

PRODUCTORES FAMILIARES CAPITALIZADOS DE AZUL: ESTRATEGIAS PRODUCTIVAS Y RESULTADOS ECONOMICOS*

GRACIELA BILELLO¹; MARÍA DEL CARMEN GONZÁLEZ² y MARCELA ROMÁN³

Recibido: 03/09/99

Aceptado: 18/10/99

RESUMEN

En este artículo se analizan las estrategias productivas de un tipo particular de productor (familiar capitalizado) del área ganadera bonaerense argentina - el partido de Azul.

Se puede concluir que la más exitosa es la estrategia productiva más expansiva del modelo que denominamos "familiar capitalizado grande", en el cual se apuesta más al logro de mayor tamaño mediante la toma de tierras y la práctica de agricultura de cosecha a porcentaje que a una mejor propuesta tecnológica para la ganadería. El productor "pequeño", no puede subsistir en las condiciones presentes ni siquiera en el caso de no computar la depreciación del capital propio.

Palabras clave: productor familiar, partido de Azul

FAMILY FARMERS CAPITALIZED OF AZUL PRODUCTIVE STRATEGIES AND ECONOMIC RESULTS

SUMMARY

Productive strategies of one particular type of farmer (Family capitalized) in the livestock Argentinean area - district of Azul in the center of the Buenos Aires province - are analyzed in this article.

It can be concluded that the most successful productive strategy is the one more expansive of the model called "Big sized family capitalized farmer". This one seeks for larger size taking land either on a lease or practicing crop growing paying a percentage, rather than a better livestock technological option. The "Small farmer" cannot survive under present conditions not even in the case of neglecting own capital depreciation.

Key words: family farmer, Azul district

INTRODUCCION

La producción agropecuaria tradicional argentina se encuentra inmersa en un nuevo escenario macroeconómico caracterizado por un proceso de apertura económica, ajuste estructural y redefinición del rol del Estado, situación que se repite en casi todos los países latinoamericanos. Esto ha generado profundas transformaciones estructurales en el sector con efectos diferenciales según los estratos y tipos de productores. (Barsky, 1992; Aparicio *et al.*, 1992; Giarraca y Teubal, 1993; Lattuada, 1996)

El fenómeno se traduce en bajas rentabilidades -en algunos casos negativas-, la necesidad de trabajar a escalas cada vez mayores (Pagliettini, 1992), y el abandono del cultivo por cuenta propia por parte de

*Resultados del UBACYT TG22 y 03/A110 del Programa Institucional de Investigación y Transferencia Tecnológica FA-UNCPBA.

¹ Economía Agraria, Facultad de Agronomía, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires. E-mail: gbilello@faa.unicen.edu.ar.

² y ³ Economía Agraria, Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires. E-mail: mcdgonza@mail.agro.uba.ar y mroman@mail.agro.uba.ar, respectivamente.

agricultores que anteriormente eran productores directos, a la vez que se expanden los fondos comunes de inversión (Posada e Ibarreta, 1998)

Esta situación amenaza con la desaparición de un número importante de productores familiares -pequeños y medianos- que ven seriamente afectados sus resultados económicos (Lattuada, 1996), obligándoles a una creciente modernización tecnológica y de gestión, que torne competitivos los productos que ingresan en los mercados internacionales o que compiten internamente con los importados; en otros casos los coloca en situación de subsistencia (Román *et al.*, 1999). En este contexto, cabe preguntarse por alternativas válidas para superar los problemas y limitaciones estructurales de las unidades productivas del sector.

Este análisis presenta una visión de las estrategias productivas como problemática estructural, que incluye desde el dimensionamiento de las actividades hasta la incorporación tecnológica, asociada a las características diferenciales de las unidades productivas y a la tipología de productores que las conducen, considerando que la agriculturización de estos productores en áreas mixtas les asegura mayor rentabilidad. (González *et al.*, 1996; 1997)

En esta presentación centramos nuestro análisis en los productores familiares capitalizados del partido de Azul, provincia de Buenos Aires, tipo que si bien es el menos numeroso en el área en estudio, tiene estrategias de producción bien claras y definidas.

El partido de Azul está comprendido dentro de la llamada "Pampa Deprimida". Esta abarca aproximadamente 8.536.000 hectáreas -la mayor parte de aptitud ganadera- pudiéndose encontrar algo más de 1.000.000 de hectáreas de suelos con aptitud agrícola. Sólo el 6,4% de la superficie del partido puede ser considerado como netamente agrícola, 28,2% tiene aptitud agrícola-ganadera, 22% tiene capacidad ganadero-agrícola y el 43,7% es netamente ganadera. (SAGYP-PNUD, 1985).

En términos de superficie, si bien Azul no ha escapado al proceso de agriculturización experimentado en toda la región pampeana, que consistió en una expansión de la agricultura combinando desarrollo tecnológico con precios internacionales en alza (Posada e Ibarreta, 1998), la actividad agropecuaria predominante sigue siendo la ganadería extensiva, con escasa superficie de praderas implantadas. (Bilello y Granata, 1997)

METODOLOGIA

La investigación se basa en el estudio de procesos genéricos a partir de casos específicos. Se realizó una encuesta por muestreo simple al azar a 142 productores agrarios del partido de Azul, con el objeto de identificar los recursos productivos y las estrategias de combinación de los mismos. El criterio utilizado para definir unidad productiva (UP) fue el de considerar como tal a todas aquellas parcelas, continuas o no, pertenecientes al partido o no, siempre que fueran conducidas bajo la misma dirección y compartieran todos o parte de los recursos productivos.

Para determinar el tamaño de la muestra se asumió que las unidades muestrales se clasificarían en dos grandes grupos: 1) familiares y 2) no familiares, ambas presentes en la población en iguales proporciones. Se siguió el método simple al azar para la estimación de una proporción, bajo el supuesto de que el total de los establecimientos familiares es igual a la de los no familiares. Surgiendo un tamaño con reemplazos de 142 establecimientos a encuestar, para una confiabilidad del 90% y una precisión de la estimación en la proporción del 6%.

Las encuestas se procesaron clasificando en principio las UP dicotómicamente según que el trabajo fuera predominantemente familiar o no, por medio de un índice que relaciona cantidad de trabajadores permanentes familiares (F) con la cantidad total de trabajadores permanentes (F+NF) de la UP ($F/(F+NF)$).

Si este cociente es mayor que 0,5 la cantidad de familiares que trabajan permanentemente en la explotación es mayor a la cantidad de asalariados permanentes; en los casos en que no existiera personal permanente se calculó la misma relación con los temporarios.

En lo que hace a la escala económica de las UP, para evaluar el grado de capitalización de las mismas, se construyó un índice tomando como base el automotor del año 1991 y más (US\$ 20.000)¹, estableciéndose a partir de éste las relaciones con los automotores y tractores según la antigüedad; animales según la categoría (novillos, vientres y ovinos propios) y tierra (superficie propia+tomada²-cedida³) según el precio de la hectárea en cada cuartel. El índice de capitalización de cada unidad surgió de sumar el de tierra, más el de maquinaria, más el de animales, dando como resultado la capitalización relativa (ITC). De los estudios de caso surge que debe ser por lo menos 12 para que el capital involucrado en la explotación genere excedentes.

Según el tipo de trabajo (familiar o asalariado), la dotación de recursos productivos (ITC) y la composición de los ingresos del productor (prediales o extraprediales), se clasificaron las explotaciones en cuatro tipos básicos:

Productores familiares con bajos recursos productivos (FBR): Llevan adelante una UP donde el trabajo es preferentemente familiar y cuyo índice de tierra y capital (ITC) es bajo. En este tipo de productores, de existir ingresos extraprediales, corresponden tanto al cobro de pasividades como a empleos de muy baja remuneración, razón por la cual resulta difícil, en una primera instancia, establecer cuál es más relevante para la familia.

Productores familiares capitalizados (FC): Estos productores familiares con un ITC alto, tienen como principal fuente de ingresos a la UP.

Productores empresarios agropecuarios (EA): La mano de obra es preponderantemente asalariada, el ITC es alto y el ingreso extrapredial no es importante.

Productores empresariales con pluralidad de ingresos (EPI): La mano de obra es preponderantemente asalariada y existe ingreso extrapredial. El ITC puede tomar cualquier valor en tanto la característica sobresaliente está dada por la existencia de ingresos no provenientes de la UP como fuente principal. (González y Bilello, 1996)

En el partido predominan los productores empresariales con pluralidad de ingresos (31,9%), los que sumados a los empresarios agropecuarios (29,1%) constituyen el 61% de las unidades productivas de Azul. Las unidades familiares, divididas en familiares con bajos recursos productivos (24,8%) y familiares capitalizados (12,0%), representan menos del 40% del total de productores agrarios del partido.

A partir del resultado de las encuestas se seleccionaron 11 casos de productores FC en los que se realizaron entrevistas en profundidad con el objeto de caracterizar las estrategias de las explotaciones familiares capitalizadas del partido. Como ejemplos de diferentes niveles de capitalización, se describen en este trabajo tres casos-tipo representativos de distintas actividades productivas (ganaderas o agrícolas-ganaderas), niveles tecnológicos y tamaños (medidos en ITC). Los resultados económicos del resto de los entrevistados se encuentran comprendidos entre estos ejemplos.

¹En dólares de 1993.

²En general la toma de tierra, ya sea por arrendamiento u otras formas legales, la utilizan los productores para ampliar la superficie ganadera si lo hacen con lotes linderos o vecinos. Cuando es para agricultura, salen más lejos.

³Dado que la actividad predominante de la zona es ganadera, los productores que ceden tierra generalmente lo hacen para agricultura.

Esos tres casos corresponden a un productor ganadero, con un índice de capitalización de 13,3 al que llamamos familiar capitalizado pequeño (FCP); otro que combina ganadería con agricultura, con un ITC de 26,1 (FCMediano) y un tercero, considerado como buen representante de los productores familiares grandes, con una parte considerable de su ingreso proveniente de la agricultura y que posee además un nivel tecnológico superior, cuyo ITC es de 58,6 (FCG). De acuerdo con los datos obtenidos del muestreo los tres casos responden a niveles tecnológicos representativos de los productores FC de Azul.

CARACTERIZACION Y ESTRATEGIAS PRODUCTIVAS DE LOS PRODUCTORES FAMILIARES CAPITALIZADOS DE AZUL

El conjunto de los productores familiares capitalizados encuestados, se ubica, al igual que el resto de los familiares, en la subzona del partido con predominante aptitud ganadera, mientras que las formas empresariales en más del 60% de los casos se localizan en la subzona de capacidad mixta, agrícola-ganadera con bolsones agrícolas.

Los ITC promedio de estos productores van, por definición, desde el umbral de capitalización de 12 -considerado como mínimo, para ser capitalizado-, hasta no más de 59. Es decir que si bien son capitalizados, manejan dotaciones de recursos que no son muy importantes si se tiene en cuenta que el promedio de ITC del partido es de 65.

Los productores familiares capitalizados de Azul operan una superficie promedio de 770 ha, siendo muy importante la proporción de productores que se expanden mediante la toma de tierra (73%). La superficie propia promedio es de 480 ha, siendo la superficie tomada promedio de los FC que toman tierra, de 299 ha, dato muy importante considerando que los productores que toman tierra, por este medio aumentan considerablemente la superficie de sus explotaciones (superficie total operada = superficie propia + tomada – cedida). Si se comparan estos resultados con el de otro tipo familiar de bajos recursos (FBR) se puede ver con claridad el carácter expansivo de sus estrategias, pues en los FBR el 26% toma tierra, pero explican sólo el 3% de la tierra tomada.

Considerando que la fuente de ingresos de estos productores proviene del predio, dado que ninguno percibe ingresos extraprediales, dato que también los diferencia de los FBR, la toma de tierra está indicando su carácter expansivo y la necesidad de aumentar por este medio la tierra en explotación, ya que el capital que disponen no es suficiente para la compra. En general cuando la toma de tierra es para ampliar la superficie ganadera lo hacen con lotes linderos o vecinos. Cuando es para chacra, salen más lejos. Cualquiera fuera el destino de la tierra tomada, es usual que el precio a pagar se pacte en kilogramos de novillo/ha/año.

Casi la mitad de estos productores ha comprado algo de tierra, aunque sea en pequeñas superficies, siendo el promedio de tierra heredada de 334 ha, habiendo ampliado su explotación mediante la compra en un promedio de 145 ha. Todos accedieron a la propiedad por herencia, dato que los diferencia de otros tipos, como los EPI, en los cuales el ingreso a la actividad mediante la compra de tierra tiene más relevancia. La mayoría proviene de familias de origen agropecuario, expresando su voluntad de que los hijos continúen en la explotación (en dos de los casos estudiados con profundidad se encontraron tres generaciones en el campo). A cargo de la explotación se encuentra el propietario y en algunos casos una sociedad familiar.

Todos residen en la explotación o bien en localidades muy cercanas que les permiten un contacto diario con la misma. Es frecuente que madres e hijos en edad escolar, sobre todo cuando están en el nivel secundario, residan en el pueblo o ciudad, mientras el resto de la familia permanece en el campo. En tanto familias residentes, todos tienen electrificación rural, ya sea de red, equipo propio o panel solar.

No es frecuente la existencia de casa de peones, salvo en los lotes tomados. Las instalaciones para

operar con la hacienda son completas y existen en todos los casos. Las pasturas implantadas, si bien existen en casi todos los FC, se encuentran en porcentaje muy bajo del total de la superficie operada. La mitad de los encuestados cuenta con los elementos necesarios como para instalar alambrado eléctrico, pero su uso no es muy frecuente.

La mayoría tiene equipo agrícola completo, aunque no nuevo, siendo el promedio de vida de los tractores de 20 años, en el caso de los automotores la mayoría corresponden a modelos entre 1971 y 1980. Este dato está indicando que si bien estos productores familiares están más capitalizados que los FBR, superando -por definición- el piso del ITC de 12, la antigüedad del capital sugiere que su capital está en el límite de la obsolescencia.

Todos son productores ganaderos, muy pocas explotaciones hacen cría solamente, la mayoría terminan sus animales. El 45% de los mismos combina con agricultura, si bien en diferentes proporciones (desde 3% a 48% del total de tierra operada) dependiendo mayormente de la calidad del campo. Las principales producciones son trigo, maíz y girasol.

TRES EJEMPLOS DE LOS ESTUDIOS DE CASO

Se profundiza la descripción de cada uno de los casos-tipo que fueron seleccionados como representativos de los estratos pequeño, mediano y grande de las explotaciones familiares capitalizadas de Azul, y sus estrategias responden a los mencionados estratos.

La explotación "**pequeña**" (FCP) con un ITC de 13,3 opera una superficie total de 260 ha, de las cuales 150 ha son propias -a las que accede por herencia- y 110 ha son tomadas para ganadería, pagando por las mismas el equivalente a 50 kg de carne de novillo/ha/año. Los ingresos provienen exclusivamente del predio, ya que este productor no percibe ingresos extraprediales.

Realiza una cría basada en campo natural, sólo cuenta con 20 ha de pasturas (8% de la superficie). El entore es estacionado, pero de cinco meses de duración (de octubre a febrero) tanto para vaquillonas como para vacas y no realiza diagnóstico de preñez. La reposición es del 20% con hembras de la propia producción. El rodeo de cría está integrado por 70 vientres en servicio, 16 vaquillonas y 9 toros, con 68 terneros nacidos el último año. El destete se concreta a los nueve meses.

La actividad cría se integra con la invernada de la propia producción. En el año del relevamiento se vendieron 50 novillos y vaquillonas y 16 vacas, en remates feria de la zona. La estrategia de engorde es llevar las vaquillonas a no más de 270-280 kg promedio y los novillos a 330 kg promedio.

Cuenta, además con una majada relativamente importante, compuesta por 100 ovejas madres.

De acuerdo a la información proporcionada:

El aprovechamiento de la pastura es continuo y sin discriminar requerimientos por categoría.

Las ventas se realizan durante todo el año, por necesidades financieras.

La majada ovina es utilizada exclusivamente para el autoconsumo. Siendo irrelevante el ingreso por venta de lana.

No se usa suplementación.

Posee un número elevado de equinos (14) que excede las necesidades de manejo del rodeo.

Todos los indicadores económicos de este caso se encuentran por debajo de los registrados para los otros productores. Su estrategia productiva -eminentemente ganadera y con bajo nivel tecnológico- hace que obtenga una rentabilidad negativa (-4,9%).

La nula implantación de pasturas se debe fundamentalmente a la carencia de financiamiento. Esta restricción financiera es fundamental a la hora de evaluar la ganadería que practica, pues en su estrategia se combina la necesidad de disponer de efectivo (vende animales durante todo el año); con la necesidad de pagar menos por la tierra que toma, lo que lo obliga a tener que conformarse con campos de peor calidad forrajera.

El caso denominado “**grande**” (FCG) con un ITC de 58,6, opera una superficie total de 2010 ha de las cuales 250 ha son propias y 1500 ha son arrendadas, pagando 70 kg de carne/ha/año. Estas últimas se destinan a un uso predominantemente ganadero. Accede a la propiedad por herencia.

Toma además 260 ha mediante contratos accidentales por cosecha, para uso agrícola. Esta superficie es fluctuante, dependiendo anualmente de las disponibilidades de tierra, de las características de la campaña y de las disponibilidades financieras. Asume el proceso productivo, pagando al dueño de la tierra el 30% de lo cosechado.

La cría se realiza totalmente sobre campo natural, con la sola excepción de una pastura degradada de agropiro de 70 ha. El rodeo de compone de 600 vacas, con porcentaje de destete del 90%, se vendieron 50 vacas y 500 terneros/as. El servicio es continuo. Las vaquillonas se entoran a los 18 meses. El destete es tardío, con un peso promedio de 210 kg.

De acuerdo a la información proporcionada:

No se realiza suplementación.

El servicio es continuo tanto para vacas como para vaquillonas. Las vaquillonas se entoran a los 18 meses.

Toda la producción se vende al destete a lo largo del año porque dice conseguir mejores precios. Logra terneros gordos que son vendidos en remates feria para invernada.

La majada es importante (450 madres y 35 carneros), parte es para autoconsumo y parte se vende.

En este caso se puede observar que, aunque la ganadería que realiza no es la mejor, la combinación con la agricultura y la estrategia de “toma” de campo en arrendamiento hacen que obtenga una rentabilidad “aceptable”, siendo la misma de 5,1%.

Es de resaltar que respecto a los otros casos considerados, tiene valores muy superiores en el capital fijo -tanto vivo como inanimado-, siendo menor el capital fundiario con respecto al mediano (FCM); lo que se complementa con su estrategia de tomar tierra en un alto porcentaje.

En resumen, la mayor rentabilidad está más asociada a la combinación con agricultura de cosecha y a la ampliación de la superficie, que a la incorporación de tecnología ganadera.

El caso “**mediano**” (FCM) con un ITC de 26,1, fue seleccionado por ser el que responde a las características modales de una gama de productores FC que manejan un paquete tecnológico más completo.

Opera una superficie total de 818 ha, de las cuales 418 ha son propias y 400 ha son tomadas para uso mixto pagando 55 kg de carne de novillo/ha/año. El campo propio se destina mayoritariamente a uso ganadero, con 175 ha de pasturas implantadas. La actividad agrícola realizada en el año en cuestión, se basó en 100 ha de trigo y 230 ha de girasol.

La actividad ganadera realizada es la cría con 120 vientres con venta de terneros gordos, e invernada de animales comprados. El servicio es estacionado, tanto para vacas como para vaquillonas, en estas últimas se realiza a los 18 meses. El destete se realiza a los 8 meses con más de 200 kg y toda esta producción se vende en el mercado de Liniers. Los animales invernados son llevados a 400 kg los novillos y 320 kg las vaquillonas.

De acuerdo a la información proporcionada:

La actividad cría se realiza con un rodeo de 120 vacas madres, siendo el destete del orden del 70%.

La invernada se realiza con animales comprados: 150 terneros y 170 terneras, en el año analizado. Los animales gordos también se envían a Liniers.

Posee una majada de 80 ovejas madres y 2 carneros, para autoconsumo.

La estrategia de este productor pasa por realizar una ganadería más tecnificada -con mayor proporción de pasturas-, combinada con agricultura.

Los indicadores económicos muestran que sus ingresos anuales son algo mayores que el caso más capitalizado, no obstante la rentabilidad es menor (2,4%).

El siguiente cuadro resume los indicadores económicos de los tres ejemplos:

	FCP	FCM	FCG
Ingresos (u\$s)	16.270	184.221	145.976
Gastos (u\$s)	15.300	146.117	72.301
Capital fundiario (u\$s)	60.110	390.510	198.978
Tierra propia (u\$s)	38.500	146.300	87.500
Capital fijo vivo (u\$s)	29.502	38.503	266.460
Capital fijo inanimado (u\$s)	18.672	118.523	284.586
Depreciaciones (u\$s)	8.528	19.630	28.650
Rentabilidad (%)	-4,9	2,4	5,1
Composición del ingreso:			
Agrícola		40%	34%
Ganadero	100%	60%	66%

CONCLUSIONES

La mayoría de las unidades productivas (UP) de Azul son de tipo empresarial, concordando con las características del escenario productivo del partido. Las unidades familiares, divididas en familiares con bajos recursos productivos (FBR) y familiares capitalizadas (FC), constituyen el 25% y el 12% del total de UP respectivamente.

Las estrategias productivas de los distintos tipos de productores familiares muestran rasgos comunes y otros en los que se diferencian substancialmente. En referencia al tipo analizado en este artículo las estrategias productivas pueden resumirse en que son expansivas mediante la toma tierra; tienen actividades diversificadas agrícola-ganaderas; poseen equipo agrícola (aunque en algunos casos es tan antiguo que se lo considere obsoleto) y realizan la agricultura por cuenta propia. Residen en la unidad productiva y ninguno percibe ingresos provenientes de fuera de la unidad. El mayor índice de capitalización, respecto de los familiares de bajos recursos productivos, debe buscarse en el equipamiento y capital fijo vivo. La superficie propia, en cambio, es poco importante y la toma de tierra ajena es la alternativa que viabiliza la movilización de capital propio en los familiares capitalizados.

En el otro tipo familiar, en cambio, la combinación con actividades extraprediales por parte de algún miembro de la familia, parece ser la vía que posibilita su permanencia aún sin capitalización (Román *et al.*, 1999).

Se puede concluir que la más exitosa es la estrategia productiva más expansiva del caso que denominamos “familiar capitalizado grande”, en el cual se apuesta más al logro de mayor tamaño mediante la toma de tierras y la práctica de agricultura de cosecha a porcentaje que a una mejor propuesta tecnológica para la ganadería. El productor familiar capitalizado con un índice de capitalización más bajo (13,3), no puede subsistir como empresa en las condiciones presentes ni siquiera en el caso de no computar la depreciación del capital propio. La no remuneración de la mano de obra familiar debe ser otra forma de permanecer. Sin embargo, plantea el interrogante de su conducción en el mediano y largo plazo, lo que podría generalizarse para los pequeños ganaderos del partido, cuyos ingresos se centran en la explotación.

BIBLIOGRAFÍA

- APARICIO, S., N. GIARRACA y M. TEUBAL, 1992. Transformaciones en la agricultura; el impacto sobre los sectores sociales, en J. Jorrot y R. Sautu (comp.). *Después de Germani*. Paidós: 123-141, Buenos Aires.
- BARKSKY, O., 1992. Explotaciones familiares en el agro pampeano: procesos, interpretaciones y políticas en Barksy, Lattuada, Mascali y otros *Explotaciones familiares en el agro pampeano*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- BILELLO, G. y A. E. GRANATA, 1997. Indicadores Económicos del partido de Azul. Convenio de Vinculación Tecnológica Facultad de Agronomía – Fundación Centro Empresario de Azul, Azul.
- GIARRACCA, N. y M. TEUBAL, 1993. El día en que la plaza de mayo se vistió de campo. *Realidad económica* N°118: 5-17, Buenos Aires.
- GONZÁLEZ, M. y G. BILELLO, 1996. Heterogeneidad y estrategias de los productores agrarios de la región pampeana argentina. El partido de Azul, en *Políticas Agrícolas*, II, (2): 61-81, México.
- GONZÁLEZ, M. C., G. BILELLO, N. PUPPI y M. ROMÁN, 1996. Identificación de opciones tecnológicas en las estrategias productivas de productores familiares capitalizados del partido de Azul en *Jornadas Regionales Agriculturas Latinoamericanas y las Transformaciones Sociales*, La Plata.
- GONZÁLEZ, M. C., G. BILELLO, N. PUPPI y M. ROMÁN, 1997. Productores empresariales con pluralidad de ingresos del partido de Azul. Análisis económico de sus estrategias productivas, en *Revista Argentina de Economía Agraria*, Buenos Aires.
- LATTUADA, M., 1996. Un nuevo escenario de acumulación. Subordinación, concentración y heterogeneidad en *Realidad económica* N° 139: 122-145, Buenos Aires.
- PAGLIETTINI, L., 1992. Economías de tamaño en la agricultura pampeana. El caso de Pergamino, *Revista de la Facultad de Agronomía*, 13 (2-3): 245-252, Buenos Aires.
- POSADA, M. y M. M. de IBARRETA, 1998. Capital financiero y producción agrícola: los pools de siembra en la región pampeana, en *Realidad económica* N° 153: 112-135, Buenos Aires.
- ROMÁN, M., M. C. GONZÁLEZ y S. AUDERO, 1999. Productores familiares de bajos recursos productivos de Azul: aproximación a sus estrategias, en *Revista de la Asociación Argentina de Economía Agraria*, Buenos Aires.
- SAGyP-PNUD-Programa ARG/85/019, 1985. Regionalización Agroeconómica de la Argentina, Buenos Aires.