

*7º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*  
*Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires*  
*10 al 12 de agosto de 2005*

ENTREPRENEURISMO BUSCADO O ENTREPRENEURISMO FORZADO?  
LA HETEROGENEIDAD DE AGENTES SOCIALES EN LA PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS NO  
TRADICIONALES DE ALTO VALOR

Clara Craviotti\*

Grupo temático 2: Desocupación, informalidad y formas precarias de inserción laboral

---

\* Investigadora del CONICET en el Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Argentina. Dirección postal: Av. Córdoba 2122, Segundo Piso (1120), Ciudad de Buenos Aires  
Correo electrónico: [ccraviotti@yahoo.com](mailto:ccraviotti@yahoo.com)

## 1. Introducción

Caracterizar a los agentes sociales agrarios y entender sus transformaciones es en la actualidad una tarea compleja. Imágenes muy arraigadas en nuestra forma de pensar –la correspondencia entre lo agrario y lo rural, por ejemplo – se han visto cuestionadas, conduciéndonos a la necesidad de integrar aportes de distintas disciplinas y plantearnos hasta qué punto las tendencias más generales de cambio social afectan a productores y otros residentes rurales.

De alguna manera los procesos en curso en las áreas rurales dan cuenta de la diversidad de actores involucrados, de las actividades llevadas a cabo y los tipos de motivaciones emergentes. (Knickel y Renting, 2000) Claramente en la actualidad los “agentes agrarios” como objeto de análisis presentan contornos difusos, porque los productores se desenvuelven en ámbitos de actividad extra-agropecuaria, y porque hay situaciones de ingreso a la producción y en el trabajo predial por parte de agentes externos al sector.

Algunos exponentes del enfoque basado en la “nueva ruralidad” visualizan tres grandes conjuntos de actividades en el medio rural de hoy: La actividad agropecuaria basada en los *commodities* e íntimamente ligada a las agroindustrias; un conjunto de actividades claramente no agrícolas, ligadas a la residencia, el esparcimiento, la industria y la prestación de servicios, y un tercer grupo, constituido por actividades agropecuarias “novedosas”, dirigidas a nichos específicos de mercado. (del Grossi y da Silva, 2002)

Mientras que el primer grupo de actividades da cuenta de un tipo de inserción en el que se ha basado tradicionalmente la Argentina, el segundo se vincula con nuevas demandas de los habitantes urbanos en relación al medio rural, presentes tanto en nuestro país pero particularmente en los países desarrollados, que revalorizan aspectos no estrictamente productivos del mismo. Por último, las actividades innovadoras incluidas en el último grupo se inscriben en tendencias de consumo que hacen hincapié en las características diferenciales de los alimentos y en su capacidad de satisfacer las necesidades de segmentos específicos de consumidores.

Este trabajo se centra precisamente en productores que encaran la modalidad de actividades agropecuarias no tradicionales de alto valor<sup>1</sup> incluidas en el tercero de los ítems mencionados y que desarrollan su actividad en un espacio geográfico común, de características rur-urbanas<sup>2</sup>.

Estos agentes presentan como rasgo común un origen externo al sector agropecuario, siendo frecuente su residencia en la ciudad de Buenos Aires o en partidos del conurbano. El análisis que se realiza en el próximo apartado introduce sin embargo algunos aspectos que dan cuenta de su heterogeneidad, recuperada luego en una tipología construida en función de las variables consideradas más relevantes. Seguidamente se analiza con cierto detalle a los sujetos que iniciaron una actividad absolutamente novedosa para la Argentina - la helicultura- , cuyas trayectorias y condiciones de inserción muestran marcados puntos de contacto con las que caracterizan a trabajadores del sector informal.

## **2. Los productores en actividades agropecuarias no tradicionales de alto valor: Aspectos comunes y diferenciales**

Una primera aproximación a este conjunto de productores supone analizarlos en función de las variables estructurales “clásicas”: Tierra, trabajo y capital. En este sentido, el carácter “ingresante” al sector agropecuario de los sujetos analizados se expresa en el predominio de la propiedad como sistema de tenencia y de la compra como forma de acceso. El promedio de superficie trabajada es de 8.5 hectáreas, sin embargo, el hecho de que las superficies controladas sean reducidas debe ser sopesada con la consideración de que se trata en su mayoría de producciones intensivas.

---

<sup>1</sup> Su condición de alto valor refiere a los precios obtenidos por estos productos en relación a su volumen, si se los compara con otros productos como el trigo, el maíz, la soja, aunque esta condición puede variar a lo largo del tiempo en función del cambio de las condiciones de demanda.

<sup>2</sup> Sus explotaciones están ubicadas en un área ubicada a 100 km. de la ciudad de Buenos Aires, caracterizada como zona ganadero- agrícola del centro- norte bonaerense, y donde la ganadería de carne y leche representa el 69% del valor de producción. (Barsky, 1997)

La selección de los casos – 18 en total - se realizó de manera intencional, procurando diversificar el tipo de actividades productivas encaradas. En el enfoque del muestreo teórico (Glaser y Strauss, 1967), la diversificación como estrategia metodológica contribuye a poner de manifiesto mayor cantidad de propiedades de los datos; en nuestro caso se apoyaba en la hipótesis de que distintas actividades supondrían

En relación al capital en maquinaria e instalaciones, quienes se dedican a producciones de tipo vegetal por lo general poseen un tractor chico – de potencia inferior a los 60 HP-, no necesariamente moderno, ya que para las tareas más pesadas (preparación de la tierra), recurren a servicios de contratistas de maquinaria. En cambio, la inversión fija más importante en quienes encaran producciones relacionadas con la cría de animales se materializa en las construcciones para albergarlos, que requieren de luz y gas para calefacción.

Combinando las variables tierra y capital fijo, empiezan a insinuarse algunas diferencias entre los casos relevados: La mayor superficie controlada e inversiones se dan en el productor de espárrago orgánico, que cuenta con 40 hectáreas en propiedad y 40 en comodato, galpón de empaque con cámara de frío, máquinas de corte y lavado, además de varios tractores y un camión. En el otro extremo, resalta la vulnerabilidad relativa de los productores que producen caracol como única actividad, donde en un caso se recurre al alquiler de un galpón, y en otro –en realidad se trata de un grupo que conforma una sociedad de hecho- , a un predio cedido por la cooperadora de una escuela, donde construyeron las instalaciones necesarias para la producción. El resto de los productores relevados se encuentran en un gradiente respecto a estas situaciones polares por la magnitud de tierra y capital invertido.

Es interesante reconstruir las formas de acceso al capital de estos agentes sociales: Si bien predomina la canalización de ingresos derivados de otra actividad, encontramos que algunos de ellos recurren a la conformación de sociedades con conocidos o con miembros de la familia. Esta estrategia apunta a acceder a mayores recursos productivos y fundamentalmente, a disminuir el riesgo inherente a producciones que revisten un carácter innovador como es el caso de las analizadas.

En cuanto a las formas de organización social de la producción, en la mitad de los casos analizados ningún miembro familiar realiza tareas físicas en la explotación. En la otra mitad, predominan las situaciones en que hay un solo miembro dedicado a las actividades prediales. El involucramiento *cotidiano* en las tareas de la explotación es mayor en quienes encaran horticultura bajo cubierta o producciones ganaderas intensivas. Los segundos se destacan por realizar en forma directa las tareas más calificadas relacionadas con la sanidad de los animales y el manejo de los servicios.

Respecto a la contratación de trabajadores, las dos terceras partes de los casos analizados emplean al menos un trabajador permanente que cumple el rol de encargado de la producción. La contratación de personal transitorio representa en poco menos de la mitad de los casos analizados al menos el equivalente de un trabajador permanente.

En función de este rasgo podríamos concluir que predominan los “pequeños empresarios” dentro de los agentes que encaran estas producciones no tradicionales de alto valor; sin embargo, algunas de las situaciones analizadas más bien se ubican dentro del tipo familiar

---

diferentes requerimientos de capital y de manejo productivo, lo que podía asociarse con características

de productor, por la participación directa de la familia en la construcción y armado de las instalaciones y por su involucramiento en tareas productivas.

En este sentido, vale recordar que el trabajo pionero de Archetti y Stolen (1975) señalaba que el rasgo que caracterizaba a los productores familiares frente a los empresarios era el carácter esencial del trabajo doméstico para el desarrollo del proceso productivo, independientemente de que en términos de horas trabajadas, el personal asalariado pudiera superar al familiar. A ello agregaríamos que este tipo de unidades presentan fuertes restricciones para la contratación de personal. Ello puede ser ejemplificado por el caso de la productora de verduras y aromáticas bajo cubierta, que no amplía su cartera de clientes porque esto implicaría construir más invernaderos y contratar más personal. Al respecto señala: *“Hasta ahora está a mi medida, no sé si quiero saltar de escala”*.

### ***Estrategia productiva y comercial***

Gran parte de estos productores insertos en actividades no tradicionales – en particular aquellos que presentan una más prolongada o eficaz inserción en el mercado- apunta a una estrategia productiva diversificada. Aún dentro de los casos monoprodutores (8 en total), encontramos situaciones que establecen variantes dentro de la propia producción innovadora, que suponen distinto valor agregado a la producción y diferentes canales de venta.

La diversificación en varios productos puede implicar la combinación del producto innovador destinado a un nicho de mercado con uno o varios productos genéricos, de colocación más segura. Es el caso de una productora de nuez pecán, que intercala este cultivo perenne con uno anual (trigo). Siguiendo a Murdoch y Miele (1999) estos productores se encuentran en varios “mundos productivos” a la vez, con diferentes imperativos de calidad. Esta opción puede basarse en una estrategia de cubrir con lo convencional los gastos de la explotación – siendo lo innovador el plus, asimilable a una ganancia -, o bien a financiar la entrada en régimen de la producción innovadora.

Pero también puede darse, como lo muestran algunos de los casos analizados, la combinación de varias producciones destinadas a nichos de mercado o que presentan canales de venta acotados. Hemos encontrado combinaciones poco usuales en algunos de los productores entrevistados, que apuntan a diversificar el riesgo, reducir la estacionalidad

---

diferenciales de los sujetos que las encaraban.

de los ingresos o aportar un ingreso adicional que disminuya el peso de los gastos fijos de la explotación.

La idea de *economías de alcance* (Ventura y Milone, 2000; Saraceno, 2001), está de alguna manera subyacente en estas estrategias. Se aumenta la competitividad al emplearse capitales físicos no divisibles para más de una producción, o al usarse la misma mano de obra para diferentes actividades, siendo los costos inferiores que si se realizaran estas actividades en forma separada.

Otra de las situaciones encontradas es la diversificación a través del establecimiento de actividades “para-agropecuarias”, conectadas a la actividad productiva principal. En este sentido, dos de los productores entrevistados encararon variantes dentro del agroturismo; tres de ellos optaron por la producción y venta de insumos relacionados con sus producciones, que presentan un carácter sumamente especializado.

También encontramos la realización de actividades de clasificado y empaque de la producción en el propio predio, a lo que se suma la distribución del producto. La necesidad de respetar los criterios de calidad planteados por los mercados a los que se dirigen lleva a varios de los productores entrevistados a avanzar hacia otras etapas más allá de la estrictamente productiva. La participación familiar en las tareas de distribución se verifica con especial frecuencia en el caso de producciones de alto valor vendidas en fresco, en las que no pueden correrse riesgos en la etapa final.

Asimismo existen casos que con el correr del tiempo han incorporado la comercialización de productos de terceros, aspecto que se vincula con el carácter innovador de estas producciones, que muchas veces requieren de un esfuerzo particular para establecer los canales de venta.

En cuanto a la estrategia comercial, un aspecto que diferencia a estos productores respecto a aquellos que encaran producciones tradicionales es el desarrollo de una marca, que se da en todos los casos que ya están comercializando su producción.

Presentan sin embargo importantes diferencias en cuanto al tipo de mercado al que acceden. Podemos establecer tres tipos de estrategias en este sentido: a) Con clara orientación exportadora, lo que puede incluir la venta de parte de la producción en el mercado interno, por lo general aquella que no cumple con los requisitos de calidad demandados por los mercados internacionales. b) Orientada exclusivamente al mercado interno, combinando un canal de venta masivo (distribuidores y supermercados) con el canal minorista (pequeños comercios). c) Orientada al mercado interno, pero que incorpora la venta directa de la producción. En este caso se atiende a clientes sumamente especializados – como restaurantes y hoteles de primera categoría – , sin que esto implique dejar de lado los demás canales (masivos o de venta minorista). La búsqueda de clientes en forma directa aparece en los casos analizados como una alternativa ensayada luego de

experimentar diverso tipo de problemas con los demás canales, y apunta a captar una porción mayor del excedente llegando al consumidor final.

La adopción de una u otra estrategia se encuentra fuertemente condicionada por el grado de acceso a recursos, entendiendo éstos en sentido amplio, no solamente los económicos. La variante exportadora es la más exigente en términos de requerimientos de calidad de la producción. También supone una importante capacidad de gestión y respaldo económico para asumir los costos vinculados a la exportación (seguros, fletes); de allí que generalmente involucra estrategias asociativas que permitan incrementar escala y disminuir la incidencia de los costos fijos.

Sin embargo, gran parte de los casos analizados se ubicaban en una situación embrionaria en materia de asociatividad, realizando las gestiones iniciales para agruparse con el objetivo de lograr mejores condiciones de venta o en los precios de insumos y fletes.

### ***Realización de actividades extraprediales .***

En los sujetos analizados predominan aquellos ubicados en edades intermedias, seguidos de personas relativamente jóvenes, de hasta 40 años de edad. Gran parte de ellos poseen estudios técnicos o universitarios.

Resulta destacable que por lo general han iniciado su actividad en los últimos diez años (y en especial en los últimos cinco), estando la actividad innovadora inserta en el propio proyecto de iniciarse como productores. En este marco, resultará entonces de interés conocer si las ocupaciones previas son mantenidas o abandonadas y el rol que juegan las actividades prediales y extraprediales desempeñadas en la estrategia familiar de vida, identificando la posible existencia de diferentes modelos o lógicas de pluriactividad.

Al respecto es de señalar que en las ocupaciones previas realizadas por estos productores predominan las efectuadas en relación de dependencia. Estos sujetos transfieren ingresos provenientes de dichas ocupaciones para el inicio de la actividad agropecuaria y para financiar los ciclos productivos hasta su entrada “en régimen”.

Las trayectorias ocupacionales permiten diferenciar a quienes evidencian cierta estabilidad en su actividad y categoría ocupacional, respecto a quienes muestran trayectorias discontinuas, que son la mayoría. Un aspecto que destaca es que una parte de los sujetos analizados abandonaron las ocupaciones que realizaban al inicio de la actividad como

productores. En algunos casos esto se produce por una decisión voluntaria de abocarse a dicha actividad, mientras que en otros tiene como desencadenante la pérdida del empleo asalariado o la caída experimentada por el rubro comercial que desempeñaban. Estas trayectorias ocupacionales muestran un punto de ruptura, poniendo de manifiesto los procesos de reestructuración experimentados por la economía argentina en la última década.

Parte de estos sujetos retoman el ejercicio de actividades extraprediales luego de iniciar la actividad como productores, pero ya sobre nuevas bases, bajo la forma de trabajo independiente o asalariado con alta flexibilidad. Si a ellos se les suman los que mantienen las actividades externas ejercidas previo al inicio de su actividad productiva, se encuentra que una gran mayoría de estos productores son actualmente pluriactivos, es decir que combinan la ocupación predial con la extrapredial

En conjunto, si se comparan las actividades previas al ingreso al sector con las actividades extraprediales actuales, se verifica un trasvasamiento de los productores de las actividades asalariadas hacia las actividades por cuenta propia.

En algunos pocos casos, los productores mantuvieron inicialmente un esquema de pluriactividad transitoria, que dejaron de lado con el tiempo para dedicarse plenamente a la producción. Esto se vincula con el carácter intensivo de sus explotaciones y con el rasgo innovador de sus producciones, que requieren una alta dedicación al tema comercial. Sin embargo la decisión de concentrarse en la actividad predial no se ve necesariamente compensada por la obtención un ingreso que posibilite la reproducción familiar. En estas situaciones, existen otros ingresos derivados de la ocupación de otros miembros familiares, o por el contrario, provenientes de rentas. Este abanico de situaciones se traduce en la existencia de uno o varios miembros familiares con inserción extrapredial en los productores entrevistados.

Las actividades realizadas por los miembros familiares nos permiten derivar dos modelos o lógicas diferentes de pluriactividad, uno que podríamos denominar “centrado en la explotación”, donde ésta sirve de punto de partida para otras actividades conexas, que son una prolongación de las actividades prediales y amplían el espacio de reproducción, y otro donde identificamos esferas separadas de actividad y de ingresos, que muchas veces no tienen contacto entre sí, demandando un cierto esfuerzo para compatibilizar sus requerimientos en términos de tiempos asignados a una y otra actividad.

El modelo de pluriactividad centrado en la explotación se asocia fuertemente con la realización de actividades para-agropecuarias que previamente se mencionara, permitiendo por lo general integrar mayor cantidad de miembros familiares al devenir de la explotación.



En estos casos, ésta se convierte más claramente en organizadora de las actividades familiares.

No es, sin embargo, el esquema más frecuente, dadas las características de estos nuevos productores, que tienden a adoptar el modelo de pluriactividad basado en esferas separadas de actividad. Este se asocia más claramente con situaciones donde los ingresos extraprediales cubren los gastos familiares – y aún parte de los gastos de la explotación-, financiando directa o indirectamente la actividad agropecuaria. En la mayoría de los casos estudiados el ingreso no agropecuario es el que reviste mayor peso para la reproducción familiar.

### ***Motivaciones puestas en juego para iniciar la actividad.***

Podríamos decir que hay un “discurso emprendedor” presente en gran parte de los sujetos entrevistados. Palabras como “desafío”, “poner a prueba”, “emprender”, aparecen más o menos espontáneamente en varias de las entrevistas efectuadas:

*“¿Porqué decidió encarar la actividad agropecuaria?”*

*Porque nos pareció una cosa innovadora; nos gustaba el desafío. Siempre el empresario, perdón el emprendedor apuesta a una idea. Uno visualiza en el origen la consecución de lo que tiene que llegar. Uno visualiza una idea y una posibilidad”. (Entrevista a productor, 2002)*

*“Yo tuve la vocación de estar toda la vida escribiendo en una computadora o sentado en una biblioteca, vamos a hacer otra cosa, a ver qué pasa, y no me fue mal, no me siento frustrado. Fue una cosa de emprender algo, de enfrentar los desafíos...”(Entrevista a productor, 2002)*

Sin embargo, pueden delinearse importantes diferencias en las motivaciones y el *tipo de proyecto* que sustenta el ingreso en la actividad agropecuaria. Teniendo en cuenta el peso que adquieren las consideraciones de tipo económico, centradas en la obtención de una rentabilidad, aquellas centradas en “valores” como el gusto por el trabajo agropecuario o el medio rural, y por último, las vinculadas a una búsqueda de una alternativa laboral que permita el sostenimiento familiar, podemos identificar tres tipos de proyectos que juegan en el inicio de la actividad agropecuaria: el “empresarial”, el de “estilo de vida” y el “laboral”.

Es importante recalcar que son pocas las situaciones absolutamente “puras”; por lo general se mezclan consideraciones de diverso tipo. Sin embargo, encontramos que el proyecto “empresarial” caracteriza a aquellos que encaran las actividades productivas no tradicionales que presentan mayores requerimientos de inversión, mientras que en el proyecto “laboral” encontramos la situación opuesta. El proyecto “estilo de vida” es el más heterogéneo en cuanto a actividades productivas y a requerimientos de capital.

### **3. Hacia una (posible) tipología de productores**

En este apartado intentamos organizar la diversidad de situaciones que apareció esbozada en el análisis previo, en una tipología de productores que encaran actividades no tradicionales de alto valor en áreas rurubanas. Dado el carácter predominantemente ingresante de los sujetos analizados, ésta funciona a la vez como tipología de los “nuevos agentes” presentes en dichas áreas.

Se trata de tipos contruidos, que suponen la “*selección, abstracción, combinación y (a veces) acentuación planeada e intencional de un conjunto de criterios con referentes empíricos que sirve de base para la comparación de casos empíricos*”. (Mc. Kinney, 1968)

Las variables tenidas en cuenta fueron el grado de acceso al capital, el tipo de proyecto que sustenta el ingreso en la actividad agropecuaria y el grado de involucramiento familiar en la explotación, que depende en gran medida del carácter de las ocupaciones extraprediales desempeñadas por el productor y su familia.

Los tipos resultantes son los siguientes:

- a) Los *refugiados*: Ingresan a la actividad agropecuaria como producto de la expulsión que experimentaron de sus actividades anteriores. La visualizan como posible fuente de ocupación que genere los ingresos necesarios para el sostenimiento familiar ante la pérdida de otras ocupaciones. El dinero proveniente de indemnizaciones o ahorros previos es canalizado a la nueva actividad, enfrentando grandes restricciones en relación al capital circulante necesario para su funcionamiento. Su situación se diferencia marcadamente de los otros tipos por las dificultades que encuentran para acceder a la tierra, y por la alta participación familiar en las tareas productivas con el objeto de minimizar gastos.
- b) Los *inversionistas*: Ingresan en el sector agropecuario canalizando excedentes provenientes de otra actividad. El objetivo es obtener ingresos complementarios o una

renta en el futuro (seguro de retiro), que se vincule con el nivel de capital invertido. El acceso a la tierra es vía compra, y la rentabilidad de la inversión es el aspecto que más claramente determina las decisiones productivas. El mantenimiento de otras fuentes de ingreso posibilita el acceso a capital circulante con el cual financiar la actividad agropecuaria hasta su entrada en régimen, pero genera restricciones en la asignación de tiempo del productor y su familia para la realización y/o supervisión de las actividades y para su involucramiento en redes sociales locales.

- c) Los *emprendedores*: El grado de acceso al capital y la situación previa al ingreso es similar al tipo anterior, pero se diferencian en que detentan un “gusto por el oficio” que no se percibe tan claramente en los inversionistas. Ello se traduce en mayor dedicación del productor y la posible participación de la familia en el proceso productivo, que puede llevar a abandonar actividades previas y a residir en la explotación. La adopción de tecnologías alternativas y la generación de actividades conexas (turismo rural, procesamiento de la producción en la explotación) se manifiesta en mayor medida en este grupo en relación a los otros considerados.
- d) Los *neorurales*: Valoran ciertas características diferenciales del medio rural (tranquilidad, contacto con la naturaleza, etc) como lugar de residencia o de recreación. Pueden encarar actividades productivas con el objeto de licuar el peso de los gastos de mantenimiento de sus propiedades, aunque su grado de inversión productiva es acotado. Por lo general no abandonan las actividades previas y su compromiso laboral con la explotación es reducido; lo que puede dar lugar a la recurrencia a terceros (contratistas) para su puesta en producción.

El análisis de las trayectorias de los casos que sirvieron de base a la construcción de los tipos nos permite sugerir que en el caso argentino, el fenómeno de ingreso de nuevos agentes en la producción de alimentos de alto valor se conecta con procesos sociales más generales, como el tipo de políticas macro-económicas implementadas durante la década del '90 y sus consecuencias en términos de reestructuración productiva y conformación de los mercados de trabajo. Grupos en ascenso social canalizan excedentes hacia alternativas productivas y residenciales vinculadas a lo agrario, mientras que grupos en descenso – en

los que la expulsión del mercado laboral tiene una causalidad relevante- intentan nuevas formas de autoempleo a través de la producción agropecuaria.

Los capitales puestos en juego - no sólo en el sentido económico- son marcadamente diferentes en uno y otro caso. En el segundo se trataría de una especie de “empreneurismo forzado” en sectores previamente asalariados, motorizado por la declinación del empleo formal. (Portes y Hoffman, 2003)

#### **4. Un caso especial de “refugiados”: los helicultores intensivos**

Nos interesa profundizar ahora en las modalidades que asume este “empreneurismo forzado” en los agentes que presentan la situación más vulnerable dentro de los productores de alimentos de alto valor analizados, aquellos que iniciaron la cría de caracol en forma intensiva como única actividad.

Es interesante tener en cuenta que la helicultura, actividad absolutamente novedosa en Argentina, tuvo como disparador la crisis de fines del 2001, donde convergieron la profundización del desempleo y la pobreza con el cambio de las condiciones macro-económicas, que determinó un fuerte reposicionamiento de las actividades orientadas a la exportación, generando nuevas oportunidades productivas y de mercado.

A partir de 1996 el país venía exportando anualmente un volumen de caracol cercano a las 15 toneladas, a través de una única empresa con sede en Quequén, que se abastecía exclusivamente de la recolección realizada por terceros en pequeñas cantidades. Esta condición limitaba las cantidades exportadas y las supeditaba a los vaivenes climáticos.

Con el cambio de las condiciones macro-económicas empezó a promocionarse en el país la cría del caracol, proliferando la oferta de cursos sobre el tema. La iniciativa tomó cuerpo no sólo en expertos privados sino también en algunos organismos públicos y universidades, ubicados principalmente en partidos cercanos a la ciudad de Buenos Aires, donde la problemática de la desocupación y la búsqueda de alternativas laborales cobra particular relevancia (Universidad de Luján, Universidad de Quilmes, INTA Castelar, INTA Cañuelas en conjunto con la Sociedad Rural de Brandsen).

La actividad despertó interés en productores que desarrollaban ganadería menor en baja escala (cerdos, gallinas, conejos), que la iniciaron como complemento de su actividad principal. Pero fundamentalmente “prendió” en un sector que podría caracterizarse como de “clase media urbana en descenso”, técnicos, profesionales universitarios y pequeños comerciantes con un capital proveniente de ahorros o indemnizaciones.

*“Los que hacen caracoles, el 80, 90% no son productores, los únicos que pueden ser productores son algunos que hayan producido chanchos o gallinas en algún momento... Son comerciantes venidos a menos, o empleados que no ven perspectivas a su trabajo y están buscando una salida, no son gente que tienen ingresos muy bajos, les sobra una moneda para hacer esto, hay muy pocos profesionales, porque les gusta, o*

*ellos también tienen problemas de ingresos. Es una clase media que cayó y no quiere caer, y está buscando cómo reemplazar lo que perdió, o como el caso mío, que se me cayó lo que yo hacía.” (Entrevista a productor, 2002)*

*“Quienes ingresan en la actividad no son productores tradicionales, es gente que no se queda de brazos cruzados ante las adversidades e intenta una cosa nueva. En el ‘90 era mucha la gente que la habían echado de determinados trabajos y les daban una indemnización”.*(Entrevista a productor, 2002)

Los casos entrevistados responden a este doble perfil. Por una parte encontramos productores de conejos que iniciaron la actividad como una estrategia de diversificación, o bien sujetos que carecen de antecedentes en la actividad agropecuaria y decidieron encarar la heliocultura como salida frente a la pérdida de su trabajo en relación de dependencia o la caída en las ventas del rubro comercial que desempeñaban. Estos últimos presentaban una mayor vulnerabilidad en términos relativos, ya que en algunos casos carecían de otros ingresos que les permitieran financiar la entrada en régimen de sus emprendimientos. Con un acceso limitado a recursos, encaraban la cría del caracol en un predio cedido por terceros o en galpones alquilados.

*Miguel, 30 años, técnico electromecánico, era operario en una empresa multinacional en una ciudad de 80.000 habitantes. La fábrica cerró en el 2002, dejando a 84 personas sin trabajo. En el área de hilandería donde trabajaba, algunos de sus compañeros se conocían desde el colegio y sus padres también habían trabajado en la misma empresa.*

*“Ahí se hicieron los dos niveles, el operario y el profesional, a los profesionales se los reinsertó a todos. (...)*

*“Lo que hace [la empresa], aparte de decirnos que nos echan, es hacer un plan de cómo podía llegar a reinsertar laboralmente a la gente. Contratan una empresa que iba a generar los currículums de cada uno, iba a ver si se podían hacer microemprendimientos, iba a hacer apoyo psicológico porque había gente que tenía toda su vida ligada a la fábrica y le faltaba poco para jubilarse, la empresa les hizo los aportes que faltaban...Nuestra idea no era hacer caracoles, sino entre todos tratar de conseguir algo, lo que nos ayudó la consultora era darnos un lugar para encontrarnos, dos ingenieros y dos o tres psicólogos que hacían apoyo un poco por afuera, porque la empresa, a cada proyecto que apoyaba le iba a dar 2500 dólares.”*

*“Nuestra idea era poder tener entre todos algo para sobrevivir, nuestra idea en un principio era brindar cursos, como cada uno tenía una especialidad, pero había muchos a los que no les gustaba hablar. Después hubo una idea de hacer una empresa de mantenimiento general. Eso se descartó. Después salió por uno de los chicos el tema de los caracoles.” La idea era hacer lombri-compuesto y criar peces ornamentales como complemento.*

*“Nuestro problema era que éramos tipos jóvenes, con poca antigüedad de fábrica, el más viejo tiene 30, teníamos baja indemnización, el proyecto no tenía que ser ni muy costoso, ni ser a muy largo plazo. El tema de los caracoles es que durante un año estás muerto. Nos atrayeron los números, lo que no nos atrajo es la ganancia de largo plazo, nosotros ya no tenemos más plata.”*

*Con el dinero de que disponen intentan armar medio invernadero. No saben si con eso lograrán juntar volumen suficiente para exportar. Además están haciendo plantines de roble para contar con dinero en forma*

rápida.

*“Cuando empezamos a ver el problema que teníamos nosotros que era el terreno, la idea original era comprar una hectárea, estuvimos mal asesorados”. Hicieron luego el contacto con una escuela rural para que les cediera un terreno, a cambio del 5% de las ganancias y pasantías a los alumnos. La ventaja es que no tienen que pagar impuestos, únicamente el consumo de energía eléctrica.*

*Están divididos por tarea en la parte productiva. En la construcción del pequeño galpón y el invernadero participan todos, uno de ellos tiene mayor experiencia en el tema porque se construyó su casa.*

*Están dedicados a full al proyecto. Mientras tanto, perciben el subsidio de desempleo y realizan algunas changas.*

En la base del vuelco de estos sujetos a la helicultura está la demanda potencial que existe para el producto en los mercados europeos. Argentina, Perú y Chile son los únicos países latinoamericanos habilitados para exportar caracoles a Europa, donde Francia, Italia y España consumen en conjunto unas 70.000 toneladas anuales<sup>3</sup>. Los clientes europeos piden el producto vivo, de noviembre a marzo, que es cuando escasea en el hemisferio norte, con entregas programadas semanalmente. Es un negocio de economías de escala: un cliente francés puede llegar a pedir 600 kg semanales. (La Nación, 17/7/01)

En cambio, el volumen del mercado interno apenas llega a los 400 kilos anuales. El caracol se consumía hasta la década del 50, debido a la fuerte presencia inmigrante. *“Cuando desapareció esa generación, se dejó de consumir localmente”*. Pero, *“por la cantidad de turistas que están llegando, muchos restaurants lo van a incorporar en sus platos”*. (Entrevista a productor, 2003)

Sin embargo, las expectativas de los helicultores entrevistados estaban claramente volcadas en el mercado externo. En este sentido, las cifras muestran el abrupto incremento de las exportaciones en la Argentina posdevaluación junto con la disminución del precio promedio obtenido. En el último lustro España resultó ser el principal comprador de los caracoles argentinos, y en algunos años, el único. Es decir que la ventana de comercialización de este producto es relativamente limitada.

---

<sup>3</sup> Cabe señalar la dificultad para dimensionar el mercado dada la inexistencia de estadísticas oficiales de producción de caracol. (CFI, 2003)

Cuadro 1: Exportaciones argentinas de caracol

Año	Cantidad exportada	Valor U\$S	Precio prom.
1998	18,468	108,409	5,9
1999	26072	44,496	1,7
2000	19180	52,454	2,7
2001	14588	39,702	2,7
2002	32678	61,582	1,9
2003	32544	53,966	1,6
2004	31143	45,819	1,5

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SENASA, Oficina de Comercio Exterior

En los casos entrevistados se destacan las referencias a la demanda. En cambio son muy escasas las consideraciones relativas a la oferta, a pesar de que ésta condiciona el “techo” existente para la actividad y la cantidad de productores a los que eventualmente podría dar cabida:

*“Hay una demanda en el mundo, entre todos los países que importan, que será de 70.000 ton al año, alguno estará proveyendo algo, así que acá puede haber una expectativa de 20, 30 mil toneladas a lo sumo, si cada criadero bien armado, no siendo muy grande, produce 10 toneladas al año, con 2000 productores ya está.... Como la promoción que hicieron los grandes que están interesados en mover esto, son todos acopiadores que quieren un montón de productores chicos que produzcan poco, no les enseñan todo.... Le han enseñado mal y la producción no es lo que tiene que ser, entonces de ahí van a quedar muchos en el camino, otros van a seguir...En definitiva no van a ser muchos y van a tener poco volumen de producción, que es lo que [ellos] quieren.”* (Entrevista a productor, 2002)

Además de la existencia de un mercado potencial, la razón por la cual estos sujetos iniciaron esta actividad es su visualización - en base las fuentes de información a las que accedieron - de que presentaba una inversión sustancialmente menor que otras producciones intensivas, junto con la factibilidad de iniciarla con un plantel de recolección y ampliar la producción a partir de la propia actividad.

Estas bajas barreras al acceso son características de muchas ocupaciones informales (Murmis y Feldman, 2003). En todos los casos entrevistados el capital invertido en la actividad era sumamente limitado, como ejemplo, uno de los productores de conejos entrevistados invirtió sólo \$200 en armar cajoneras y un sobretecho para los caracoles,

mientras que los ex asalariados de una gran empresa tenían previsto invertir \$1500 cada uno.

En contraposición, el capital educacional de estos sujetos es relativamente alto, ya que como mínimo poseen estudios técnicos y en algún caso, universitarios. Asimismo, han accedido a información técnica proveniente de diversas fuentes tanto públicas como privadas.

En una primera aproximación, el nivel de formación de estos sujetos pondría en cuestión su asociación con el sector informal. Sin embargo, algunos estudios tienden a poner de manifiesto la fuerte heterogeneidad evidenciada por el sector en los últimos años, donde conviven una informalidad histórica de subsistencia con una “nueva informalidad”, conformada por quienes ingresan al sector por primera vez, poseedores de un capital humano relativamente alto – tanto en términos de credenciales educativas como de experiencia previa en ocupaciones asalariadas calificadas- así como de un capital social que les permite el acceso a recursos. (Belvedere y otros, 2000)

Asimismo, las nuevas condiciones de funcionamiento de la sociedad y la economía argentina han dado lugar a la apertura de nuevos nichos de mercado para la actividad microempresarial articulada a la demanda de los estratos medios o altos, cuya atención exige recursos, calificaciones y tecnologías fuera del alcance de los estratos sociales bajos. (Carpio y Novacovsky, 2000) En los casos analizados, el propio carácter innovador de la helicultura, el hecho de estar orientada a la exportación con lo que ello implica en materia de cumplimiento de estándares de calidad, explican el nivel de formación relativamente alto de los sujetos entrevistados.

Otras condiciones que caracterizan al sector informal o a la pequeña producción en general, como el involucramiento de la familia en las actividades, están ausentes en los casos analizados. Sí se perciben lazos sociales como vía de acceso a recursos en los ex asalariados de la empresa multinacional - antiguos compañeros de sección- que conformaron una sociedad de hecho para instalar el criadero de caracoles. En otras situaciones este tipo de vínculos son más débiles; los sujetos visualizan la necesidad de asociarse con terceros con un fin claramente instrumental: juntar volumen y poder exportar.



A pesar de que existen diversos sistemas de cría de caracoles, a campo abierto<sup>4</sup>, mixto e intensivo, la mayoría de los casos entrevistados optó por el intensivo, en función de sus limitaciones en cuanto a tierra disponible y a que en condiciones óptimas les permitiría obtener mayores rendimientos. En este sistema se utilizan mesas con planos verticales o jaulas de similares características. Se provee a los caracoles de alimento balanceado, agua en bebederos y nidos para la postura de huevos. El ambiente de los locales debe tener un control de temperatura de 20-22C y humedad del 85% alternando las horas de luz y oscuridad según la fase del ciclo. La cría intensiva demanda un estricto control de la higiene y la alimentación, junto con una acabada organización y mayores horas/hombre que los otros sistemas.

Las mesadas están divididas internamente a través de boyeros eléctricos, con bombas que se prenden y apagan para regular la humedad y donde los caracoles son ubicados según su fase de crecimiento. Dejando de lado la mano de obra, el costo operativo principal proviene de la electricidad y el gas para calefaccionar el ambiente durante el invierno, y del alimento balanceado para alimentar a los moluscos, si bien se verifican marcadas diferencias respecto a los costos de producción estimados para la actividad en las fuentes consultadas.

Para la exportación el producto debe necesariamente obtener la certificación del SENASA. Este organismo creó el Registro Nacional de Establecimientos Helicultores y reglamentó la cría y el procesamiento del caracol (Resoluciones 554 y 555/2002), estipulando los procedimientos higiénico-sanitarios a respetarse, así como las condiciones estructurales que debían cumplir los establecimientos dedicados al procesamiento. Cabe señalar que el producto debe necesariamente ser acondicionado para poder ser consumido, existiendo en el país cuatro plantas habilitadas.

La imagen de relativa “simplicidad” de la cría del caracol esconde sin embargo el fuerte carácter azaroso de la actividad. Al momento de efectuarse las entrevistas ésta se encontraba en una clara fase experimental, que abría serios interrogantes acerca de los resultados económicos a obtener y la capacidad de la helicultura para revertir la situación de vulnerabilidad social de quienes la encaraban como proyecto laboral. El desconocimiento sobre los requerimientos productivos básicos se ponía de manifiesto por ejemplo en las fuertes divergencias existentes en los casos respecto a la cantidad de reproductores necesarios para armar el plantel.

---

<sup>4</sup> En este sistema se propone mantener al aire libre parcelas cultivadas con verdura de hoja, rodeadas de malla antifuga de caracoles y con sistema de riego, donde los caracoles son mantenidos a lo largo de todo el ciclo

En relación a los aspectos técnicos de la cría, las fuentes consultadas indicaban que los caracoles de recolección, si bien necesarios para obtener el plantel inicial, no eran aconsejables para la producción en masa, puesto que promovían la introducción al recinto de cría de individuos patógenos. También indicaban que el esfuerzo para seleccionar las tallas mayores para armar el plantel podía llegar a ser muy prolongado. Asimismo, dado que las diferencias genéticas podían ser grandes de una región a la otra, los requerimientos nutricionales también podían variar. Por último, no existían en el país suficientes estudios sobre los problemas sanitarios de la especie.<sup>5</sup>

Sin embargo, a pesar de la carencia de estudios sólidos en los que apoyarse, y en algunos casos, de experiencia en el desarrollo de otras actividades agropecuarias que pudieran servirles de marco de referencia, los entrevistados no percibían grandes dificultades para el desarrollo de la actividad. En la práctica ello significó que tuvieron que dedicar importantes esfuerzos a las actividades de experimentación en materia de nutrición y sanidad del caracol:

*“Esas mesas que estamos haciendo, son una innovación, las repetimos cuatro o cinco o veces, pérdidas hubo montones, pero investigamos y llegamos a un resultado, los otros no, no llegan a la puesta de huevos, o el que la tiene, tiene un porcentaje muy ínfimo..... En este momento estoy en la parte de engorde y curando la plaga con metodologías orgánicas”.* (Entrevista a productor, 2002)

Es más, la revisión de fuentes secundarias sugiere que aún hoy no está desarrollado el patrón tecnológico para la helicultura en la Argentina. Las nociones relativas a la cría provienen de países desarrollados, de muy diferentes condiciones contextuales, a las que se les han efectuado adaptaciones a partir de la escasa experiencia adquirida a nivel local.

En la actualidad existen sólo 28 establecimientos de cría de caracoles habilitados por el SENASA<sup>6</sup>. La primera exportación de caracoles de criadero recién logró concretarse en el 2004, si bien en pequeñas cantidades. La venta estuvo a cargo de una empresa cordobesa que agrupa a un conjunto de productores que reúnen 26 ha en producción en Argentina y en Uruguay. Uno de los criaderos, de propiedad de la empresa, posee una capacidad de producción de 150 toneladas anuales. (La Razón, Suplemento Argentina Exporta,

---

hasta que están listos para la recolección, y se conserva parte de la población madura como stock de reproducción. (Alvarado, 2003)

<sup>5</sup> Rosa Bacardit, Dra. en Ciencias Biológicas, Facultad de Ciencias Exactas y Naturales, Universidad de Buenos Aires, en [www.zoetecnocampo.com](http://www.zoetecnocampo.com), 9/05/2002

<sup>6</sup> Dr. Mariano Bachi, comunicación personal, 2/5/05. Es difícil estimar la cantidad de establecimientos en negro o no habilitados.

marzo de 2004). Se advierte la distancia entre las condiciones de producción mencionadas y las que caracterizaban al tipo de sujetos entrevistados en ocasión de este estudio.

El director de la mencionada empresa señalaba: "A pesar de que la cría a campo demanda más tiempo para el desarrollo completo de animales exportables, a la fecha es el único modelo con el que se logró exportar animales de criadero". Representante del Istituto Internazionale di Elicicoltura, logró acordar con éste generar un polo productivo en Argentina, a través de criaderos extensivos con similares normas de producción, calidad y un único canal comercial. Para ello importó reproductores seleccionados de Italia, lo que en su opinión garantizaba uniformidad y productividad. (Clarín, 17/01/04)

Según informantes clave consultados, esta empresa tiene el canal comercial asegurado y funciona mediante un sistema de "llave en mano", por el cual entrega a los interesados los reproductores, les brinda asesoramiento, y les compra el producto final en base al precio vigente en el mercado internacional.

A nivel del país en su conjunto, lo que más se incrementó es sin embargo la exportación de caracoles provenientes de recolección<sup>7</sup>. Este segmento se consolidó, mientras comenzó a posicionarse la cría a campo abierto, dinamizada por un agente que detenta un nivel de inversión que lo distancia fuertemente de los casos analizados, y que se vincula con sus proveedores mediante un sistema de cuasi-integración, similar al que rige en la avicultura.

La cría en forma intensiva habría prácticamente desaparecido. Existen casos que emplean un sistema mixto (cría en cautiverio, engorde a campo abierto). Esta había sido la opción elegida por uno de los productores de conejos entrevistados, debido a que le implicaba una menor dependencia del alimento balanceado. En cambio, los casos que carecían de antecedentes en la actividad agropecuaria y también de un predio propio habían optado por la cría intensiva. Dos años después, estos sujetos abandonaron la helicultura, pero esto no necesariamente implicó su abandono de la actividad agropecuaria: Algunos continuaban con la cría de peces ornamentales, si bien distaban de haber consolidado su emprendimiento. La inversión y el tiempo de espera, bastante superiores a los previstos, los llevaron a descartar la helicultura.

---

<sup>7</sup> Habría dos esquemas "en pugna", como surge de una de las fuentes consultadas: "*Durante el último tiempo existió una guerra velada entre quienes aprovecharon la inercia de la devaluación y salieron a vender caracoles recolectados en el campo y quienes invirtieron en microemprendimientos para criarlos*". (La Razón, Suplemento Argentina Exporta, marzo de 2004)

Vemos entonces que no pudo consolidarse la actividad en las condiciones requeridas por sujetos que presentaban un limitado acceso a recursos productivos. Como señalan Murmis y Feldman (2003), la génesis y expansión de pequeños productores en producciones para un mercado internacional en expansión ha sido un rasgo recurrente en la conexión de la Argentina con el mercado mundial. Sin embargo, aprovechar las oportunidades de expansión de ese mercado supone un conjunto de condiciones tecnológicas, de mercado, de relación con el Estado y de relaciones sociales cuya conjunción se da con poca frecuencia<sup>8</sup>. Este es precisamente el punto que requiere un análisis más detallado. En el desarrollo inicial de la helicultura en la Argentina confluyeron la falta de desarrollo de tecnologías apropiadas para la cría intensiva, junto con un marco general signado por la carencia de un sistema articulado de apoyo para las producciones “alternativas” o no tradicionales, que tuviera en cuenta el perfil particular, extra-agropecuario, de gran parte de sus destinatarios<sup>9</sup>. Un sistema de estas características idealmente debiera integrar las políticas hacia la “oferta” (crédito y capacitación) con las orientadas a la demanda, abriendo canales de comercialización para producciones innovadoras como la analizada.

El rol orientador del Estado resulta particularmente relevante teniendo en cuenta la distancia que media entre el momento de la toma de decisiones de inversión y el de maduración rentable de las mismas en producciones de este tipo. Si los lapsos son prolongados, un ingreso masivo de microemprendedores puede significar un cambio marcado en las condiciones de rentabilidad, profundizando la situación de vulnerabilidad social de quienes las encaran. (Mezzera, 1993)

El limitado rol del Estado en los aspectos mencionados significaron que en la práctica se cerrara un camino para quienes denominamos “microemprendedores forzados”: Sujetos

---

<sup>8</sup> En el caso particular que analizan, la apicultura, se destacan las características tecnológicas de la producción que hacen factible la entrada con poco capital, la existencia de una red de comercialización para funcionar en el mercado externo, la base de cooperación que resulta de la existencia de intensos lazos sociales ligados a la vida en un pueblo rural. No menor es la influencia del Estado a través de programas de crédito y el desarrollo de soluciones tecnológicas adecuadas. (Murmis y Feldman, 2003)

<sup>9</sup> No necesariamente las instituciones vinculadas a la extensión agropecuaria perciben este rasgo. Al respecto es ilustrativa la afirmación sostenida en una publicación del INTA sobre el tipo de sujetos que iniciaban la helicultura: “Numerosos productores agropecuarios en la búsqueda de oportunidades de diversificación o en el reciclado de infraestructura de otros animales que no resultaron rentables, se iniciaron en el sistema de cría intensivo. Para ello acondicionaron un galpón, una habitación, un ex criadero de otro animal pequeño, etc., donde realizaron las reformas indispensables.” Alvarado, Leticia. Producción de caracoles. Análisis de algunos factores clave”, Revista IDIA XXI, No. 5, diciembre de 2003, pags 84-90.

que buscaron una salida a su desocupación o bajos ingresos a través del inicio de una actividad agropecuaria, para lo cual carecían de experiencia, de capital y de la información adecuada.

## **5. A modo de conclusión**

El trabajo realizado nos permite plantear que la estructura social agraria no es ajena al proceso de fragmentación social experimentado por la sociedad argentina en la última década, en la medida en que en ella se verifica el ingreso tanto de inversionistas como de sujetos expulsados del mercado laboral, mientras que en muchos casos no permite contener a los productores “tradicionales” del sector.

Si bien los nuevos agentes que incursionan en la producción agropecuaria a través de las actividades innovadoras de alto valor pueden ser visualizados en una aproximación superficial como un colectivo indiferenciado de características comunes, un análisis más profundo revela que presentan una importante heterogeneidad interna. Varían en cuanto a su acceso a recursos, las motivaciones para encarar la actividad agropecuaria y en relación al compromiso personal y familiar con la explotación.

Esta diversidad de agentes presente en el medio rural actual debería ser considerada por las políticas públicas. En el caso de los denominados “refugiados”, su marcada vulnerabilidad presenta puntos de contacto con la que caracteriza al sector informal y a los pequeños productores en general, agudizada por su desconocimiento de la actividad agropecuaria.

A nivel de las instituciones estatales, la limitada percepción de que parte de la población expulsada del mercado laboral urbano estaba intentando una salida a su difícil situación a través de este tipo de producciones, determinó un apoyo sumamente fragmentario a estos agentes, que no tuvo en cuenta su especificidad en relación al productor tradicional. En este sentido, la presente investigación tiende a confirmar la necesidad de una mayor retroalimentación entre los estudios académicos y la formulación de políticas, tanto las de desarrollo rural como las propiamente asistenciales.

## **Bibliografía citada**

Alvarado, L (2003), “Producción de caracoles. Análisis de algunos factores clave”, *IDIA XXI* No.5, pags 84-89, INTA.

Archetti, E. y K. Stolen (1975), *Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino*, Buenos Aires: Siglo XXI.

Bacardit (2002) “Algunas consideraciones sobre la situación actual de la helicultura en Argentina y otros países de Latinoamérica”, [www.zoetecnocampo.com/Documentos/helix/helix\\_criterios.htm](http://www.zoetecnocampo.com/Documentos/helix/helix_criterios.htm)

Barsky, A. (1997), “La puesta en valor y producción del territorio como generadora de nuevas geografías. Propuesta metodológica de zonificación agroproductiva de la Pampa argentina a partir de los datos del Censo Nacional Agropecuario 1988”, en O. Barsky y A. Pucciarelli eds., *El agro pampeano. El fin de un período*. Buenos Aires: FLACSO - Universidad de Buenos Aires.

Belvedere, C, J. Carpio, G. Kessler e I. Novacovsky, “ Trayectorias laborales en tiempos de crisis. Desocupación e informalidad laboral en ex asalariados provenientes del sector formal”, en J. Carpio, E. Klein e I. Novacovsky, *Informalidad y exclusión social*, Buenos Aires, SIEMPRO-OIT Fondo de Cultura Económica.

Carpio, J. e I. Novacovsky (2000), “Introducción”, en J. Carpio, E. Klein e I. Novacovsky, *Informalidad y exclusión social*, Buenos Aires, SIEMPRO-OIT Fondo de Cultura Económica.

Consejo Federal de Inversiones (2003), *Perfil de mercado. Caracol de tierra con destino al consumo humano*.

del Grossi, M. y J. Graziano da Silva (2002), *Novo rural Brasilerio: Un abordagem ilustrada*, Vol I. , Paraná, IAPAR.

Knickel, K. y H. Renting, (2000), “Methodological and conceptual issues in the study of multifunctionality and rural development”, *Sociologia Ruralis*, Vol. 40, No.4, pags. 512-527.

Mc Kinney, J.C. (1968), *Tipología constructiva y teoría social*. Buenos Aires: Amorrortu.

Mezzerá, J. (2003), “Experiencias de apoyo al sector informal urbano”, *Estudios del Trabajo* No.5, primer semestre, pags.3-25.

Murdoch, J. y M. Miele, (1999), “Back to nature: Changing “worlds of production” in the food sector”, *Sociologia Ruralis*, Vol. 39, No.4, pags. 465-483.

Murmis, M. y Feldman (2003), “Persistencia de la pequeña producción mercantil en un pueblo rural: factores favorables y factores limitantes: ¿situación excepcional o situación generalizable?”, *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, pags, 73-94.

Portes, A. y K. Hoffman (2003), “Latin American Class Structures: Their Composition and Change during Neoliberal Era”, *Latin American Research Review*, Vol. 38, No.1, pp. 41-82.

Saraceno, E. (2001), “Vínculos urbano-rurales, diversificación interna e integración externa: La experiencia europea”, *Debate agrario*, No.32

Ventura, F. y P. Milone (2000), “Theory and Practice of Multi-product Farms: Farm Butcheries in Umbria”, *Sociologia Ruralis*, Vol. 40, No. 4 pags 452-465.