

Las unidades del grupo B- tienen una escala de producción importante, en algunos casos con más de un tambo, tienen un plantel de vacas seleccionadas de muy buena calidad y controladas. Estos atributos llevan a los agentes a distribuir el riesgo, entre la integración vertical con una parte de su producción y la entrega a las usinas, sacrificando un porcentaje de valor añadido.

El grupo C- que es numéricamente minoritario, también se diferencia del resto ya que compra un porcentaje de la leche que transforma, en éstos casos el índice de integración no es del 100%. Las unidades 9 y 11 representan este grupo.

⁹ Las líneas generales de esta temática fueron extraídas de "Enfoques de sistemas y racionalidad....." 1994.

¹⁰ M. Posada (1994:33)

II- Valor de la producción anual

Aquí se dan nuevamente tres grupos bien definidos, grupo D- cuyo valor de la producción es considerablemente bajo, que fluctúa en \$ 13.000 anuales promedio, coinciden con las unidades que manufacturan la totalidad de su propia leche especialmente las unidades N 1,2,3.

El grupo E-, se encuentra muy distante de todos los parámetros, ya sean productivos, económicos, sociales, y/o culturales del grupo D, con un valor de la producción promedio de \$ 252.000 anuales, dato más que significativo para marcar la diferencia.

Aquí la fractura entre el anterior grupo y éste es amplia, los objetivos a mediano y largo plazo en éstos son claros: aumentar valor agregado a la leche. Para algunos la estrategia es manufacturando el 100% de la leche, para otros transformando solo un porcentaje.

Aún queda un conjunto de unidades que no han sido incorporadas dentro de este análisis, pues su valor de producción no es tan bajo como el primero ni tan alto como el segundo grupo, conforman un estrato de agentes singularmente distintos con el resto pero también entre ellos.

Estos agentes podrían incorporarse en el grupo, cuyo valor de la producción promedio es de 95.600 anuales, dentro del cual prima la heterogeneidad como podrá observarse en el cuadro N 3. Integran este grupo las unidades N 6,8,10.

III- Mano de obra ocupada en las ALIBR

El 50% de las unidades se articulan alrededor de la fuerza de trabajo familiar, que es indispensable para que el producto llegue al mercado.

Se caracteriza por ser mano de obra de baja calificación, excedente de alguna otra actividad, que para evitar el éxodo hacia las ciudades, el padre de familia redistribuye tareas dentro de la misma unidad, evitando así la desintegración de la familia y que sus hijos constituyan un desocupado mas en la PEA urbana.

Como rasgo que las distingue surge la baja relación capital/trabajo, lo que implica muy baja productividad.

Dentro de este grupo se encuentran las unidades 1,2,3,8,9,10. si bien todas estas empresas que integran el grupo G- ocupan mano de obra familiar, entre ellas aparecen diferencias que permiten la partición en dos grupos. Por un lado las unidades 1,2,3 formando el grupo G que responderían en su totalidad a las características ya enunciadas. Por otro lado las unidades 8,9,10 con un nivel de producción que les permite invertir en la empresa y aumentar las ganancias, una mayor calidad y diversidad en su producción, fundamentos suficientes para marcar una diferencia considerable y constituir el grupo H-. Además si bien en un comienzo no existe capacidad de contratación de trabajo asalariado, a medida que avanzan y se consolidan podrían comenzar a utilizar mano de obra no familiar.

El otro grupo identificado como I- se caracteriza por tener un alto porcentaje de mano de obra asalariada permanente y contratada. En estos casos el único representante de mano de obra familiar es el administrador o gerente de la unidad, que coincide con el propietario.

Su organización responde a lineamientos de empresas dentro de un régimen capitalista, en el cual está claramente establecida la división del trabajo y los roles que le corresponden a cada uno.

IV- Estrategias de comercialización

Entendemos por estrategias de comercialización, todas aquellas actividades que los productores del universo en estudio realizan para colocar sus productos en el mercado a un precio acorde a sus expectativas.

Para el análisis se han considerado: la presencia o no de distribuidor, si los productos son tomadores o formadores de precios y la forma de pago, contado o diferido.

Claramente aparecen en el universo dos grupos teniendo en cuenta la variable en estudio. El grupo J- se caracteriza por unidades cuyos agentes comercializan particularmente sus productos, buscan sus clientes y son tomadores de precios. Integran este grupo las unidades 1,2,3,4,7,10.

El grupo K- está constituyendo por unidades que elaboran specialities, este grado de diferenciación varía según los productores. Todos poseen marca registrada y algunos se distinguen por el diseño y la presentación.

El aumento de valor y la diferenciación les permite estar continuamente innovando y así seguir incorporando alguna variante que les permita obtener rentas diferenciales.

Estos agentes han avanzado en la cadena productiva¹¹, han desafiado las líneas tradicionales de producción en la región, en definitiva, llevan adelante un modelo agroindustrial que produce transformaciones importantes en el medio y en sus estructuras. Lo integran las unidades 5,6,8,9,11,12.

Conformación de los grupos de ALIBR

Al sintetiza el comportamiento de las distintas unidades que integran el universo respecto a las variables consideradas, aparecen similitudes entre algunas unidades que permitan ubicarlas conjuntamente para proseguir el análisis.

De esta manera se presentan dos grupos A y B éste último formado por dos subgrupos.

Las microempresas agroindustriales lácteas integradas de base rural han sido organizadas en dos grupos:

A- Microempresas escasamente capitalizadas con mano de obra familiar.

**B- Microempresas capitalizadas. B1. En vías de incrementar su nivel de capitalización
2. Capitalizadas previamente.**

Cada una de estas conceptualizaciones, engloba diferentes indicadores, en síntesis, confluyen factores físicos, económicos, sociales integrados con el entorno micro y macro que posibilita el funcionamiento de las microempresas.

Nuestro interés se va a centrar por una parte, en que las variables económicas que son consideradas, no diluyan las otras variables sociales, culturales, contextuales y por otra parte, determinar cuál es el impacto de las ALIBR en los sistemas rurales, para, de esta manera señalar su viabilidad o no como dinamizadores del entorno en el cual se insertan. En ningún

¹¹ Aunque las causas son variadas, de origen distinto; en algunos como salida de una crítica situación, en otros basados en un sólido proyecto, llevan adelante una actividad innovadora dentro de un sistema productivo extensivo agrícola-ganadero.

momento pensamos que el tamaño de las unidades, su eficiencia económica y/o su vinculación con el sistema global sean considerados irrelevantes para el estudio.

GRUPO A- Microempresas escasamente capitalizadas con mano de obra familiar

Para comprender las características específicas de las ALIBR identificadas en este grupo debemos primeramente penetrar en algunos supuestos sobre la organización familiar y sus vinculaciones con el medio.

Si bien la producción de las ALIBR de este grupo está destinado a los mercados, el autoconsumo también ocupa un lugar, pero ya no central, sino periférico, aunque puede tener un valor apreciable en el consumo familiar, pues baja los costos de alimentación.

" La empresa familiar tanto a nivel sociológico como económico, sus pautas de acción y organización responden a los requisitos, exigencias e imposiciones de un sistema de interdependencias y no a la dinámica de un sistema social cerrado y autocontenido" ¹²

Esta definición plantea mayor coherencia, primordialmente porque ninguna unidad se puede mantener aislada, debe buscar conectarse con otras y con el medio; en esta articulación unidad-medio, ambos se modifican, pero a su vez se adaptan. Si tenemos en cuenta el medio socioeconómico actual, la adaptabilidad creciente corre por cuenta exclusivamente de las unidades productivas.

En síntesis, estas unidades familiares (1,2,3), conforman sistemas productivos que generan la renta necesaria para pagar la fuerza de trabajo familiar y tienen capacidad de acumulación diferentes.

El empresario familiar de estas unidades tiene el control pleno de sus medios de producción no de los procesos de producción.

Estas microempresas están poco capitalizadas, unidas estrechamente a un mercado secundario de menores precios, ya que la escala y los recursos no son los adecuados para penetrar en circuitos competitivos. Esto implica pagar más caro los insumos y los bienes de consumo.

La estructura económica de estas unidades es sumamente frágil, los excedentes son bajos, no presentan una organización interna con objetivos claros de apertura, de reinversión.

Como fue expresado, las microempresas familiares tienen como meta la perdurabilidad de la familia, pero con pretensiones de adquirir un nivel de acumulación. Para lograrlo desarrollan algunas estrategias como, aumento en la cantidad de horas trabajadas, manejo de la comercialización de sus productos que es uno de los momentos más complejos para este tipo de productores, disminución en los salarios percibidos y/o en el nivel de consumo.

La situación de débil equilibrio en el cual se encuentran las unidades 1,2 y 3, determina potenciales cambios de rol de los ALIBR ya que tienen un bajo nivel de inversión inicial, los agentes realizan actividades de baja calificación adquirida a través de generaciones.

Este grupo está integrado por productores atomizados, que no pertenecen a ninguna organización que los reúna. Actúan en forma individual resistiéndose a las integraciones horizontales, buscando permanecer como productores dentro del sistema, y aumentando el ingreso a través del valor agregado; ocupando así la mano de obra familiar excedente.

¹² J. Coraggio (1994:33)

Lógicamente, lo expuesto hasta aquí, repercute en el nivel de ganancia y retroalimenta el circuito a menor rentabilidad, menor posibilidad de aplicación de tecnología, aumento de las horas trabajadas y menor calidad del producto final. Estas cualidades condicionan a los agentes de las unidades 1,2,3, lo lleva a perder capacidad de negociación en el mercado y además a la imposibilidad de inversión en cualquiera de los estadios de la producción; aunque les permite seguir manteniendo el factor tierra y fuerza de trabajo familiar.

GRUPO B: Microempresas capitalizadas

Debido algunas heterogeneidades surgidos en este grupo, fue necesario subagrupar las unidades.

Se puede detectar que existe mayor asociación entre las unidades N° 4,5,6,11,12 por un lado y entre las unidades 7,8,9,10; por otro. El comportamiento de cada variable analizada, es lo que nos permite subagruparlas. En síntesis la asociación entre las unidades 4,5,6,11,12 es relevante, conformando un subgrupo que denominamos **SUBGRUPO B.1. Capitalizado previamente.**

En cuatro de ellas el índice de integración es menor del 100% y fluctúa alrededor del 40%, relacionado a esto, observamos que son unidades que han diversificado su producción a través de la transformación de una parte de su producción láctea primaria y el resto la envían a las usinas acopiadoras. Con esta actitud y a través de la diversificación están redistribuyendo los posibles riesgos, reconvirtiendo parcialmente la unidad productiva aunque el efecto puede expandirse por toda la empresa.

La conformación de agroindustrias integradas en este subgrupo, es reciente, desde hace aproximadamente cuatro años. Este emprendimiento responde a una alternativa "concreta y viable" frente al desafío de la reconversión, constituye una "estrategia adaptativa" entendiendo por ello a:

" El conjunto de decisiones que orientan la gestión y que determinan la coherencia de las iniciativas y de las reacciones de las organizaciones (explotaciones) frente al medio circundante, más allá del grado de explicitación o del nivel de desarrollo de las mismas" ¹³

Esta estrategia es seguida por los productores del subgrupo que enmarcados en un proyecto de cambio interno de la unidad tienden a interconectarse con el entorno cercano y más lejano. Para lograrlo transforman la unidad productiva tambo, en una microempresa láctea integrada verticalmente, (podrían haber desarrollado otras estrategias como asociativismo, opciones productivas, etc.).¹⁴

Este subgrupo de productores pretende, a través de la integración vertical, avanzar en la cadena de valores, para retener mayor valor en la unidad productiva, redistribuir las inversiones, diversificar la producción y de esta manera mantener en equilibrio económico la unidad.

A continuación analizaremos la situación del conjunto de unidades que integran este subgrupo.

Las unidades N° 4,5,6,12 mantienen un alto nivel en su estructura productiva, con importante grado de eficiencia en la producción primaria.; son tambos que han incorporado

¹³ M. Posada (1995:25)

¹⁴ Para ampliar los lineamientos sobre Estrategias adaptativas, remitirse a H. Erbetta (1993), M. Posada (1995) entre otros.

tecnología según las exigencias de las usinas desde el 60' en adelante hasta la actualidad. El modelo actual de desarrollo y el mismo circuito de innovación o "espiral tecnológica" en la que se encuentran inmersos, les permite mantener un nivel de beneficios, pero les impide aumentar las ganancias. Debido a ésta razón es que han considerado necesario la transformación de una parte de su producción primaria en subproductos para aumentar su valor.

Volviendo al conjunto de ALIBR representativas de este subgrupo, se caracterizan por tener mayor presencia a nivel local y regional que el resto, poseen una marca que las identifica y tres de ellas producen especialidades que les permite influir en el precio de algunos de sus productos.

La articulación con el medio a su vez, plantea diferentes vinculaciones con los mercados de productos, pues debido a una infraestructura de almacenamiento adecuada que posibilita stokear un importante volumen de producción se modifica el precio final de producto. Si nos referimos al mercado de insumos, también aquí estas unidades logran ciertas ventajas, ya que como realizan las compras para toda la unidad los precios por volumen son más bajos, aunque las ALIBR sean pequeñas.

El subgrupo se beneficia en el mercado de capitales, pues tienen acceso al crédito, tiene oportunidad de adquirir mayor nivel de endeudamiento o mayor financiamiento, debido primordialmente a la "dotación cultural", y a su capital fijo.¹⁵

Esto les permite a los productores de las unidades N° 4,5,6,12 afrontar con mayor capacidad empresarial (en sentido amplio) las dificultades por las cuales puede atravesar la unidad.

Las ALIBR que integran este subgrupo presentan una estructura empresarial y un nivel tecnológico similar a las mayores de su rama. La gestión llevada a cabo por sus titulares es básicamente empresarial, en donde los productores se dedican a la administración y a la articulación de la unidad productiva con el contexto socioeconómico regional o internacional y el resto de los sectores productivos se organiza con la mano de obra asalariada, el manejo estratégico de la microempresa está destinado al logro de una rentabilidad óptima.

SUBGRUPO B2 En vías de incrementar su capitalización

Dentro de este subgrupo, incluimos las unidades 7,8,9,10, la unidad N° 7, es más compleja", es decir no mantiene los rasgos de pureza que caracterizan al resto de las unidades que integran este subgrupo, pero hay otros elementos que hacen posible su incorporación .

El nivel de capitalización y de inversión en las agroindustrias del subgrupo B.2., es substancialmente menor que el de las B.1.. Las unidades 7,8,9,y10 se caracterizan por tener un nivel de inversión suficiente, el necesario para mantener el volumen, la productividad y la calidad del producto.

Si bien consideran primordial invertir en tecnología, su escala de producción les permite alcanzar ciertos niveles de modernización; ya que en el momento de evaluar costo-beneficio queda acotada la magnitud de la incorporación tecnológica.

Al observar algunos valores, tanto el valor de la producción como las estrategias de comercialización son comparables al subgrupo B.1., esto denota, capacidad empresarial para manejar una unidad productiva con menores ventajas comparativas, menores oportunidades y menores retribuciones o beneficios económicos.

¹⁵ M. Posada. (1994)

El esfuerzo personal, la dedicación, la cantidad de horas trabajadas y la necesidad de encontrar y mantener cierta veta en el mercado; llevan al agente de este tipo de empresas a realizar actividades económicas de diferente rango y complejidad, desde el manejo genético del rodeo hasta las estrategias de comercialización y presentación del producto final.

Otro indicador que singulariza las unidades del subgrupo B.2., es su mano de obra, si bien en la actualidad hay un predominio de mano de obra familiar, también se observa la presencia de asalariados temporarios o no. Las unidades N° 7,9, y 10 tienen posibilidades reales de incorporar personal asalariado, dependiendo del aumento en la escala de producción.

Según lo expresado, existen elementos que justifican la ubicación de las unidades N° 7,8,9,y10 en un subgrupo diferente, pero manteniéndolas dentro del grupo B, pues en general, aunque con matices diferentes hay cierto grado de capitalización y éste está potencialmente en aumento.

Veamos ahora que sucede si miramos este subgrupo dentro del contexto socioeconómico en el cual se desarrollan.

La "situación de producción" es distinta al anterior subgrupo. El escenario institucional hasta la actualidad no estaba preparado para este tipo de industrias. Los créditos aún siendo blandos, exigían más de las posibilidades que tienen estas unidades, los intereses no pueden amortizarse, lo que convierte a la ayuda financiera en un camino hacia el endeudamiento, que coloca en situación riesgosa la continuidad de la ALIBR.

Para culminar, el subgrupo B.2., se diferencia notoriamente del grupo A por todas las características enunciadas, pero además por una escala de producción más ampliada, por diversificación de sus productos, por mejores estrategias de comercialización, por un nexo más rico con el contexto y por lo tanto por mayor nivel de asesoramiento e información, elementos determinantes para incorporarse dinámicamente en el sistema.

El conjunto de diferencias sintetizadas, no se sustentan en diferentes ventajas comparativas, sino fundamentalmente por las estrategias disímiles entre unos y otros agentes; tienen diferente capacidad ante el mismo contexto real.

El subgrupo B.2. está en vías de reconvertirse, a través de la consolidación y construcción de ventajas competitivas. Para permanecer sabe que tiene que producir en forma competitiva, pues dentro del mismo mercado están los integrantes del subgrupo B.1. junto a las macroagroindustrias que en algunos espacios comerciales se convierten en monopolísticas.

Debido a lo expresado hasta el momento, la propuesta de desarrollo endógeno de los espacios rurales, basada en la agroindustrialización, para promover el desarrollo, el crecimiento y la desaceleración de los desequilibrios regionales, es una alternativa plausible, no basada en el crecimiento de la unidades individualmente, ni tampoco en sectores homogéneos, llámese pequeños, medianos o grandes. El universo sobre el cual se produce el desarrollo no puede ser una sumatoria de unidades productivas rurales que tengan las mismas características, sino que es fundamental, a nuestro entender, una promoción del desarrollo endógeno en el cual podrán participar las unidades independientemente del estrato socioeconómico al cual pertenezcan, como ha quedado demostrado en el estudio realizado.

Es lógico pensar, que los resultados, los matices y los logros van a ser diferentes, pero éstas situaciones disímiles no pueden ser planteadas previamente, el agente será capaz de discernir cuál o cuáles son los mecanismos viables y las estrategias posibles para lograr sus metas, teniendo cuenta las potencialidades existentes y el contexto regional, nacional o internacional en el cual debe actuar.

Sintetizando, como ya ha sido expresado en los distintos apartados, el paso de un modelo basado en la iniciativa estatal a un modelo de desregulación total, en el cual prima la competitividad y los mercados, en nuestro país no ha sido transicional ni lento.

Frente a ésto el agro debe reacomodarse para poder ser partícipe de un sistema cada vez más asimétrico, interconectado y excluyente, debe ser protagonista en un mundo donde prima el conocimiento, la diferenciación y la competencia.

Así los productores primarios adoptan distintas estrategias. En nuestro estudio se identifican aquellos que han optado por la integración vertical láctea desde el espacio rural.

Hemos intentado demostrar a través de un estudio particular, que los impactos de la agroindustrialización desde áreas rurales no produce solamente modificaciones en el sector agrario, sino que estas se transfieren determinando un desarrollo general, revitalizando la economía y las relaciones sociales de los espacios rurales y del contexto regional que las contiene.

Las agroindustrias integradas de base rural, en este caso las lácteas para el Partido de Tandil, son una posibilidad cierta para determinados tipos de productores de enfrentar las condiciones adversas del mercado de los commodities, esto no es extrapolable a cualquier región.

Existe una situación de producción determinada para cada universo, de manera que cada integrante del universo percibe y recibe de diferente manera su situación de producción.

Desde el punto de vista socio-espacial, el entramado que van tejiendo en su desarrollo estos grupos de ALIBRu, es de densificación continua, generándose una trama de economías externas a nivel de la comunidad regional que puede favorecer notablemente aquel desarrollo. El asentamiento en la región de proveedores de bienes y servicios para este tipo de establecimiento, de abastecedores de insumo para la transformación de la leche, la capacitación, que formal o informalmente, van adquiriendo los jóvenes del área rural del partido de Tandil relacionados en mayor o menor medida con estas unidades, son algunas manifestaciones de ventajas de localización que se han ido consolidando. Además, los titulares y sus familias han comenzado a instalarse tiempo completo en las explotaciones, no solo por una cuestión de costos (en medio de una crisis económica como la argentina, no es fácil mantener dos hogares, uno en la unidad y otro en el asentamiento urbano), sino porque la atención de la fase primaria y de la industrial requiere de una dedicación completa, si se aspira a niveles de productividad y eficiencia adecuados.

Lo enunciado hasta aquí, es solo una parte de las condiciones que se van generando a partir del desarrollo de este tipo de unidades productivas. Esto no quiere decir que las ALIBRu constituyan la salida a la crisis social del ámbito rural del país, sino que pueden fungir como elementos dinamizadores endógenos de ese medio. Si hasta ahora se han ido desarrollando en forma aislada, aunque no inconexa con el medio social y económico que las contiene, aun se las debe apuntalar, para incrementar la densificación de la red que han ido constituyendo, y así poder ganar en autonomía e insuflar una mas fuerte dosis de dinamismo para el ámbito rural que las contiene.

BIBLIOGRAFIA

Acuña y Petrantonio. (1995). "Las PyMES lácteas en un espacio en transformación" en Realidad Económica No. 133 Bs. As. Julio-Agosto, p. 100-114.

Centrángolo, H. (1994). "Estrategia conjunta del Estado, los ganaderos y los frigoríficos para transformar un commodity en un speciality. Caso Carne ovina patagónica". **Definición de agronegocios.** Bs. As. SAGyP.

Español Echáñiz, I. (1988). "La acción territorial en el área rural. Una propuesta de análisis y estrategia. Referencia al caso Andaluz". en Estudios Territoriales, 28 p. 85-99.

Posada, Marcelo (1994). "Cambio económico global y estrategias agrarias adaptativas" (en prensa).

Posada, Marcelo (1995). "Enfoque de sistemas y racionalidad de los productores. Elementos para el análisis de situaciones de producción específicas. en Debate Agrario. Lima. Perú.

Sanz Cañada, J. (1991). "Análisis espacial de la industria agroalimentaria: un enfoque de desarrollo regional". en Rev. de Estudios Agro-Sociales. Num. 157 Julio-septiembre.

Williamson, O. (1989) "Las instituciones económicas del capitalismo". Fondo de Cultura.