

# AGENTES PRODUCTIVOS y PRODUCCIONES NO TRADICIONALES EN EL MUNICIPIO DE GRAL. PUEYRREDON (ARGENTINA)

## Productive Agents and Non-Traditional Productions in General Pueyrredon Township (Argentina)

Sanchez, Rosa Magdalena\*  
Universidad Nacional de Mar del Plata  
Argentina  
rmsanche@mdp.edu.ar

RESUMEN: A partir de la década del '90, se observa en el Cinturón Frutihortícola del Partido de General Pueyrredon (Argentina), cómo un pequeño grupo de productores orientan su producción hacia las Producciones no Tradicionales (PNT), como los kiwis, berries y cherries. A excepción de los champiñones, su producción comenzó en los años '70. Con la finalidad de comprender tal mutación productiva y el estado de la cuestión, se comenzó por realizar un rastreo en diferentes medios, ello se complementó con encuestas a los agentes involucrados, y a diferentes organismos públicos y privados. Posteriormente se analizaron los factores que inducen a los agentes productivos locales, a la obtención de materias primas no tradicionales con el propósito de relacionar el alcance de la distribución comercial que poseen las producciones no tradicionales y los aportes técnicos, sociales y económicos que éstas pueden realizar e incitar a agentes y actores a emprender actividades afines orientadas al desarrollo local.

PALABAS CLAVES: Productos no tradicionales - frutas finas – agentes productivos - nichos comerciales

ABSTRACT: From the 90s onwards, it can be observed how few producers in the Fruit and Horticultural Belt in General Pueyrredon Township (Argentina) direct their productions towards Non-Traditional Productions (NTP), such as kiwis, berries and cherries. Except from mushrooms, their productions began in the 70s. In order to understand such a productive mutation and the conditions of the business, a research in different environments was carried out. This was complemented with interviews to agents involved and private and public organizations. Later on, an analysis was carried out as regards the factors that induce the local productive agents to the obtaining of non-traditional raw material in order to relate the reach of the commercial distribution that non-traditional productions have and the technical, social and economic support that such productions can give and which can motivate agents and actors to start similar activities directed to the local development.

KEY CONCEPTS: Non-traditional products – fine fruits – productive agents – commercial niche

## INTRODUCCIÓN

A partir de los años '90 en el municipio de Gral. Pueyrredon, se detectó el surgimiento de algunos productores que, impulsados por una gran crisis de sobreproducción del sector<sup>1</sup>, se orientaron a la producción de cultivos no tradicionales (PNT), especialmente de frutas finas<sup>2</sup>. Estas se definen como “...aquellas especies frutales que se identifican por su reducido tamaño, en comparación a las pomáceas o frutas de pepita o a las cítricas. Dentro de este grupo se incluyen al menos dos subgrupos, que se identifican más claramente por sus nombres en inglés: los **berries** y los **cherries**, mientras que en castellano tienen nombres diversos. Los *Berries*, de sabores acidulados, se caracterizan por su rápida perecibilidad e incluyen principalmente la frutilla (*strawberry*), la

---

\* Grupo de Estudios de Ordenación Territorial (GEOT). Dto. De Geografía. UNMDP

<sup>1</sup> Entre otros motivos, por la incorporación de semillas híbridas y cultivos bajo cubierta

<sup>2</sup> Las frutas finas son “producciones no tradicionales” en el área de estudio. Son “*diferenciados*” Von Bernard y Obschatko (op. cit), por distintos atributos naturales o modificados en el proceso productivo o comercial. Se trata de productos que no son commodities, no se negocian en grandes mercados internacionales, con un valor unitario generalmente mayor que el de los commodities tradicionales”]. En este artículo, se incluyen entre las *producciones no tradicionales*, a los champiñones.

*frambuesa (raspberry), los arándanos (blueberry), la grosella (boisonberry) y la mora y/o zarzamora (blackberry). Los cherries son la guinda y la cereza” (Von Bernard y Obschatko; 2003: 2)*

Las características agroecológicas del área para el desarrollo de estas producciones, las peculiaridades de los productores, la división social del trabajo al interior de las unidades productivas, la infraestructura y operaciones técnicas orientadas a la producción, el marco legal que sustenta la comercialización de estas producciones, son algunas de las cuestiones que han motivado la inquietud de incursionar en esta temática, con el propósito de indagar acerca de su situación actual y perspectivas. Estos temas han sido enmarcados desde una perspectiva geográfica, sustentada en las expresiones de García Ramón (1981; 23) *“...desde el punto de vista espacial, la geografía agrícola tiene como objetivo principal el estudio de las configuraciones espaciales creadas por las actividades agrícolas e intenta explicar de un modo sistemático, los aspectos locacionales y las interacciones espaciales existentes en dichas actividades”*.

Existen entre los productores locales, una serie de desafíos que cumplir para dar mayor vuelo y presencia a estas producciones no tradicionales. Uno de ellos se relaciona con la superación de volúmenes productivos en fresco relativamente bajos en la zona, a excepción de las frutillas y en este sentido, el asociativismo se constituye en una estrategia indispensable para incrementar la cantidad, obtener excelencia en la calidad y disminuir los costos de producción.

Un segundo reto se vincula con la comercialización de las producciones citadas. Los productores frutihortícolas asisten a una búsqueda continua de nuevos nichos de mercado y alternativas productivas, debiendo obtener un profundo conocimiento de las demandas de mercado y la legislación vigente en las distintas áreas con las que se desee comercializar, con el objetivo de adecuar la producción a los requisitos solicitados por los compradores.

Ejemplos de estas acciones, son las experiencias en el área en la elaboración de mermeladas y dulces frutales, producidas por empresas familiares, inicialmente para el consumo interno y hoy avanzando en tratativas de exportación; en tanto que otros productores, establecieron sus primeras experiencias exportadoras hacia el hemisferio norte, básicamente hacia Estados Unidos y los países de Europa, especialmente en el caso de arándanos en fresco y frutillas congeladas. Las Producciones no Tradicionales pueden augurar prosperidad a largo plazo, debido a la sostenida demanda externa en virtud de su tradición en el consumo y especialmente los aportes nutricionales de los mismos, mientras que la demanda interna es aún incipiente.

En función de lo antes expuesto, se plantearon los siguientes objetivos para el desarrollo de este trabajo:

- *Analizar los factores que inducen a los agentes productivos locales, a la obtención de materias primas no tradicionales*
- *Relacionar el alcance de la distribución comercial de las producciones no tradicionales y los aportes técnicos, sociales y económicos que éstas pueden realizar, con el propósito de incitar a agentes y actores a emprender actividades afines orientadas al desarrollo local*

### **metodología, recursos y técnicas utilizadas**

Los pasos metodológicos incluyeron un relevamiento de las fuentes bibliográficas y periodísticas disponibles sobre los productos frutihortícolas no tradicionales, verificándose que los trabajos referidos a la temática planteada son escasos. Paralelamente, se analizaron y procesaron datos estadísticos provenientes de distintas fuentes (Censos frutihortícolas provinciales, datos aportados por la Dirección de Estadísticas del Municipio de Gral. Pueyrredon y de otras instituciones localizadas por Internet), con el propósito de reconocer *cuáles son los nichos de comercialización para las PNT* y focalizando la búsqueda, en la producción y comercialización de producciones no tradicionales locales.

En una segunda etapa, se complementó la exploración de información disponible de productos no tradicionales en el área de estudio, tales como champiñones y frutas finas, con la finalidad de examinar *cuáles son los motivos que inducen a productores locales a seleccionar PNT y/o incrementar algunas de las producciones* existentes para la elaboración de un cuadro situacional sobre el tema objeto de la investigación, mediante relevamiento de campo. Estas acciones posibilitaron en una tercera etapa, elaborar encuestas y/o entrevistas, las que se aplicaron a los actores involucrados en la producción y la industrialización frutícola, a los efectos de comprender el rol de los mismos y sus aportes a la economía local.

Los aspectos mencionados se enmarcaron desde una perspectiva geográfica y en los relevamientos de campo y en las entrevistas realizadas, se insistió en la verificación del estado actual de las distintas modalidades de producción frutícola no tradicional en el área local, como así también de las ventajas y/o desventajas percibidas por sus productores para la comercialización de sus productos. Se complementó con la confección de cuadros estadísticos y gráficos y la elaboración de la cartografía temática necesaria para la mejor presentación de los resultados de esta investigación.-

### **Caracterización geográfica del área y sujeto de estudio**

El municipio de Gral. Pueyrredon se encuentra localizado en el sudeste de la Provincia de Buenos Aires, a cuatrocientos kilómetros hacia el sur de la Capital Federal de la República Argentina. Se caracteriza por un clima de tipo templado oceánico y por suelos molisoles, ricos en materia orgánica, que permiten el desarrollo de una actividad productiva frutihortícola intensiva en el área. A escasos diez kilómetros hacia el oeste del casco urbano de la ciudad de Mar del Plata (cabecera del municipio citado), se concentra un importante número de pequeños establecimientos dedicados a la explotación frutihortícola (fig. 1). Su producción abastece la ciudad y aprovisiona asimismo otras áreas de la provincia de Buenos Aires y del país, extendiéndose al exterior según la demanda.

En esa localización, hay emprendimientos que orientan su producción al cultivo de frutas (cerezas, frambuesas, frutillas, arándanos y kiwis) y otros a champiñones. Todos éstos se presentan como cultivos no tradicionales del área y su aparición responde a la búsqueda de alternativas productivas rentables, en pocas hectáreas. El emplazamiento de los mismos no fue al azar, ya que los productores evaluaron distintas variables, entre ellas, la accesibilidad rápida hacia el centro marplatense y con otros núcleos turísticos locales (Sierra de los Padres) y regionales (Necochea, Quequén y otros). La infraestructura vial cobra importancia al momento de evaluar la localización de un establecimiento, porque facilita la salida de la producción, hacia mercados concentradores, puertos y aeropuertos facilitando embarques marítimos, fluviales y/o aéreos, para abastecer la demanda local, regional, nacional e internacional. Asimismo, la accesibilidad por vías rápidas que conecta el área rural con centros urbanos de distinta jerarquía, le facilita al productor abastecerse de tecnología, insumos y asesoramiento técnico necesarios para el desarrollo de su producción.

Algunos establecimientos que realizan producciones no tradicionales, son de tipo familiar, debido al escaso capital inicial que poseían los productores para adquirir tierras productivas. Es posible verificar una división social del trabajo hacia el interior de varios de ellos, donde las mujeres realizan la recolección de frutas, la fabricación de mermeladas y dulces o se dedican a la comercialización en la misma quinta, en tanto que el hombre trabaja la tierra, realiza las compras y las ventas fuera del establecimiento y controla la organización administrativa y logística de su pequeña empresa.

En otros establecimientos, cuentan con una organización administrativa y jurídica que realiza el control de la empresa, disponiendo de personal para realizar las tareas de campo con distintas jerarquías, desde el ingeniero agrónomo que asesora, el "encargado" que organiza al resto del personal hasta el peón que realiza actividades de mantenimiento. Un ejemplo de este tipo de emprendimiento es la empresa "B" (fig. 1) que realizó previo a su inversión, un estudio de prefactibilidad para el emplazamiento en el área, analizando el medio natural y la accesibilidad de

la zona para conectarse con distintas áreas del país y del mundo, evaluando también costo-tiempo en el transporte de la producción. Su principal actividad es la producción de frutillas, encontrándose en plena expansión. Se encuentra actualmente abocada a un proceso de diversificación productiva, por ello destinó 6 hectáreas a la producción de cerezas, 2 a la obtención de arándanos y 1 fue asignada a la producción de frambuesas

Por su parte, la ubicación geográfica del establecimiento identificado con la letra "A" (destinado a la producción de champiñones), responde a un emprendimiento familiar iniciado en la década del '70, transmitiendo infraestructura y conocimientos de una generación a otra. Su desarrollo se basó en la ampliación de superficie y en la actualización tecnológica aplicada para incrementar la capacidad productiva de los champiñones. En la actualidad abastece a la ciudad de Mar del Plata y la costa atlántica.

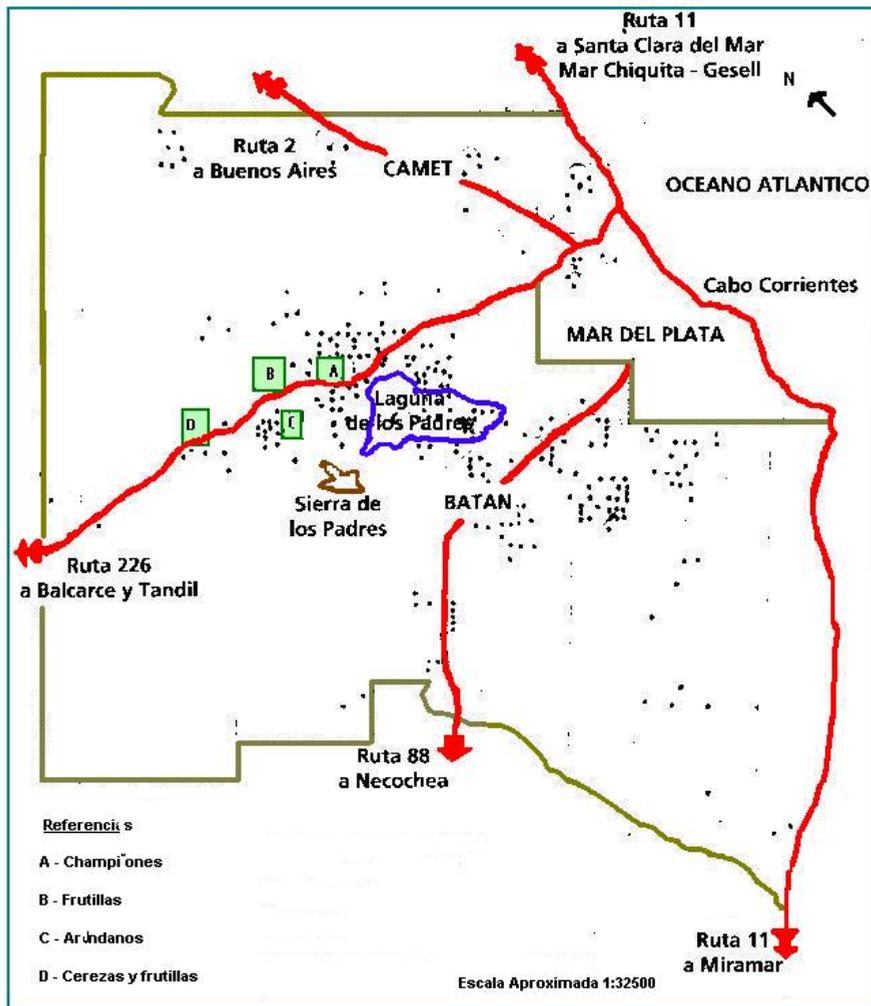
En el área denominada "C", se concentran un grupo de pequeños productores de arándanos, que por poseer una escasa extensión de tierra, (entre 1/2 a 6 hectáreas promedio), rastrearon alternativas productivas que requirieran una adecuación a dicha situación, encontrando que el arándano posee algunas ventajas y pocas desventajas que hacen atractivo invertir capital para el desarrollo de esa producción. Algunas de las ventajas que llevaron a interesarse a un pequeño grupo de personas (no más de cuatro a cinco productores) a iniciarse en este nuevo emprendimiento, se pueden subrayar que, al cabo de cinco años la plantación de arándanos está en su plena producción, dando altos rendimientos y que sus frutos son altamente requeridos en mercados del hemisferio norte, por lo que se cotizan en dólares. Entre las desventajas pueden destacarse que es una producción que a partir de su plantación, debe esperarse dos años para que comience a dar sus primeros frutos. Por otra parte, poner la producción en marcha tiene costos iniciales altamente elevados, porque las plantas no se producen en el área local, sino que provienen de Estados Unidos, vía Buenos Aires. También resulta costosa la infraestructura, dado que debe administrarse el riego por goteo para viabilizar los fertilizantes requeridos por la plantas para su adecuado crecimiento.

En el sector señalado con "D", localiza un productor, con dos hectáreas orientado a la producción orgánica de frutillas y frambuesas para consumo en fresco e industrialización artesanal, que luego incrementó su producción orgánica e incorporó ciruelas, naranjas y otras, aumentando la industrialización y posterior comercialización. Actualmente abastece un mercado local selecto, que se extendió hacia el sudeste de la costa atlántica y hacia Tandil y más recientemente, comenzó a contactarse para exportar dulces orgánicos a Israel. Este productor fue pionero en el rubro y en la actualidad en el área de estudio, existe un pequeño número de pequeños productores que procesan la materia prima obtenida, generando dulces de tipo orgánico.

En el resto del Cinturón Hortícola de Mar del Plata existen establecimientos, de reciente aparición orientados a realizar producciones no tradicionales, que reflejan características similares a las empresas familiares, tales como escasa extensión de las tierras, la escasa producción consecuente obtenida, el procesamiento artesanal y adecuada a alguna marca, que luego es comercializada como productos regionales en ferias o comercios que exhiben productos típicos de la zona.

A los efectos de comprender la distribución productiva intensiva de Gral. Pueyrredon (fig. 1), es necesario enmarcarla en alguna de las tres formas de producción hortícola diferenciada por Vigliola (1986): los cinturones verdes, las zonas hortícolas especializadas y las áreas de horticultura intensiva

- ✓ Los *cinturones verdes* se definen como aquel tipo de producción hortícola, que se lleva a cabo en las llamadas quintas o huertas de tipo familiar que rodean a las grandes ciudades. Se caracterizan por poseer dimensiones medianas (7 hectáreas como promedio), gran diversidad de cultivos (10 o más), tecnología rudimentaria y gran inversión de mano de obra. En general, producen verduras de hoja, crucíferas, remolachas y frutos estivales u hortalizas de estación (tomate, berenjena, chaucha, zapallito y pepino) para su consumo en fresco.



**Fig. 1:** Localización de producciones frutihortícolas no tradicionales en Gral. Pueyrredon **Fuente:** Sánchez (2004) tesis de licenciatura en geografía

- ✓ Los *cinturones hortícolas* se diferencian de las anteriores, por la producción en huertas especializadas en pocos cultivos, con mano de obra asalariada, en zonas de menor valor de la tierra y en las que el clima es propicio para la producción en ciertas hortalizas, que se comercializan a larga distancia también para el consumo en fresco. Son básicamente cultivos de primicia, que no pueden producir en cierta temporada los cinturones verdes (tomate, pimiento, etc.), o algunos cultivos especiales por sus requerimientos de clima y suelo (como ajo, cebolla, melón, etcétera). Los establecimientos están situados en las zonas más alejadas de los cinturones verdes o en ciertas zonas de las regiones extrapampeanas, algunas de las cuales comenzaron a reconvertir producciones tradicionales -algodón, tabaco- a partir de las crisis recurrentes de los '70 (como Santiago del Estero, Formosa o Corrientes).
- ✓ Las *zonas de horticultura extensiva* se corresponde con cultivos más mecanizados, con un manejo de rotación no exclusivamente hortícolas, mayores superficies por cultivo y/o destino industrial de la producción: papa, arveja, lenteja, poroto seco, tomate,

zanahoria y alta proporción de asalariados. Están situados o bien dentro de la región pampeana (General Rodríguez, Balcarce, en Buenos Aires) o en provincias del Noroeste del país, como Salta, o la región cuyana, como Mendoza.

Tomando en cuenta los conceptos anteriores, se puede inferir que la mayor parte de los establecimientos analizados se concentra en lo que se denomina "*cinturón verde*", porque coincide con el área frutihortícola que rodea a la ciudad y el número de hectáreas trabajadas. No obstante, puede señalarse que no se ha verificado en los relevamientos de campo, la utilización de tecnología de tipo rudimentaria ni tampoco una alta ocupación de mano de obra empleada por los agentes productivos.

### **Estructura socioeconómica de la producción frutihortícola local**

Los cambios en las estrategias productivas, registrados en la última década en los establecimientos de Gral. Pueyrredon dedicados a la producción frutihortícola, produjeron un incremento en la calidad y volumen de su producción tradicional y de primicias, que llegaron en ocasiones a tener excedentes significativos, sin comercialización. Esas estrategias estuvieron vinculadas con la incesante evolución de la aplicación tecnológica, tales como los cultivos bajo cubierta, diferentes modalidades de riego (por goteo, por aspersión), técnicas de diferentes tratamientos de semillas, incorporación de semillas híbridas y fertilizantes, entre otros.

Los cambios técnicos, estuvieron acompañados por el surgimiento de nuevas figuras en las quintas, surgiendo en la década del '70 el *mediero*, quien trabaja acordando un porcentaje con el propietario de la tierra. A la vez que perfeccionó su desempeño laboral, incorporó paulatinamente la asistencia y asesoramiento de ingenieros agrónomos, lo que redundó en una cierta seguridad para realizar las inversiones necesarias en su quinta. Esto permitió, obtener una materia prima de excelente calidad, dando respuesta a consumidores exigentes.

Como lo expresa Benencia (1994) "*...la producción bajo cubierta ha fragmentado aún más la organización tradicional, intercalando nuevos puestos laborales y actores que se agregan a los ya existentes, a partir de lo cual emerge un nuevo diseño organizacional de mayor complejidad*". Esto habla a las claras que existe cierto número de actores sociales en el sector que apuntan a la generación de *empresas hortícolas*. En lo atinente a la comercialización de los productos de este origen, se puede apreciar que ella es realizada localmente bajo la forma directa (para mejorar su cobrabilidad), por consignación y por medio de otros consignatarios, tanto en el Mercado Concentrador y otros del área marplatense como en los de otras ciudades del país. Es aún poco significativa la exportación, para el caso de arándanos y frutillas congeladas y escasa la industrialización en los champiñones, moras, frutillas y frambuesas, entre otros.

La producción frutihortícola local, como la del sudeste bonaerense y de otras áreas del país se caracteriza actualmente por la variedad, calidad y volumen, motivada en un proceso productivo llevado a cabo generalmente por agentes que actúan con una mentalidad empresarial, que no se observa en décadas anteriores. El ritmo de crecimiento de esta actividad y el incremento en la competitividad y en la calidad auguran un gran futuro para el sector y se refleja en las modificaciones espaciales del área rural que circunda a Mar del Plata, porque la tendencia actual de la frutihorticultura ha llevado a los productores a *mecanizarse, tecnificarse y crecer* o de lo contrario, la unidad productiva hortícola que no logra transformarse acorde con las nuevas demandas de mercado pierde competitividad, corriendo el riesgo de desaparecer.

### **Agentes y actores intervinientes en la producción de frutas finas y champiñones**

La producción tradicional ha sido fragmentada, no sólo por los cultivos bajo cubierta, sino también por la incesante búsqueda de alternativas, que han dado lugar al surgimiento de nuevos modelos productivos. En éstos intervienen diversos agentes que, de acuerdo con las variables de utilización de mano de obra y nivel de tecnología aplicada a la producción, producen los denominados PNT para el mercado interno y externo.

Buscando responder a los cambios de hábitos alimenticios sustentados por la vida moderna, el super e hipermercado demandan actualmente importantes volúmenes de frutas, apuntando fundamentalmente a la diversidad. Por ello, se promueve el consumo de las mismas, a través de políticas comerciales que ofrecen una selección directa de compra mediante el autoservicio, lo que permite al cliente optar por aquellos productos de mejor calidad y precio.

Los cultivos de frutas finas son recientes en el país (no supera las dos décadas) en diferentes zonas geográficas, con excepción de Cuyo, donde se produce tradicionalmente cereza según (Von Bernard y Obschatko, op.cit; 8-19). Estas autoras sostienen que, por tratarse de reciente difusión, "no existen estadísticas oficiales" sobre estos productos ["...se trata de productos muy dinámicos en los últimos dos o tres años"]. La designación comercial de las frutas finas relaciona el conjunto de berries<sup>3</sup> y cherries<sup>4</sup>. Estos cultivos, de reciente producción en el área del sudeste de la Provincia de Buenos Aires, tienen alto valor comercial, que le otorga al espacio en cuestión una nueva dinámica territorial, lo que motiva conocer su difusión, requerimientos y comercialización desde la Geografía Económica

Junto a los agentes que participan en este tipo de producción se pueden considerar también a diversos actores, que abarcan un amplio espectro, desde ingenieros agrónomos que asesoran a productores hasta administradores, técnicos especializados en el tema y peones. Basco (1993) distingue tres tipos sociales de establecimientos agropecuarios:

1- *Tipo Social Minifundista*: Incluye a aquellas unidades agropecuarias de producción/consumo, bajo cualquier forma de tenencia, que producen para el mercado en condiciones de: a) escasez de recursos naturales (tierra, agua, en cantidad y calidad) y/o de capital, para la actividad predominante en la zona y b) el factor trabajo en razón de las dos limitaciones anteriores, es fundamentalmente familiar, aunque en algunos casos puede estar acompañado de trabajo asalariado (ej. cosechas). Esta configuración de elementos da por resultado la inexistencia de beneficios económicos en el largo plazo, que impide tanto la capitalización de la unidad productora como el acceso a condiciones de vida similares a los sectores medios de la región.

2- *El Tipo Social Familiar Capitalizado*: Incluye aquellas unidades agropecuarias de producción/consumo, que bajo cualquier forma de tenencia, producen para el mercado con una dotación de recursos tal que les posibilita obtener beneficios, pero de un monto inferior a la rentabilidad obtenida por las empresas y por ello participan en el trabajo del productor y su familia como forma de ahorrar salarios. Lo anterior no excluye la posibilidad de contratación de asalariados como complemento de los familiares.

3- *Tipo social agropecuario*: Incluye aquellas unidades productoras agropecuarias que bajo cualquier forma de tenencia, poseen una disponibilidad adecuada de capital así como de recursos naturales. Basadas en el trabajo asalariado y en las que los empresarios tienen funciones de organización y dirección o incluso esa función puede estar intermediada por un administrador. Su disponibilidad de recursos y su forma social les posibilita obtener una rentabilidad que permite un ritmo de capitalización superior al de los otros tipos sociales agrarios.

De acuerdo con los conceptos vertidos por el autor citado precedentemente, los agentes y actores intervinientes en la producción de PNT en el área local, se encuentran en un intermedio entre el Tipo Social Familiar Capitalizado y el Tipo Social Agropecuario, porque si bien son productores que producen para el mercado y obtienen beneficios, en la quinta trabajan el productor y su familia, recurren al asesoramiento de profesionales, por ejemplo Ingenieros agrónomos y contratan mano de obra asalariada, incursionando además, en una organización administrativa y de gestión.

---

<sup>3</sup> Berries: frutillas (strawberry), frambuesas (raspberry), arándanos (blueberry), grosellas (blackberry), moras (o zarzamora)

<sup>4</sup> Cherries: guinda y cerezas

La estructura administrativa del establecimiento y la orientación productiva son consultadas con expertos en el tema. La producción en general está altamente tecnificada, desde la utilización de cultivos seleccionados, como por ejemplo en el caso de los arándanos, hasta una climatización artificial, como en el caso de los champiñones. Esta organización lleva al productor de PNT, a mantener la expectativa de que, a futuro, los excedentes que se obtengan sean superiores a quienes se dediquen a realizar producciones tradicionales e incluso a aquellos que opten por el sistema de cultivos bajo cubierta.

### **Factores de producción y proceso de capitalización en las producciones frutihortícolas no tradicionales**

Otro aspecto que permite identificar a los agentes que intervienen en la producción intensiva denominadas PNT y que los diferencia de los demás productores fruti-hortícolas de la zona, es la vinculación que poseen con los factores de producción: Tierra, Capital y Trabajo.

- ✓ *Factor Tierra:* su utilización es intensiva, aunque con dimensiones variables según el tipo de cultivo. En las frutillas, se requiere una superficie media entre 10 a 20 hectáreas; en los arándanos se explota desde 0,5 a 10 hectáreas y en el caso de los champiñones bastan unos 400 m<sup>2</sup>. En estas superficies, se obtienen productos especiales, traducidos en la obtención de un valor de cambio diferenciado respecto de los productos tradicionales.
- ✓ *Factor Capital:* el valor de cambio diferenciado se genera a partir de altas inversiones de capital en tecnología. Esa capacidad financiera es obtenida en principio, a partir de créditos, ya que como lo expresa (Cloquel, 1985, citado en Benencia 1997: 134) la producción adolece "*...de una necesidad permanente de capital circulante, con una alta tasa de rotación del mismo...*". No obstante, se obtiene de una ganancia que se reinvierte en los adelantos tecnológicos necesarios para mantener la producción acorde las demandas del mercado.
- ✓ *Factor Trabajo:* existe una estrecha vinculación entre el productor con profesionales que lo orientan y asesoran sobre la evolución de los cultivos, extendido al técnico encargado de la producción. Coexiste un asesoramiento gerencial orientado al marketing, que permite conocer la demanda de mercado, no sólo interno sino también externo. Respecto a las labores de mantenimiento del cultivo, son realizadas por peones que permanecen en el establecimiento y ocasionalmente, se contrata mano de obra temporaria y especializada, según lo requiera el producto.

Estos tres factores de producción actúan interrelacionadamente, estableciendo una transformación de la producción frutihortícola, basada en técnicas productivas innovadoras, que dista de los modelos tecnológicos de producción implementados tradicionalmente en el área de estudio. Como sostiene Benencia (1997), "*estos cambios, que recaen básicamente sobre los productores familiares medios de la estructura agraria, han permitido develar la existencia de un proceso de diferenciación social, que se pone de manifiesto a través de la detección de lógicas de producción-comercialización particulares*". Para acceder a desarrollar producciones primarias de productos no tradicionales, es imprescindible para iniciarse en la actividad un importante monto de capital, comenzando por el valor de la tierra, tecnología de punta y mano de obra medianamente especializada.

De acuerdo con lo expresado en páginas precedentes, se pueden identificar aspectos comunes en las producciones no tradicionales, entre los que merecen destacarse:

- ✓ Una incesante búsqueda por parte de algunos productores locales, de "*nichos de mercado*" a nivel mundial, con la finalidad de obtener producciones rentables mediante la utilización racional de los recursos disponibles. De esta manera, el productor puede disminuir costos de producción y evitar pérdidas postcosecha, utilizando estrategias

paralelas, tales como el mantenimiento de la calidad y el incremento de la competitividad para adecuarse a los desafíos de la globalización.

- ✓ Se trata en general, de producciones intensivas, algunas de ellas especializadas y que para ser comercializadas, son procesadas y distribuidas en mercados locales y regionales. Otras producciones como las frutillas, por ejemplo, son congeladas y/o enfriadas con el propósito de orientar y facilitar su venta a mercados externos.
- ✓ El mercado consumidor se caracteriza por un público de ingresos medio-alto radicado en las ciudades o en áreas turísticas de tipo rural, como ocurre en el área Sierra de los Padres y alrededores, en el área de estudio

Los aspectos más relevantes de la producciones frutihortícolas no tradicionales en Gral. Pueyrredon, especialmente su expansión espacial y productiva, destino, etc. se analizan en el capítulo siguiente.

## **INSERCIÓN DE LAS PRODUCCIONES NO TRADICIONALES LOCALES A NIVEL MUNDIAL**

El proceso de globalización genera la mundialización del espacio geográfico, cuyas principales características además de una tendencia a la formación de un medio técnico, científico e informacional son, entre otras, según lo manifiesta Milton Santos (1996; 133):

- ✓ *la transformación de los territorios nacionales en espacios nacionales de la economía internacional.*
- ✓ *aceleración de todas las formas de circulación.*
- ✓ *creciente regulación de las actividades localizadas con el reforzamiento de la división territorial.*

Si se considera *la transformación de los territorios nacionales en espacios nacionales de la economía internacional*; puede advertirse que, a partir de la década de los '90, el municipio de Gral. Pueyrredon se encuentra en una incipiente, pero continua transformación de algunos de sus espacios, orientados éstos a las Producciones no Tradicionales. En ese sentido, se establece una *concentración de la producción en unidades más pequeñas con el aumento de la relación entre producto y superficie, por ejemplo, en la agricultura*. En una hectárea de trigo se obtienen 4-5 tn, con un precio promedio mundial de 100 U\$S la tonelada, oscilando el mismo según la época del año. Si se lo compara con la producción de arándanos, el rinde de éstos por hectárea es muy superior, ya que con una producción a pleno, se obtienen 10 tn de arándanos, con una cotización promedio de 10.000 U\$S la tonelada.

La comparación realizada anteriormente, ilustra la importancia que, desde el punto de vista económico, se le atribuye a uno de los berries analizados en este trabajo. Ello establece la inquietud de una *aceleración de todas las formas de circulación*, basado en un adecuado sistema de transporte de carga de tipo bimodal (camión-avión). La infraestructura de circulación debe ser mejorada en Gral. Pueyrredon, con la finalidad de generar excelencia en su conectividad con otras áreas del mundo.

Además, existe una *creciente regulación de las actividades localizadas con el reforzamiento de la división territorial*, con la coexistencia de "las Buenas Prácticas Agrícolas" (BPA), la "Buena Práctica de Manufactura" (BPM) y las FDA (Food and Drug Administration); que requieren una mayor información en los envíos para la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza. Además se debe considerar la reglamentación de origen, que debe cumplimentar todo productor interesado en insertarse en mercados del hemisferio norte.

La producción de los berries profundiza *la división social del trabajo y la dependencia de éste en relación a las formas espaciales y las normas sociales (jurídicas y otras) en todas las escalas*; porque el proceso de la obtención de la materia prima y su embalaje para la comercialización, requieren de mano de obra especializada, desde ingenieros agrónomos que asesoran y controlan el desarrollo de la producción hasta técnicos que controlan la plantación y la producción y peones especializados para realizar labores de mantenimiento y recolección.

Lo analizado en párrafos anteriores lleva a considerar otro concepto vertido por Santos (op. cit.) relacionado con *la productividad espacial como dato en la elección de las localizaciones y el recorte horizontal y vertical de los territorios*. El espacio estudiado fue seleccionado por parte de los productores, para realizar los cultivos no tradicionales (PNT) por varios motivos, entre los que se destacan las bondades agroecológicas de la zona, las probables relaciones comerciales que existen con otras áreas, por ejemplo, la cercanía de un importante centro urbano y turístico, la posibilidad de relacionarse con mercados externos, etcétera. Es por ello que las verticalidades, representadas por la demanda nacional e internacional, son franqueadas horizontalmente por estos Productos no Tradicionales locales, con el objetivo de satisfacer esa demanda.

Pero como estas producciones en el área son recientes, representan una *tensión creciente entre localidad y globalidad a medida que avanza el proceso de globalización*. El ejemplo siguiente puede ilustrar la idea antes expresada; *“...ante un rechazo por residuos de pesticidas, el exportador deberá demostrar en los cinco embarques siguientes que cumple con las normativas FDA”<sup>5</sup>*, es decir que *“...el desafío para la Argentina es superar o minimizar el impacto sanitario y crear una imagen que asegure la calidad del producto”<sup>6</sup>*.

La actividad comercial relacionada con la exportación requiere como ya se ha manifestado, de particularidades tales como *cantidad, calidad, costo y continuidad*. Para que Argentina o alguna de sus regiones goce del beneficio de la exportación, tiene que ajustarse a las pautas antes mencionadas, poniendo en marcha su potencial productivo en función de su desarrollo latitudinal, que le permite gozar de los más variados climas y suelos, entre otras cuestiones. En el país, existen menores innovaciones tecnológicas que en Europa, Estados Unidos y Japón; no obstante, estas innovaciones introducidas a las actividades productivas, se orientan especialmente a satisfacer las exigentes demandas de un consumidor, que exhibe nuevos y complejos requisitos bajo la exploración del placer de una alimentación original y sana.

Se busca entonces sustentar esa satisfacción, acondicionando una producción cosmopolita que actúe sensorialmente con nuevos sabores, aromas exquisitos, colores y texturas. Esa producción mundial debe reunir requisitos funcionales acorde a las exigencias del mercado, pudiendo incorporar valor agregado acorde a la presentación del packaging. En esta división del trabajo se descubren nuevos territorios con el objetivo de que éstos cumplan con el papel que deben desempeñar orientado a satisfacer las nuevas demandas del acelerado crecimiento urbano mundial. En este sentido los PNT y/o frutas finas son productos "raros" en Sudamérica; no obstante, encuentra en ésta área, características agroecológicas propicias para orientarse hacia nuevas producciones exigidas por un público exquisito de otras latitudes.

En este contexto, no puede dejarse de considerar al MERCOSUR<sup>7</sup>, un mercado de nivel supranacional y de gran trascendencia para el incremento de productos agrícolas argentinos de exportación. Diferentes fuentes periodísticas, informan que las exportaciones con mayor peso comercial entre Argentina y Brasil, es el trigo y la harina de trigo. No obstante, existe un fuerte crecimiento en el rubro de las frutas, hortalizas y manufacturas de origen agropecuario en general, que se manifestó en forma sostenidamente hasta 1998 y aún continúa.

---

<sup>5</sup> Segundo Simposio Internacional del Arándano. En Informe Frutihortícola, agosto 2004: 11

<sup>6</sup> op.cit.

<sup>7</sup> Mercado Común del Sur, integrado por Brasil, Paraguay, Uruguay y Argentina, como socios fundadores y con Bolivia y Chile como adherentes.

Conviene resaltar que hay una marcada escasez de información estadística sobre exportaciones de frutas finas y otros productos considerados en esta tesina. Sin embargo, puede subrayarse la información brindada por Export -Ar Mar del Plata, lo que pone de manifiesto la importancia que presenta este mercado para *“potenciar producciones] para lo cual [las empresas deben aumentar su productividad y ampliar su capacidad de especialización], más adelante sostiene, [dado que en un Mercado Común los gobiernos establecen políticas macroeconómicas que tienden a equiparar las condiciones internas de los países miembros, es oportuno aprovechar las ventajas que cada sector puede tener, dentro del MERCOSUR y adoptar la estrategia de complementarse para compartir mercados en el exterior (Ej.: materia prima de un país miembro y producción en otro país miembro, productos complementarios producidos en más de uno de los países miembro, producir en un país y aprovechar la cadena de distribución de otro país miembro, etc.). Esta alianza busca tanto el desarrollo económico como fortalecimiento competitivo frente al resto del mundo”* (Municipio de Gral. Pueyrredon; 2004)

Diversas estrategias manejan los agentes del rubro<sup>8</sup>, con el objetivo de fortalecer al grupo de países que integran el bloque del Mercosur, especialmente en torno al acuerdo que vincula las negociaciones agrícolas del MERCOSUR con la Unión Europea y el ALCA. Respecto a la deuda externa, el ministro brasileño Moraes ha manifestado *“o se negocia agricultura o no se negocia nada; pagaremos nuestras cuentas con lo que tenemos”*, frente al proteccionismo agroindustrial de Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, que no permiten que productos procesados de los países integrantes del Mercado Común del Sur, ingresen a esos países. En ese sentido conviene destacar que los productos no tradicionales son demandados en fresco por los mercados antes mencionados, por lo que sería interesante disponer de agroindustrias locales que procesen el producto y lo comercien con valor agregado, beneficiándose no sólo el productor, sino también el municipio.

En Estados Unidos, influenciado por el terrorismo, se aumentan los subsidios a los agricultores y se restringe el acceso a los productos agrícolas del Mercosur y de otros bloques económicos. Otro tipo de restricción a las exportaciones lo constituyen los aranceles aduaneros fijados por Unión Europea, orientados a penalizar la entrada de productos alimenticios con mayor valor agregado. A pesar de ello, las exportaciones frutícolas desde el puerto o aeropuerto de Mar del Plata son aún insignificantes, porque las frutillas del área, se exportan a través de puerto de Buenos Aires en contenedor con atmósfera controlada, con el objetivo de abaratar costos; no obstante, recientemente se exportaron kiwis con la misma modalidad, desde el puerto marplatense hacia Rotterdam y de allí hacia otros países de Europa.

Si bien todavía existen ciertas limitaciones y /o restricciones a las ventas de producciones del sector primario al exterior, las exportaciones de productos finos desde Argentina se encuentran en creciente expansión hacia diferentes países y continentes, tal como se observa en la fig. 2. En ella puede apreciarse su distribución por países y los ingresos de divisas que generaron durante el primer bimestre del corriente año (Senasa; 2004), destacando especialmente la incidencia del mercado norteamericano en los totales.

---

<sup>8</sup> Informe frutihortícola n° 205 julio, 2002

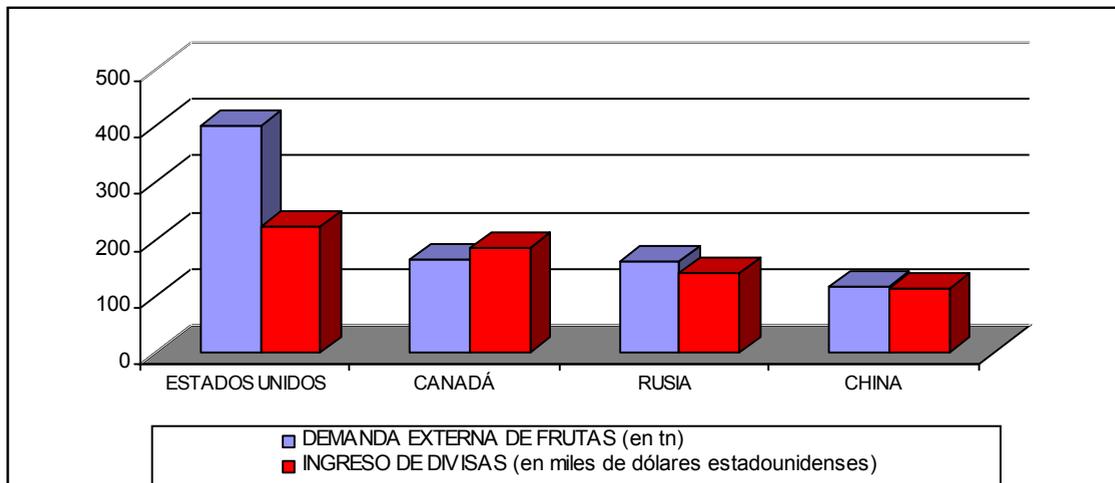


Fig. n° 2: EXPORTACIONES DE FRUTAS FINAS E INGRESO DE DIVISAS  
Fuente: Elaboración propia en base a datos del SENASA; 2004)

Resulta interesante la participación de China, por sus perspectivas de mercado en expansión. La misma oficina registró durante el período analizado, un ingreso de U\$S 995.000 provenientes de un total de 889 tn de frutillas exportadas, U\$S 475.000 ingresaron de 78 tn, de arándanos y U\$S 206.000 se registraron de las ventas al exterior de 24 tn de frambuesas, como se aprecia en la figura n° 3.

Los productores dedicados a las producciones no tradicionales en la zona y específicamente a las frutas finas, se mostraron entusiastas con las estadísticas y con los emprendimientos realizados, porque en general fueron inversiones previas a la devaluación del peso (es decir, hasta comienzos del año 2002, momento en que un peso equivalía a un dólar), beneficiándose en la actualidad por la paridad U\$S1=\$3.-

Esta diferencia cambiaria favorece al productor, porque está abocado a producciones en las cuales su inversión inicial se cotiza en dólares (como el arándano y los kiwis) pero las ventas en el mercado externo también se realizan en la misma moneda, por lo que su tasa de retorno es altamente positiva. No obstante, si la materia prima se procesara y se ubicara en otros nichos de mercados externos como dulces, salsas, licores, etcétera, resultaría mucho más atractivo para los productores locales, porque se incrementaría el valor agregado y la demanda de insumos necesarios en ese procesamiento, además de un mayor requerimiento de mano de obra local. De este modo, la mayor articulación de un proceso productivo establecería un factor de impulso al desarrollo de la economía local.

Para acceder con productos locales al atractivo mercado externo, la municipalidad del Partido de General Pueyrredon a través de la oficina Export-Ar, brinda desde hace un par de años, información detallada de los requerimientos necesarios a los que deben adecuarse los productores del área. Esta información llega a los mismos a través de los Boletines Técnicos sobre Comercio Exterior, indicando los pasos imprescindibles de una secuencia de exportación y el tratamiento arancelario para los distintos tipos de productos. Se incluye además, detalle de las descripciones del nomenclador a nivel internacional para cada producto.

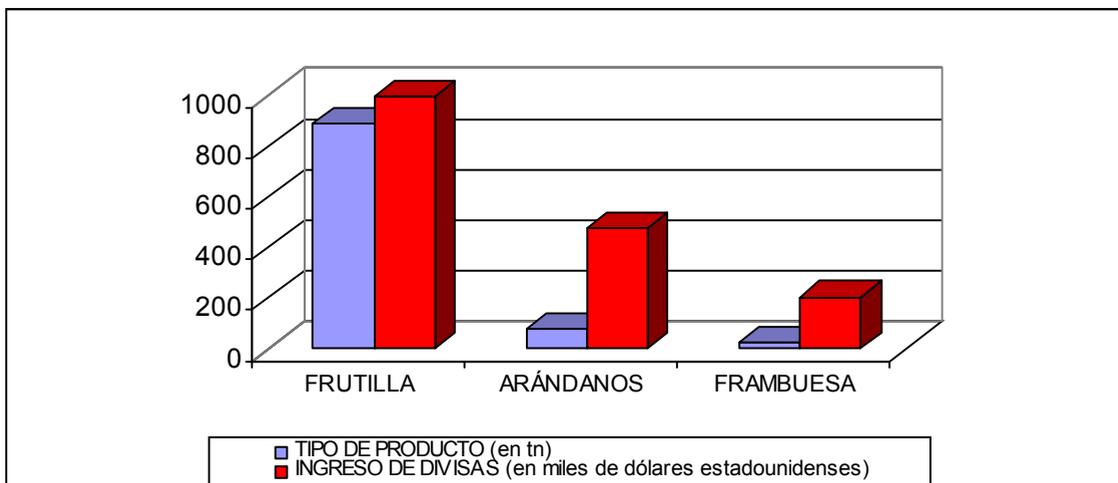


Figura nº 3: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS E INGRESOS DE DIVISAS  
Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos del SENASA (op. cit.)

### Consideraciones finales

El análisis de los agentes y actores intervinientes en la actividad permitió identificar dos tipos de productores. El primero de ellos, corresponde al tipo *familiar capitalizado* porque son propietarios de la tierra, en ella trabaja el grupo familiar, contratan mano de obra según la necesidad productiva, recurren a asesoramientos técnicos con el objetivo de mejorar su producción y producen para el mercado, obteniendo un excedente que les permite realizar reinversiones para ampliar y/o mantener su organización productiva. El segundo tipo, se podría asimilar con el tipo *social agropecuario*, identificado éste por una estructura de tipo empresarial, en la que se llevan a cabo actividades administrativas orientadas a gestionar la empresa; es fundamental la presencia de ingenieros agrónomos y técnicos y la ocupación mano de obra asalariada en forma permanente y/o temporaria; por ende, este tipo de empresas agropecuarias realizan inversiones que permite una rotación de capital que facilita la incorporación de nuevas tecnologías o diversificar la producción.

Paralelamente se examinaron los factores de producción Tierra, Capital y Trabajo, obteniendo como resultado que el volumen de capital invertido es oneroso y que se realiza en una reducida cantidad de tierra, debido a la aplicación de tecnología de punta que requieren las producciones analizadas en este trabajo; esto se complementa con una reducida cantidad de mano de obra ocupada, en general, especializada. No obstante; se verificó que la rentabilidad por hectárea es altamente beneficiosa por dos razones: por un lado, los rindes por hectárea, como en el caso de las frutillas y por otro, la cotización a valor dólar estadounidense de algunos de las producciones, como en los arándanos.

Procesados cuali y cuantitativamente los datos, provenientes de distintas fuentes censales y también de las entrevistas realizadas a los actores involucrados en la producción frutihortícola local, se interpretaron los resultados de los mismos, explicando las distintas cuestiones relacionadas con las producciones fruti-hortícolas no tradicionales en el área y su incremento en la última década, como alternativa a la producción tradicional y en particular, a partir del año 2002, en respuesta a la profunda crisis de sobreproducción que afectó a aquellas.

Se analizaron además, los posibles nichos de mercado que demandan este tipo de producciones, comprobando el surgimiento de estas producciones en el área con las nuevas modalidades de consumo. Se constató además que éstas se caracterizan por una mayor demanda de productos sanos y frescos y se relacionan con el mejoramiento de la calidad de los productos

no tradicionales y el incremento en producción, lo que permite que éstos sean más competitivos en distintos mercados tanto internos como externos. Otro aspecto que enfatiza el desarrollo de las producciones de frutas no tradicionales en el área de estudio se relaciona con el procesado de éstas en sus distintas formas, tales como congelado, enfriamiento, dulces, jarabes, conservas, entre otras. Se destaca, además, la comercialización de productos no tradicionales en la orientados al turismo, como un producto que identifique a la zona.

Continuando con la línea metodológica y de análisis propuesta, se confirmó las posibilidades comerciales para los productos frutihortícolas no convencionales en los mercados selectos locales, nacionales e internacionales. Al respecto, se han observado coincidencias en las respuestas de los productores, que las relacionan con la búsqueda de productos "exóticos" de tipo natural, ricos en vitaminas, por parte de los consumidores. La producción local se viabiliza por varios canales de venta; uno en fresco y de alcance regional, que abastece en general la costa atlántica, una segunda opción, vinculada con la venta de frutillas congeladas a la industria de dulces y helados entre otras, a la que se agrega la alternativa de comercialización hacia mercados internacionales en el hemisferio norte en contraestación (en el caso de arándanos, frutillas y kiwis).

En relación a esta última cuestión, se analizaron las diversas alternativas de inserción de la materia prima procesada de productos no tradicionales en diferentes mercados, advirtiéndose que, de manera incipiente pero sostenida, comienzan a gestarse microempresas procesadoras por iniciativa de productores familiares y otros de carácter empresarial en el espacio marplatense. Ambas modalidades, aunque con énfasis en la primera, son apoyadas por el municipio para generar una marca de origen que distinga al producto local. No obstante; aún se debe trabajar mancomunadamente a través de asociaciones con el objetivo de obtener *cantidad, calidad y precios* accesibles de los artículos procesados, factores imprescindibles a la hora de ganar mercados y mantenerlos en el tiempo, lo que obliga a los empresarios, a llevar un cuidadoso y minucioso trabajo de gestión, para desarrollar y controlar su empresa.

Lo anteriormente expresado permitió confirmar que existe asesoramiento del municipio para el desarrollo y consolidación de microempresas dedicadas a la producción frutihortícola no tradicional, para lograr *marca local o de origen*. Aunque el acceso a créditos flexibles es limitado todavía en el sistema financiero argentino, puede destacarse el asesoramiento y conformación de grupos de trabajo desde distintas dependencias municipales, que se amplifica en el caso de la oficina de Export-Ar, la que establece los nexos necesarios en diferentes áreas del mundo, con vistas a captar nuevos mercados en función de demandas diferenciadas.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- BASCO, MERCEDES C. (1993): "*Esquema conceptual y metodología para el estudio de tipos de establecimientos agropecuarios con énfasis en el minifundio. El minifundio en la Argentina (Segunda Parte)*". En: Posada, Marcelo Germán (compilador) (1993): "Sociología rural argentina. Estudios en torno al campesinado". Colección Los Fundamentales de las Ciencias del Hombre, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- BENENCIA, ROBERTO (1994): "*La horticultura Bonaerense: Lógicas productivas y cambios en el mercado de trabajo*". En Desarrollo Económico, volumen 34, nº 133 (abril junio 1994). Buenos Aires. Argentina
- CLOQUELL, S. Y TROSSERO, M. (1992), "*Diagnóstico de la estructura productiva del área frutihortícola de Rosario*", en Explotaciones familiares en el agro pampeano, CEAL, Biblioteca política Nº 347-349, Buenos Aires. Citado en Benencia, Roberto (1997) "La horticultura Bonanerense". Ed. La Colmena, Buenos Aires.
- GARCÍA RAMÓN, M. D. (1981): "*Métodos y conceptos en Geografía Rural*". Ediciones Oikos-Tau, Barcelona.
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria: censo hortícola campaña 1993/94
- SANTOS, MILTON (1996): "*De la totalidad al lugar*", Editorial Oikos-Tau, Barcelona- España.
- VIGLIOLA, M. (1986), "*Manual de la horticultura*", cátedra de Horticultura, Facultad de Agronomía UBA, De Hemisferio Sur, Buenos Aires: citado en Benencia (1997): "Área Hortícola Bonaerense.

Cambios en la producción y su incidencia en los sectores sociales", Ediciones La Colmena, Buenos Aires.

VON BERNARD, TAMARA Y OBSCHATKO, EDITH S. (2003) "*Frutas Finas*". (Documento A-8), Estudio 1, EG 33, Componente A, Préstamo BID 925/OC-AR. Pre II: Coordinación del Estudio Oficina de la CEPAL-ONU en Bs. As., a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación. Argentina.

#### **Artículos periodísticos**

DIARIO LA CAPITAL DE MAR DEL PLATA (2004) "*Proponen Hacer en Mar del Plata la Fiesta Nacional del Kiwi*", Sección Campo Nuevo. Pág. 3; 17 de julio de 2004 , Mar del Plata

DIARIO LA CAPITAL DE MAR DEL PLATA (2004) "*El resurgimiento del kiwi. La zona cuenta con excelente condiciones para la producción*", Sección Campo Nuevo. Pág 3; 13 de marzo de 2003, Mar del Plata

#### **Página web**

[www.senasa.gov.ar](http://www.senasa.gov.ar)