



RIDAA
Repositorio Institucional
Digital de Acceso Abierto de la
Universidad Nacional de Quilmes



**Universidad
Nacional
de Quilmes**

Muzlera, José

La modernidad tardía en el agro pampeano (1983-2010) : continuidades y rupturas de los sujetos sociales



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.
Atribución - No Comercial - Sin Obra Derivada 2.5
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/>

Documento descargado de RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes de la Universidad Nacional de Quilmes

Cita recomendada:

Muzlera, J. (2011). *La modernidad tardía en el agro pampeano (1983-2010). Continuidades y rupturas de los sujetos sociales. (Tesis de doctorado). Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, Argentina. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes*
<http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/2026>

Puede encontrar éste y otros documentos en: <https://ridaa.unq.edu.ar>

La modernidad tardía en el Agro Pampeano (1983-2010). Continuidades y rupturas de los sujetos sociales

TESIS DOCTORAL

José Muzlera

jmuzlera2000@gmail.com

Resumen

El objetivo principal de esta tesis es describir y analizar dos de los sujetos considerados claves para la producción agraria pampeana durante las últimas décadas: los chacareros y los contratistas. Y entender, a partir de su historia reciente, como se dan los mecanismos de reproducción social en cada uno de ellos.

2011

LA MODERNIDAD TARDÍA EN EL AGRO PAMPEANO (1983 - 2010)

CONTINUIDADES Y RUPTURAS DE LOS SUJETOS SOCIALES

DOCTORADO UNQ Mención en Ciencias Sociales y Humanas

Doctorando: José Muzlera
Directora: Dra. Noemí Girbal-Blacha
Centro de Estudios de la Argentina Rural



ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL.....	3
LISTADO DE ABREVIATURAS UTILIZADAS	8
AGRADECIMIENTOS.....	10
INTRODUCCIÓN	14
Capítulo I.....	21
MODERNIDAD TARDÍA Y DESARROLLO AGRARIO	21
1.1 EL ESCENARIO GEOGRÁFICO	21
1.2 CONSIDERACIONES TEÓRICO-METODOLÓGICAS.....	27
1.3 PENSAR LA MODERNIDAD	32
1.4 ESTRUCTURA VS. AGENCIA	43
1.5 EL DESARROLLO CAPITALISTA EN EL AGRO.....	48
1.5.1 ¿Homogeneización o heterogeneización de los sujetos del agro pampeano?	48
1.5.2 Las vías de desarrollo del capitalismo en el agro	49
1.5.3 El desarrollo del capitalismo en la Región Pampeana.....	51
1.5.4 Los orígenes y los mecanismos de subsistencia de la producción tipo <i>farmer</i>	59
1.5.6 La intervención del Estado.....	64

Capítulo II	67
TRANSFORMACIONES EN LAS CONDICIONES ESTRUCTURANTES DEL SECTOR AGRARIO PAMPEANO (1970-2008)	67
2.1 ¿POR QUÉ UN CAPÍTULO HISTÓRICO?	68
2.2 TRANSFORMACIONES GENERALES.....	71
2.3 TRANSFORMACIONES EN EL SECTOR AGROPECUARIO	79
2.3.1 Hasta 1983	79
2.3.2 El advenimiento de la democracia.....	85
2.3.3 El neoliberalismo de los `90	88
2.3.4 Transformaciones técnico-productivas	91
2.3.5 Las transformaciones de la siembra directa	103
Capítulo III	107
MODERNIZACIÓN Y DESPLAZAMIENTO DE SUJETOS PRODUCTIVOS. LOS CHACAREROS	107
3.1 LA RED AGRO-PRODUCTIVA PAMPEANA	109
3.2 COLONOS, CHACAREROS Y <i>FARMERS</i> . LA PRODUCCIÓN FAMILIAR CAPITALIZADA.	116
3.2.1 El origen de los chacareros.....	122
3.2.2 Los límites de la categoría y sus elementos distintivos	124
3.2.3 Las variaciones cuantitativas de la categoría	132

3.2.4 Las tensiones y transformaciones que la modernidad genera en los chacareros	134
3.2.5 Las tensiones inmanentes de la profesionalización. Entre el habitus y la eficiencia.	136
3.2.6 Alternativas y estrategias chacareras	153
3.2.7 La articulación chacra-familia y la solidaridad chacarera	155
3.2.8 Ser chacareros en el siglo XXI	161
Capítulo IV	165
MODERNIZACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y EMERGENCIA DE SUJETOS PRODUCTIVOS. LOS CONTRATISTAS DE MAQUINARIA AGRÍCOLA ..	165
4.1 EL DESARROLLO DEL CONTRATISMO DE MAQUINARIA EN EL AGRO PAMPEANO	167
4.2 TIPOLOGÍAS DE CONTRATISTAS	172
4.2.1 POR SERVICIO PRESTADO	172
4.2.2 POR HABITUS	187
Capítulo V	213
SUJETOS, SOCIABILIDAD Y GÉNERO EN LOS ESPACIOS AGRARIOS Y RURALES	213
5.1 SUJETOS PRODUCTIVOS DEL AGRO PAMPEANO ACTUAL.	216
5.1.1 Grandes empresas.....	217
5.1.2 Pooles de siembra.....	227

5.1.3 Productores profesionales.....	234
5.1.4 Productores chacareros	238
5.1.5 Mini-rentistas	241
5.2 LAS RELACIONES DE GÉNERO EN LOS ESPACIOS AGRARIOS Y RURALES.....	245
5.3 HOMBRES Y MUJERES EN LAS LOCALIDADES AGRARIAS	249
5.3.1 Educación	251
5.4 MODOS Y ESPACIOS DE SOCIALIZACIÓN, OTRA CUESTIÓN DE GÉNERO.....	261
5.5 LAS MUJERES EN LAS EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS. UNA VOZ OCULTA	268
5.6 EL LUGAR DE LAS MUJERES EN LAS DINÁMICAS DE USO Y TENENCIA DE LA TIERRA.....	275
CONCLUSIONES	281
BIBLIOGRAFÍA GENERAL	291
PUBLICACIONES PERIÓDICAS Y FUENTES	329
LISTADO DE ENTREVISTAS	331
TOMO 2 ANEXOS	338
Anexo I.....	339
EVOLUCIÓN DE COSTOS Y PRECIOS.....	339
Anexo II.....	513

VARIEDAD DE SEMILLAS	513
CATÁLOGO SEMILLAS NIDERA PARA LA ARGENTINA - CAMPAÑA 2010-2011	513
VARIEDAD DE SEMILLAS DE SOJA NIDERA 2010	519
VARIEDAD DE SEMILLAS DE TRIGO NIDERA 2010.....	520

LISTADO DE ABREVIATURAS UTILIZADAS

ABREVIATURA	SIGNIFICADO
AACREA	Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola
AAPRESID	Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa
ACSOJA	Asociación de la Cadena de la Soja Argentina
APMRC	Asociación de Propietarios de Maquinas Rurales de Casilda
ASAGIR	Asociación Argentina de Girasol
CDI	Centro de Documentación e Información
CIMMYT	Centro Internacional para el Mejoramiento del Maíz y el Trigo
CNA	Censo Nacional Agropecuario
CONICET	Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas
CREA	Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola
FONCyT	Fondo para la investigación científica y tecnológica
IDES	Instituto de Desarrollo Económico y Social
INDEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos
INTA	Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria
MAA	Ministerio de Asuntos Agrarios. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires
MAIZAR	Asociación Maíz Argentino
MECON	Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación
MiNCyT	Ministerio de Ciencia Tecnología e Innovación Productiva

ABREVIATURA	SIGNIFICADO
MOA	Manufacturas de origen agropecuario
PBA	Producto Bruto Agrario
PBI	Producto Bruto Interno
PEA	Población Económicamente Activa
PICT	Proyecto de Investigación Científica y Tecnológica
RR	Roundup Resistente (Resistente al glifosato)
s/f	Sin Fecha
SC	Siembra convencional
SD	Siembra directa
SRA	Sociedad Rural Argentina
UNGS	Universidad Nacional de General Sarmiento
UNQ	Universidad Nacional de Quilmes

AGRADECIMIENTOS

El primero de ellos a mi directora, la Dra. Noemí Girbal-Blacha, por sus numerosas sugerencias en cada una de las muchas lecturas a mi producción (y a cada avance de esta tesis) durante más de 3 años. Sugerencias sumamente respetuosas que –a pesar de nuestras distintas preferencias disciplinares- nunca intentaron desviarme del abordaje teórico elegido. Sus señalamientos, siempre acertados, han sido constructivos y estimulantes. Su ánimo incansable por enseñar que un científico, además de ser un erudito en los conocimientos específicos de su campo, debe ser una persona comprometida con sus ideales han marcado de modo indeleble el comienzo de una carrera académica. Por todas estas razones, mi agradecimiento, mi respeto y mi cariño.

A Graciela Mateo, mi consejera académica, por haber estado siempre predispuesta a colaborar en cualquier necesidad académica, burocrática y personal.

A los “Jóvenes de 30”, mis compañeros del CEAR, un muy querible grupo de becarios de incondicional compañerismo, que con frecuencia se han preocupado más por el otro que por sus propias necesidades.

A Clara Vallejos, Facundo Millán y Luciana Manildo porque aunque nuestros caminos académicos se han bifurcado hace algunos años aún aparecen gratos momentos para compartir, reírse e intercambiar apasionadas ideas.

A todas aquellas instituciones públicas, equipos de trabajo y proyectos de investigación que con su financiamiento hicieron

posible esta tesis y que se mostraron interesados en mi trabajo dándome un lugar para formarme y trabajar.

A la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (FONCyT / MiNCyT) por otorgarme una beca Categoría I en el marco del PICT 32396 “Economías regionales agrarias y políticas públicas en contextos de crisis. Argentina 1930 – 2001” dirigido por la Dra. Noemí Girbal-Blacha y co dirigido por el Dr. Adrián Gustavo Zarrilli.

A la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ), que además de darme un lugar de trabajo por medio del Programa I+D La Argentina Rural del Siglo XX me otorgó: El Subsidio “Viajes y viáticos para investigadores en formación” durante el año 2008; el subsidio “Apoyo a investigadores en formación – Categoría 2” para el año 2009, el subsidio “Financiamiento parcial de viajes y viáticos de investigación a investigadores en formación (VIEF-2009)” para el año 2010 y una “Beca de investigación de 11 meses del programa de doctorado de la UNQ”. Al Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) por permitirme la participación en el PIP 2244 “Economías regionales agrarias del siglo XX. Transformaciones territoriales, políticas públicas y procesos sociales” dirigido por la Dra. María Silvia Ospital.

A Carla Gras y Karina Bidaseca, investigadoras responsables del PICT 38.014 “Crisis de la agricultura familiar: impactos sociales, económicos, culturales y políticos en tres comunas rurales de la Región Pampeana ”. Me han permitido utilizar los datos de una encuesta realizada a comienzos del año 2007 sin los cuales el capítulo V de esta tesis habría perdido gran parte de su riqueza.

A Nelio Ponzo, su esposa Lelly y sus hijos, familia de contratistas, que de un modo desinteresado me han abierto las puertas de su

casa y las de sus amistades, las cuales fueron de mucha utilidad para comenzar a conocer a los contratistas de cosecha.

A los Sres. Omar Vaudagnao y Marcelo Martínez –contratistas de San Vicente y Balcarce, respectivamente- por su asesoramiento a la hora de armar las tipologías de los equipos de siembra y cosecha.

A Hugo y Coco Gómez, chacareros balcarceños por años de cariño y hospitalidad.

A los ingenieros agrónomos Horacio Sarlangue y Julio Elverdín, de la EEA del INTA Balcarce, por responder por mi honestidad al momento de presentarme ante distintos productores y contratistas, los cuales a su vez ampliaron mi red de entrevistados en la zona.

A la familia Galera, por su generosa hospitalidad y por compartir sus amistades del partido de 25 de Mayo, a las que de no ser por ellos, hubiese sido imposible conocer.

A mi familia por su apoyo permanente. En especial a mi mujer, Celeste Barone, por estimularme, alentarme y creer en mí y en mi trabajo durante todo el trabajo de investigación y escritura de esta tesis.

A todos aquellos que forman parte de una lista casi interminable a los que no menciono y que con su buena predisposición han contribuido de una manera u otra a que esta tesis hoy sea lo que es.

A todos les agradezco sus aportes y los eximo de cualquier error que este trabajo pudiese contener, los cuales, producto de mi obstinación (intermitente), son de mi entera responsabilidad.

INTRODUCCIÓN

“(...) aprender lo que pasa objetivamente constituye sólo el primer paso de una investigación, que permanecerá inconclusa en tanto que no se llegue a discernir la manera como la objetividad se transforma en subjetividad, es decir, cómo y con qué resultado la estructura social es interiorizada por los agentes”

(Ana Teresa Martínez, 2007: 90)

Las transformaciones que ha experimentado la Argentina de las últimas décadas del siglo pasado tuvieron sus orígenes en tiempos del Estado Burocrático Autoritario (O'Donnell, 1982), durante la presidencia del General Juan Carlos Onganía, con las políticas de Adalberto Krieger Vasena al frente del Ministerio de Economía entre 1967 y 1969. Éstas fueron continuadas y profundizadas por los gobiernos militares que asumieron en 1976 y con la gestión del hacendado José Alfredo Martínez de Hoz. Luego llevadas a su máxima expresión durante la década menemista (1989-1999), con Domingo Felipe Cavallo al frente de la cartera económica.

Este neoliberalismo económico ha llegado a tener profundos e irreversibles efectos en la estructura social agraria y en los sujetos que la componen; marcando así una nueva etapa en el desarrollo del capitalismo agrario argentino.

Vinculada las políticas económicas de los años noventa, se suceden en el agro pampeano, una serie de grandes transformaciones tecnológicas que han afectado la maquinaria, los agroquímicos, la genética vegetal, y la gestión de las empresas. Cosechas records comenzaron a sucederse año tras año, contribuyendo a aumentar el superávit fiscal, pero exigiendo -como nunca antes en la Argentina

moderna- que los productores reconvirtieran sus capitales económicos, simbólicos y culturales para adaptarse a las nuevas condiciones.

En efecto, el nuevo escenario de economía de mercado forzó, como nunca antes, la necesidad de eficiencia y competitividad por parte de los sujetos, para poder continuar dentro de la esfera productiva. Las transformaciones vertiginosas en materia tecnológica, que logran año tras año mejoras productivas, vienen costando un alto precio en materia social, se traduce en productores desplazados, familias desmembradas, enfermedades mentales y aún, cuantiosos suicidios (Gras, 2009)¹.

Al estilo de una publicidad televisiva en donde se muestran los beneficios de un producto, pero se oculta su costo y los posibles efectos adversos de su utilización, los discursos pro innovación tecnológica, de gran difusión en los medios de comunicación (Clarín, rural Revista; Clarín, Suplemento Rural; La Nación, Suplemento Campo; Márgenes Agropecuarios, Revista Chacra y Revista Súper Campo) han asociado permanentemente estos cambios a ventajas de todo tipo (mejoras en las arcas de los productores y en su calidad de vida, mayores cuidados del medio ambiente, beneficios para las cuentas nacionales, etcétera) evitando la mayor parte de las veces discutir las consecuencias sociales y ecológicas del nuevo modelo.

1 Durante las entrevistas realizadas, tanto en la provincia de Buenos Aires -sobre todo en Balcarce- como en el sur santafecino, con frecuencia se ha hecho mención a productores que se suicidaban. La escasez de trabajos sobre el tema, se debe sin duda a que el mismo es muy difícil de abordar por la deficiencia en los registros. Para un acercamiento al tema se recomienda ver: Durkheim, Emile (1994) **El suicidio**, Buenos Aires, Coyoacán. Y Guerrero, Leila (2005) **Los suicidas del fin del mundo**, Buenos Aires, Tus Quets.

En el plano productivo, este proceso modernizador aparece asociado con los cultivos transgénicos, la informática aplicada y las nuevas tecnologías en materia de comunicaciones. En el plano económico-político se vivió una pérdida de la eficiencia social del sistema financiero desde fines de los años '70. El elemento más significativo de estas transformaciones fue la retracción del Estado del mercado financiero, significando -entre otras consecuencias- el fin de los créditos “blandos”, otorgados por la banca pública a los sectores más frágiles, quienes quedaron sin otro recurso que los ofrecidos por el mercado de capitales (bancos, cooperativas, fondos de inversión, pools de siembra², etcétera).

Este conjunto de transformaciones afectaron a la estructura agraria pampeana, profundizando las diferencias entre los distintos tipos de productores y afectando la cotidianeidad y las prácticas productivas de los que lograron permanecer. Tal es la magnitud de estos cambios, que en los últimos años parece haber un consenso acerca del fin de una etapa en la agricultura familiar (Azcuay Ameghino y Fernández, 2008; Balsa, 2006, Cloquell, 2007 y Murmis, 1998). En los trabajos de estos autores se enfatiza la emergencia de rasgos y relaciones que tensionan esta forma productiva, conduciéndola a su desaparición.

2 A partir de una definición propuesta por el INTA, Osvaldo Barsky y Mabél Dávila (2008) definen al Pool de siembra como “(...) cualquiera de las combinaciones posibles por las que el cultivo se lleva adelante. Una forma frecuente es la combinación del dueño de la tierra, un contratista y un ingeniero agrónomo, que convienen una producción aportando cada uno sus recursos (tierra, labores e insumos respectivamente) y se reparten utilidades de acuerdo a su participación. El organizador propone un plan de actividades de siembra y, una vez armado, se lo ofrece a potenciales inversores. (...) las labores son realizadas por contratistas de la zona y la comercialización se realiza a través de determinados acopiadores, industriales o exportadores” (Barsky y Dávila, 2008: 91-92). Es frecuente también encontrar organizadores que gerencian el pool, buscan inversores, pagan en dinero el alquiler de los campos y los servicios que contratan, toman todas las decisiones y finalmente reparten los dividendos al finalizar el período.

El trabajo de Eduardo Azcuay Ameghino y Diego Fernández, fijando la atención en mecanismos económicos, aborda la problemática desde una perspectiva marxista analizando la concentración del capital y sus consecuencias en términos de la viabilidad de la explotación familiar.

Javier Balsa analiza las transformaciones en los modos de vida resultantes del avance del “mundo moderno” y de las migraciones explotación-pueblo. Estos cambios en su modo de vida serían los responsables de la desaparición de los sujetos.

Silvia Cloquell, por su parte, aborda los cambios en la organización del trabajo y sus consecuencias en el carácter familiar de las explotaciones, pero con una relativamente escasa atención a los mecanismos de reproducción intergeneracionales y las tensiones en las identidades de los sujetos.

Miguel Murmis, destaca la persistencia de la producción familiar frente al avance del capitalismo en el agro. Analiza cómo este avance conlleva procesos de diferenciación interna de los que resultan niveles crecientes de heterogeneidad. Explica que esta heterogeneidad interna (“horizontal”) diferencia capas según puedan o no mantener cierto ritmo de capitalización. Así, dentro del conjunto de los productores familiares, coexisten capas que aumentan su escala productiva, (intensificando la capitalización), con otras que persisten en condiciones de creciente fragilidad (Murmis, 1998: 236)-. Ello complejiza la construcción de sistemas de estratificación social en el agro, que requiere, como ha señalado este autor, la movilización de un complejo sistema de posiciones.

Estas justas y entendibles preocupaciones, nos advierten sobre un proceso de desaparición de algunos de los sujetos sociales de nuestro medio agrario, pero no sobre la extinción total. Los

productores familiares siguen adaptándose; muchos de ellos siguen persistiendo, mientras otros abandonan la producción (Albadalejo y Bustos Cara, 2008; Craviotti, 2001 y 2002; Muzlera, 2009).

Hay sujetos que tienden a desaparecer, como alguna vez lo hizo el gaucho, después de pasar por diferentes adaptaciones. Hay otros, como los contratitas o los *pools* de siembra, que con su presencia, número y dinamismo, parecen ganar importancia campaña a campaña.

El objetivo principal de esta tesis es describir y analizar dos de los sujetos considerados claves para la producción agraria pampeana durante las últimas décadas: los chacareros y los contratistas. Y entender, a partir de su historia reciente, como se dan los mecanismos de reproducción social en cada uno de ellos.

Nuestra hipótesis, la cual iremos confrontando a lo largo de toda la tesis es suponer que aún en un escenario como el de la modernidad tardía -con sujetos reflexivos y en un marco de producción capitalista- para tratar de entender el comportamiento de los sujetos y los mecanismos de reproducción social es menester considerar (además de su nivel de capitalización y su relación con la tierra y los medios de producción) su pasado así como las racionalidades que desarrollan y ponen en juego (las cuales están fuertemente vinculadas a ese pasado, a sus historias individuales y colectivas). En un agro en el cual los sujetos productivos siguen poniendo en juego racionalidades heterogéneas, parcialmente heredadas y compulsivamente adaptadas (para poder sobrevivir en un campo productivo dinámico, capitalista y globalizado) resultará significativo poner en tensión las estrategias desarrolladas por estos sujetos para poder explicar continuidades y rupturas en el agro pampeano.

Las respuestas a los interrogantes planteados, en el marco de lo que se llama estudios sobre la “nueva ruralidad”³, serán desplegadas en 5 capítulos.

En el primero de ellos, presentaremos el escenario geográfico en el cual trabajaremos y el marco teórico que servirá de base analítica para nuestras miradas, confrontación de hipótesis e interrogaciones a lo largo de toda esta tesis.

En el segundo capítulo presentaremos las condiciones estructurantes en las cuales se insertan los sujetos y las dinámicas acerca de las cuales nos interrogamos.

En el tercer capítulo, retomando el tema trabajado en la tesis de maestría, describiremos y analizaremos las características actuales de la agricultura familiar; explorando sus procesos de descomposición y recomposición. La organización de la producción, las relaciones entre empresa y familia, y las prácticas sucesorias – en tanto mecanismos de reproducción social- serán los ejes de análisis, en este caso.

En el cuarto capítulo nos ocuparemos de los contratistas de maquinaria agrícola. Sujetos que si bien están presentes en el agro

3 Este tipo de estudios alcanzaron una notable popularidad en los espacios académicos latinoamericanos durante la última década del siglo XX y los primeros años de este siglo. Estos estudios se caracterizan –entre otras cuestiones- por la búsqueda de nuevos marcos interpretativos que apunten tanto a dar cuenta de la creciente preocupación por la inclusión de la dimensión social, así como de la diversidad de cambios sucedidos den el medio rural. Uno de los elementos claves en los análisis de esta nueva ruralidad ha sido la creciente diversificación de empleos e ingresos no agropecuarios. Las transformaciones que constituyen esta “nueva ruralidad” pueden tener su origen en procesos de modernización y evolución del capitalismo agrario, o ser el resultado específico del neoliberalismo y la globalización. En este marco suele haber una fuerte preocupación por cuestiones vinculadas a las transformaciones territoriales. (Rodríguez Bilella y Tapella, 2008).

pampeano desde hace 150 años han cobrado una particular relevancia en las últimas décadas... algunos presionados y otros tentados por las condiciones de la realidad agropecuaria. Propondremos dos tipologías, una en función del servicio que venden y otra en función de sus *habitus*. Éstas servirán para entender cómo se capitalizan, cómo se organizan en el interior de la empresa y cómo son sus vínculos comerciales.

En el quinto y último capítulo analizaremos el modo en que se constituyen las dinámicas de las sociabilidades rurales pampeanas contemporáneas. Este capítulo tendrá dos partes. En la primera de ellas, haremos una mención de los principales agentes productivos agrarios y sus características principales en función de: su nivel de capitalización, relación con la tierra, radio de acción comercial y composición del capital (el cual nos dará una idea de la estabilidad con la cual se proyectan en la producción). En una segunda parte, refiriendo permanentemente a las diferencias de género, describiremos y analizaremos aquellos espacios que hacen a la sociabilidad en los pueblos agrarios, pero que no están directamente vinculados con la esfera productiva (educación, encuentros lúdicos con amigos o familiares, los vínculos con la tierra y las tareas domésticas en las familias con explotaciones familiares).

Por último, para cerrar el trabajo, retomando los interrogantes ya planteados y las cuestiones desarrolladas en los diversos capítulos presentaremos las conclusiones, que procuran volver sobre los interrogantes y la hipótesis aquí planteada, retomando la información brindada por la bibliografía, las publicaciones periódicas, las encuestas y las entrevistas.

Capítulo I

MODERNIDAD TARDÍA Y DESARROLLO AGRARIO

“La amplitud de los cambios en el capitalismo contemporáneo a la vez que replantea la prioridad de captación de los agentes productivos como base para el análisis de procesos de estructuración y emergencia de actores, hace que este objetivo sólo pueda ser alcanzado por aproximaciones sucesivas que den cuenta de la diversidad.”

(Miguel Murmis, 1998: 207)

1.1 EL ESCENARIO GEOGRÁFICO

La región pampena⁴ es una superficie de tierras fértiles de unos 750.000 km² que comprende a las provincias argentinas de: Buenos Aires, La Pampa, Santa Fe, Entre Ríos y Córdoba, a Uruguay y al Estado de Rio Grande do Sul al sur de Brasil.

Nuestra elección de dos sujetos agrarios -uno en vías de desaparición y otro de afianzamiento y crecimiento- y el intento de cubrir distintas subregiones para alcanzar una mayor representatividad dio como resultado la necesidad de trabajar en el ámbito de las provincias de Buenos Aires y Santa Fe.

La primera ha sido desde los orígenes de la Nación Argentina la de mayor gravitación, como consecuencia de su emplazamiento cercano a puertos, su clima benigno, sus suelos fértiles y por

⁴ Pampa es una palabra que deriva del quechua, significa llanura.

haberse constituido en el área de mayor circulación y asentamiento humano.

Esta provincia tiene una superficie de 307.571 km², representa el 11% de la superficie del país y está dividida hoy en 134 partidos. Posee una distribución demográfica muy heterogénea; el Conurbano Bonaerense, formado por 24 partidos, concentra el 60% de la población y el 70% de la actividad industrial de la provincia en una superficie equivalente al 2% de su territorio.

De acuerdo con los datos del Censo Nacional Agropecuario del año 2002, posee 50.620 explotaciones agropecuarias que cubren una superficie total de 25.337.252 ha, de las cuales el 42,5% están implantadas con diversos cultivos. La mayor parte de la superficie cultivada correspondía a oleaginosas como la soja y el girasol y cereales como el maíz (posee gran parte de la llamada "zona núcleo maicera") y el trigo (concentrando la mayor producción de este cereal dentro del país) representando en conjunto el 61,6% de la superficie cultivada. Con respecto a la ganadería, contaba con un rodeo de alrededor de 20 millones de cabezas de ganado bovino, dando cuenta del 43,4% del stock nacional de este tipo de ganado. También cuenta con el núcleo de la producción girasolera nacional, y una creciente producción de soja.

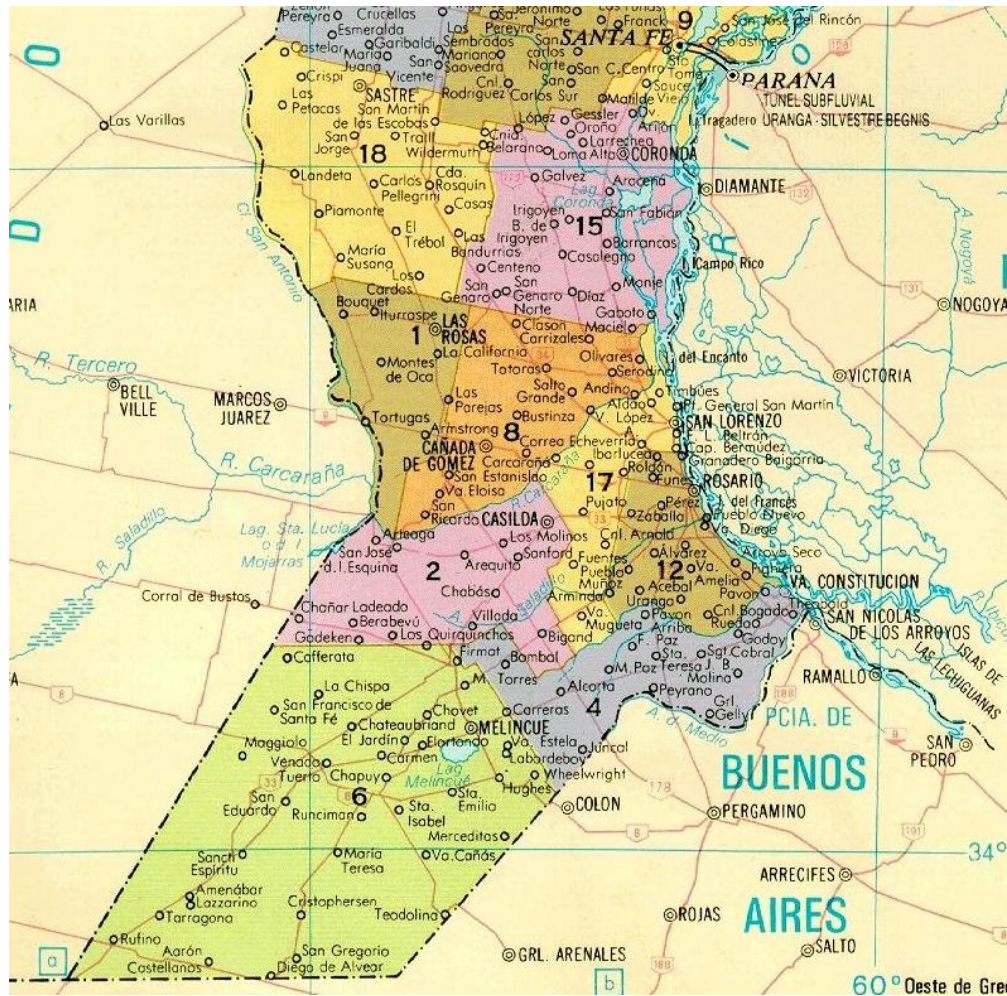
Mapa de la Provincia de Buenos Aires



La Provincia de Santa Fe, si bien es una provincia mediterránea, tiene salida al mar mediante el río Paraná, que desemboca en el Río de la Plata. Por su extensión, 133.007 km², es la décima provincia argentina con un 4,78% de la superficie total del territorio nacional. Su población de 3.200.736 habitantes, la ubican en el tercer puesto de las provincias más pobladas con el 7,98% de la población total a nivel país. (Datos Censo Nacional 2001)

Respecto a su producción agrícola: incluye el cultivo de oleaginosas (soja, girasol y maíz), siendo la principal provincia productora de soja. También hay cultivos de trigo y sorgo. Después de Buenos Aires, es la principal productora de trigo. Otros cultivos: frutillas en Coronda y papa en Arroyo Seco. En materia ganadera: cría intensiva en el norte, e invernada intensiva en el centro y sur, y en las islas del Paraná.

Mapa de la zona sur de la Provincia de Santa Fe



<http://www.mapasdesantafe.com.ar/mapas/mapa-geografico-santa-fe.html>

Referencias departamentos: 1) Belgrano, 2) Caseros, 4) Constitución, 6) General López, 8) Iriondo, 9) La Capital, 12) Rosario; 15) San Jerónimo, 17) San Lorenzo y 18) San Martín.

Junto a la Provincia de Buenos Aires, Santa Fe es una de las provincias que tiene mayor desarrollo económico. Su riqueza está basada originalmente en la transformación de productos agropecuarios y en la industria metalúrgica (Rosario-Villa Constitución), química (Puerto General San Martín-San Lorenzo-Rosario), mecánica (Granadero Baigorria-Rosario-Villa Gobernador

Gálvez-Alvear-Villa Constitución) tecnológica (Santa Fe- Sauce Viejo- Santo Tomé).

Los partidos en los cuales se enfocó el trabajo fueron: Balcarce, General Pueyrredón, Mechongué, Azul, 9 de Julio, Saladillo, 25 de Mayo, Mar Chiquita y Necochea; en la Provincia de Buenos Aires. Y los departamentos de Castellanos y San Jerónimo en la Provincia de Santa Fe. Al momento de elegir los partidos, se ponderó que fuesen zonas agroecológicas distintas y que tuviesen una desarrollada producción agrícola. Este último requisito fue auto impuesto debido a las grandes transformaciones que experimentó el sector a partir de mediados de la década de 1990, lo cual nos permitiría observar con mayor detalle las transformaciones devenidas de estas transformaciones. Una vez establecidos estos condicionamientos, fue el trabajo de campo y los mismos sujetos los que fueron marcando un rumbo (o más de uno y se eligió en función de nuestras consideraciones originales).

Los partidos de 9 de Julio y 25 de Mayo pertenecen a la sub-región Noroeste, Saladillo a la sub-región de la Cuenca del Salado, Azul a la sub-región central. Balcarce, General Alvarado y General Pueyrredón a la sub-región de la Costa Atlántica.

En la Provincia de Santa Fe, el trabajo de campo se realizó en los departamentos de Castellanos y San Jerónimo. Al primero de ellos llegamos en el año 2008, cuando comencé a trabajar con contratistas. En el Departamento Castellanos, se encuentra San Vicente, “La Cuna de la Cosechadora Argentina”. El Departamento de San Jerónimo ha sido incluido por ser el lugar donde comencé con mi investigación acerca de las transformaciones en los sujetos agrarios pampeanos. Aquel trabajo, que dio lugar a mi tesis de maestría es retomado parcialmente en el capítulo III de esta tesis,

en donde analizo algunas cuestiones acerca de las racionalidades chacareras y la profesionalización en la organización del trabajo, por eso es menester hacer referencia a dicho partido.

1.2 CONSIDERACIONES TEÓRICO-METODOLÓGICAS

Recolectar y procesar el material en función del cual se elaboró esta tesis fue un trabajo de más de 5 años, durante los cuales – además del trabajo de campo en los partidos ya mencionados de las provincias de Buenos Aires y Santa Fe- realicé tareas de archivo y relevé el material de distintas bibliotecas.

Los datos utilizados pueden ser: primarios (construidos por el investigador) o secundarios (construidos por terceros); cualitativos o cuantitativos; elaborados a partir de un trabajo de campo o de una búsqueda en archivos y bibliografía previa. A partir de éstos podemos distinguir cuatro grandes grupos de fuentes en base a las que hemos elaborado esta tesis.

Los datos de archivo fueron seleccionados principalmente en: la Biblioteca del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), en el Centro de Documentación e Información (CDI) del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación (MECON), en la Biblioteca "Dr. Raúl Prebisch" del Banco Central de la República Argentina y en el sitio oficial del Gobierno de Santa Fe. Esta información, en su mayoría de tipo cuantitativa, fue de suma utilidad para poder posicionarnos desde una perspectiva de nivel macro en numerosos puntos a lo largo de toda la tesis, así como para complementar los numerosos trabajos de corte historiográfico, que resultó la fuente principal en la elaboración del Capítulo II de esta tesis.

Otra fuente secundaria básica fue gran parte de la bibliografía teórica e histórica relacionada con el tema que nos ocupa. Enumerada al final y citada cuando corresponde a lo largo de toda la tesis, fue la base en la cual se anclan nuestros interrogantes, al tiempo que se recuperan preguntas de reconocidos teóricos de las Ciencias Sociales, en particular de la Sociología . También la bibliografía previa fue la fuente principal con la cual reconstruir las transformaciones ocurridas en las condiciones estructurantes⁵ del período y del espacio social que nos ocupa.

La utilización de datos cualitativos suele brindarnos mayores posibilidades de comprensión al momento de estudiar las dinámicas internas de un fenómeno social, en este caso la modernidad tardía en el agro pampeano. Como parte de esta tesis, poder dar cuenta de procesos vinculados con la intimidad del hogar y la familia, de los roles que desempeña cada uno de sus miembros, del tipo de subjetividades y racionalidades que los sujetos ponen en juego en cada circunstancia, ya sea para capitalizarse u organizar el trabajo, fue posible gracias a estos datos cualitativos contruidos a partir de sucesivos y numerosos trabajos de campo. Fue desde la elaboración de este tipo de datos, que nos acercamos a la comprensión de los procesos previamente señalados por información cuantitativa de nivel macro. (Bourdieu, 1999; Guber, 1994, Hermite 2002)⁶

5 Para Pierre Bourdieu las condiciones estructurales son el marco social, material e histórico en el que se objetivan los *habitus*; los que son isomorfos con dichas condiciones dando forma a las subjetividades individuales.

6 Bourdieu, Pierre (1999); **La miseria del mundo**; Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

El trabajo de campo ha sido la principal fuente de datos con los cuales se han construido las partes más originales de esta tesis. Desde el año 2005, se realizaron 106 entrevistas abiertas. 52 a diferentes tipos de productores, 9 a exproductores, 36 a contratistas y 9 a otros informantes claves (Ingenieros agrónomos, empleados de contratistas, militantes y dirigentes de movimientos sociales vinculados al agro, gerentes de bancos y representantes de agronomías)⁷ que permitieron dar consistencia y heterogeneidad a nuestro análisis y sus conclusiones.

Si bien las entrevistas fueron abiertas, trataron de ser orientadas de modo tal que sirvieran para reconstruir trayectorias profesionales e historias de vida; para poder observar las subjetividades puestas en juego al momento de organizar el trabajo, desarrollar estrategias de capitalización o intervenir en las dinámicas familiares. El análisis de las entrevistas se complementó con observaciones hechas durante asambleas, asados, visitas a campos donde se estaba trabajando, así como a los talleres donde reparaban las maquinarias y casas de familia. Este nivel de conocimiento de la vida privada fue posible, entre otras cuestiones, por vivir durante breves períodos de tiempo en sus

Guber, Rosana (1994); **“Nacionalismo Reflexivo. La entrevista como objeto de análisis”** en *Revista de Investigaciones Folklóricas* Nro 9, páginas 30-40.

Hermitte, Esther (2002); **“La observación por medio de la participación”** en Visacovsky y Guber (comps.) *Historia y estilos del trabajo de campo en Argentina*; Buenos Aires, Antropofagia.

7 Algunas de las entrevistas realizadas antes del año 2009 fueron hechas “en compañía de” o “por”: Karina Bidaseca, Carla Gras, Luciana Manildo, Mariana Oppezzo, Clara Vallejos, Pablo Barbeta, Ivan Jaramillo, Walter Lauphan y Facundo Millan; en el marco del PICT 38.014, ya mencionado en los agradecimientos. A ellos, nuevamente mi agradecimiento por el trabajo compartido y por la generosidad con que hemos intercambiado información de los trabajos de campo.

localidades o en localidades donde estaban trabajando y porque siempre fui presentado por otro contratista o por algún productor de su confianza. El llegar “de la mano de” fue un hecho determinante y facilitador para realizar las entrevistas y acceder a lugares que de otro modo hubiese sido mucho más difícil acceder.

Las entrevistas han sido realizadas cuidando siempre que el espacio fuese parte de la cotidianeidad del entrevistado (casas, galpones, establecimientos agropecuarios, oficinas de los funcionarios, fiestas institucionales, asambleas, asados familiares y bares de la localidad correspondiente). La elección de este tipo de lugares correspondió a un doble fin: por un lado que el entrevistado se sintiera lo más cómodo posible y por otro lugar para poder complementar el registro de la entrevista con observaciones del espacio, las actividades y los vínculos diarios de las personas.

La elección de los entrevistados se realizó mediante la técnica de “bola de nieve”, es decir, a partir de un listado conformado en función de contactos ofrecidos por otros informantes. Para la construcción final de la muestra se tuvieron en cuenta criterios de saturación.

Algunas de las entrevistas duraron sólo un par de horas o menos mientras otras fueron realizadas en sucesivos encuentros. Varias fueron realizadas en soledad y otras tantas en espacios compartidos con otros miembros de la familia, socios u empleados. Estos escenarios y modos de entrevistar -tan poco ortodoxos para hacer una entrevista según los manuales de metodología sociológica más ortodoxos- desde una perspectiva antropológica han sido incorporados al análisis (Grupo taller de trabajo de campo etnográfico del IDES, 1999; Guber, 1994, Hermite, 2002) y analizados junto con los discursos explicitados. De este modo, en

lugar de actuar como un elemento contaminante o distorsionador, sirvieron para complejizar y complementar los dichos de nuestros entrevistados.

El último grupo de datos utilizado ha sido analizado para complementar la segunda parte del Capítulo V de esta tesis. Éstos provienen de una encuesta realizada en el marco del PICT 38.014, ya mencionado en los agradecimientos. Dicha encuesta fue realizada entre septiembre y diciembre de 2007, aplicada a una muestra estadísticamente representativa de hogares y población, garantizando de este modo la posibilidad de hacer extensivos sus resultados al resto de los habitantes de cada una de las localidades. Para tal fin se llevaron a cabo entrevistas personales con cuestionarios semiestructurados a personas de ambos sexos, mayores de 18 años de edad, de todos los niveles socioeconómicos, residentes en las localidades de Alcorta, Bigand y Maciel, en la zona sur de la Provincia de Santa Fe. El muestreo que se aplicó fue probabilístico, de tipo aleatorio polietápico, consistente en la selección de manzana de residencia, de hogar y de persona. El último nivel de selección fue ajustado por cuotas de género y edad de acuerdo con parámetros censales.

El tamaño total de la muestra fue de 1.082 casos, el nivel de error se calcula en +/- 2,7 para la muestra de hogares y en +/- 2,9 para la de personas, en distribuciones simétricas con un nivel de confianza de 95%. De manera simultánea con el relevamiento de la encuesta, continuaron realizándose trabajos de campo (entrevistas y observaciones), que habían comenzado dos años antes. Fueron de suma utilidad para acercarse a la configuración socioeconómica, cultural y política actual de los poblados y observar los procesos agrarios recientes en cada comunidad.

A lo largo de toda la tesis, los datos presentados por fuera de los cuadros –excepto que se especifique lo contrario– han sido obtenidos a partir de entrevistas abiertas y observaciones en distintas localidades sursantafecinas y de los partidos de la Provincia de Buenos Aires mencionados.

1.3 PENSAR LA MODERNIDAD

La profundidad de los cambios que afectan el actual orden global, han producido una profunda reestructuración de las relaciones sociales trayendo aparejado un desencastamiento de los marcos de regulación colectiva desarrollados en la época anterior, la modernidad clásica; forzando a los sujetos a vivir en una creciente individualidad y una mayor incertidumbre, producida principalmente por la retracción del aparato estatal. La “nueva cuestión social” (Rosanvallon, 1995) ha sido ampliamente tematizada tanto en los países centrales como en la periferia.

Al revisar los clásicos de la teoría social desde el siglo XIX en adelante, podemos hallar dos grandes preocupaciones en común: el interés por la conservación y el cambio en el orden social, así como el referido a la dicotomía estructura-agencia. En este contexto, “agencia” refiere a la capacidad de las personas a actuar de forma independiente y a tomar sus decisiones libremente. “Estructura” refiere a la influencia de lo social para limitar las opciones y oportunidades que las personas poseen. (Guiddens, 1993 y 1997; Bourdieu, 1988 y 1991).

Si se observa la historia del sistema capitalista se encontrará con que el modelo del Estado de Bienestar que durante 30 ó 40 años

había protegido a los sujetos del individualismo y había garantizado cierta calidad de vida para sus habitantes – resguardando la propiedad colectiva- en la década de los años setenta comienza a sufrir un desmoronamiento que hasta el momento parece irresoluble. El resquebrajamiento de este modelo estatal simultáneamente da lugar a nuevas dinámicas de socialización e individualización.

La crisis del modelo de organización social, el *Welfare State*⁸, vuelve a plantear preguntas acerca de las ventajas de aquella tan anhelada autonomía de los individuos, promoviendo el resurgimiento de una corriente de pensadores que se cuestionan la idea positivista del progreso. De este modo, durante las últimas décadas, el progreso ya no aparece siempre como algo deseable y ventajoso *per se*. Max Weber está dentro de los primeros en señalar esto. Para Weber con la modernidad se pierde la idea de pertenencia y unidad. En la modernidad el hombre queda solo.

¿Cómo es esta nueva etapa del desarrollo capitalista? ¿Qué características tiene esta modernidad contemporánea de fines del siglo XX y comienzos del siglo XXI?

La modernidad nacida en este período se presente desmembrada y ambivalente; una etapa del desarrollo capitalista en la cual la contextura espacio-temporal es atravesada por: una fuerte noción de desmembramiento (*disemmbedness*), por un déficit de la seguridad ontológica que el Estado de bienestar otorgaba a sus

8 En numerosos trabajos escritos en español aparece la forma inglesa del concepto Estado de Bienestar.

ciudadanos y por una multiplicación de los contextos de riesgo (Giddens, 1997; Roa, 1995)

La individualización es una característica que se incrementa a medida que las sociedades se diferencian internamente (Durkheim, 2002; Bauman, 2004). Ser un individuo es ser tenido como responsable de sus actos y, en consecuencia, ser responsable de los éxitos y los fracasos. Este bello ideal fundacional de la modernidad clásica, en una sociedad de marcadas desigualdades, tiene sus bemoles.

El estudio de estos nuevos procesos al haber sido abordados por varios autores, si bien entre la mayoría de ellos se pueden encontrar puntos de acuerdo, da como resultado que sean varias las reflexiones y valoraciones acerca del mismo. Tal vez, derivadas, en primer lugar, en que cada uno basa sus reflexiones sobre distintas realidades⁹, poniendo cada uno el acento en distintas características del fenómeno.

Del conjunto de los autores europeos, a Anthony Giddens (1997) y a Ulrich Beck (1998) podemos tomarlos como referentes de aquéllos que aún señalando características negativas de este proceso, no son del todo pesimistas acerca de esta denominada nueva modernidad.

Ulrich Beck refiere a dos modernidades. A la primera la denomina “clásica o sencilla” y a la segunda “modernidad reflexiva”. Esta modernización reflexiva significa, no mera reflexión sino

9 Ricardo Sidicaro, el caso argentino; Ulrich Beck, el alemán, Robert Castel, el francés, Anthony Giddens, el inglés, Pierre Bourdieu el francés.

confrontación consigo misma. Para comprender la Modernidad Reflexiva, propone partir de plantear dicotomías con la modernidad clásica:

“(…) seguro-inseguro, político-apolítico, interior-exterior se pueden convertir en nuevos principios guías de la segunda modernidad, mediante los cuales se pueden formar o reconstruir estructuras y líneas de conflicto” (Beck, 1999: 5)

Beck (1998) piensa el rol del Estado y los partidos políticos en el proceso de modernización concentrando su preocupación en las consecuencias que estas transformaciones acarrearán para: las clases sociales, su función social y los efectos de su disolución. Para este autor, las formas sociales de la sociedad industrial (clases, familia, situaciones sexuales diferenciales, etc.) han sido liberadas. Es una hipótesis central de Beck, que las desigualdades sociales han permanecido constantes en la postguerra, pero como un efecto ascensor todos los grupos han subido un piso más arriba. Aquí se diluyen las identidades de clase y se pone en marcha un proceso de individualización y diversificación de las situaciones y estilos de vida.

En la década de los años 50 las expectativas más importantes de los sujetos giraban en torno a la familia, a la educación de los hijos y a elevar el estándar de vida. Hoy girarían en relación a realizaciones personales, a la búsqueda de la propia identidad y al desarrollo de las capacitaciones individuales. Para Beck es la familia, a la cual le dedica un provocativo capítulo en **“La Sociedad Del Riesgo. Hacia Una Nueva Modernidad”**, la institución donde mejor pueden observarse los efectos de la modernidad.

En los años '80 este ascensor beckiano comienza a descender, y en las condiciones de individualización, los seres humanos han de cargar con el desempleo masivo, y con las negatividades que de allí se derivan, como un destino personal. Ya disueltos los nexos con colectivos fuertes como lo eran las clases, los problemas sociales pueden ser vistos estadísticamente por los sujetos, pero no se viven como sociales, sino como individuales. Estos problemas se convierten ahora en disposiciones psíquicas como culpas y neurosis.

Otorgándole a la educación un efecto individualizador, Beck señala que con la prolongación de la educación las formas de vida tradicionales son relativizadas por contenidos del saber y por las formas del lenguaje universalistas. La educación, al ir unida a la selección, exige ascensos individuales. Esta dinámica del proceso de individualización, junto con otros factores (más tiempo libre, más dinero, más educación, más movilidad, etc.), desarrolla cambios en la estructura social en su conjunto y quiebre en los vínculos dentro de las clases sociales y las familias. Se dedica al análisis de los profundos cambios en la estructura laboral y a las transformaciones en el lugar que ocupa el trabajo. Estudia la aparición de nuevas solidaridades y nuevos grupos de acción, pero señalando siempre las relaciones conflictivas y accidentadas.

La individualización es, en Beck, un proceso de socialización contradictorio, hay una nueva inmediatez entre individuo y sociedad. Inmediatez que vuelve al individuo más vulnerable. Las identidades dejan de ser, como lo fueron en la modernidad clásica, un elemento dado desde la cuna. La construcción de las identidades comienza a ser un problema, con el que cada individuo debe enfrentarse en el desarrollo de su propia biografía.

Para Anthony Giddens (1997) la reflexividad institucional es una característica distintiva de la modernidad tardía, pero aclara que el final de este proceso es incierto y que si bien la modernidad trae aparejada infinidad de posibilidades, también genera riesgos. El individuo tiene que construir activa y reflexivamente su propio yo. Esta modernidad se presenta a los individuos sin ser necesariamente deseada o pretendida, adoptando la forma de una dinámica modernizadora independiente.

Esta modernidad tardía, se diferencia de la primera modernización en que rompía abruptamente con un régimen anterior; no es superadora ni radicalmente disruptiva. Es una profundización negativa de la precedente. Es un incremento de sus “consecuencias colaterales”. Como decía Armando Roa (1995) significa una modernización en la que la expansión de las opciones no se disocia de la atribución de los riesgos. De este modo la sociedad del riesgo comienza donde el sistema de normas sociales de provisión de seguridad social falla, ante los peligros desplegados por determinadas decisiones.

Autores como Robert Castel (2003) o Richard Sennett (2000) son aún más críticos que Beck o Giddens. Para Castel, el proceso de individuación que pone en marcha esta segunda modernidad es un proceso de individuación negativo. Los sujetos, desde su nacimiento, sufren un “desenraizamiento” (*disembedding*). En la primera modernidad, este enraizamiento (*embedding*) que se ha perdido lo brindaban las clases sociales, pero a partir de la crisis de la sociedad salarial, las clases ya no cumplen esa función y los sujetos quedan a la deriva.

La vida social de la modernidad occidental descansa sobre tres soportes básicos: el trabajo, las redes de sociabilidad y las

protecciones sociales garantizadas por el Estado; siendo el primero de ellos el más importante de los tres. En el escenario actual, en el marco de esta nueva modernidad, el trabajo asalariado ya no funciona como elemento integrador y las protecciones sociales se ven disminuidas con la crisis del Estado de Bienestar. Este nuevo panorama de desestructuralización de la sociedad salarial da lugar a exitosos, frágiles y excluidos. Aunque con fronteras abiertas en ambos sentidos, las filas de los frágiles y los excluidos se engrosan más que la de los exitosos.

Para Castel “la crisis” de la sociedad salarial pone en cuestión las pertenencias colectivas de los individuos. Es esa condición de individuos la que es puesta en tela de juicio. Los trabajadores no propietarios pudieron constituirse o alcanzar el estatus de individuos por medio de los sistemas de garantías que otorgaba el Estado, a través de la propiedad colectiva. Frente al debilitamiento de este tipo de Estado, aparece una nueva forma de individualidad, ahora negativa, cuya filiación pasa por la construcción de la propiedad social y la inscripción en colectivos protectores para posteriormente desligarse de esos colectivos.

Aunque para muchos autores la individuación es una característica deseable que eleva y hace libre a los sujetos, Castel llama la atención sobre este fenómeno y señala que suele tener más características negativas que positivas. La individuación positiva, es uno de los principales valores de referencia de las sociedades democráticas cuando son los individuos los que pueden usufructuar su autonomía. La individuación negativa es la sufrida por aquellos que quedan librados a su suerte; como los desempleados sin derechos sociales y demás protecciones colectivas; individuos sin la posibilidad de tomar iniciativas y de desarrollarse autónomamente.

Estas consideraciones remiten a disfunciones sociales mayores, modos de funcionamiento profundamente patológicos, procesos de desrealización del otro y de lo social. Según Castel, el actual individualismo hipertrofiado causa insatisfacción y malestar ya sea por carencia o por exceso, nunca es bueno. El primero porque no encuentra fuera de él lo que quisiera obtener (trabajo, ingresos, oportunidades, etc.). El individualismo por exceso, fatiga al individuo de sí mismo, porque ya no aparecen intereses externos. Y el individualismo negativo cansa por desazón y frustración constante.

En esta nueva modernidad, el riesgo y las contradicciones son fenómenos sociales que se padecen personalmente, individualizándose la búsqueda de las soluciones. Como en el caso de los chacareros que han perdido sus tierras¹⁰, el patrimonio familiar, su vida... y no suelen responsabilizar a un proceso social que los supera, sino que se culpabilizan individualmente. Los sujetos al estar obligados a encontrar soluciones particulares a problemas colectivos viven la autonomía como una imposición y no ya como una elección. Así, esta autonomía compulsiva termina transformándose en anomia, y más que servir como un marco de construcción del yo introduce el riesgo de que las biografías de los sujetos colapsen.

Si bien en distinta medida los procesos de individuación, asociados a los nuevos modelos estatales, son comunes a todas las sociedades occidentales contemporáneas, no se dan de la misma forma en cada una de ellas. En sociedades con Estados más débiles,

10 Volveremos sobre este punto en el capítulo III de esta tesis.

en general más modernos, este fenómeno es más nocivo. De este modo, en América Latina en donde los Estados Nación se consolidaron después que en Europa el retroceso es mayor, pero es menor que la retracción sufrida en los Estados Nación africanos que se consolidaron durante el siglo XX.

Si entendemos a la globalización como acción a distancia (Giddens, 1997), las orientaciones económicas liberales adoptadas a principios de los '90, insertaron definitivamente a la Argentina en dicho proceso mundial. Al igual que en los países desarrollados, los procesos de globalización se caracterizaron por producir efectos de desestructuración en los sistemas estatales, políticos y económicos. Pero en el caso argentino hubo diferencias significativas respecto a esos países. El punto de partida y las estructuras dinámicas afectadas tenían un funcionamiento más vulnerable acá que en los países desarrollados. La debilidad de Estado Argentino es anterior a la implementación del modelo neoliberal y su capacidad para controlar aspectos relativos al desenvolvimiento social eran poco operativas en todo lo relacionado a las estrategias de los sectores socioeconómicos predominantes y los avances del mercado, como institución reguladora de lo social.

El debilitamiento del Estado en un contexto de libre mercado global provocó que los sectores socioeconómicos predominantes - con frecuencia agentes privados externos- definieran según sus conveniencias aspectos fundamentales de las actividades productivas, de los servicios y de la vida cultural. El discurso neoliberal reinante actúa como una conjunción entre la simplificación del pasado y la invocación "mágica" del futuro que ha dado como resultado narraciones despolitizadas, las que toman

como destinatarios a las mismas personas a cuya despolitización contribuyen. Este tipo de discurso con fines utilitaristas fue un principio activo en la desestructuración de muchos aspectos de la sociedad argentina.

Para el caso argentino la pérdida de soberanía estatal en manos de los grandes agentes económicos transnacionales va más allá de factores económicos: las capacidades disminuidas del Estado abarcan desde el control de la cultura y la preservación de la ecología hasta la prevención del crimen organizado o la puesta en acto de políticas sociales. Este proceso modernizador nos deja un Estado debilitado que no cuenta con sus propias fuerzas para proporcionar a sus ciudadanos la protección adecuada frente a los efectos externos de decisiones tomadas por otros actores, o frente a efectos de procesos que tienen origen más allá de sus fronteras territoriales. (Sidicaro, 2000)

El retiro estatal de la regulación de la esfera económica, dejando que la mano invisible smithina distribuya la riqueza y regule “eficientemente la economía”, es –como lo veremos en los capítulos venideros– una de las causas principales de la inestabilidad laboral y de la fractura de solidaridades sociales anteriores.

Como nos lo recuerdan –entre otros– Ricardo Sidicaro (2000) y Maristella Svampa (2000), nuestro país no es ajeno al debilitamiento de estos soportes descritos por Castel y por ende el proceso de construcción de las identidades personales experimenta cambios sustanciales. Ya no es alrededor del trabajo ni de la política donde se gestan estas identidades, sino en torno a múltiples espacios en los que los sujetos tienen distintos grados de anclaje o enraizamiento. De este modo aparecen identidades

simultáneas y yuxtapuestas, más débiles que las anteriores y hasta tensionadas entre sí en una misma persona.

Las generaciones más viejas dejan ver la conformación de identidades más homogéneas, forjadas al calor de la cultura del trabajo asalariado y las luchas obreras. Es en las generaciones más jóvenes en donde se ven los rasgos de las “identidades culturales del yo” con orientaciones más dispersas y debilitadas. En sociedades contemporáneas con Estados cada vez más ausentes, las identidades personales ya no se desprenden de identidades colectivas mayores. Los conflictos simbólicos y las estrategias de distinción ya no se articulan alrededor de la política y la cultura del trabajo. Entre las nuevas generaciones, las identidades se tornan efímeras, fragmentarias y menos inclusivas; equipos de fútbol, grupos musicales o pautas de consumo pasan a ser ejes alrededor de los cuales se elaboran las nuevas identidades.

En esta modernidad globalizada, el retroceso del aparato estatal con la disminución y hasta la desaparición de sus funciones de Estado de bienestar, está fuertemente vinculado con poder hacerle frente a la imperiosa necesidad de competitividad. Pero es necesario llamar la atención a que esta retracción estatal no se da en todas las áreas, dado que las desigualdades sociales han tendido a acrecentarse, el papel del Estado como garante de esas diferencias ha debido fortalecerse. Para ello se han tendido a reforzar las áreas que aseguran el orden social vigente en el interior de la sociedad. (Sidicaro, 2000).

Las transformaciones que tuvieron lugar en la Argentina de las últimas décadas, con el desarrollo del neoliberalismo, producen que el trabajo deje de aparecer como un valor y se visualice como “un mal necesario” (o *“relación instrumental con el trabajo”* para

ponerlo en términos de Maristella Svampa). De este modo la construcción de las identidades se desplaza hacia el consumo en sus distintos tipos y posibilidades. (Svampa, 2000)

En conclusión, para gran parte de los referentes de la teoría social contemporánea las transformaciones macro-sociales de las últimas décadas exacerban el individualismo de los seres humanos. Éste, para algunos, podría llegar a ser positivo en caso que el individuo esté en condiciones de construir su propia biografía y negativo si se define por todo aquello que le falta, una individualidad donde las carencias impiden la construcción.

De este modo, el protagonista estelar de la última modernidad, el mercado, en tanto arreglo institucional, requiere (y al mismo tiempo genera) ciertos modos de ser. En otras palabras moldea una determinada subjetividad es decir, un "código moral" o "código de comportamiento" (Ferrer y Rougier, 2010; Kosacoff, 2007).

En síntesis,

“(...) este vasto conjunto de problemáticas en torno de la integración social y de las transformaciones de la subjetividad nos propone diversos desafíos: en primer lugar y en términos genéricos, nos obliga a pensar en los profundos cambios producidos en la naturaleza del vínculo social: en segundo lugar y en diferentes niveles, nos induce a dar cuenta del carácter plural y heterogéneo que los procesos de individualización adoptan en el interior de diferentes sociedades y contextos y, por último, de manera específica, nos lleva a reflexionar acerca de cómo en el presente período de inflexión estructural la producción de nuevas asimetrías tiende a reforzar la distancia existente entre la periferia globalizada y las sociedades avanzadas” (Svampa, 2000: 18)

1.4 ESTRUCTURA VS. AGENCIA

Los sujetos sociales, al no ser una abstracción desvinculada de las contingencias sociales e históricas, sólo pueden ser pensados en

estricta relación con los procesos de los cuales emergen ellos mismos y la sociedad de la que forman parte, en tanto instancia superadora. Pero en qué medida lo social –concebido como algo más que la suma de los individuos- condiciona la autonomía del yo, es una preocupación que incumbe a la Sociología desde sus comienzos. Ya Emilie Durkheim, uno de los primeros teóricos de la Sociología moderna, se cuestionaba acerca del proceso por el cual se ha constituido nuestra organización cognitiva, en tanto un proceso de larga duración, y el peso de lo social en este proceso y en las decisiones de los individuos (Durkheim, 2003).

Muchas décadas después de Emilie Durkheim, los más destacados teóricos de las Ciencias Sociales, al analizar el desarrollo del capitalismo de las últimas décadas, describen procesos de individuación. A diferencia de Durkheim: Anthony Giddens, Norbert Elias, Ulrich Beck y Zygmunt Bauman ven en el nuevo capitalismo procesos que el viejo teórico francés hubiese calificado de anómicos.

La pregunta que se impone al describir y analizar este proceso de individuaciones, más allá de pensarlo como positivo o negativo, para la calidad de vida de los seres humanos, es ¿en qué medida el peso de lo social es determinante? o su contracara ¿hasta dónde tiene sentido hablar de sujetos con capacidad de agencia?

La Sociología moderna, recogiendo el guante, ha tratado de reconciliar estas dos opciones.

Norbert Elias, para explicar este punto, sugiere:

“Piénsese en una mazurca, en un minueto, en una polonesa, en un tango o en un rock & roll. La imagen de las composiciones de los seres humanos en independencia en la danza puede facilitarnos la representación como composiciones de los Estados, las ciudades, las familias o, incluso, de los sistemas capitalista, comunista o feudal. Como vemos, en esa concepción

desaparece la oposición que, en último término, descansa sobre diversos valores e ideales y que está hoy subyacente siempre que se habla de “individuo” y de “sociedad”. Ciertamente, se puede hablar de un baile en general, pero nadie se imaginará un baile como una construcción al margen de los individuos o como una mera abstracción. Por supuesto, distintos individuos pueden realizar la misma composición de baile, pero sin una pluralidad de individuos compenetrados e interdependientes, no cabe hablar de baile como de cualquier otra composición social, la composición de baile es relativamente independiente de los individuos concretos que la constituyen aquí y ahora, pero no es independiente de todos los individuos. Sería un disparate asegurar que los bailes son entes imaginarios que pueden abstraerse en la función de observaciones de individuos aislados, considerados en sí mismos.” (Elias, 1989: 45)

Al seguir el pensamiento de Elias, los planes y las acciones de los sujetos, ya sean estos motivados racional o emocionalmente, se entrecruzan permanentemente. Esta interrelación de los accionares de los hombres de modo individual ocasiona configuraciones de lo social que nadie ha planeado previamente. De esta interdependencia de los seres humanos se deriva un orden que es más fuerte y más coactivo que la voluntad y la razón de los individuos aislados que lo conforman.

De este modo, la civilización no es ni racional ni irracional, es el resultado de un “proceso de la civilización”¹¹ a largo plazo. Las sociedades se mantienen en marcha por medio de la dinámica propia de una red de relaciones entre los sujetos, por medio de cambios que se oponen a la forma en que los hombres están

11 El *proceso de la civilización* supone la conformación histórica de tres tipos de controles: el control de la naturaleza por los hombres a través del conocimiento, -medios de orientación- ; el control social,- formas de coacción externas al individuo- mediante formas de organización, sea a nivel nacional o internacional; y el autocontrol, internalización por parte de los sujetos, de la coacción social. Elías da cuenta de este modo, en tanto proceso civilizatorio, de la sociogénesis y la psicogénesis: las configuraciones sociales que hacen a las sociedades humanas, y las configuraciones internas que regulan los comportamientos de los hombres. Procesos simultáneos que, en la medida en que regulan las relaciones entre los sujetos, configuran también las formas de comportamiento que se instalan como formas “civilizadas” de conductas. (Elias, 1989)

acostumbrados a vivir. Este proceso civilizatorio a su vez da cuenta de la articulación funcional entre las estructuras cognitivas y emotivas y las estructuras sociales. (Elias, 1989).

Con el mismo objetivo –la reconciliación de los conceptos de “estructura” y “agencia”- Pierre Bourdieu (1988, 1990, 1991, 1998, 1999 y 2002) se propone elaborar una nueva teoría de la acción social, la teoría de la práctica. En ella, Bourdieu lleva a cabo un análisis de las relaciones existentes entre estructura y agencia, las cuales están permanentemente en tensión y la balanza se inclina según el campo y su momento histórico. Esta teoría bourdiana se sostiene en tres pilares: la noción de campo, el concepto de *habitus* y los capitales. En esta teoría, las prácticas simbólicas adquieren una relevancia creciente para la comprensión del entramado social.

El campo, en la teoría de la práctica elaborada por Pierre Bourdieu, es un espacio social, *un sistema de relaciones objetivas entre posiciones adquiridas* (Bourdieu, 2000b: 12), en el que confluyen relaciones sociales determinadas. Estas relaciones quedan definidas por la posesión o producción de una forma específica de capital propia del campo en cuestión y en mayor o menor medida, según el grado de autonomía del campo, a capitales externos al mismo.

Estos capitales pueden ser reconvertidos, de manera similar a la que con una moneda de un país se compra la de otro y *viceversa*. Un agente con gran capital social (vínculos con políticos poderosos o con gente de gran poder adquisitivo) puede usar estas influencias para hacer buenos negocios, convirtiendo el capital social en económico. A la inversa quien posee grandes cantidades de capital económico tiene grandes posibilidades de contactarse con gente poderosa “importante” y comenzar a ser socialmente reconocido.

La estructura de un campo se define en cada momento por el estado de las relaciones de fuerza entre los protagonistas, agentes o instituciones, es decir por la estructura de la distribución de los capitales que operan dentro del campo. Estas posiciones dentro del campo, determinada por sus capitales, dirigen las estrategias y las posibilidades objetivas de los diferentes agentes o instituciones en las acciones presentes. (Bourdieu, 2000b). En la noción de *habitus* de Bourdieu se encarna la objetividad externa de la estructura y la subjetividad de las personas. El *habitus* es un conjunto de esquemas generativos a partir de los cuales los sujetos perciben el mundo y actúan en él. Es un esquema de obrar, pensar y sentir asociados a la posición social, dentro de ese gran entramado llamado estructura social. Es por medio del *habitus* que Bourdieu explica cómo personas con un entorno social homogéneo tienden a compartir estilos de vida parecidos. (Bourdieu, 1988; 1990; 1991; 1998 y 2000b)

Anthony Giddens, por su parte, ha desarrollado "La teoría de la estructuración". En un esfuerzo por ir más allá del dualismo estructura-agencia, desarrolla una dualidad de la estructura, en donde ésta es el medio y el resultado de la acción social. Para Giddens, los agentes interactúan con la estructura como con un sistema de normas. Estas normas pueden ser alteradas; el concepto de "reflexividad" es por el cual se explica la capacidad de un agente de alterar conscientemente la estructura o su lugar dentro de la misma. La globalización y la emergencia de la sociedad post-tradicional permiten una mayor reflexividad de los agentes. (Giddens, 1993; 1996 y 1997).

También otros autores a los cuales no volveremos en esta tesis (Berger y Luckmann, 1974; Elías, 1989; Parsons 1968 y 1969), se

ocuparon –aunque no necesariamente de la modernidad tardía- de la tensión entre estructura y agencia.

Dentro de los grandes temas de la Sociología Rural, la segunda gran inquietud que atraviesa este trabajo es: ¿Cuáles y cómo son los sujetos del agro? ¿Cómo se reproducen socialmente o cómo cambian junto a las transformaciones socio-productivas? Repasaremos someramente las características del desarrollo capitalista en el agro y sus sujetos.

1.5 EL DESARROLLO CAPITALISTA EN EL AGRO

1.5.1 ¿Homogeneización o heterogeneización de los sujetos del agro pampeano?

Hasta la primera mitad del siglo XX, gran parte de la teoría social, sobre todo distintas vertientes del marxismo, esperaban que la producción en el agro, en particular la producción familiar –aquella caracterizada por la relación tierra y trabajo familiar- desapareciera a medida que el capitalismo fuese desarrollándose en el sector agropecuario.

En contra de esas predicciones –al menos hasta la última década del siglo XX-, la persistencia de la producción familiar frente al avance del capitalismo en el agro conlleva procesos de diferenciación interna que resultan en niveles crecientes de heterogeneidad; pero no, en la desaparición de estos sujetos. Miguel Murmis (1998) explica que esta heterogeneidad interna (“horizontal”) diferencia capas según puedan o no mantener cierto ritmo de capitalización. Así, dentro del conjunto de los productores familiares coexisten capas que aumentan su escala productiva,

intensificando la capitalización, con otras que persisten en condiciones de creciente fragilidad (Murmis, 1998: 236)-. Se complejiza la construcción de sistemas de estratificación social en el agro, y requiere, como ha señalado este referente del tema, la movilización de un complejo sistema de posiciones.

Dentro de este amplio abanico de situaciones heterogéneas, hablar de producción familiar implica -en esta tesis- referirse a sujetos: a) que tienen alguna capacidad de acumulación; b) que se ubican en los estratos medios de la estructura social agraria –si consideramos su nivel de ingresos-; c) que incluyen la participación de la familia en la gestión y organización laboral y d) cuya producción está incorporada al circuito internacional.

Pero no sólo la producción familiar presenta un nivel de complejidad creciente. Al observar la red agro-productiva se ve que la heterogeneidad de la misma se incrementa tanto en sentido horizontal como vertical. La vieja idea de terratenientes, asalariados y arrendatarios dueños del capital, como modelo de funcionamiento del sector, pareciera ser cada vez más insuficiente para explicar el agro actual.

¿Cómo hubiese sido esperable –desde la teoría social- que se dé el desarrollo capitalista en el agro?

1.5.2 Las vías de desarrollo del capitalismo en el agro

La Sociología Rural Argentina, desde sus inicios y hasta comienzos del presente siglo, se ha nutrido esencialmente del marxismo en su diversidad de vertientes. Ellas describieron tres vías de desarrollo capitalista en el agro, la clásica o inglesa trabajada por el propio

Karl Marx, la vía alemana o *Junker* analizada originalmente por Karl Kautsky y retomada por Vladimir Lenin y la vía *farmer* o norteamericana analizada originalmente por Lenin.

En el Tomo III de “El Capital”, publicado en 1894, Karl Marx¹² analiza la transición de un modo de producción feudal a un modo de producción capitalista. Allí presenta un concepto de la renta, que fue decisivo para la construcción de una teoría sobre el desarrollo capitalista en el agro, describe y analiza el funcionamiento del agro capitalista y los 3 sujetos que en él quedan conformados. Ellos son: a) los terratenientes, dueños de la tierra, que se apropian de la renta; b) los arrendatarios capitalistas, que invierten en medios de producción, organizan la producción y obtienen ganancia y c) los asalariados.

Cuatro años después, en 1898, Karl Kautsky¹³ publica “La cuestión agraria”. Allí, a partir de pensar el caso prusiano, describe un desarrollo capitalista en el agro que se conoce como vía *Junker* (por el modo en que se denominaban estos sujetos) o como desarrollo capitalista desde arriba, en el cual el terrateniente de origen feudal es también el capitalista. Al igual que en Marx, para Kautsky el sujeto campesino, presente en la sociedad capitalista, es un sujeto “residual” de un modo de producción pre-capitalista y por lo tanto tendiente a desaparecer. Junto con el terrateniente capitalista, identifica a los asalariados, resultantes del proceso de transformación del productor familiar campesino.

12 Marx, Karl (2002) **El Capital**, Buneos Aries, siglo XXI editores argentina.

13 Kautsky, Karl (1983); “La cuestión agraria: Análisis de las tendencias de la agricultura moderna y de la política agraria de la socialdemocracia”; México, siglo XXI editores.

Vladimir Lenin¹⁴, por su parte, desarrolla una teoría destinada a mostrar el papel de sujetos no capitalistas en el capitalismo. Para él la presencia de sujetos no capitalistas puede dar origen a un agro capitalista por una vía alternativa a las dos ya mencionadas (el modelo inglés analizado por el propio Marx y la vía Junker trabajada por Kautsky), la vía farmer o desarrollo capitalista desde abajo, típico del caso norteamericano. En esta última, la producción estaba a cargo de productores propietarios de tierra y de los medios de producción que basaban el trabajo en mano de obra familiar, pero que, a diferencia de los campesinos, tenían capacidad de acumulación. La vía farmer encuentra su explicación en las condiciones específicas de desarrollo del capitalismo en áreas donde la tierra no había sido apropiada anteriormente. La dinámica capitalista intervendría luego diferenciando internamente a los farmers: algunos se transformarían en capitalistas y otros en asalariados.

1.5.3 El desarrollo del capitalismo en la Región Pampeana

Una parte importante de la historiografía que ha trabajado el desarrollo del capitalismo agrario pampeano (Archetti y Stølen, 1975; Barsky y Dávila, 2008; Barsky y Gelman 2001; Gallo, 1984; Girbal-Blacha, 1980; González Arzac, 2009; Grela, 1985; Hora, 2010; Palacio, 2004; Reguera, 2006; Sábato, 1989; Stølen 2004) nos revela una estructura productiva con un abanico de sujetos heterogéneos. Y como mostraremos en el desarrollo de esta tesis,

14 Lenin, Vladimir (1957), "El desarrollo del capitalismo en Estados Unidos" en Obras Completas, Tomo XXIII, Buenos Aires, Siglo XX.

dicha heterogeneidad de sujetos productivos, al menos en las últimas décadas del siglo XX y comienzos del siglo XXI, en lugar de disminuir ha ido en aumento.

Noemí M. Girbal-Blacha, en “Los centros agrícolas de la Provincia de Buenos Aires” (1980), describe y analiza el frustrado intento del gobierno provincial durante las décadas de 1870 y 1880 por transformar la estructura agraria e instalar colonias agrícolas y subdividir la gran propiedad. Este intento de transformación, que tenía las dinámicas de colonización santafecinas como norte, además de instalar una estructura de pequeños propietarios agrícolas, persiguió el objetivo de equilibrar las cuentas de la provincia. A pesar de las buenas intenciones una incorrecta lectura de la realidad provincial (de sus condiciones estructurantes y de las realidades materiales y subjetivas de los colonos) llevaron estos intentos a un fracaso casi absoluto –con excepción de Passo y Nueva Plata en el Partido de Pehuajó; Marcos Paz, Coronel Segundo Roca, La Italia y Gobernador Paz en el Partido de Junín; El Séptimo, Manuel B. Gonnet y La Amalia en el Partido de Nueve de Julio y Guillermo Doll en Bragado.

“Los planteamientos teóricos a través de las disposiciones legales –en este caso la Ley de Centros Agrícolas- son ampliamente generosos, pero muy difícilmente realizables, porque no se ajustan a las condiciones reales que vive Buenos Aires en el momento en que esa planificación debe ponerse en práctica. El fomento y expansión de la agricultura, la subdivisión de la tierra y la propiedad de la misma, no se pueden lograr por decreto si no se crean las condiciones socio-económicas y políticas indispensables para su prosperidad.” (Girbal-Blacha, 1980: 159).

En “Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino” Eduardo Archetti y Kristi Anne Stølen (1975) se concentran en la descripción de las dinámicas de acumulación, organización del trabajo y vínculos familiares de los chacareros del

norte de la Provincia de Santa Fe. La discusión en la cual se insertaban era aquella vinculada con la persistencia de sujetos no capitalistas en un agro capitalista. Al demostrar que los chacareros son sujetos que poseen capacidad de acumulación y que concentran en una sola figura al capitalista, al terrateniente y al obrero nos plantean un claro contraste con la figura del estanciero o de los arrendatarios, concluyendo que son sujetos con características de campesinos (la autoexplotación de la fuerza de trabajo) y de capitalistas (la propiedad de los medios de producción y la capacidad de acumulación), pero que no están necesariamente en un proceso de transición.

Aunque no con la misma centralidad y el mismo detenimiento, unos años antes que Archetti y Stølen, en 1964, James R. Scobie se ocupó de la racionalidad de los chacareros. Al respecto decía *“La psicología de la agricultura extensiva es muy diferente de su economía, y estaba tan arraigada en la mentalidad de los cultivadores, que merece ser examinada.”* (Scobie, 1982: 88) Este autor describe a los chacareros de la zona triguera como sujetos con escasa capacidad de entendimiento que arriesgaban demasiado con la esperanza de tener una gran campaña, al costo de poner en riesgo toda su economía. *“Los agricultores argentinos no pudieron entender la importancia de estas prácticas* [refiere a las recomendaciones de diversificación del Ministerio de Agricultura y de la Sociedad Rural¹⁵], *y es preciso agregar que los intereses*

15 Estas recomendaciones: “(...) indicaban que la única forma en que un pequeño agricultor podía lograr éxito en la Argentina consistía en la diversificación de los sembrados. La chacra ideal era la de 65 hectáreas. Se recomendaba que el agricultor dedicase 60 de ellas a cinco usos distintos: pasturas, porotos, trébol, trigo y una mezcla de trébol y trigo y que las rotase en distintas parcelas. Debía criar también algunos cerdos, 100 ovejas y 30 vacas lecheras. Una chacra de este tipo podía ser dirigida sin mano de obra contratada. En los años malos las pérdidas

pastoriles y terratenientes asignaron muy poco valor a la agricultura intensiva.”

(...) En lugar de protegerse de una posible pérdida total distribuyendo el riesgo en varios cultivos e invirtiendo en ganado, el chacarero, con un tremendo impulso de trabajo, sembraba toda la superficie con un solo cultivo. Luego se retiraba a descansar, y dejaba que la naturaleza decidiese su destino. Con suma frecuencia, el juego se decidía en su contra.” (Scobie, 1982: 89)

Para un periodo histórico similar, Hilda Sábato (1989) también revisa las características de los productores familiares tipo *farmers* de la Región Pampeana . Pero en lugar de estudiar la producción triguera entre 1860-1910, Hilda Sábato se concentra en la producción lanar, en un período yuxtapuesto, 1850-1890. En coincidencia con la mayor parte de la literatura académica, coincide en que la característica principal de estos sujetos es: la capacidad de acumulación, la producción para el mercado internacional y la autoexplotación de la fuerza de trabajo del productor y su familia. Estas características le darían la eficiencia necesaria para subsistir en un medio capitalista. A diferencia de Scobie, la impresión de la autora sobre estos productores es positiva.

“El productor estaba siempre dispuesto a invertir para expandir su empresa, y lo hacía comprando más tierra y animales, mejorando la calidad de sus rebaños y modernizándose en materia de herramientas y equipos.” (Sábato, 1989: 192)

podían ser mantenidas en el mínimo, y en los años buenos no habría gastos de jornales que redujesen las ganancias” (Roberto Campolieti, “La crisis del trigo”, Anales de la Sociedad Rural, 1903, págs. 1005-1008, 1215-1219. Citado en Scobie, 1982: 88)

Tanto Girbal-Blacha, como Scobie y Sábato destacan la importancia de la herencia cultural con la que venían de Europa estos sujetos. En la producción triguera estudiada por Scobie la influencia italiana, sobre todo piamontensa y lombarda eran las predominantes. En la producción lanar, por su parte, los principales productores tipo *sheep-farmers* eran irlandeses.

Barsky y Gelman (2001) en “Historia del Agro Argentino. Desde la Conquista hasta fines del siglo XX” trabajan la complejidad de la estructura agraria pampeana y sus actores en diferentes períodos, destacando permanentemente la diversidad de actores y situaciones heterogéneas de la estructura agraria pampeana. En cada uno de las etapas en que periodizan la historia agraria pampeana se destaca la relevancia social de las unidades chacareras y su coexistencia con distintos estratos de la burguesía agraria. Esta última, con un uso muy significativo de obreros asalariados y maquinaria, daba cuenta de la mayor parte de la producción agrícola pampeana. Los autores muestran evidencia que desmiente a las claras –que para los dos primeros períodos- existió un modelo dominante de producción agrícola subordinada a la ganadería; este sistema de articulación entre chacras y estancias fue, en todo caso, un modelo parcial para ciertas zonas de la Región Pampeana .

En el trabajo de Barsky y Dávila (2008)¹⁶ se describen con precisión: los cambios tecnológicos y la reconfiguración de la estructura productiva que experimentó el agro de la región a partir del período de postguerra y hasta la actualidad. Si bien se le presta

16 Barsky, Osvaldo y Dávila, Mabel (2008) **La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino**, Buenos Aires, Ed. Sudamericana.

una importante atención a las transformaciones de la década del 90 al tomar un período histórico más amplio se pone en perspectiva esta década, que en muchos trabajos pareciera que marca un quiebre e inaugura una nueva etapa, para ser entendida como la culminación de un serie de procesos de más larga data. En el libro se hace una descripción de los distintos actores sociales vinculados al agro y su función en la red productiva. Uno de los mayores aportes es el análisis de los *pools* de siembra, actores que han estado en el centro de las discusiones sobre el conflicto y sobre los cuales –por diversos motivos- existen muchos menos trabajos si comparamos con otros actores. También se propone una categorización de los contratistas actores que se han expandido y modificado profundamente de la mano de las transformaciones tecnológicas vinculadas a la producción agropecuaria. Los contratistas, en tanto sujetos que han adquirido un lugar destacado dentro de la producción de las últimas décadas, tendrán dedicado un capítulo especial dentro de esta tesis.

Rodolfo González Arzac (2009)¹⁷ da cuenta de un escenario con actores diversos. Nuevos poderosos, que no se parecen mucho a la imagen difundida de la oligarquía terrateniente, sino más bien a empresarios capitalistas. Chacareros beneficiados por el modelo sojero. Y campesinos que viven al costado de las rutas o en parcelas de tierra resistiendo el desalojo de grandes productores.

17 González Arzac, Rodolfo (2009) ¡Adentro! Millonarios, chacareros y perdedores en la Nueva Argentina Rural, Bs. As., Marea Editorial

Al revisar en la bibliografía dedicada al tema, como ya se mostró con el trabajo de Barsky y Gelman (2001)¹⁸, se puede ver como la heterogeneidad es una característica presente en los actores productivos pampeanos desde los inicios del agro moderno, y no una particularidad de fines del siglo XX.

La investigación histórica de Juan Manuel Palacio (2004)¹⁹, que tiene como escenario el Partido de Coronel Dorrego entre los años 1890 y 1945 es un claro relato de esta heterogeneidad. La Paz del Trigo –el trabajo en cuestión- se concentra en los conflictos y su resolución y en la forma de organización social en un territorio de frontera, utilizando a los archivos judiciales como las fuentes principales de la investigación. A través de ellos no sólo se ve la importancia de los jueces de paz, sino la muy relativa presencia de un Estado Nacional, la que sólo se hacía presente por medio de los juzgados de paz. Eran los propietarios, los pulperos, los administradores, los arrendatarios y los dueños de las primeras máquinas trilladoras los sujetos que conformaban un entramado productivo de múltiples y diversos actores.

Roy Hora en “Los terratenientes de la pampa argentina”²⁰, aunque no hace de la heterogeneidad u homogenidad un objetivo de análisis, destaca la heterogeneidad de la elite agraria para las décadas de 1860 y 1870. Pasado ese período, describe y analiza

18 Barsky, Osvaldo y Gelman, Jorge (2009); Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI; Buenos Aires, Sudamericana.

19 Palacio, Juan Manuel (2004); La paz del trigo. Cultura legal y sociedad local en el desarrollo agropecuario pampeano 1890 - 1945; Buenos Aires, Edhasa.

20 Hora, Roy (2002) Los terratenientes de la pampa argentina. Una historia social y política 1860-1945, Buenos Aires, Siglo XXI de Argentina Editores.

otras características de la burguesía agraria como por ejemplo sus vínculos con el poder político y la características culturales e identitarias que los conformaron como clase.

Ezequiel Gallo (1984)²¹ y Andrea Reguera (2006)²², en “La pampa gringa” y en “Patrón de estancias” respectivamente, dejan ver a través de sus descripciones como la campaña de la Región Pampeana con el avance del capitalismo se poblaba de sujetos que, compelidos por las particularidades históricas y geográficas, iban desarrollando estrategias adaptativas convirtiéndose en grupos con características híbridas y heterogéneas respecto a los sujetos “clásicos” del capitalismo agrario previsto por el marxismo más ortodoxo.

También en los estudios de Carla Gras²³ se puede ver la heterogeneidad creciente de los actores socio-productivos de la Región Pampeana. Basándose en un estudio de caso, Gras describe una pluralidad dinámica de actores productivos. En este trabajo se destaca cómo la crisis institucional de 2001, con los cambios en la política económica nacional, fue el telón de fondo en el que se instaló un nuevo dinamismo en el sector agropecuario. Este

21 Gallo, Ezequiel (1984) **La pampa gringa** Buenos Aires, Ed. Sudamericana.

22 Reguera, Andrea (2006) **Patrón de estancias: Ramón Santamarina: una biografía de fortuna y poder en la Pampa** Buenos Aires, Eudeba.

23 Gras, Carla (2004); **“Pluriactividad en el campo argentino: el caso de los productores del sur santafesino”** en Cuadernos de Desarrollo Rural, segundo semestre de 2004, número 51, Bogotá, Colombia, pp. 91 – 114.

Gras, Carla y Barbeta; Pablo (2004) **“Trabajo y organización laboral en las pequeñas y medianas explotaciones de la Región Pampeana ”** en Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios Nº21; 2º semestre.

dinamismo resultó en dos procesos centrales y coexistentes, la expulsión de muchos productores de la red productiva y las modificaciones en los perfiles de quienes permanecieron. Estos nuevos perfiles, son la principal riqueza de su trabajo. Gras construye una tipología de transformaciones que refuerzan y ejemplifican la hipótesis de una heterogeneidad creciente, ya presentada por Murmis (1998) y que este estudio pretende complejizar.

1.5.4 Los orígenes y los mecanismos de subsistencia de la producción tipo *farmer*

La permanencia de la producción tipo *farmer*, que no sólo resiste, sino que acompaña, la expansión del capitalismo en el agro²⁴ en el período de posguerra, deja de ser vista como una forma anómala y transitoria, para comenzar a ser considerada como una característica inherente a los sujetos agrarios. En este nuevo escenario, gran parte de los trabajos comparten algunas preguntas orientadoras, que hemos hecho nuestras al momento de observar las características de los sujetos agrarios: ¿Cómo se acumula capital si no se explota trabajo asalariado? ¿Qué condiciones permiten la persistencia de la producción familiar? Además les

24 Albadalejo, Christophe y Bustos Cara, Roberto (2008) **“Algarrobo o el fin del pueblo chacarero”**. En Rodríguez Bilella, Pablo y Tapella, Esteban. **Transformaciones globales y territorios**. Buenos Aires. La Colmena. 396 p.

Balsa, Javier (2006); “El desvanecimiento del mundo chacarero. Transformaciones sociales en la agricultura bonaerense 1937-1988”; Bernal, Universidad Nacional de Quilmes.

Sábato, Hilda (1989); **Capitalismo y ganadería en Buenos Aires: la fiebre lanar**; Buenos Aires, Ed. Sudamericana.

sumaremos otras, propias del momento en el cual se realiza esta investigación: La persistencia de la producción familiar, ¿En qué medida afecta la red agroproductiva?, ¿Qué características toma? ¿Cómo se da la pluriactividad como estrategia de subsistencia y de acumulación de las producciones familiares?

Las respuestas a los dos primeros interrogantes han sido diversas. En las décadas de 1960 y 1970 se produce en nuestro país, y en muchos otros, la revitalización de los estudios agrarios que trató de explicar la persistencia de sujetos “no previstos” en la teoría derivada del marxismo más clásico, como el productor familiar capitalizado. En distinta medida estos trabajos retoman los enfoques marxistas y chayanovianos tratando –a partir de ellos- de explicar la evidencia empírica y contribuir al desarrollo teórico de los estudios agrarios.

En el caso argentino, enmarcado en el enfoque chayanoviano²⁵, el trabajo de Archetti y Stølen (1975), sobre los colonos algodonereros de la Colonia de Santa Cecilia en el norte de la provincia de Santa Fe, ha sido uno de los trabajos con pretensión teórica –respecto a conceptualizar este tipo de unidades equiparables a las *family farms* norteamericanas- que mayor trascendencia ha tenido. Para ellos, a diferencia de la unidad de producción campesina de Chayanov -la cual no podía generar excedentes y cuya finalidad es

25 Aleksandr Vasilievich Chayánov postuló que los campesinos poseían una racionalidad distinta a la de los capitalistas. Tenían en mente un objetivo acerca de cuánta riqueza debían generar y trabajaban en función de alcanzar dicho objetivo. Esto daba como resultado que cuando su producción valía menos ellos trabajaban más. Esta actitud supone una lógica inversa a la capitalista, la que a menor valor del producto el productor se desestimularía y trataría de producir otro bien y a mayor ganancia produciría más y más estimulado. (Chayanov, Alexander V. (1985); **La organización de la unidad económica campesina**; Buenos Aires, Nueva Visión.)

la supervivencia de la unidad doméstica-, y de la empresa típicamente capitalista -basada en el trabajo asalariado y cuya finalidad es maximizar la ganancia- los *farmers* son productores que combinan el trabajo doméstico y el asalariado y que acumulan capital. Para estos autores este tipo de sujetos no se encuentra en un estadio de transición sino que son relativamente estables. La respuesta a los motivos de esta estabilidad tiene distintos argumentos. Si bien –en consonancia con un estilo chayanoviano- presta más atención a características internas, uno de los factores explicativos es que “(...) debido a la tradicional rentabilidad diferencial de los capitales invertidos en el sector agrícola y en otros sectores económicos, así como los mayores riesgos inherentes a la inversión agrícola, la unidad productiva ‘farmer’ (aún cuando los productores tengan acceso a alguna fuente crediticia) tiene que estar en capacidad para generar sus propios recursos financieros.” (Archetti y Stølen, 1975: 150).

Para complementar el argumento del mayor riesgo de las inversiones agrícolas en comparación con las inversiones industriales y la menor liquidez (debido a la necesidad de esperar los ciclos biológicos de la producción) que éstas presentan respecto a las inversiones financieras, explican que el cálculo económico de estas unidades (al igual que el de la unidades campesinas trabajadas por Chayanov) no contabiliza los costos de la mano de obra familiar. Evidencia una racionalidad particular –no propia de un sujeto capitalista típico- sino que otorga una ventaja extra, al bajar los costos. Si los colonos tienen capacidad de acumulación (e insertos en una economía capitalista no pueden obviar la necesidad de maximizar sus ingresos) ¿por qué no se convierten en capitalistas? El principal argumento que brindan estos autores es que por razones éticas estos sujetos conciben al trabajo asalariado como complementario del trabajo familiar y “no

pueden” crecer en base a la explotación de la fuerza de trabajo asalariada.

También tratando de sintetizar las posturas teóricas derivadas de los trabajos de Marx y Chayanov se encuentran los estudios de Harriet Friedmann. En éste, los sujetos trabajados por la autora son productores trigueros del oeste norteamericano. Es ella quien señala claramente la necesidad de entender a este tipo de producción como “producción mercantil simple” en un contexto capitalista desarrollado. En una primera instancia señala el rol del Estado como el creador de las condiciones para el surgimiento de este tipo de producción, principalmente por vía de las políticas implementadas para el reparto de las tierras. En una segunda instancia destaca que las condiciones externas son comunes a estas unidades mercantiles simples y a las empresas capitalistas. De un modo similar a lo planteado por Eduardo Archetti y Kristi Anne Stølen resalta que las relaciones internas de estas empresas no son ordenadas por una lógica capitalista de acuerdo con la ley del valor trabajo de Karl Marx, sino por otros principios relacionados con las condiciones familiares, obligaciones de parentesco y modo de organización interna (Friedmann, 1980 y 1986). Destaca –dentro de las particularidades de la organización interna de este tipo de unidades- dos elementos más: que no existe división entre el producto que se invierte y lo que se consume en el seno del hogar; y que al ser los trabajadores parte del grupo de los propietarios, la lucha de clases es diluida y la ecuación “contemplada” es entre ocio e ingresos actuales y futuros. Este último elemento es uno de los retomados después por Javier Balsa (Balsa, 2008) para analizar la permanencia de este tipo de producción en la Argentina.

Los factores trabajados tanto por Eduardo Archetti y Kristi Anne Stølen como por Harriet Friedmann son retomados en distintos trabajos posteriores. Luis Llambí (1981 y 1988), después de hacer un minucioso estado del arte de los aportes del marxismo, revisa – y otorga una importancia decisiva- al papel del Estado como una institución que interviene en la organización de la producción y la economía en general. Luis Llambí concluye que el Estado ha sido de vital importancia tanto para la emergencia como para la estabilidad de la producción de tipo farmer.

Según la hipótesis de Luis Llambí, en la Región Pampeana es claro como las políticas de colonización y reparto de tierras dan lugar a estructuras productivas distintas. Políticas de asignación de tierras en grandes extensiones como las descritas por Juan Manuel Palacios (2004) para el sur de la Provincia de Buenos Aires dan una estructura de grandes terratenientes sustancialmente distinta al de la “Pampa Gringa”, de la zona norte de la misma región agroproductiva.

Las políticas santafecinas de ocupación de tierras propiciaron procesos de colonización, tanto públicos como privados; poniendo así en marcha los proyectos de colonias agrícolas, que intentan aplicar en nuestras pampas los modelos de reparto de la tierra y el desarrollo productivo que tuvieron lugar en los Estados Unidos luego de la Guerra de Secesión. Estas políticas dieron origen a una estructura agraria en la que pequeños y medianos productores, con una organización laboral en base al trabajo familiar, se consolidaron como los productores mayoritarios en el sur santafesino. (Gallo, 1984)

“Primero, fue el resultado de decisiones políticas conscientes y de programas explícitos del gobierno federal el vender y distribuir tierra en pequeñas unidades, preferentemente a gerentes y administradores agrícolas (...). Segundo, la existencia de una cantidad considerable de tierra a

bajo precio (...). Cuarto, tanto colonos extranjeros como nativos otorgaban un alto valor a la propiedad de la tierra (...). Quinto, los incentivos para la adquisición de la tierra por parte de los no agricultores no eran muy grandes. Las tasas de renta eran bajas y los riesgos asociados con la agricultura muy grandes, mientras que las tasas de retorno para la inversión de capital han sido usualmente más altas y seguras en el sector no-agrícola.” (Llambí, 1988: 21)

Si bien estas líneas en el original describen al caso de apropiación de tierras de la zona del oeste norteamericano, las similitudes con el sur santafecino –por sus políticas inmigratorias y el reparto de tierras- son notables.

1.5.6 La intervención del Estado

En la Argentina, las intervenciones del Estado Nacional y de los Estados provinciales, en materia agropecuaria, no se limitaron a las políticas de distribución de tierras en manos privadas. Aunque reconoce antecedentes, desde el gobierno nacional, en la década de 1930, se crearon organismos reguladores -como la Junta Nacional de Granos o la Junta Nacional de Carnes, de algodón, de yerba mate, de azúcar y de vitivinicultura- que interviniendo en el mercado favorecieron la permanencia –y la coexistencia - de estos productores con otros actores económicos del sector (Girbal-Blacha 1988).

Estos mecanismos de intervención estatal contribuyeron para que, hacia mediados del siglo XX, la producción familiar capitalizada pampeana mostrase niveles de acumulación y estabilidad. Esta forma de producir se suponía derivada, también, de la capacidad de estos sujetos para incorporar, en sus procesos productivos, nuevos paquetes tecnológicos, cada vez más demandantes de capital, que

sin embargo, no alteraban (al menos no centralmente) el carácter familiar de su organización productiva.

La reestructuración en la intervención del Estado afectó las condiciones de integración de la producción familiar, al desarticularse la red que durante las décadas anteriores había facilitado su participación en el mercado, a través de subsidios y precios sostén, pero también al dejar de viabilizar los procesos de modernización tecnológica.

Los paquetes tecnológicos desarrollados en la década de 1990, ahorradores de mano de obra y de costos cada vez más elevados (en sintonía con la retracción del Estado) modifican la organización laboral de las explotaciones familiares, a la vez que determinan aumentos en los umbrales o escalas mínimas de producción para que una explotación sea rentable. Los desarrollos tecnológicos reducen los requerimientos de mano de obra, pero incrementan las necesidades de capital y competencias específicas para la aplicación de estas a nuevas tecnologías.

El abanico de posibilidades por el que optan los sujetos en función de sus posibilidades materiales –en primera instancia- y de su estructura cognitiva, que será decisiva para las acciones que toman, da como resultante una estructura social y productiva de gran complejidad. De esta manera, los avances en nuevas tecnologías que modifican el proceso productivo y la cotidianeidad de los sujetos, complejizan la estructura productiva también a partir de las diversas estrategias desplegadas por cada uno de los sujetos de la red agro-productiva para permanecer y acumular.

La incorporación de estos paquetes tiene lugar, en buena medida, a través de la contratación de servicios a terceros, esquema que se extiende en las últimas décadas en la producción pampeana. De

este modo, se observa un proceso de externalización de tareas, donde los productores familiares abandonan en forma creciente el trabajo directo para concentrarse en tareas de dirección y gestión. Según se advierte en distintos trabajos, este proceso se verifica entre productores de distinto tamaño y escalas, incluyendo a aquellos menos capitalizados.

De esta manera, los avances en materia técnica y científica aplicados al agro, afectan a la organización del trabajo y el funcionamiento del proceso productivo, provocando que los productores familiares se vean ante la imperiosa necesidad de capitalizarse y ampliar su escala. A partir de las décadas de 1980 y 1990, esta necesidad creada por el sistema (la de capitalizarse como condición *sine qua non* para mantenerse dentro del circuito productivo) forzó a los productores a la contracción de deudas. En un gran número de casos, la imposibilidad de afrontarlas transformó a estos mecanismos de capitalización en mecanismos de descapitalización. Este proceso de descapitalización por medio de la contracción de deudas para capitalizarse provocó el abandono forzoso de la producción al 30% de los productores pampeanos entre 1988 y 2002.

Capítulo II

TRANSFORMACIONES EN LAS CONDICIONES ESTRUCTURANTES DEL SECTOR AGRARIO PAMPEANO (1970-2008)

“Los extraordinarios avances de los conocimientos científicos y la revolución tecnológica centrada en el dominio de la materia, la microelectrónica, la informática y la biotecnología abrieron nuevas fronteras al comercio e inversiones internacionales a la circulación de información y a los transportes. Además, a partir de la década de 1970, sucedieron otros acontecimientos económicos y políticos en el orden mundial que conformaron el contexto externo dentro del cual la Argentina trazó su camino o, más precisamente, fue arrastrada por los acontecimientos. Detengámonos en uno y otro aspecto de la secuencia de acontecimientos en el período bajo análisis.”

(Ferrer y Rougier, 2010: 369)

“En el caso argentino, el error más costoso fue la sobrevaluación extrema de la moneda (...) que provocó una fuga masiva de capital”

(Maddison, 1988: 65)

El cambio de paradigma político-económico supuso –para los sujetos productivos- reorientar sus competencias para amoldarse a las nuevas circunstancias o bien cambiar de sector de actividad.

Este capítulo, de matriz histórica, tiene dos grandes objetivos. El primero de ellos es introducir una breve reflexión acerca de la historia y de la importancia de la reflexión del contexto histórico de los hechos sociales en cuestión. En concordancia con éste, el

segundo es presentar las transformaciones de mayor relevancia en materia política y económica acontecidas en el país, y que hayan tenido influencia directa en el sector agro productivo de la Provincia de Buenos Aires durante el período 1970–2008, marco de los hechos que pretendemos describir y analizar a lo largo de esta tesis.

2.1 ¿POR QUÉ UN CAPÍTULO HISTÓRICO?

En palabras de Johann Wolfgang von Goethe, el tiempo histórico es un tiempo originario y misterioso, al igual que el espacio, no tiene nunca una explicación ni una comprensión exhaustiva. Podemos decir que toda importancia del pasado está contenida en sus huellas del presente, pero esas permanecerán eternamente mudas si no somos capaces de tratarlas como transmisiones mediatizadoras gracias a las cuales el pasado se vivifica en el presente. Esta mediatización implica una comprensión de ese pasado.

Hans Georg Gadamer²⁶ para referirse al significado de la comprensión del pasado, nos decía que -en materia de hechos históricos- comprender es intentar una fusión de horizontes, entre el que proyectamos en tanto seres de deseo, de temores y esperanzas y el que despliega un texto, una obra, una huella del pasado.

26 Gadamer, Hans Georg (2003) **El problema de la conciencia histórica** Madrid, Tecnos.

De este modo, el pasado es este espacio de experiencias que está siempre abierto a ser reinterpretado, en cada comprensión, en cada intento de unir horizontes²⁷. Este tiempo pretérito, su huella en el presente, no es inocua. El pasado nos afecta, pero esa afección no es sólo producto del tiempo pasado, no somos afectados de un modo pasivo, la historia no es algo que está atrás nuestro en tanto algo terminado. Ésta distancia temporal está recorrida por todas las interpretaciones del mismo, siendo éstas las que nos otorgan un rol activo, como parte del pasado histórico que nos dejó su huella.

Immanuel Kant en el siglo XVIII nos advertía que tanto tiempo como espacio no son realidades externas, no son cosas sino formas de nuestra sensibilidad. ¿Por qué tiempo y espacio no pueden ser cosas? Porque son siempre supuestos. Y lo que es un supuesto no puede ser una realidad externa a nosotros. Por esta razón la historia en tanto ciencia social y parte de las humanidades, supone que el uso que se haga de ella, no puede ser una cosa dada sino una construcción, o interpretación, presente de un pasado acaecido.

En este sentido, el problema que plantea la historia es similar al que plantea un texto, en tanto no hay transmisión sin recepción activa y transformadora. La historia es historia en tanto la hacemos efectiva (*Wirkungsgeschichte*)²⁸.

La huella (en tanto rastro que dejan los sucesos pasados y pueden ser observados en el presente), materia prima de la ciencia

27 Ricœur, Paul (1987) **Tiempo y Narración (T III) El tiempo narrado**, Ediciones Cristiandad.

28 Gadamer, Hans Georg (2003) **El problema de la conciencia histórica** Madrid, Tecnos.

histórica, nos permite relacionar el pasado que ya no es, con el presente que es lo único que existe. Esta huella es un fenómeno mixto: por un lado es una marca dejada por un ser vivo, y por el otro tiene algo de inmaterial remitiendo a lo que tuvo lugar en un tiempo pretérito. Es necesario seguirla e interpretarla. Hacer historia o hacer uso de ella –en tanto ciencia- implica que por un lado observamos un efecto que remite a una causa, al mismo tiempo que es un signo que remite a un sentido.

Paul Ricoeur²⁹ señala que la historia como disciplina científica nunca se eleva al nivel de la racionalidad demostrativa propio de las ciencias de la naturaleza y que aspira a la argumentación más que a la demostración; por ende siempre es una ciencia de lo particular.

Las coordenadas tiempo y espacio son el centro del problema epistemológico es de lo qué trata la ciencia histórica. En este punto Ricoeur (1984) señala la necesidad de no olvidar los detalles de las interacciones y las acciones subordinadas. Las acciones de los hombres no se dan en abstracto, el Robinson Crusoe de Daniel Defoe al que, como arquetipo, numerosas veces se ha recurrido desde las Ciencias Sociales, en tanto imaginado tipo ideal de ser humano puro y no contaminado, es una abstracción. La cual no nos sirve para pensar los sujetos involucrados en el devenir de la modernidad del agro pampeano durante las últimas décadas del siglo pasado y los primeros años del siglo XXI. Los hechos sociales

29 Ricoeur, Paul (1987) **Tiempo y narración (T I)**. Configuración del tiempo en el relato histórico, Madrid, Ediciones Cristiandad.

son históricos, están férreamente anclados a su tiempo y por ende no pueden ser pensados aislados de él.

En el período estudiado, el nuevo modelo de producción agropecuaria pampeano, un “modelo de ruralidad globalizada” para ponerlo en palabras de Valeria Hernández (2007), es un modelo productivo que funciona estrechamente adaptado a los mercados internacionales... orientado hacia ellos, con una escasa mediación del aparato estatal.

El tren de la modernización tecnológica y la eficiencia productiva, estimulada por el libre funcionamiento de los mercados, matriz de pensamiento neoliberal, llevó al sector a alcanzar un alto nivel de productividad y aun alto nivel de concentración productiva. El precio de las cosechas records, se han pagado con el desplazamiento de un gran número de productores, la mayoría de tipo familiar.

2.2 TRANSFORMACIONES GENERALES

La participación de los productos primarios en el mercado internacional disminuyó gradualmente de las dos terceras partes de las exportaciones mundiales, en la década de 1930, hasta una tercera parte en la actualidad. Mientras la importancia relativa de estos productos disminuye, los bienes que registran más contenido de tecnología y valor agregado vienen aumentando su participación en el volumen total de las transacciones internacionales. De este modo los países más industrializados tienden a concentrar cada vez más la riqueza. La diferencia del producto *per cápita* entre América Latina y los países más desarrollados era de 1:2 durante fines del siglo XIX y la Primera Guerra Mundial, a partir de allí la brecha

creció a 1:3,5 y se mantuvo hasta 1973. A fines del siglo XX, volvió a aumentar hasta 1:4,5. Para el año 2.000, los países subdesarrollados representaban el 85% de los 6 mil millones de personas que poblaban el mundo, pero registraban sólo el 25% de la producción, la acumulación de capital y el comercio mundial³⁰.

En esta última etapa que corresponde a la Argentina neoliberal, en especial la década del '90, el tradicional antagonismo campo-industria propio de los debates más importantes en materia de desarrollo económico argentino, en el marco de la ISI, comienza a desvanecerse. La reestructuración del sector y en especial de la agricultura conllevan a un nuevo modelo de articulación entre agro e industria. Una producción primaria que requiere alta tecnologización (en todas sus etapas), productores que comienzan a comercializar directamente con exportadores y exportadores que toman tierras, conforman un nuevo escenario con renovados actores, en el cual la puja distributiva ya no tiene lugar entre sectores agrarios e industriales sino dentro de la agroindustria y la producción de bienes primarios. La revolución tecnológica en el agro –asociada a las transformaciones económicas y políticas- hace que las nuevas cadenas productivas estén formadas por una renovada alianza en la que se incluye al campo, la industria (metal mecánica, las biotecnologías, la informática y las comunicaciones) y sectores de servicios. Estos forman una red compleja y dinámica (agrobusiness). De este modo el sector agropecuario íntimamente interconectado con parte del sector industrial al estar orientado al

30 Ferrer, Aldo y Rougier, Marcelo (Colaborador) (2010) **La Economía Argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI**, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

mercado externo, crece, si bien en su interior se profundizan las desigualdades productivas y sociales³¹. Ante la ausencia de mecanismos reguladores, las elecciones de los productores se orientaron cada vez más hacia la soja, por ser éste el cultivo que mayores beneficios económicos les brindaba. Entre los 14 años que separan a los censos agropecuarios 1988-2002 la superficie nacional de soja aumentó en más de un 150%. En tres años, a partir de 1996, año en que la soja transgénica (RR) es liberada al mercado, prácticamente desapareció la superficie sembrada con soja la variedad no transgénica (Cloquell, 2007; Roca, 2003).

Hacia fines de los '60 el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) mostraba signos claros de agotamiento, y comenzaban –en consonancia con el panorama internacional- a vislumbrarse los rasgos de un nuevo modelo de acumulación, que se correspondería con otro tipo de inserción en el mercado mundial (Barsky y Gelman, 2001; Girbal, 2006).

Los años '70 fueron años turbulentos; y en lo económico estas turbulencias se prolongaron durante la década siguiente. Se produce un cambio de paradigma, a nivel mundial; los años dorados del Estado de Bienestar seden su lugar al neoliberalismo económico en donde el Estado es reemplazado por el mercado. Economías periféricas, como la nuestra se vieron seriamente afectadas. (Ferrer y Rougier, 2010)

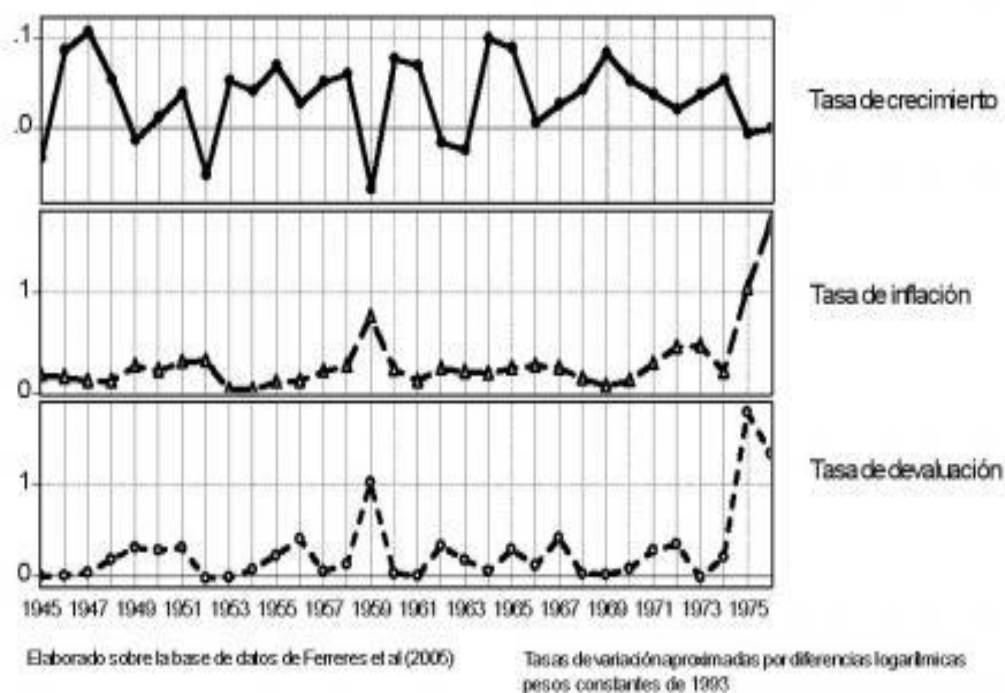
31 Concentración que no fue privativa del sector agropecuario, las condiciones de vida de la mayor parte de la población se vieron drásticamente deterioradas: basta recordar que aún en épocas de crecimiento económico –como a principios de los noventa- creció fuertemente el desempleo y, con él, la marginación social.

La gran oferta crediticia por parte de los organismos internacionales contribuyeron a que la deuda externa argentina pasara de 5 mil millones de dólares en 1973 a 44 mil millones en 1982. El derrumbe de la política cambiaria, la fuga de capitales y el salto inflacionario completaron el cuadro para que el sistema entrara en crisis a fines de 1982. (Ferrer y Rougier, 2010)

El FMI, junto con su “ayuda” para salvar a los países deudores de la crisis, imponía: condiciones al tipo de cambio, ajustes fiscales y restricciones al crédito bancario. Esto producía una contracción en la demanda y un “equilibrio” en la balanza de pagos. Se forjaba el mecanismo conocido por la historiografía económica como *Stop and Go* y que condujera buena parte de la política económica argentina.

La economía experimentaba periodos de expansión y recesión de manera cíclica. En la etapa de auge del ciclo, el crecimiento del consumo y la producción locales incrementaban las importaciones para comprar bienes de capital e insumos intermedios. Simultáneamente se reducían los productos exportables debido a la mayor demanda interna, consecuencia del aumento de los salarios reales por la mejor distribución de ingresos y el mismo crecimiento. Los saldos comerciales se tornaban así negativos, obligando al Estado a tomar medidas para solucionar la crisis de la balanza comercial. La receta aplicada se basaba en devaluar la moneda, que llevaba a un aumento del precio de los bienes exportables (la mayor parte de ellos bienes-salario) y los insumos industriales, con la consecuente inflación y recesión de la

economía. La recesión producía un saldo positivo en la balanza comercial y así nuevamente comenzaba el ciclo³².



Fuente del gráfico: <http://macro1avellaneda.wordpress.com/2009/11/26/ciclos-stop-and-go/>

Para la mayoría de los países de América Latina, parecía tonto no pedir prestado para financiar la expansión económica, pero cuando la situación cambió bruscamente en 1981, la situación cambió bruscamente.

32 Rapoport, Mario (2006); Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003); Buenos Aires, Ariel.

“(…) cuando los precios del comercio mundial en dólares bajaron en lugar de subir, y las tasas de interés reales se volvieron muy sustanciales, aumentando de menos de 11,8% en 1977 a más de 16,7% en 1982!” (Maddison, 1988: 55)

En la década de 1980, la situación empeoró. Los problemas del balance de pagos ya no eran coyunturales, si no estructurales. Éstos, provocados por un nivel de endeudamiento exagerado e inmanejable ya no eran susceptibles de corregirse con las políticas de ajuste tradicionales a nivel del tipo de cambio y de gasto público. (Ferrer y Rougier, 2010; Maddison, 1988)

“Aún cuando los nuevos créditos para los países latinoamericanos se habían reducido drásticamente, luego de la crisis de 1982 la relación entre la deuda y el producto bruto interno era para la Argentina del 48% en 1980, y del 84% cinco años después...” (Ferrer y Rougier, 2010: 383)

Otro aspecto negativo de la situación latinoamericana es que los ejercicios de ajuste que han provocado grandes reducciones de la producción y un desempleo creciente, no se han visto acompañados de una reducción del ritmo de la inflación. La situación más bien ha sido contraria, porque las grandes devaluaciones necesarias para mejorar la balanza de pagos han promovido a menudo las cláusulas de indización y han aumentado las expectativas inflacionarias³³.

Si bien en 1983, con la instauración nuevamente de un régimen democrático, el gobierno de Alfonsín se vio favorecido por los altos precios internacionales de los granos y las buenas condiciones

33 Maddison, Angus (1988) **Dos crisis: América y Asia 1929-1938 y 1973-1983** México, Fondo de Cultura Económica.

climáticas, logrando para la campaña 1984/1985 una cosecha record; la declinación de los precios en los años subsiguientes, así como las adversidades climáticas, no sostuvieron la bonanza.

El gobierno de alfonsinista –con los términos de intercambio de los productos primarios en baja y las tasas de interés internacionales, por las cuales se regían nuestros créditos, en alza- enfrentó el problema de la deuda en un contexto altamente desfavorable³⁴.

Cuando concluía su mandato, comenzaba a cambiar el contexto internacional, reiniciándose el flujo de fondos externos hacia América Latina.

“La transferencia neta de recursos con el exterior cambio de signo: en la década de 1990 fue positiva por 175 mil millones de dólares.” (Ferrer y Rougier, 2010: 384)

El gobierno de Carlos Menem, quien asumiera en medio de la hiperinflación, encontró condiciones externas distintas a las de su predecesor. En abril de 1992 Argentina entró al *Plan Brady*. Garantizada por el Tesoro de los Estados Unidos, el país reprogramó los intereses de su deuda (8 mil millones de dólares) a quince años y el capital (20 mil millones de dólares) a treinta años. (Ferrer y Rougier, 2010; Rapoport, 2006)

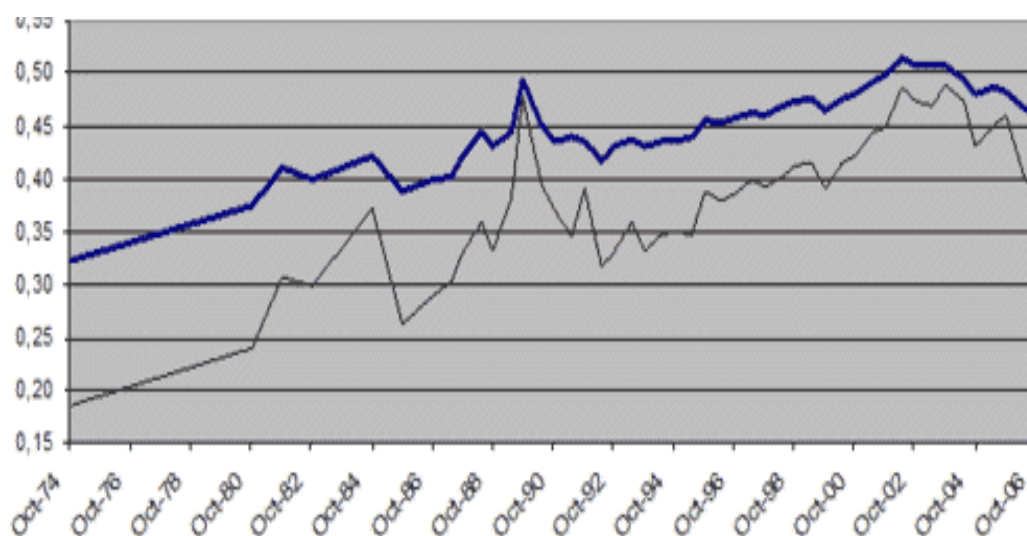
La última década del siglo pasado fue marcada por la profundización de la desigualdad y los niveles records de pobreza y desempleo. Un desmantelamiento de la producción industrial y una

34 Barsky, Osvaldo y Gelman, Jorge (2009); Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI; Buenos Aires, Sudamericana.

extranjerización de los servicios mediante cuestionadas privatizaciones de empresas del Estado.

Estos fenómenos, como lo atestigua el cuadro precedente, fue acompañado de una creciente desigualdad, respecto a la distribución de la riqueza.

Evolución de la distribución de la riqueza³⁵



Fuente: <http://www.zonaeconomica.com/node/2478>

Índice de Gini —————

Índice de Theil —————

35 El gráfico muestra la evolución de dos medidas de desigualdad: el coeficiente de Gini (el indicador de desigualdad más difundido en la literatura, puede variar entre 0 y 1: aumentos de este indicador reflejan distribuciones más desiguales) y el coeficiente de Theil (de similares características), como los datos se toman de la Encuesta Permanente de Hogares, hasta el año 91 sólo se toma en cuenta el Gran Buenos Aires, a partir del año 92 se incorporan suficientes aglomerados por lo que la serie puede considerarse representativa para el país

Un sistema financiero insostenible estimuló una masiva fuga de capitales dejando al país sin reservas. El desenlace trágico y un cambio de rumbo obligatorio eran inevitables.

En 1999, el gobierno del radical Fernando De La Rúa, heredó una pesada carga del gobierno menemista. Si bien los precios se mantenían estables, el nivel de actividad económica había descendido, la desocupación y el subempleo con niveles records llegaban al 30% de la población económicamente activa (PEA), los salarios reales por debajo de los niveles de 1989, agravados por índices de pobreza e indigencia en franco deterioro y una fuga de capitales sin precedentes (20 mil millones de dólares), fueron un escenario nada halagüeño que anunciaba el fin de un modelo. (Ferrer y Rougier, 2010)

2.3 TRANSFORMACIONES EN EL SECTOR AGROPECUARIO

2.3.1 Hasta 1983

En las décadas de 1950 y 1960, el sector –gracias a un importante avance en la tractorización y la gran difusión de maquinarias e implementos agrícolas- vio aumentar el dinamismo de su producción. Durante los años del último gobierno de Perón, 1973-1974, las políticas aplicadas iniciaron un proceso que afectó negativamente los precios exportables de los granos pampeanos. Las retenciones a las exportaciones tuvieron efectos en la rentabilidad de los productores, haciendo que estos transfieran capital hacia otras áreas de la economía, sobre todo a la financiera. (Basualdo y Arceo, 2009; Barsky y Gelman, 2009).

En 1976, con la llegada del gobierno militar del Proceso de Reorganización Nacional, el sector agropecuario se encontró privilegiado en el posicionamiento político económico del nuevo gobierno; pero con su ministro José Alfredo Martínez de Hoz, miembro conspicuo de la SRA, no todo salió como los principales representantes del sector lo imaginaron durante el primer año. En su primer discurso, el ministro de economía afirmaba “(...) *la política agropecuaria constituye un capítulo fundamental en nuestra estrategia, tendiente a obtener el máximo de posibilidades que ofrece el país en ese orden*”. El foco de atención ya no estuvo puesto en los conflictos sociales del sector, sino que se propusieron como objetivos el incremento de la producción y la productividad así como la modernización de la empresa agraria por medio de la incorporación de tecnología. Dichos objetivos serían estimulados mediante una mejora progresiva en los precios relativos, ya que la caída de los mismos había sido –en la opinión del ministro- la causa fundamental del estancamiento agrario³⁶. (Martínez de Hoz, 1991; Rapoport, 2008)

Comenzó allí un controvertido período de expansión como resultado de dos cuestiones. La primera de ellas, el fin del conflicto que durante más de veinte años había enfrentado a propietarios y arrendatarios por los arriendos. La otra, que el crecimiento en la productividad, basado en la aplicación de nuevas tecnologías. La adopción de éstas, al igual que sucedió dos décadas después, fue posible por las transformaciones políticas y económicas orientadas

36 Martínez de Hoz, José Alfredo (1991) **Quince años después**, Buenos Aires, Emecé.

al sector, las cuales contemplaban subsidios directos y créditos a tasas de interés negativas.

“Para el sector agropecuario pampeano, eximido de las retenciones a las exportaciones luego de una devaluación y apoyado con créditos masivos por el Banco Nación –sus créditos al sector que a fines del 1975 representaban el 27% del total pasaron en noviembre de 1977 al 45.1%-, pareció abrirse un período de altas ganancias e inversiones sostenidas. Ello provocó una rápida respuesta productiva en 1976/77, subiendo la producción de trigo en un 28%, la de maíz un 30%, la de lino un 64% y la de soja 101%.” (Barsky y Gelman, 2009: 429).

Se había iniciado una luna de miel que llegó a su fin en 1978 con “la tablita (nombre con que popularmente se conoció a un régimen de fijación de tipo cambio anticipado) de Martínez de Hoz”; la que fue provocando un notable retraso en la paridad cambiaria, perjudicando así a los productores agrícolas pampeanos, productores de *commodities* para el mercado internacional (Arnaldo, 2001)³⁷.

Este boom de los granos se dio mientras el sector ganadero se contraía, sobre todo a partir de 1978. Entre 1977 y 1982 se produjo un proceso de liquidación de vientres que alcanzó a casi 8 millones de cabezas. (Rapoport, 2008)

La dictadura militar instaurada el 24 de marzo de 1976 alteró el funcionamiento de la sociedad argentina, a la que no escapó la producción agropecuaria y sus actores. En materia de política económica, la liberalización de los mercados (con excepción del de trabajo) y la apertura económica al exterior fueron los pilares centrales de la misma.

37 Arnaldo, Aldo (2001) “El sistema financiero, 1945-1983”, en **Nueva Historia de la Nación Argentina**, T VIII, Buenos Aires, Academia Nacional de la Historia-Planeta, 2001.

Antes de seguir avanzando volvamos al mencionado conflicto por los arrendamientos, que dejó huellas en el agro pampeano durante décadas.

2.3.1.2 El conflicto por los arrendamientos

El comienzo de la década de 1970 estuvo marcado por el fin de los últimos contratos de arrendamiento que se produjeron entre 1942 y 1968, terminando así con un ciclo de conflictos entre propietarios y arrendatarios que derivó –en muchos casos– en el traspaso de la propiedad de la tierra –de los primeros a los segundos– ante la imposibilidad de expulsión y de aumento en el canon de los alquileres. (Barsky y Gélman, 2009; Blanco, 2008, Lázzaro, 1997)³⁸

En 1948, el gobierno peronista había retomado la problemática de los arrendamientos, mediante la ley 13.246. Ésta, enmarcada en un discurso que impulsaba la Reforma Agraria, enfatizaba el rol social de la propiedad. El propósito fue generar un marco legal capaz de proteger de modo concreto los derechos de los arrendatarios, así como regularizar una situación contractual que generaba crecientes tensiones merced a la aplicación de reiteradas prórrogas. (Girbal-Blacha, 2000; Lattuada, 1986)

38 Blanco, Mónica (2008) **“La tierra como bien social: los arrendamientos rurales y la discusión de un viejo problema”** en Páginas Revista digital de la Escuela de Historia. Facultad de Humanidades y Artes. Universidad Nacional de Rosario. Año 1, Nro. 2, Agosto-Diciembre 2008.

Lázzaro, Silvia (1997) **“Estado y arrendamientos rurales en los años '50”** en Ciclos en la historia, la economía y la sociedad; Nro. 12, Año 7, Universidad de Buenos Aires. Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social.

A partir de esta nueva ley, los arrendatarios adquirieron una estabilidad de ocho años (a los cinco iniciales se les agregó la posibilidad de optar por una prórroga de tres años más), exceptuando de su alcance a los propietarios que quisieran fraccionar los predios para la venta a los arrendatarios o bien asumir el trabajo directo de la tierra. También quedaban al margen de prórrogas los arrendatarios que fueran, a su vez, propietarios de otras fracciones de tierra que constituyeran una unidad económica. Respecto a los precios, se establecía la vigencia de los congelamientos hasta el 31 de mayo de 1950, para pasar posteriormente a la libre concertación entre las partes. (Blanco, 2008; Girbal-Blacha, 2000; Lattuada, 1986)

Después de mediar diferentes Planes de Transformación Agraria, en 1967, el gobierno de la “Revolución Argentina” encabezado por el General Juan Carlos Onganía (junto a su ministro de economía, Adalberto Krieger Vasena y el Secretario de Estado de Agricultura y Ganadería, Rafael García Mata) por medio de la ley 17.235, disolvió las Cámaras de Arrendamientos y Aparcerías Rurales y culminó con las prórrogas de los contratos de arrendamientos que permanecían en vigencia permitiéndose así la libre disposición de la tierra por parte de sus dueños. Lo cual, como era de esperar, implicó un desplazamiento de numerosos arrendatarios.

Finalmente un nuevo esquema reformista, tendiente a incorporar la producción agraria dentro del modelo de modernización, marca otro hito en el agro pampeano: la ley número 18.033 de 1968 gravaba la tierra improductiva o no trabajada en su potencialidad en el Marco del Estado Burocrático Autoritario. (Blanco, 2008, O'Donnell, 1982)

Las casi tres décadas de legislación cambiante, en torno a transformar el sistema de arrendamientos -caracterizados por sus cánones elevados y por su inestabilidad-, muestran parte de sus resultados en la cambiante distribución de la propiedad de la tierra. Si tomamos como base 100% el número de explotaciones de la provincia de Buenos Aires en 1969³⁹, vemos como en 1947 había un 65% menos y esta diferencia fue en disminución hasta dicho año. Este notorio aumento en la cantidad de explotaciones se explica por el traspaso de fracciones de tierra de sus antiguos dueños a los arrendatarios.

Cantidad de explotaciones agropecuarias en la Provincia de Buenos Aires (1947-1969)

Año	Cantidad de explotaciones	% base 1969	Variación % 1969	Variación % Inm. Ant.
1.947	39.303	34,54	-65,46	***
1.952	43.678	38,39	-61,61	11,13
1.960	101.493	89,20	-10,80	132,37
1.969	113.776	100,00	0,00	12,10

Elaboración propia. Fuente INDEC: Censo Nacional 1947, Censo Nacional Agropecuario 1952, Censo Nacional Agropecuario 1960 y Censo Nacional Agropecuario 1969.

39 Se tomó como 100% el número de explotaciones de 1969, porque es el año en que mayor número de unidades productivas se registraron. Como veremos más adelante, a partir de allí comienza a descender la cantidad de las mismas.

Mónica Blanco (2008) refiriéndose a la particular legislación que, previa a 1968, dio lugar al proceso re-distribucionista –en materia de propiedad de la tierra en la región pampena-, comenta:

“(...)generó una fuerte expectativa entre arrendatarios y aparceros por convertirse en propietarios. Durante los gobiernos peronistas, su coincidencia con la aplicación de leyes sobre colonización y la difusión de consignas impulsoras de reforma agraria, y con posterioridad a 1955, la implementación de una legislación también peculiar que procuró descomprimir el conflicto a través del acuerdo entre las partes, generaron una situación especial que contribuyó directa e indirectamente a erosionar la presencia de las grandes propiedades en la medida en que aceleró la subdivisión de la propiedad rural a través de mecanismos como la venta (dadas las dificultades para recuperar las propiedades dadas en arrendamiento o ante el temor de que las mismas fuesen afectadas por una eventual “reforma agraria”), la expropiación y también la herencia. (Blanco, 2008: 85-86)

La breve experiencia peronista que tuvo lugar entre los años 1973 y 1976 incluyó –en septiembre de 1973- la sanción de la ley 20.538 por medio de la cual se establecía el Impuesto a la Renta Potencial de la Tierra. Este gravamen se aplicó a la tierra según su superficie, independientemente de su uso. Se suponía que impulsaría una mejora en la productividad y el fin de las tierras ociosas. (Barsky y Gelman, 2009)

En este contexto gubernamental se inscribió la sanción de una nueva ley de arrendamientos que no fue más que la modificación de la existente, con la eliminación de todos aquellos artículos que marcaban la intervención del Estado y su acción protectora sobre los derechos de los arrendatarios. (Blanco, 2008)

2.3.2 El advenimiento de la democracia

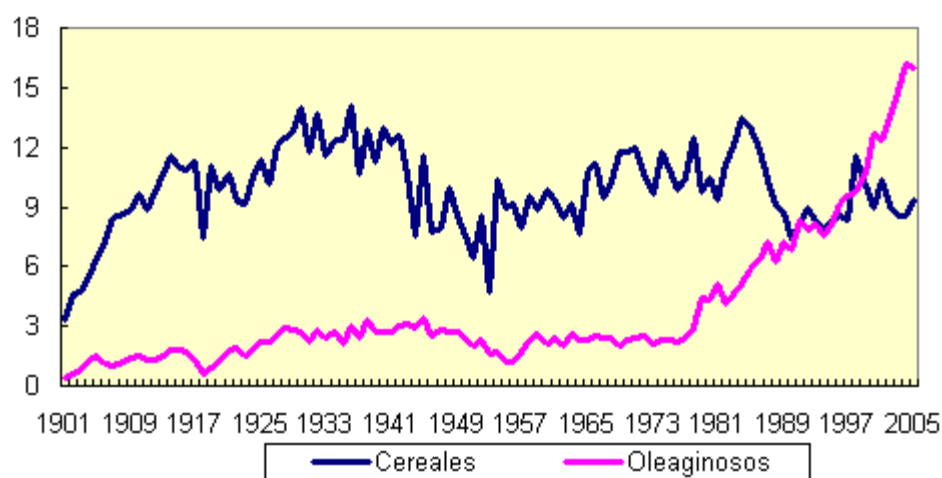
El 10 de diciembre de 1983 los vientos cambian, marcando la vuelta a la democracia de la mano de Raúl Alfonsín, quien asume la

presidencia de la Nación. Frente a condiciones climáticas favorables y altos precios internacionales, en 1984 se obtuvo la cosecha de granos más grande de la historia hasta ese momento. La bonanza duró poco, la declinación de los precios internacionales, el mantenimiento de las retenciones y las consecuencias de la hiperinflación de fines de los 80, nuevamente afectaron negativamente la producción de granos. La Argentina daba muestras –una vez más- de su vulnerabilidad de país dependiente.

La alternancia de políticas contrapuestas, durante las décadas de 1970 y 1980 ,acerca de las retenciones a las exportaciones así como una lógica similar respecto al tipo de cambio generaron un contexto adverso para la producción agropecuaria que debe desarrollarse sobre inversiones a mediano y largo plazo. Así y todo el promedio de la producción a lo largo de estas dos décadas es creciente, tendencia que claramente se reforzará en la siguiente década.

Como consecuencia de los importantes cambios tecnológicos introducidos, especialmente en la Región Pampeana y, en menor medida, por el desplazamiento hacia la agricultura de tierras de uso tradicionalmente ganadero, la producción de cereales y oleaginosas mantuvo un importante ritmo expansivo hasta la cosecha de 1984-1985, en que alcanzó los 44 millones de toneladas, cuadruplicando la producción del quinquenio 1950-1954 y aumentando en un 60% la de 1972-1973. (Barsky y Gleman, 2009: 430)

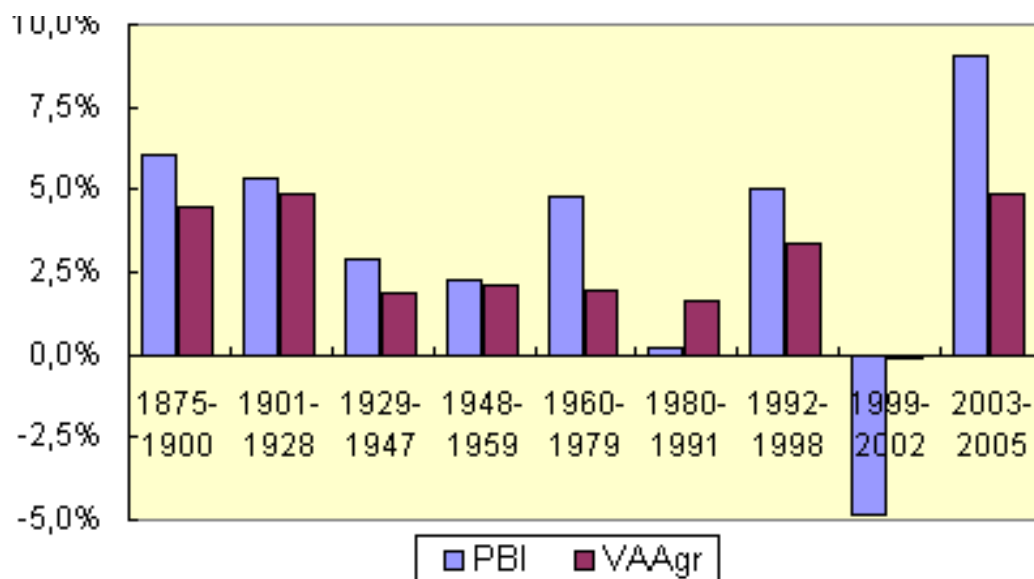
Áreas cultivadas con cereales y oleaginosas 1900-2005 (en millones de hectáreas)



Fuente: Reca, Lucio G. (2006) "ASPECTOS DEL DESARROLLO AGROPECUARIO ARGENTINO 1875-2005" Buenos Aires, Academica Nacional de Agronomía y Veterinaria.

El PBI agropecuario se expandió entre 1970 y 1984 a una tasa media anual del 2.8, y en particular, el relativo a los cultivos creció en el período indicado a una tasa media anual de 4.4%, debido básicamente a la soja (12.5% anual). (Barsky y Gleman, 2009: 430-431)

Tasas anuales de crecimiento del PBI y del Valor agregado agropecuario



Fuente: Reca, Lucio G. (2006) "ASPECTOS DEL DESARROLLO AGROPECUARIO ARGENTINO 1875-2005" Buenos Aires, Academica Nacional de Agronomía y Veterinaria.

2.3.3 El neoliberalismo de los '90

Las transformaciones sustantivas que signaron la década menemista pueden ser ordenadas de modo esquemático en tres etapas: la primera marcada por la sanción de las leyes de Emergencia Económica y de Reforma del Estado, en 1989; la segunda, la de la desregulación económica, iniciada en 1991 con la aprobación del Decreto 2.284; y la tercera, conocida como segunda reforma del Estado, en 1995.

La primera etapa consistió, principalmente, en la privatización de las empresas y servicios públicos estatales; proceso que si bien afectó a los productores, al incrementarse sus costos de producción, lo hizo de manera menos directa y menos profunda

que en el caso de la siguiente. La Ley de Reforma del Estado dispuso la privatización de la gran mayoría de empresas estatales (estas fueron vendidas a inversores extranjeros a precios más que generosos). Con estos ingresos y posteriores endeudamientos, con agentes externos, se financió en una primera etapa el Plan de Convertibilidad y la reactivación de los créditos, sobre todo los otorgados desde el Banco Nación. (Lattuada y Neiman, 2005)

El comienzo de la segunda etapa puede situarse en abril de 1991 cuando entró en vigencia el plan de convertibilidad. La Ley de Convertibilidad (23.928/91) crea una nueva unidad monetaria, el peso, equivalente a un dólar, y establece su libre convertibilidad. Para ello cuenta con el respaldo en divisas extranjeras del 100% de la moneda nacional circulante, no pudiendo financiar a déficit. De este modo se fija el precio del dólar y se deja flotar todos los demás, quedando el gobierno sin los instrumentos clásicos de intervención en la economía, debiendo recurrir al endeudamiento externo o privado para proveerse de divisas (Barsky y Gelman, 2001).

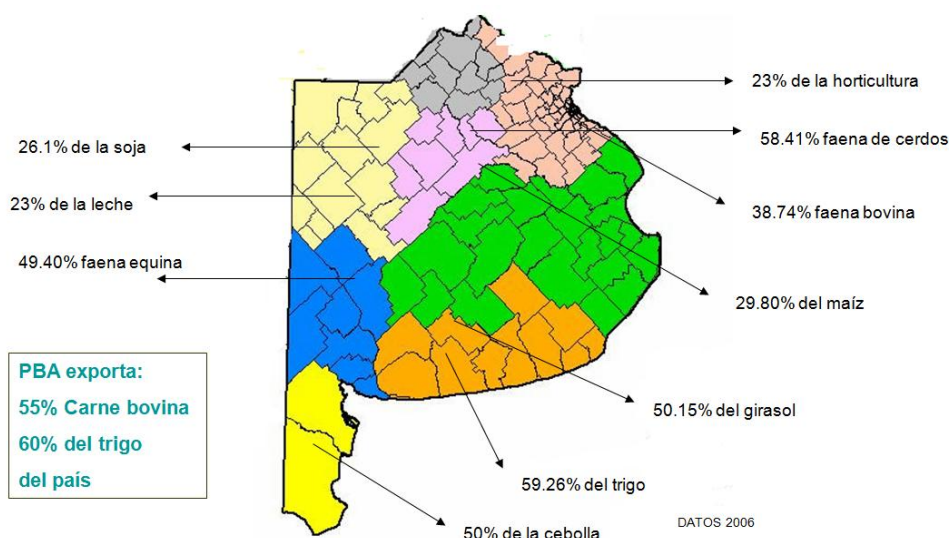
En noviembre de ese mismo año el poder ejecutivo firmó el decreto 2.284 tendiente a desregular el mercado interno de bienes y servicios. Para el sector rural resultó en la abolición de la Junta Nacional de Granos, la Junta Nacional de Carnes, la Corporación Argentina de Productores de Carnes, el Mercado Nacional de Hacienda de Liniers, la Dirección Nacional del Azúcar, el Mercado Consignatario de Yerba Mate, la Comisión Reguladora de la Producción y Comercio de Yerba Mate, el Instituto Forestal Nacional y el Mercado de Concentración Pesquera. Se eliminaron las regulaciones y cupos de los mercados de caña de azúcar, yerba mate, viñedos y uvas, leche e industria láctea y se derogaron los impuestos que servían para financiar a los organismos disueltos

(Lattuada y Neiman, 2005). La eliminación de estos organismos públicos reguladores del sector rural que habían permitido la coexistencia de actores económica y socialmente heterogéneos, desataron la competencia intrasectorial, que adquirió entonces una nueva lógica, en dónde el peso de las reglas del mercado internacional fue determinante, afectando profundamente las dinámicas productivas del sector (Gras y Hernández 2007).

La tercera etapa, en 1995, conocida como la segunda reforma del Estado consistió básicamente en la reducción de personal estatal y en la incorporación de innovaciones menores (Lattuada y Neiman, 2005), pero a esta altura las reglas que afectaban directamente al sector agropecuario ya estaban establecidas.

Durante el período 1999-2003, la Provincia de Buenos Aires, exportó el 15,6% de los productos primarios del país y el 23,6% de las manufacturas de origen agropecuario (MOA). Estas exportaciones significaron 1.483,3 y 2.250,3 millones de dólares respectivamente. Buenos Aires, en el quinquenio 2000-2004, participó con un 37,8% de las exportaciones totales del país. A nivel provincial el complejo oleaginoso participó con el 22,1%, el cerealero con 9,3%, el sector bovino con 6,4% y el frutihortícola con 3,6%. (Ministerio de Asuntos Agrarios. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, s/f).

Producción de la Provincia de Buenos Aires sobre el total país (2007)



Fuente: www.robortomolini.com.ar/.../Presentacion_Molini_DRS.pp

2.3.4 Transformaciones técnico-productivas

Las transformaciones tecnológicas del sector son el producto de tres grandes dimensiones: la política-económica, la científico tecnológica y las particularidades de los sujetos del campo.

Las políticas diseñadas por el Estado –ya sea por presencia o por ausencia- facilitan determinado camino de desarrollo y obstaculizan otros. Un Estado ausente, que cede al mercado la posibilidad de intervención, es un Estado que favorece la concentración y la competencia, reflejándose –con un mercado internacional favorable- en el desarrollo de tecnologías altamente eficientes, orientado a producciones de gran escala y con un gran requerimiento de insumos y capital. De modo similar los desarrollos científico-técnicos pueden tener lugar si hay un campo propicio para poder ser utilizados. Este campo propicio dependerá

de la capacidad económica de los sujetos y de sus *habitus*, los cuales: harían posible, estimularían u obstaculizarían la incorporación de determinada tecnología.

Entre los productores pampeanos la incorporación de nueva tecnología productiva es una constante y no una novedad (Barsky y Gelman, 2001; Balsa, 2005; Cloquell, 2007), así y todo los avances tecnológicos de las últimas décadas (que además de las semillas transgénicas con sus agroquímicos asociados -como en el caso de la soja- incluyen: la informática como un elemento habitual del proceso productivo, los GPS, los banderilleros satelitales incorporados en algunas máquinas, Internet y la telefonía celular; volviendo inevitable las transformaciones en la gestión) han sido tan radicales que llevan a algunos autores a hablar de una tercera revolución agrícola (Clarín Rural – Suplemento Campo La Nación).

Como hemos mencionado anteriormente, con el cambio de paradigma político-económico instalado por el Golpe de Estado de 1976 que implicó devaluación y la eliminación de las retenciones a las exportaciones, las perspectivas para el sector agropecuario aunque parecían ser positivas, no siempre redundaron en beneficio del sector, sobre todo para la producción ganadera. (Ferrero y Rougier, 2010: 432).

"En 1970-1972 el subsector agrícola representaba el 49.8% y el pecuario el 45.4% del PBI agropecuario, y en 1988 la relación era de 62.1% y 35.1% respectivamente. El crecimiento agrícola pampeano fue posible porque, a pesar de las oscilaciones permanentes recibidos por los productores, los aumentos de productividad debidos al gran cambio tecnológico operado en la agricultura permitían en promedio obtener rentabilidades adecuadas" (Barsky y Gleman, 2009: 431)

Durante la década del '80, si bien hubo un proceso de modernización de la maquinaria no fue tan influyente como fueron

los insumos o como lo fue unas décadas después y unas décadas antes. (Basualdo y Arceo, 2009).

Los agroquímicos para el control de plagas se hicieron cada vez más populares. “El uso de plaguicidas se cuadriplicó entre 1970 y 1985. La mayor parte de la soja, un 77% del trigo y un 55% del maíz recibían al final de ese período tratamiento con herbicidas” (Barsky y Gelman, 2009: 434).

Los nuevas tecnologías hicieron que los fertilizantes químicos comenzaron a ser cada vez más necesarios. El doble cultivo trigo-soja demanda cada vez más nutrientes al suelo al tiempo que desaparece la ganadería en la rotación, en 5.000.000 ha. *“El área fertilizada subió de 93.000 ha en 1977 a 1.902.000 ha en 1985”* (Barsky y Gerlman, 2009: 434).

La inversión en investigación y desarrollo fueron determinantes en estas transformaciones. En el maíz, si bien las investigaciones habían arrancado dentro de la esfera estatal, para la década de 1980 estaba en su mayoría en manos privadas. En el caso del trigo, el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria) junto a la CIMMYT (Centro Internacional para el Mejoramiento del Maíz y el Trigo) producen varias variedades nuevas en base a germoplasma mexicano.

Las transformaciones no sólo son a nivel de genética vegetal. Hay una gran difusión de nuevas tecnologías a nivel de maquinaria e informática, la que en muchos casos es la resultante de una adopción compulsiva de paquetes que involucran nuevas: técnicas, insumos, maquinarias, asesoramiento técnico y dinámicas de comercialización. La nueva agricultura –aunque riesgosa, como lo demuestran la disminución creciente del número de explotaciones– no da muchas opciones a resistirla. Los costos de la tierra

aumentan impulsados por la nuevos rindes potenciales, la aplicación de estos nuevos paquetes (con altas demandas de insumos) exigen inversiones cada vez mayores, lo cual implica arriesgar cada vez más. La no adopción de los mismos, no se presenta como una alternativa posible, dado que producir por debajo del rinde potencial o de las nuevas escalas que el mercado establece como límites no permite cubrir costos de alquiler, maquinaria y mano de obra.

Este proceso que se profundizará en las décadas siguientes, tiene en éstas (1970-1980) sus orígenes. Esto produjo una transformación del sector, veloz y relativamente homogénea en cuanto a los procesos productos, pero heterogénea respecto a los sujetos productivos.

Vinculados a la necesidad de adopción de las nuevas tecnologías cada vez más productivas, en la Región Pampeana se expanden los contratistas (sujetos que vende servicios culturales). Esta forma de organización del trabajo y los recursos, permitió una optimización del capital bajando los costos relativos de producción y haciendo la producción pampeana más barata, en comparación con otros países competidores. (Tort, 1984)

La soja, por su parte, requiere un desarrollo tecnológico más complejo en el que deben coordinarse la adaptabilidad de la semilla a la latitud geográfica y la disponibilidad de inoculantes (una sustancia con la que debe mezclarse la semilla al momento de la siembra, a base de bacterias; éstas producen nódulos en las raíces que permiten la fijación del nitrógeno atmosférico, elemento esencial en el desarrollo de la planta). (Barsky y Dávila, 2008)

Durante estos años, previo a la aparición a la soja transgénica a mediados de la década de 1990, la soja produjo grandes transformaciones en el uso de la tierra. En la zona pampeana, tuvo una gran difusión, sobre todo en el norte y en el oeste. El atractivo de esta leguminosa fue producto de sus altos precios internacionales (debido a uso para aceites) y a que brindaba la posibilidad de ser combinada con trigos de ciclos cortos durante una misma campaña agrícola.

Los incrementos en la producción son posibles debido a la incorporación de nuevos paquetes tecnológicos, la doble cosecha y las semillas, híbridas primero y transgénicas a partir de 1996⁴⁰. Es de la mano de la soja que se produce el despegue del sector, el cual es seguido en una primera instancia por los demás cultivos y posteriormente por la ganadería vacuna. Los importantes cambios tecnológicos, en materia de insumos (semillas y agroquímicos), de técnicas de implantación (siembra directa) y de gestión, dieron como resultante un aumento de la productividad.

En el cultivo de trigo, las transformaciones tecnológicas posibilitaron un 35% más de rinde de trigo en 10 años⁴¹. Un campo del SE de la Provincia de Buenos Aires que para la campaña 1995/1996 poseía una aptitud de 28 QQ/ha⁴² de trigo para la

40 Un organismo transgénico o genéticamente modificado es aquel al se le ha introducido un gen de otra especie. En el caso de la soja transgénica, en nuestro país liberada al mercado en 1996, la alteración introducida le permite resistir a un herbicida de amplio espectro, el glifosato. Comercializados por la multinacional Nidera la soja RR y elRoundup (la marca comercial del glifosato) permiten un mejor manejo de los yuyos que compiten con el cultivo comercial ya que ahora se puede fumigar sobre el mismo cultivo.

41 Cálculos propios en base a información suministrada en (Árbolave, 2010)

42 Quintales por hectárea. Un quintal equivale a 100 Kg.

campaña 1997/1998 el rinde estimado había aumentado a 30 QQ/ha; durante la campaña 2001/2002 a 35 QQ/ha y ya para la campaña 2006/2007 se podía esperar que esa misma tierra produjese 38QQ/ha.

El incremento de la productividad es aún mayor para el caso de la soja. Si hacemos el mismo cálculo, vemos que –para la zona norte de la Provincia de Buenos Aires y la zona sur de la Provincia de Santa Fe- una tierra con una aptitud de 28 QQ/ha para las campañas 1995/1996, creció a 32 QQ/ha en la campaña 1997/1998; a 35 QQ/ha para la campaña 2000/2001; a 38 QQ/ha en la campaña 2005/2006 y a 40 QQ/ha durante la campaña 2007/2008. Casi 45% más de rinde potencial de soja en 12 años gracias a los cambios científico tecnológicos (Arbolave, 2010)⁴³.

La década de los 90 quedará en la memoria rural, entre otras cosas por las transformaciones agroproductivas de nuestras pampas y porque los mercados internaciones no siempre fueron favorables. Los malos años dejaron, como lo mostraron los Censos Nacionales Agropecuarios 1988 y 2002, un saldo del 30% menos de productores (de los cuales más del 90% poseían una explotación de menos de 200ha).

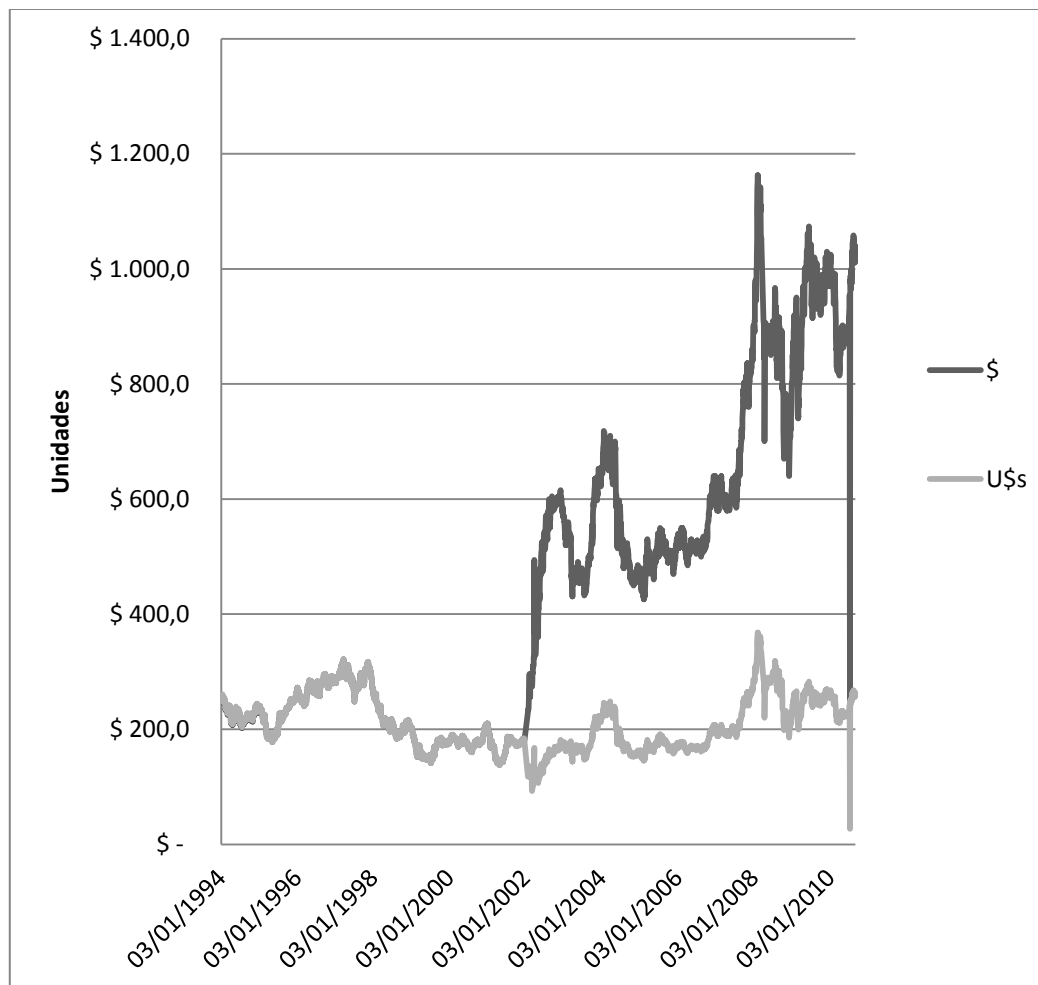
Si analizamos la evolución de los precios de la soja, durante 1994 y 1997 su valor se mantiene entre los U\$s 200⁴⁴ y los U\$s 325, para comenzar a bajar hasta el comienzo del tercer trimestre de 2003.

43 Arbolave, Mario (2010) **“Evolución de los Arrendamientos 1995-2010”** en Revista Márgenes Agropecuarios, Año 26, Nro 304, octubre 2010.

44 Con excepción del segundo trimestre de 2005 donde llegó a su valor mínimo del período de U\$s 180,50 el 9 de mayo.

Durante este último período no sólo se mantuvo por debajo de los U\$s 200 sino que llegó a un piso de U\$s 92.8. De cualquier modo las perspectivas para aquellos que tenían cierta escala y capital como para poder invertir, cambiaron con la devaluación a comienzos del 2002, ya que este tipo de productos cotiza en dólares según los precios impuestos por el mercado internacional (descontándose los impuestos a la exportación).

Evolución mercado soja (Rosario) 1994-2010



Fuente: Elaboración propia en función de datos de www.fyo.com⁴⁵ y la revista Márgenes agropecuarios

⁴⁵ Para más el detalle de la evolución diaria de los valores de comercialización ver **Anexo I Evolución de Costos y Precios**

Evolución costos de producción de soja por ha



Fuente: Elaboración propia en función de datos obtenidos de la Revista Márgenes Agropecuarios, para la zona norte de la Provincia de Buenos Aires y el sur de la Provincia de Santa Fe.⁴⁶

46 Para más detalle ver anexo I **Evolución de Costos y Precios**

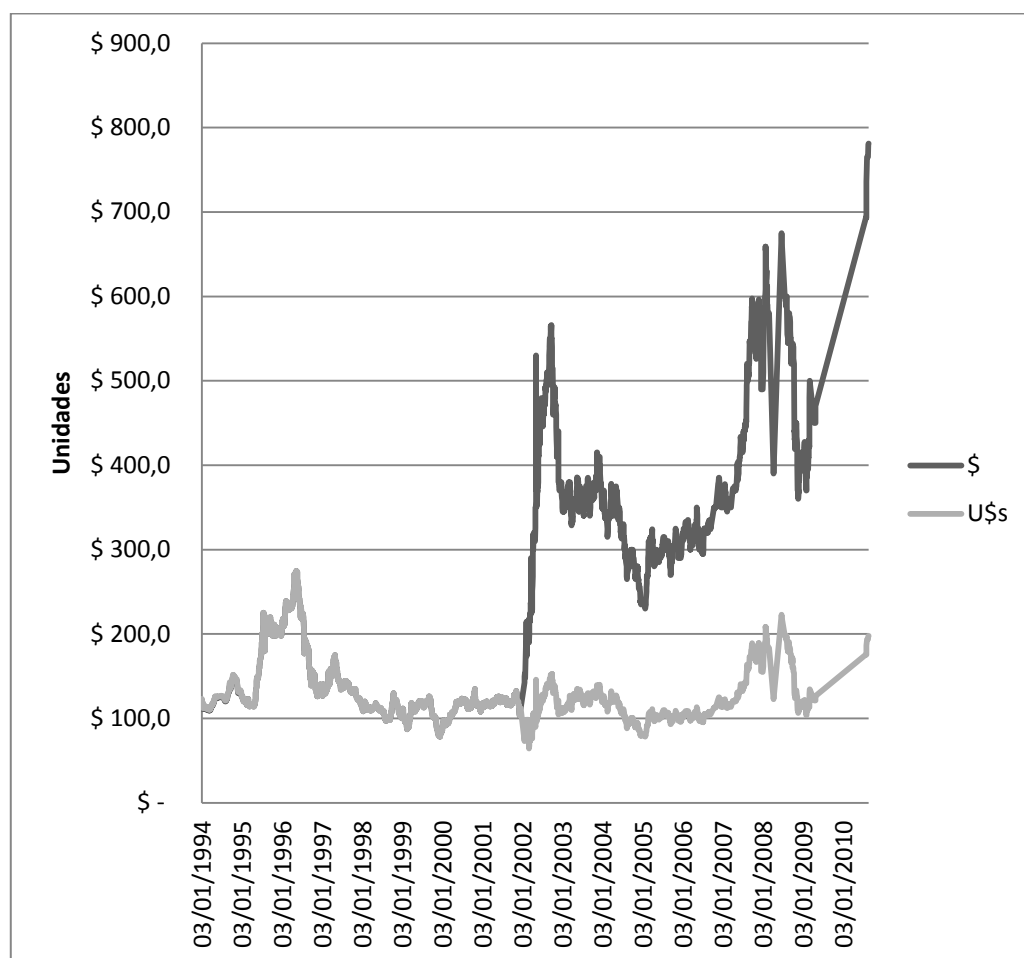
Mientras tanto, como lo atestiuga el gráfico anterior, los costos que deben enfrentar los productores para cultivar dicha oleaginosa aumentan permanentemente.

Si analizamos el caso del trigo es similar al anterior. Desde 1994 hasta aumenta hasta mediados de 1996⁴⁷. En el Puerto de Quequén⁴⁸ alcanzó su máximo del período el 13 de mayo de 1996 llegando a valer U\$s 275; a partir de ese momento comenzó una abrupta caída valiendo U\$s menos de la mitad un año después.

47 Los valores analizados son los publicados como precio pizarra según las publicaciones diarias de www.fyo.com y las cotizaciones del dólar publicados por la revista Márgenes Agropecuarios.

48 Se tomó como ejemplo este puerto, porque junto con el de Bahía Blanca son los puertos por donde se embarca la producción de granos del SE bonaerense, la mayor zona triguera del país.

Evolución mercado de trigo (Quequén) 1994-2008



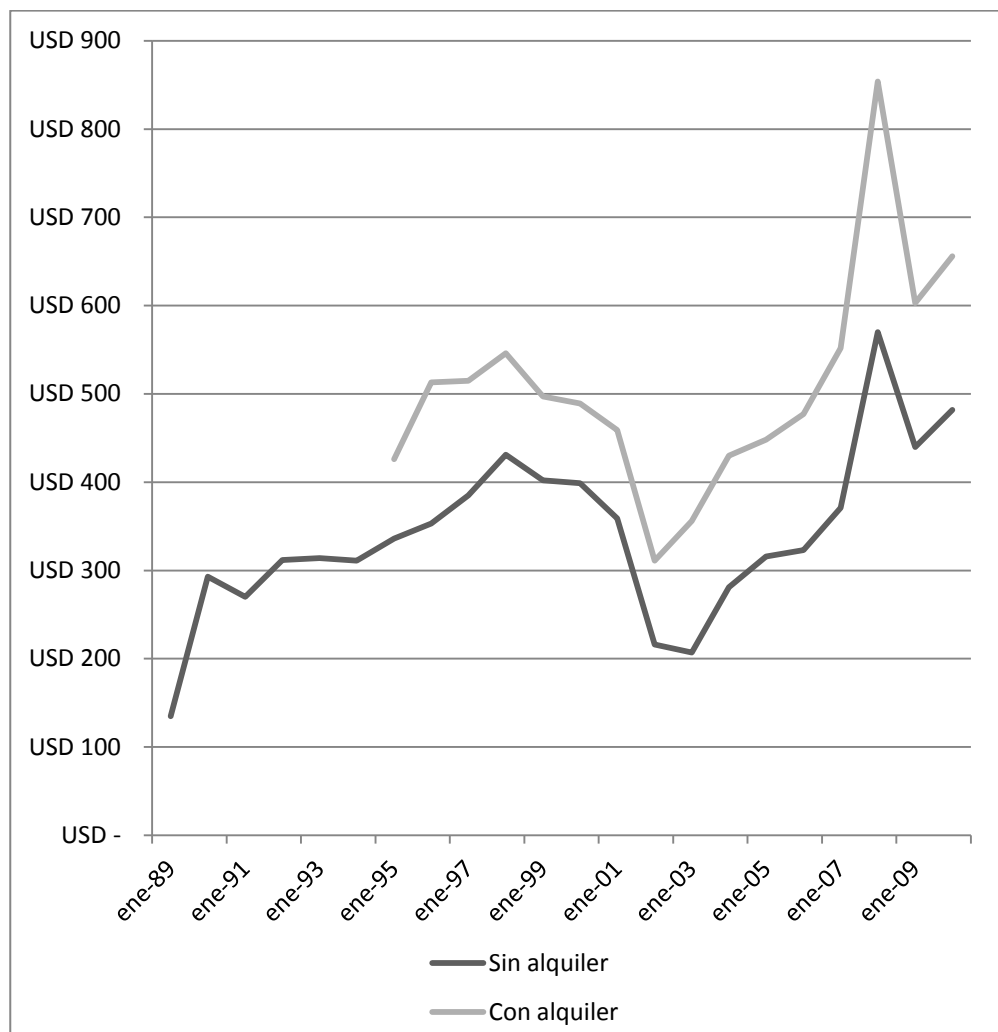
Fuente: Elaboración propia en función de datos de www.fyo.com⁴⁹

Los costos de producción del trigo muestran como éstos aumentaron permanentemente, aún mientras el precio del grano estaba bajando. La rentabilidad, al igual que en el caso de la soja, beneficiada por la devaluación de la moneda, eleva el precio de los alquileres de la tierra como resultado del aumento de la demanda.

⁴⁹ Para más detalle ver anexo I Evolución de Costos y Precios

la diferencia entre ambas funciones (con y sin alquiler) aumenta porque los precios de la soja aumentan y esta alimenta la puja por la tierra.

Evolución costos de producción de trigo por ha



Fuente: Elaboración propia en función de datos obtenidos de la Revista Márgenes Agropecuarios, para la zona del SE de la Provincia de Buenos Aires.⁵⁰

⁵⁰ Para más detalle ver anexo I Evolución de Costos y Precios

2.3.5 Las transformaciones de la siembra directa

Lo que parece tornarse claro, es la gran aceptación que ha tenido el nuevo modelo productivo, iconizado en nuestras pampas por la soja transgénica y la siembra directa. Ésta, la siembra directa (SD), es un método que reemplaza a la siembra convencional. En esta última, antes de sembrar había que preparar la cama de siembra, lo cual implicaba generalmente, una pasada de arado de reja⁵¹, una de arado de disco y rolo y una de fumigación (algunas veces inclusive se requería de más labores). Con la siembra directa la semilla se aplica directamente sobre el rastrojo del cultivo anterior. Lo cual implica un ahorro de al menos dos labores, que se traducen en casi un 60% menos de combustible (Donato, 2005)⁵², un menor desgaste de maquinaria y menos horas de trabajo. La soja, con la aparición de las variedades transgénicas, fue el cultivo más rápidamente trabajado con esta modalidad. La soja RR (Roundup resistente) es una semilla a la cual se le ha introducido un gen de otra especie que la hace resistente a este herbicida de amplio espectro, logrando de este modo superar una de las mayores dificultades que era el control de malezas.

No sólo se ahorra en combustible, eliminar el proceso de arada y dejar el rastrojo es una práctica conservacionista que disminuye sensiblemente la erosión del suelo y ayuda a preservar la humedad.

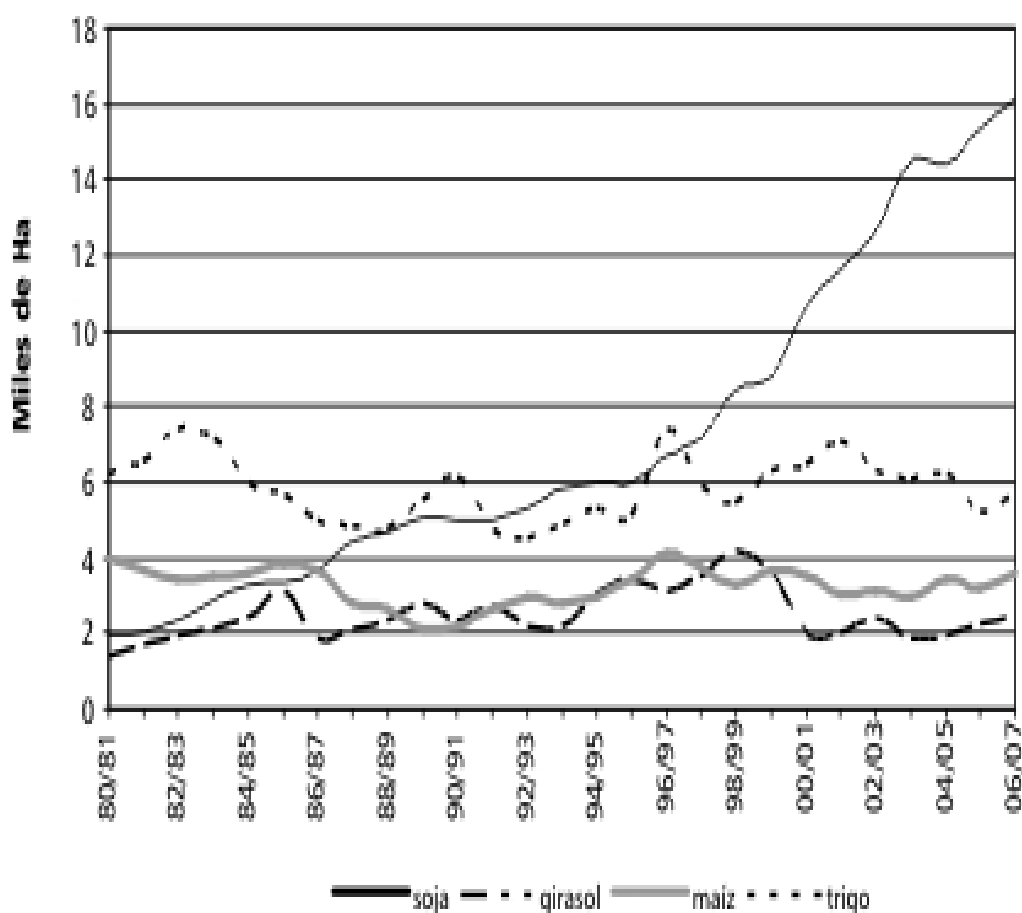
51 Las pasadas de arado consumen mucho más combustible que la siembra –a la misma cantidad de superficie–.

52 Donato, Lidia; (2005); “¿Cuánto gasoil se consume en las tareas agrícolas?” en Revista Agromercado, nro 239.

Con los precios internacionales altos y los avances tecnológicos que la soja trajo aparejados, se alentó un desplazamiento de otros cultivos. A nivel nacional la cantidad de hectáreas sembradas de trigo entre los años 2000 y 2003 disminuyen en un 7%, las de maíz un 15% y las de girasol un 6%, mientras que las hectáreas sembradas de soja aumentaron 36%⁵³ (prácticamente triplicando a las de trigo y quintuplicando a las de maíz). La producción, en el mismo período, se mantuvo prácticamente constante en la producción de trigo y maíz, y aumentó un 30% en la producción de soja.

⁵³ La soja transgénica logró una aceptación masiva. En 3 años casi el 96% de la soja sembrada era soja transgénica.

Evolución de la superficie implantada de los principales cultivos



Fuente: Ramírez, Liliana y Porstmann, Juan C. (s/f) "Evolución de la Frontera Agrícola. Campañas 80/81 – 06/07" en Revista agromensajes de la facultad de agronomía de la UNR disponible en <http://www.fcagr.unr.edu.ar/Extension/Agromensajes/25/10AM25.htm>

En la base de estas transformaciones no sólo está la cuestión tecnológica, como han subrayado tanto los medios como los analistas, sino también un nuevo modelo de representación social de la actividad agrícola que involucra lógicas de acción e interacción en el interior del sector de cara al resto de los actores

sociales, sustancialmente diferentes a las condiciones y lógicas previas. (Gras y Hernández, 2009: 26)⁵⁴

54 Gras, Carla y Hernández, Valeria (2009) **“El fenómeno sojero en perspectiva”** en Gras y Hernández (Coord) La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios. Buenos Aires, Biblos.

Capítulo III

MODERNIZACIÓN Y DESPLAZAMIENTO DE SUJETOS PRODUCTIVOS. LOS CHACAREROS

"Late modern society has been described as a 'post-traditional' society, where traditions are less important for organizing social life and where habits once taken-for-granted are questioned. (...) This implies more freedom and fewer constraints on individual lives. (...) Agriculture more than most other sectors has been characterized by tradition and 'family and farm thinking' (...), where the collective has precedence over the individual. For members of farm families there are certain expectations about how one should act and think and this might constrain one from acting autonomously. Rural society has recently become heterogeneous, and farmers' life modes and life courses are changing and challenged within the overall processes of modernization."

(Villa, 1999: 328)

La observación de la situación actual del agro y sus actores está lejos de arrojar categorías cristalizadas como destino de las transformaciones en la producción familiar, del modo en que lo imaginaban las teorías clásicas, repasadas en el capítulo I.

El nuevo modelo de acumulación que puso en marcha la última dictadura militar argentina (1976-1983), basado en la valorización del capital financiero, a través de la subordinación de la economía real a la evolución de los fenómenos monetarios, -proceso descrito en el capítulo anterior- transformó definitivamente las relaciones económicas y sociales imperantes en la economía argentina hasta ese momento. El comportamiento del agro pampeano, que desde 1950 se sustentaba en el comportamiento

del ciclo ganadero, comienza a regularse por una nueva lógica, más compleja y más amplia que los límites impuestos por el sector agropecuario.

“El predominio de la tasa de interés en la estructura de los precios relativos, determinó que el comportamiento productivo del sector no se definiera únicamente a través de las rentabilidades de la producción ganadera y agrícola, sino que a ellas se les agregó la financiera. Como esta última fue superior a las anteriores durante más de una década y media (1977-1994), la actividad expulsó capital al resto de la economía, lo cual se puso de manifiesto a través de la mayor liquidación de ganado vacuno de la historia argentina sin que se incrementara la superficie destinada a la producción agrícola, alternancia esta última, que era típica en el funcionamiento del ciclo ganadero. Tan es así, que en los diecisiete años posteriores a la Reforma Financiera que implementó la dictadura militar en 1977, el área sembrada fue sistemáticamente inferior a la utilizada en la campaña 1976/77 a pesar de que entre 1977 y 1994 se expandió de una manera significativa la frontera agropecuaria.” (Basualdo y Arceo, 2009: 21)

En un campo donde la producción agropecuaria se complejiza tanto como en nuestro espacio rural contemporáneo (Girbal-Blacha, 2004; Murmis, 1988; Bendini, Murmis y Tsakoumagkos, 2009) es necesario volver a repensar las categorías de los sujetos agrarios en función de su comportamiento en la estructura productiva y en el modo de organizar el proceso de producción. El nivel de capitalización o su relación con los medios de producción aparecen como elementos insuficientes para llevar a cabo esta tarea. Para definir estas nuevas categorías habrá que considerar dimensiones identitarias y culturales en su relación con otros elementos, como la relación que los sujetos establecen entre sí, con los medios de producción, con la propiedad de la tierra o la valoración de su fuerza de trabajo en cada contexto temporal y espacial.

3.1 LA RED AGRO-PRODUCTIVA PAMPEANA

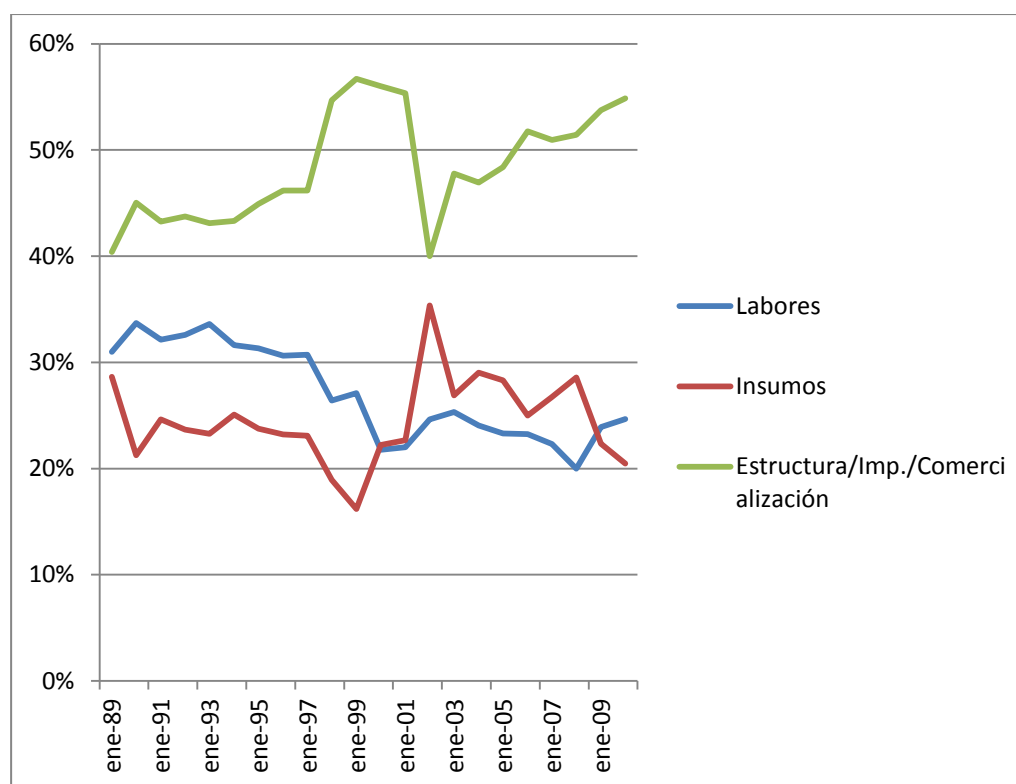
Antes de prestar atención a las transformaciones que experimentan los distintos sujetos vinculados a la producción agropecuaria creemos que será orientador hacer una descripción de la misma y establecer algunas aclaraciones.

Las transformaciones en la condiciones estructurantes descritas en el capítulo anterior no sólo transforman las técnicas productivas y la rentabilidad del negocio sino que afectan a los sujetos intervinientes y las relaciones entre ellos.

“Los planteos técnicos de 1985 no son viables actualmente [2005]; no hay vuelta atrás. La producción actual es más intensiva en insumos, tiene un techo más alto si las condiciones climáticas son medianamente favorables, pero a su vez es más riesgosa ante condiciones climáticas adversas o precios deprimidos” (Arbolave, 2005: 23)

Más insumos y más riesgos vienen de la mano de más capital, mayor dinamismo del proceso productivo y sujetos que deben adaptarse a nuevos escenarios. Comencemos por analizar la evolución de la estructura de costos del trigo y la soja, principales cultivos de la Región Pampeana en la actualidad.

Evolución de la composición de los costos para producir soja (1989-2010)



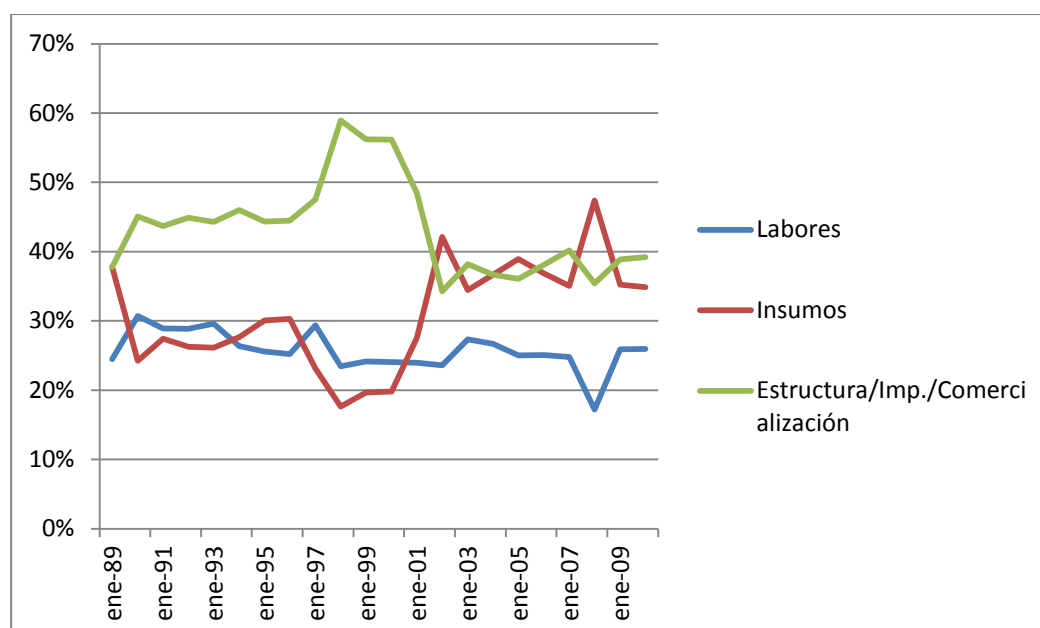
Fuente: Elaboración propia con función de datos obtenidos de la Revista Márgenes Agropecuarios, para la zona norte de la Provincia de Buenos Aires y el sur de la Provincia de Santa Fe.⁵⁵

Se advierte en el gráfico como el porcentaje de los insumos así como la parte financiera y de servicios de la empresa (estructura, impuestos y gastos de comercialización) aumentan su proporción en los costos totales, mientras las labores tienden a disminuir.

⁵⁵ Para más detalle ver anexo I Evolución de Costos y Precios

Estos cálculos están hechos en base a labores contratadas, las cuales son entre un 20% y un 40% más baratas si las hiciese el productor con sus propias herramientas. Esta última alternativa está tendiendo a desaparecer. La razón principal es que las máquinas son cada vez más caras y pensadas para escalas más grandes, con lo cual disminuyen los productores a los cuales se les justifica económicamente mantener una estructura de maquinaria propia.

Evolución de la composición de los costos para producir trigo (1989-2010)



Fuente: Elaboración propia en función de datos obtenidos de la Revista Márgenes Agropecuarios, para la zona del SE de la Provincia de Buenos Aires⁵⁶

Para el caso del trigo la tendencia es aún más marcada que para el de la soja, con picos del 59% y el 47% de los costos totales de la producción destinados a gastos de estructura y de insumos respectivamente.

De modo concomitante, junto con el aumento de los riesgos, y las posibilidades de mayores ganancias, la introducción de nuevas tecnologías para escalas cada vez más grandes va produciendo una concentración productiva, que no produce ni una homogeneización

⁵⁶ Para más detalle ver anexo I Evolución de Costos y Precios

ni una simplificación de los sujetos, como veremos a lo largo de lo que resta de este trabajo. Mientras tanto, disminuye la cantidad de productores, aumentando la heterogeneidad y la cantidad de tipos de sujetos vinculados a la producción.

Cantidad de explotaciones en la Prov. de Buenos Aires (1960-2002)

Año	Cantidad de explotaciones	%	Variación % 1969	Variación % Inm. Ant.
1.960	101.493	89.20	-10.80	132.37 ⁵⁷
1.969	113.776	100,00	0,00	12.10
1.988	75.479	66.34	-33.66	-33.66
2.002	51.107	44.92	-55.08	-32.29
2.008 ⁵⁸	31.753	27.91	-72.09	-37.87

Elaboración propia. Fuente INDEC: Censo Nacional Agropecuario 1960, Censo Nacional Agropecuario 1969, Censo Nacional Agropecuario 1988 y Censo Nacional Agropecuario 2002.

La especificidad, propia de los procesos de individuación, es uno de los rasgos característicos de la modernidad a los que el agro pampeano no escapa, más allá de las resistencias de algunos de los sujetos que lo recrean. Si pensamos en los primeros agricultores

57 CNA 1952

58 Los datos para este año son escasamente confiables. En primer lugar son publicados como “provisorios” porque faltan la información de algunos distritos, con lo cual hay más explotaciones que las aquí contabilizadas haciendo menos significativo el porcentaje de disminución. A este error deben sumársele las complicaciones que tuvo dicho censo, las cuales son de público conocimiento.

modernos de la Región Pampeana , a fines del siglo XIX, y los comparamos con los productores profesionales de comienzos del siglo XXI, se observa la mayor cantidad de competencias que desarrollaban los segundos respecto de los primeros.

Hace poco más de un siglo, los primeros agricultores pampeanos que producían para el mercado (primero interno de 1860 a 1875 y después para el externo) poseían sus herramientas (excepto las maquinas de trilla) y las reparaban -cuando no las fabricaban-, se hacían cargo de las tareas de gestión y aportaban la mano de obra (con frecuencia, la familia aportaba la totalidad de la mano de obra necesaria), hacían sus pozos de agua, sus viviendas, amansaban los animales de trabajo, producían las semillas para la cosecha futura y educaban a sus hijos en el oficio (Barrale, 2007; Palacio, 2004 y Scobie, 1982). A fines del siglo XX, si bien existen muchos productores que realizan más de una tarea, sobre todo los familiares con cierto grado de capitalización, la especificidad respecto a aquellos es notoria. Las semillas híbridas⁵⁹ y las transgénicas⁶⁰ no son compatibles con que el productor las genere por varias campañas; si bien hay muchos productores con conocimientos de mecánica, la complejidad de las máquinas modernas, con componentes electrónicos y tecnología satelital no

59 Por definición estas semillas se obtienen de la cruce de dos variedades. La utilización del grano obtenido por el productor como semilla para una campaña futura, produce plantas con características distintas a la de la primera campaña.

60 Las semillas genéticamente modificadas o transgénicas no tienen el problema de las anteriores, pero las distintas generaciones van perdiendo poder germinativo. Además la industria de las semillas genéticamente modificadas produce nuevas variedades año a año con propiedades nuevas (Resistentes a: la sequía, a determinadas plagas, a determinados agroquímicos, a mayores niveles de salitre, o de ciclos más cortos, etc.) haciendo que los productores que se guarden semillas se pierdan las propiedades de las más novedosas.

hace factible que cualquier desperfecto o rotura sea reparada por el grueso de los productores, y mucho menos construidas. Los productores se concentran cada vez más en las tareas de gestión y resultan más frecuentes los técnicos asesores que visitan los cultivos o los establecimientos ganaderos, según sea el caso. La complejidad y el dinamismo del conocimiento científico técnico aplicado a la producción agropecuaria y a su comercialización hacen que cada vez sea más importante una educación formal para desempeñarse como productor.

Las agronomías venden y compran insumos, y según la coyuntura histórica funcionan como organismos dadores de crédito. Los créditos de las agronomías son créditos a corto plazo destinados a semillas y demás agroquímicos. El papel de acreedor de estos comercios no es una novedad, pero según el momento histórico y la oferta de créditos que brinden los bancos es la importancia –en este rubro- de estas empresas. Durante las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del siglo XX los almacenes de ramos generales, hacían también de acopiadores, vendedores de insumos e inmobiliarias, oficiando de acreedores para elementos vinculados a la producción (Palacio, 2004; Scobie, 1982)⁶¹

Los productores son aquellos agentes encargados de producir granos, leche, carne, fruta u hortalizas. En esta tesis nos concentraremos en los por su importancia numérica y por el volumen de producción –en la provincia de Buenos Aires- en los

61 Palacio, Juan Manuel (2004); **La paz del trigo. Cultura legal y sociedad local en el desarrollo agropecuario pampeano 1890 - 1945**; Buenos Aires, Edhasa.

Scobie, James R (1982) **Revolución en las pampas. Historia del trigo argentino. 1860-1910**, Argentina, Ediciones solar, pp. 245.

productores de granos y en los productores de carne vacuna. Estos agentes, son altamente heterogéneos, no sólo por su grado de capitalización sino por su modo de organizar el trabajo y por las racionalidades y subjetividades. Están los *pooles* de siembra, aunque existen ganaderos, los productores familiares, en los que la unidad económica se superpone con la economía familiar y en distinta medida son los miembros de la familia los que aportan la mano de obra de la explotación y sin lugar a dudas la gestión. Y los productores profesionales, aquellos que a diferencia de los *pooles* tienen una estructura duradera y un compromiso con la actividad a largo plazo, pero la unidad familiar y la económica están claramente diferenciadas.

3.2 COLONOS, CHACAREROS Y FARMERS. LA PRODUCCIÓN FAMILIAR CAPITALIZADA.

El desarrollo de las formas domésticas de producción en el agro, así como sus características, han dado lugar a discusiones teóricas y políticas durante más de un siglo. Alexander Chayanov, Karl Marx, Vladímir Lenin y Karl Kautsky son los mayores referentes de la primera etapa de esta discusión a fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX.

En 1925, Alexander Chayanov ocupado en la organización de la unidad económica campesina, la cual basa su trabajo en mano de obra familiar, destaca la particularidad de que ésta no podía generar excedentes, su finalidad es la supervivencia de la unidad doméstica. De este modo marca una clara diferencia con una empresa capitalista -basada en el trabajo asalariado- y cuya finalidad es maximizar la ganancia. (Chayanov, 1985)

En 1894, Karl Marx publica el Tomo III de “El Capital”; pensando el caso inglés, Karl Max desarrolla una teoría del desarrollo del capitalismo en el agro que con posterioridad se conoció como vía inglesa o vía clásica. Se analiza allí la transición de un modo de producción feudal a un modo de producción capitalista. Presenta un concepto de la renta, que fue decisivo para la construcción de una teoría sobre el desarrollo capitalista en el agro, describe y analiza el funcionamiento del agro capitalista y los 3 sujetos que en él quedan conformados. Ellos son: a) los terratenientes, dueños de la tierra, que se apropian de la renta; b) los arrendatarios capitalistas, que invierten en medios de producción, organizan la producción y obtienen ganancia y c) los asalariados. En el desarrollo capitalista, pronto desaparecerían las formas de producción familiares. (Marx, 2002)

En 1898, Karl Kautsky interviene en la discusión publicando “La cuestión agraria”. Allí, a partir de analizar el caso prusiano, describe un desarrollo capitalista en el agro, modelo de desarrollo que hoy se conoce como vía *Junker* (por el nombre con el cual se conocía a los grandes terratenientes de esos lugares) o como desarrollo capitalista desde arriba.

En la vía *junker* el terrateniente de origen feudal es también el capitalista. Para Kautsky, al igual que para Marx, el campesino, presente en la sociedad capitalista, es un sujeto “residual” de un modo de producción pre-capitalista y por lo tanto tendiente a desaparecer. Junto con el terrateniente capitalista, Kautsky identifica a los asalariados, resultantes del proceso de transformación del productor familiar campesino. (Kautsky, 1983)

En 1989, Vladímir Ilich Lenin publica “El desarrollo del capitalismo en Rusia”. En él se desarrolla una teoría destinada a mostrar el

papel de sujetos no capitalistas en el capitalismo. Para Lenin la presencia de sujetos no capitalistas puede dar origen a un agro capitalista por dos vías distintas -alternativas al modelo inglés analizado por Marx-: la vía *Junker* y la vía *farmer*, o desarrollo capitalista desde abajo, típico del caso norteamericano. En la vía *farmer*, la producción estaba a cargo de productores que poseían tres características principales: a) eran propietarios de tierra, b) eran propietarios de los medios de producción y c) basaban el trabajo en mano de obra familiar. La principal diferencia entre un campesino y un *farmer* era la capacidad de acumulación, que poseían estos últimos y no los campesinos. La vía *farmer* encontraba su explicación en las condiciones específicas de desarrollo del capitalismo en áreas donde la tierra no había sido apropiada anteriormente. (Lenin, 1957)

También para Lenin la dinámica capitalista intervendría diferenciando internamente a los *farmers*: algunos se transformarían en capitalistas y otros en asalariados.

En nuestro país, hablar de chacareros, colonos, *farmers* o productores familiares capitalizados es hablar casi de los mismos sujetos. Pero estos términos no son sinónimos perfectos, cada término hace hincapié en distintas características y la utilización de cada uno de ellos posiciona al enunciador en un lugar teórico particular.

La primera diferencia entre estos términos es que dos son categorías nativas⁶² y dos son términos académicos. La denominación de *farmer* es adoptada a partir del ya mencionado trabajo de Vladímir Ilich Lenin en el cual estudia el desarrollo capitalista en las praderas norteamericanas. En la literatura académica, el término es utilizado para referirse a los productores familiares capitalizados con características similares, independientemente de su lugar de radicación.

Las nominaciones nativas son colono y chacarero. La de chacarero, sin embargo, frecuentemente ha sido utilizada en los trabajos académicos, que privilegian un análisis de tipo histórico o político (Ansaldi, 1993 y 1995; Girbal, 1988; Sartelli, 1988).

El término colono es una categoría nativa⁶³ por excelencia, que –al menos durante las últimas décadas– a diferencia de la de chacarero, rara vez es tomada como propia en los estudios de la academia. En nuestra región, se origina en las colonias de inmigrantes europeos (en su mayoría italianos) que arribaron masivamente a nuestras tierras desde mediados de la década de 1870 y hasta comienzos del siglo XX. Estas colonias, que se ubicaron mayormente en las provincias de Santa Fe y Entre Ríos, y en menor medida en el Norte de Buenos Aires y en la Provincia de Corrientes, fueron parte de distintos planes de colonización que incluyeron al Estado y a empresas privadas orientadas a tal fin. A

62 Entendemos por categoría nativa a un término utilizado por aquellos sujetos que son parte de nuestra investigación. Estas categorías, a no ser originarias de los discursos científicos, no son necesariamente excluyentes y con frecuencia no tienen sus límites claros.

63 Hablamos de “categoría nativa” cuando son los sujetos en cuestión los que la elaboran y la utilizan.

los inmigrantes que se radicaron en aquellas localidades y se dedicaron a la actividad agrícola se los llamó colonos, de allí en adelante a los pequeños y medianos agricultores de la Región Pampeana se auto-identificaron con esta “definición” y se acostumbraron a ser llamados de ese modo, tanto por ellos mismos como por terceros.

Estos sujetos, durante las últimas décadas del siglo XIX y hasta mediados de la década de 1920 cuando estos sectores comenzaron a acceder a la propiedad de la tierra⁶⁴, en su mayoría solían ser arrendatarios⁶⁵. (Girbal-Blacha, 1988 y 2003b; Scobie, 1982)⁶⁶

El término colono, utilizado por ellos mismos, se hizo sinónimo de pequeño y mediano agricultor; indistintamente si eran propietarios o arrendatarios (Scobie, 1982). La denominación de chacarero, al igual que la de colono, tiene un origen popular. Ambos términos son casi sinónimos entre sí.

El término chacarero, deriva de la palabra chacra. Una chacra es una unidad productiva agropecuaria –generalmente agrícola- cuya superficie es muy pequeña en comparación con la de una Estancia y

⁶⁴ Si bien el acceso a la propiedad de la tierra es un fenómeno que comienza en de la década de 1920 se transforma en una cuestión más masivamente con los créditos del peronismo, como quedo claro en el cuadro Cantidad de explotaciones en la Prov. de Buenos Aires (1960-2002), presentado previamente.

⁶⁵ Para profundizar este punto ver: (Grela, 1985 y Palacio, 2004).

⁶⁶ Girbal-Blacha, Noemí (2003b); **Mitos, paradojas y realidades en la Argentina peronista (1946-1955). Una interpretación histórica de sus decisiones político-económicas**; Bernal, Universidad Nacional de Quilmes.

Girbal-Blacha, Noemí (1988) **Estado, chacareros y terratenientes (1916-1930)**; Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.

en la que para el desarrollo de las actividades productivas que allí se practican solía ser la mano de obra aportada por los miembros de la familia, la única o la principal fuente de recursos humanos. Dentro de la unidad productiva chacra, no sólo se producen alimentos vinculados a una economía mercantil conectada al circuito internacional (trigo, maíz, girasol, ganadería) o nacional (como la lechería) sino también productos destinados al consumo hogareño o comercio en pequeña escala (porcinos, aves de corral, elaboración de alimentos lácteos, etc.). En este trabajo, la categoría “chacarero”, en tanto categoría nativa, agrega a la de productor familiar capitalizado –o productor tipo *farmer*- una dimensión identitaria que es la que termina de definirlo.

Toda construcción identitaria implica un otro. En este caso, esos otros han sido los terratenientes –su alteridad política- que quedó claramente constituida en 1912 con el Grito de Alcorta⁶⁷ (cuyo producto fue la creación de la Federación Agraria Argentina, FFA) y se mantuvo al menos durante 7 décadas. Pero en los últimos años –tal vez de un modo un poco más difuso, o al menos menos institucionalizado- esos otros están encarnados en aquellos productores de una mayor escala productiva que se autodefinen como empresarios o como productores rurales. Estos sujetos cuando se llaman productores, proponen implícitamente que los chacareros no son dignos de ser llamados así; pero sobre todo –y esto de modo explícito- suelen expresar con claridad que no son chacareros, proponiendo así una ruptura –cuando la hubiese- con

⁶⁷ Ver: Arcondo, Aníbal (1980) “El conflicto agrario argentino de 1912. Ensayo de interpretación” en Desarrollo Económico, Vol. 20 Nro. 20.

sus raíces colonas inmigrantes, simiente de estos sujetos pampeanos.

Los años de trabajo de campo en la Región Pampeana , revelaron permanentemente que el modo de autopresentación de nuestros entrevistados, como chacareros o colonos⁶⁸, remite a una tradición que se hereda –que se valora positivamente-, a una distinción frente a un “otro” y a una manera de posicionarse frente a elementos vinculados al mundo de la producción familiar agropecuaria.

3.2.1 El origen de los chacareros

Las políticas estatales de reparto de tierras vinculadas al origen de estos sujetos en nuestro país fueron muy disímiles de una parte a otra, lo cual derivó en historias de origen heterogéneas⁶⁹.

En el sur de la Provincia de Buenos Aires donde, finalizadas las “Campañas al Desierto” se repartieron las tierras al sur del Río Salado en grandes extensiones (múltiplo de 2.500 hectáreas), el origen de los chacareros tiene algunas similitudes y muchas diferencias, sobre todo en el momento en el cual pudieron acceder a la propiedad de la tierra. En esta zona nacieron en sintonía con la modernización de los rodeos de las grandes estancias y como arrendatarios (Palacio, 2004; Sábato, 1989; Scobie, 1982). El acceso

⁶⁸ Términos que también serán utilizados como sinónimos en este trabajo, a partir de que ellos los utilizan como sinónimos.

⁶⁹ Para ampliar este tema ver: Grela (1985), Palacio (2004) y Palacio (2006).

a la propiedad de la tierra, para ellos, se popularizó relativamente a partir de las leyes de arrendamiento (tema al cual ya nos hemos referido, en el apartado, El conflicto por los arrendamientos).

La historia de los del sur de la Provincia de Santa Fe se remonta a la de una parte de los europeos inmigrantes que llegaron a nuestras tierras entre 1856 y 1884⁷⁰ y se radicaron en esa zona. Muchos de ellos fueron traídos y asentados por empresas colonizadoras como la de Aaron Castellanos o Beck y Herzog y se dedicaron a la agricultura en pequeña escala, en general las parcelas eran de 30 hectáreas (Girbal-Blacha, 1982; Plácido Grela, 1985; Scobie, 1982). Varios de ellos devinieron pequeños propietarios, a comienzos de la década de 1920 y muchos otros con las políticas sectoriales del peronismo (Girbal-Blacha, 2003).

¿Cuál es el motivo del interés particular que estos sujetos han despertado en los estudios agrarios? La respuesta a esta pregunta deberá elaborarse alrededor de dos ejes centrales, la permanencia y la heterogeneidad en sus estrategias de organización interna y producción. Trabajos como los de Archetti y Stølen (1975) destacan la permanencia de estos sujetos en un mundo capitalista, aún siendo personajes con bajo nivel de capitalización y con características no capitalistas –como la de no explotar mano de obra asalariada-, que producen para el mercado internacional

⁷⁰ El Segundo Triunvirato (1812-1813), a partir de las iniciativas de Manuel Belgrano y Bernardino Rivadavia, esbozó el primer proyecto sobre el régimen agrario con el fin de evitar el desarrollo del latifundio y la venta de la tierra a particulares. El proyecto, conocido por la Enfiteusis (cesión perpetua del dominio de un inmueble, mediante el pago anual de un canon) tuvo por finalidad el cese de la apropiación individual de la tierra pública, mediante el cual se explotaba la tierra como instrumento de trabajo. Un tratamiento detallado de la colonización en la provincia de Santa Fe se puede encontrar en los primeros capítulos de Grela, Plácido (1985); El grito de Alcorta; Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.

plenamente capitalista. El otro componente que durante la última década ha revitalizado las preguntas sobre sus características sea el fuerte proceso de desplazamiento que experimentan durante las últimas décadas.

3.2.2 Los límites de la categoría y sus elementos distintivos

En la Argentina, a partir de la década de 1960, en los ámbitos académicos comienza a desarrollarse un intenso debate que retoma las principales inquietudes de los clásicos: ¿Cómo se da el desarrollo del capitalismo en el agro argentino? ¿Cuáles son los límites de la categoría productor familiar y sus características?

Desde un punto de vista chayanoviano, el trabajo de Archetti y Stølen (1975), basado en una colonia algodonera del norte santafecino, ha sido uno de los estudios con pretensión teórica – respecto a conceptualizar este tipo de unidades equiparables a las *family farms* norteamericanas- que mayor trascendencia ha tenido. Para ellos, a diferencia de la unidad de producción campesina de Chayanov -la cual no podía generar excedentes y cuya finalidad es la supervivencia de la unidad doméstica-, y de la empresa típicamente capitalista -basada en el trabajo asalariado y cuya finalidad es maximizar la ganancia- los *farmers* son productores que combinan el trabajo doméstico con el asalariado y acumulan capital. Para estos autores este tipo de sujetos no se encuentran en un estadio de transición sino que son relativamente estables. La respuesta a los motivos de esta estabilidad tiene distintos argumentos. Si bien –en consonancia con un estilo chayanoviano- prestan más atención a características internas, uno de los factores explicativos es que

“(…) debido a la tradicional rentabilidad diferencial de los capitales invertidos en el sector agrícola y en otros sectores económicos, así como los mayores riesgos inherentes a la inversión agrícola, la unidad productiva ‘farmer’ (aún cuando los productores tengan acceso a alguna fuente crediticia) tiene que estar en capacidad para generar sus propios recursos financieros.” (Archetti y Stølen, 1975: 150).

Como complemento del argumento acerca del mayor riesgo de las inversiones agrícolas respecto a las inversiones industriales y la menor liquidez (debido a la necesidad de esperar los ciclos biológicos de la producción) que éstas presentan respecto a las inversiones financieras, explican que el cálculo económico de estas unidades (al igual que el de la unidades campesinas trabajadas por Chayanov) no contabiliza los costos de la mano de obra familiar. Se advierte una racionalidad particular –no propia de un sujeto capitalista típico- sino que otorga una ventaja extra, al bajar los costos. Si los colonos tienen capacidad de acumulación (e insertos en una economía capitalista no pueden obviar la necesidad de maximizar sus ingresos) ¿por qué no se convierten en capitalistas? El principal argumento que brindan estos autores es que por razones éticas estos sujetos conciben al trabajo asalariado como complementario del trabajo familiar y “no pueden” crecer en base a la explotación de la fuerza de trabajo asalariada.

Con posterioridad al trabajo de Archetti y Stølen, para abordar la heterogeneidad interna que presenta la producción familiar capitalizada, numerosos análisis han debido tratar de definir la cuestión de los límites de la categoría (Craviotti, 2001; González,

2005; Murmis, 2001)⁷¹. Esta nueva preocupación por encontrar límites (en general pensado en términos de superiores e inferiores) ha venido creciendo en intensidad en especial a partir de las últimas décadas del siglo XX en que la heterogeneidad del sector ha aumentado, y las dinámicas productivas se han transformado sustantivamente (Murmis, 1998 y 2008). Este nuevo escenario ha obligado a redefinir -o al menos a sentar posición respecto a este debate- a la producción familiar capitalizada, sus dimensiones centrales y sus límites en cada abordaje.

La mayor parte de los estudios consideran que la primera dimensión a tener en cuenta al momento de analizar y definir la categoría es la forma de organización del trabajo (familiar o asalariado), para de este modo distinguirlos de los empresarios capitalistas o productores de tipo empresarial. El otro límite, el inferior, para diferenciarlos de las formas campesinas, es la capacidad de acumulación.

La mayor parte de las definiciones teóricas -y en sus correlatos en las definiciones operativas- consideran a la presencia del trabajo mayormente familiar y un grado mínimo de capitalización (en tierra y/o maquinarias) que permita sostener procesos de acumulación,

71 Craviotti, Clara (2001); **“Los procesos de cambio en las explotaciones familiares pampeanas: Tendencias en el trabajo agrario y dinámicas familiares”** en Cuadernos de desarrollo rural; Nro 45; Bogotá, Colombia.

González, María del Carmen (coordinadora) (2005); **Productores familiares pampeanos: hacia la comprensión de similitudes y diferenciaciones zonales**; Buenos Aires, astralib.

Murmis, Miguel (1991); **“Tipología de pequeños productores campesinos en América”**; En Ruralia. Revista Argentina de Estudios Agrarios; Nro 9, pp. 29-57.

como las características necesarias para recortar el universo de la producción familiar capitalizada.

Los límites por fuera de los cuales ya no se debiera hablar de productores familiares capitalizados varían según los trabajos que se tomen como referencia. Hay cuestiones cuantitativas, como el porcentaje de mano de obra familiar y porcentaje de mano de obra asalariada; y consideraciones de tipo cualitativas, tales como qué tipo de tareas -de gestión o trabajo físico- son cubiertas por la familia. Las realidades cambiantes de nuestro mundo rural nos muestran cada vez más casos en los que las tareas productivas se tercerizan por completo. Tort y Román (2005) –tensionando al límite la categoría- señalan que para la Región Pampeana podría darse el caso de un grupo familiar que contrate la mayor parte de las labores o que no sea propietaria de ninguna de las tierras que trabaja y aún así seguirían siendo productores familiares si la gestión y el riesgo empresarial están a cargo de la familia.

En algunos trabajos, como el coordinado por María del Carmen González (2005), para elaborar una definición operativa de la producción familiar se contabilizan: porcentaje de mano de obra aportada por la familia y asalariada empleada en la explotación y el tamaño de la parcela y el equipamiento en maquinaria, en tanto *proxis* del nivel de capitalización. González y Bilello consideran el tipo de mano de obra utilizada, en primer lugar, el nivel de capitalización⁷² y la percepción de ingresos extraprediales, para construir una tipología de ocho tipos de productores básicos con

⁷² Es relevante de destacar que en este nivel de capitalización se tiene en cuenta la tierra ya que dentro de la teoría marxista la tierra no es capital.

los cuales analizar la producción agropecuaria de la Pampa Húmeda.

Clara Craviotti (2002), distingue 3 categorías o tipos de productores familiares: a) de bajos recursos, b) capitalizados y c) familiares empresariales. En de la primera categoría entrarían los que contratan servicios, esta tercerización es producto de que no poseen un nivel suficiente de capitalización en maquinaria para realizar sus trabajos. Los familiares capitalizados son los que poseen maquinaria suficiente para realizar la gran mayoría de las labores culturales requeridas en la explotación. Los familiares empresariales, por su parte, son aquellos que poseen maquinaria en exceso y después de trabajar en su explotación venden servicios. Esta clasificación (a la que la autora agrega como referencia la potencia de los tractores y el costo de capitalización de los nuevos paquetes tecnológicos⁷³) es fructífera para pensar cómo la incorporación de nueva tecnología diferencia internamente a los productores familiares.

Para Isabel Tort y Marcela Román (2005) el productor familiar es, al mismo tiempo propietario de la tierra, empresario y trabajador, pero en general es difícil que pueda gozar de las tres posiciones sociales que le corresponden en el mercado (terrateniente, empresario y trabajador), dada sus incapacidades políticas para reclamar la renta de la tierra –en su condición de propietario de la tierra- y la ganancia capitalista. Según estas autoras, en el mercado, el productor familiar tradicionalmente ha transferido la

⁷³ Dado que las máquinas de siembra directa cuestan el doble que las convencionales sólo aquellos productores que trabajan una mayor superficie pueden llegar a amortizarlas (Craviotti, 2002).

renta y la ganancia capitalista a la sociedad, subsistiendo con el equivalente al salario. Este “conformismo” al cual no se resignarían otros actores capitalistas es la clave para entender la permanencia de estos sujetos.

El tamaño de la unidad productiva es otro modo que, con frecuencia, se utiliza en los trabajos para diferenciar internamente a estos productores. A quienes son familiares capitalizados suele vinculárseles con explotaciones pequeñas y medianas. Sin embargo, es muy difícil definir claramente qué es un productor pequeño o uno mediano, porque la dimensión posee una escasa base teórica (Balsa, 2006). Pequeño y mediano remiten al tamaño y no a las relaciones sociales de producción, las cuales permiten ubicarlos en un sistema de estratificación social. Estos trabajos comparten el supuesto tácito de que productores de un tamaño similar están vinculados a estrategias y niveles de vida similares, pero en líneas generales cuando se hace referencia al tamaño (mediano productor o pequeño productor) la referencia suele ser a la superficie de la explotación⁷⁴. Al no ponderarse el potencial productivo de la tierra para una misma producción, ni las distintas producciones, el concepto se hace aún más inconsistente. En un intento de solución a este problema, Balsa (2008) propone ligar el tamaño (pequeños o medianos productores) al nivel de ingresos que la explotación proporciona, en lugar de a la superficie⁷⁵. Aún si aceptásemos esta

⁷⁴ En la Pampa Húmeda el corte suele estar en torno a las 200 hectáreas.

⁷⁵ “En esta línea, una interesante y sistemática propuesta para operacionalizar el concepto de “mid-size farms”, fue realizada por Gladwin (1989): serían aquellas que podían proveer un nivel de vida equivalente al de un hogar promedio nacional. Para identificarlas propuso un rango que fuera desde un valor equivalente a la mitad de la mediana hasta 1,5 veces este valor. Sin embargo, en muchas ocasiones históricas este método presenta el problema de agrupar

propuesta, en Argentina, la enorme dificultad para obtener estos datos (con la veracidad y la exactitud adecuados), la hace poco factible.

Además de basar su producción en mano de obra familiar, el chacarero es caracterizado por ser un tipo de productor innovador, con una moderada capacidad de ahorro. Si bien presente, la contratación de mano de obra asalariada no es resaltada como significativa ni en el número de explotaciones ni en la cantidad de empleados por explotación. Para los chacareros las explotaciones son la principal, y muchas veces la única, fuente de ingreso del grupo doméstico. El empleo de la mano de obra familiar abarata los costos de producción, ya que ésta no es considerada como un gasto y simultáneamente garantiza el empleo al grupo familiar (Palacio, 2006; Scobie, 1982).

Frederick Buttel tratando de explicar cuáles son los elementos que permiten que este tipo de explotaciones puedan adaptarse a distintas económicas, señala dos cuestiones. Una que podría decirse que es para el autor “EL” elemento de la racionalidad *farmer*, es decir, la de conservar el modo de vida vinculado al trabajo y al amor a su tierra. La segunda refiere a las tendencias intrínsecas en la agricultura que hacen que la producción familiar se convierta en una forma eficiente, aún en economías capitalistas desarrolladas.

prácticamente todas las unidades dentro de las categorías de medianas o grandes, y dejar prácticamente vacía la de pequeñas. Esto ocurre cuando intentamos aplicarla al agro pampeano de los años noventa y más aun en la actualidad. De todos modos esta propuesta no deja de resultar útil para situar a los productores dentro del conjunto de la sociedad nacional y puede ser un tema de interesante debate teórico-metodológico.” (Balsa, 2008: 6)

Los análisis de este autor y los elementos que brinda, sirven para explicar largas décadas de persistencia de este tipo de producción, que las transformaciones tecnológicas se dan en estrecha concomitancia con las políticas neoliberales (que en la Argentina fueron instauradas por la última dictadura militar argentina y profundizadas por el Menemismo) y han comenzado por poner en marcha un proceso de concentración en el manejo del recurso tierra, al mismo tiempo que aumenta la heterogeneidad de los sujetos intervinientes en el proceso productivo. (Buttel, 1982)

Las marcadas transformaciones de los distintos sujetos vinculados a la producción agropecuaria, enmarcados en una violenta neoliberalización de la economía y transformaciones científicas y tecnológicas profundas, hacen más difícil marcar los límites superiores e inferiores de los productores familiares capitalizados, que son crecientemente heterogéneos (Murmis, 1998). La importancia de poder establecer los límites, reside en poder determinar cuándo esa heterogeneidad traspasa la categoría; cuándo dejan de ser chacareros para convertirse en otro sujeto social y productivo. Debemos observar el lugar que ocupan en la estructura social y productiva pero además debemos analizar la dimensión identitaria, si pretendemos seguir refiriéndonos –o no- a chacareros.⁷⁶

Algunos de los sujetos vinculados a la producción agropecuaria, compelidos a modernizarse, a ampliar su escala productiva y sus

76 Para un abordaje teórico acerca de la cuestión identitaria, que no será desarrollada en esta tesis se puede consultar: Geertz, Clifford (1987) **La interpretación de las culturas**, México, Gedisa.

márgenes de productividad, lograron transformarse. Otros fueron desplazados de la producción.

3.2.3 Las variaciones cuantitativas de la categoría

Según se desprende los los CNA, en la provincia de Buenos Aires, durante las últimas décadas, las explotaciones de hasta 200 hectáreas han sido las más drásticamente afectadas. Entre 1969 y 1988 desaparecieron 38.297, el 33,66% del total de la provincia. Y entre 1988 y 2002, 24.372 explotaciones más, otro 32,29% del total. De esas 62.669 explotaciones que dejan de existir durante esos 33 años, el 90,85% de estas fueron explotaciones de menos de 200 hectáreas.

Cantidad de Explotaciones de hasta 200 ha en la Prov. de Buenos Aires

Año	Cantidad de explotaciones de hasta 200 ha	%	Variación % 1969	Variación % Inm. Ant.
1.960	73.237	87.36	-12.64	***
1.969	83.830	100.00	0.00	14.46
1.988	47.478	56.64	-43.36	-43.36
2.002	26.895	32.08	-67.92	-43.35
2.008	No disponible	***	***	***

Elaboración propia. Fuente INDEC: Censo Nacional Agropecuario 1960, Censo Nacional Agropecuario 1969, Censo Nacional Agropecuario 1988 y Censo Nacional Agropecuario 2002.

Al considerar los datos desde 1960, podemos poner en perspectiva histórica un poco más amplia a la década de 1990. Un decenio al que, a la cual se la suele presentar como el inicio de las transformaciones radicales, tanto en lo técnico como en lo económico. Considerar varias décadas más nos sirve para comprender que los años 90 aceleraron y coronaron un proceso que había sido puesto en marcha varias décadas antes.

Si consideramos sólo las pequeñas y medianas explotaciones de hasta 200 hectáreas: entre 1960 y 1969 su cantidad aumenta a razón de 1,61% anual (1.177 explotaciones nuevas cada año); para el período 1969-1988 la cantidad de explotaciones disminuye a razón de 2,3% cada año (1.913 explotaciones) y durante 1988 y 2002 la tasa de desaparición es de 3,1% anual (1470 explotaciones)⁷⁷.

¿Esta disminución en el número de explotaciones, que deviene en un marcado proceso de concentración de la tierra, de qué modo se vincula con las transformaciones a nivel identitario de los sujetos

77 Tres son las razones nos han llevado a no presentar los cálculos en base al Censo Nacional Agropecuario 2008. a) Los profundos cuestionamientos –de público conocimiento- por los que atraviesa el INDEC desde mediados de 2007. b) La no concreción del procesamiento de los mismos. Y c) Que a raíz del conflicto desatado entre el Poder Ejecutivo Nacional y sectores del agro con motivo de la conflictiva Resolución 125/08 (la cual establecía un nuevo esquema de retenciones móviles a los principales granos y sus derivados, por los siguientes cuatro años) el grueso de la opinión pública terminó dividiéndose en “a favor del campo” o “a favor del gobierno”. Esta división radical entre “campo” y “gobierno”, sumada a que conjuntamente con el Censo Nacional Agropecuario (CNA) 2008 se administraron preguntas que deberían haber estado amparadas en el secreto fiscal, da como resultado final un CNA con datos poco confiables, los cuales deben ser utilizados con suma cautela o desechados.

Si aceptásemos los datos provisorios del último CNA 2008, veríamos que la tendencia se acrecienta, de modo tal que de las explotaciones de la Provincia de Buenos Aires (no sólo las menores de 200 hectáreas) desaparecen en el período 2002-2008 3.225, lo que significa un promedio del 6,31% anual.

productivos? ¿Cómo se transforman las estrategias productivas y el modo de organizar el trabajo en cada uno de ellos?

3.2.4 Las tensiones y transformaciones que la modernidad genera en los chacareros

Entre los productores agropecuarios del sur de la Provincia de Santa Fe y los de la provincia de Buenos Aires, varias generaciones después de que sus antepasados inmigrantes arribaran a estas tierras, gran parte de los productores familiares de la zona siguen presentándose como colonos o chacareros. De esta manera expresan el orgullo por esa identidad cambiante a la que adscriben; así como a un modo de vincularse con la tierra y con la actividad, una idiosincrasia que nos habla de estrategias productivas, modos de organizar el trabajo, racionalidades, solidaridades y valores morales. De este modo autodenominarse chacarero refiere no sólo a un origen inmigrante (y a sus antepasados poco capitalizados y según la época arrendatarios), sino y fundamentalmente a lo que podríamos conceptualizar como un *habitus* chacarero. En palabras

“(…) el *habitus* es a la vez, en efecto, el principio generador de prácticas objetivamente enclasables y el sistema de enclasamiento (*principium divisiones*) de esas prácticas” (Bourdieu, 1998:169)

¿Quiénes son, entonces, los chacareros? ¿Qué elementos los identifican, cuáles se transforman? Y otra vez, la recurrente pregunta ¿cuáles son los límites de la categoría?

“(…) la identidad colono/a no pudo tener un sentido único desde su aparición en el mundo rural. Debemos reconocer que esta identificación con el ser

colono/a tuvo que ser constantemente resignificada, puesta en juego y reorientada en un sentido ontológico para sobrevivir hasta la actualidad.” (Millan, 2009: 12)

Hoy, estos productores que encarnan la otredad de la identidad chacarera son los *pooles* de siembra y los productores del estilo que promueven asociaciones técnicas como CREA⁷⁸ en conjunto con la mayor parte de los medios periodísticos especializados⁷⁹ y la gran mayoría de los técnicos del sector. Estos productores, otredad de los chacareros, suelen ser productores más capitalizados y menos apegados sentimentalmente tanto a la tierra como a la actividad. Para los *pooles* de siembra y para esos productores altamente profesionalizados, para los cuales la maximización de la ganancia es su objetivo principal⁸⁰, compiten muchas veces por la toma de tierras, aunque no es este el rasgo principal por el cual se convierten en “otro”, ya que la competencia por la tierra también se da entre los mismos chacareros; son los modos de concebir y relacionarse con la actividad, los que los definen. Hace de ella no sólo un medio de vida sino también un modo de vida. Como decía un entrevistado “Además es como que yo definiendo un ideal. Para mí el colono es como el tero; si pone los huevos en el campo debe estar ahí, en el nido (...)” (chacarero de unos 55 años)

78 El Movimiento CREA, apunta a mejorar la eficiencia de las empresas agropecuarias. Conformado por 1932 empresas agropecuarias que creen que pueden mejorar los resultados de sus organizaciones a través del intercambio de ideas y experiencias, arman grupos de al menos 10 empresas que contratan a un técnico asesor y comparten sus experiencias.

79 Ver: la revista bimestral “Clarín rural”, la revista “Chacra”, la revista “Súper Campo” y los suplementos dedicados al sector

80 Esto de ningún modo implica que los chacareros no se ocupen de la maximización de la ganancia ni de lograr la mayor eficiencia productiva. Implica que para esta generación de productores profesionales y *pooles* de siembra, el análisis de la tasa de ganancia es el elemento determinante para permanecer o no dentro de la actividad. Para un chacarero existen cuestiones de otra índole, que influyen para que permanezca siendo chacarero.

3.2.5 Las tensiones immanentes de la profesionalización. Entre el *habitus* y la eficiencia.

La categoría chacarero se construye entonces en base a elementos vinculados con cierta relación extra mercantil: con la tierra, con la maquinaria agrícola y con sus prácticas hereditarias; además de la consabida relación con la producción agropecuaria (Muzlera, 2009). Se pone de manifiesto en la superposición de dimensiones (mercantiles y extramercantiles) que deben ser observadas permanentemente por parte de estos sujetos. La “exigencia”⁸¹ de conservar activos vinculados a la producción (principalmente tierras) entra en tensión con otras obligaciones, como los requisitos de eficiencia propios de transformaciones tecnológicas, cuyos objetivos son: el aumento de la productividad y la maximización de las ganancias. La incapacidad de cumplir con estos objetivos, por el motivo que fuese, deja a los chacareros materialmente imposibilitados de seguir produciendo.

La situación se complejiza aún más porque: incorporar prácticas y elementos asociados al progreso, no sólo es la única alternativa presentada para subsistir desde los medios técnicos especializados, sino también porque “modernizarse” es parte de ese deber ser chacarero, heredado junto con el mandato de conservar el patrimonio familiar, la tierra.

81 Esta exigencia es parte de los mandatos morales heredados que se inscriben en los *habitus* y condicionan el modo de ver el mundo de los sujetos.

El nivel de tecnificación avanza de modo acelerado en todas las explotaciones destinadas a producir *commodities*, y la tecnología utilizada es relativamente homogénea en todas ellas. Lo que varía de una explotación a otra son las estrategias para llevar a cabo estas modernizaciones en el proceso productivo. Las estrategias adoptadas están vinculadas a dos motivos principales, el tamaño de la explotación y el tipo de sujeto del que se trate.

Como quedó de manifiesto en los trabajos de campo, la implementación de nuevas tecnologías y las renovadas prácticas agrícolas –como la tercerización de distintas etapas del proceso productivo, compelidos por razones económicas- reducen significativamente la cantidad de horas hombres necesarias del proceso, dejando a los productores con más tiempo libre. Esta nueva utilización del tiempo produce distintos efectos según la situación del productor. En aquellos que se han beneficiado con las nuevas condiciones, este tiempo libre es experimentado como algo positivo: tiempo para ir al gimnasio, para viajar o para compartir con amigos y familia. En aquellos en que este tiempo excedente es producto del desplazamiento forzado de sus actividades, es vivido con dolor. Los productores de esta categoría suelen sentirse avergonzados y deprimidos, reclusándose de su vida social.

Para los chacareros es condición *sine qua non* gastar tiempo dentro de la explotación o en actividades asociadas a ella. Realizar alguna actividad que ellos consideren “trabajo de chacarero”, como arreglar una tranquera, criar lechones para autoconsumo, arreglar un alambre o cualquier otra actividad vinculada a la “vida en el campo”, según la concibe el imaginario chacarero. Estas prácticas funcionan como un *buffer* para llenar tiempo libre producto de las actividades que van siendo dejadas de lado o tercerizadas.

La última actividad que un chacarero abandona es la gestión. Este rasgo es tan marcado que fue común a todas las explotaciones cuyos titulares se presentaron como chacareros. La gestión puede ser compartida entre varios integrantes de la familia, o estar a cargo de una sola persona (en general, el jefe de hogar), pero nunca se delega en un tercero.

El abandono progresivo de las labores culturales (cosecha, siembra, fumigación, etc.) que acorrala al chacarero en la gestión no es una aspiración de los chacareros, sino una consecuencia del nuevo modelo agrícola, orientado a una agricultura de explotaciones de gran magnitud. Esta nueva agricultura de grandes extensiones y maquinarias, con tecnologías cada vez más caras, diseñadas para escalas superlativas, va desplazando hacia afuera de la actividad a este tipo de productores, los que por una cuestión de extensión, no pueden adquirir y amortizar todas las maquinarias en su explotación; y algunas veces ninguna.

Una alternativa para seguir produciendo en este nuevo contexto son los contratistas de maquinarias (sujetos que cobran en dinero la realización de una labor, utilizando sus propias maquinarias y personal). Algunos de ellos sólo se dedican a esa actividad, pero otros son en realidad productores sobremecanizados que venden servicios a terceros. En base al Censo Nacional Agropecuario 2002 y al Relevamiento Provincial de Servicios Agropecuarios de ese mismo año, Agustín Lódola, Karina Angeletti y Román Fossati (2005) al presentar los datos para la Provincia de Buenos Aires, dejan ver que de los 5.110 prestadores de servicios de la provincia, el 27% (1.372) son prestadores y productores.

La venta de servicios de maquinaria, por parte de algún productor-contratista, no significa que este productor posea todas las

maquinarias necesarias para la producción agrícola. Con frecuencia hay productores que venden servicios de siembra y contratan los de cosecha, o venden los de fumigación y contratan el resto, o distintos tipos de combinaciones.

Los chacareros, dentro de sus posibilidades económicas, siempre optarán por tener maquinaria propia, lo más grande y lo más moderna posible. Entre ellos, la maquinaria no sólo es una herramienta de trabajo, es también un símbolo de status. Cuando su nivel de capitalización se los permite es probable que tengan maquinaria con capacidad de trabajo ociosa. Los “fierros” –como los denominan ellos- ocupan un lugar importante en sus vidas, lo cual se manifiesta rápidamente al observar alguna de sus reuniones. Esta doble función de la maquinaria –como herramienta de trabajo y como símbolo de status social- es lo que explica decisiones de inversión en herramientas, aún cuando la escala productiva no lo justifique en términos económicos.

Uno de nuestros entrevistados, chacarero, con un parque de maquinarias que cubría holgadamente sus necesidades productivas nos decía al respecto: *“Y siempre un fierro de más es una tranquilidad. Los forzáis menos y si se rompe uno tenés otro.”* (Lucio Antolicce. Chacarero de Maciel, provincia de Santa Fe, 66 años, octubre 2006, Maciel, Santa Fe).

Cuestiones afectivas (con la tierra, con la actividad y con las maquinarias) tensionan permanentemente las lógicas de acción de estos sujetos. En términos de Weber, la racionalidad formal y sustantiva entra permanentemente en tensión.

Un chacarero del sudeste de la Provincia de Buenos Aires, qué estaba atravesando por una difícil coyuntura financiera, al preguntarle por qué no vendía uno de los dos tractores que declaró

que ya no usaba (tenía 3) contestó: *“Nooo, ¿iVos sabés lo que nos costó pagarlo?! Lo tenemos hace más de 20 años y anda al pelo. Además no nos darían lo que valen, porque esos fierros ya son viejos”* (Julio Rodríguez, 60 años, 14 ha propias y 30 alquiladas, Balcarce, noviembre 2008) Hablar del equipo de trabajo de otro chacarero (en el cual se incluyen las camionetas, *las chatas*) es un tema de conversación habitual en sus charlas y encuentros. Son esos otros, ante quienes se muestra ese símbolo, los que “señalan” esa necesidad que excede lo productivo. Y esa admiración –algunas veces comentada con cierta envidia- se transforma en sanción si a este chacarero se le imposibilitase cancelar créditos o llegase a quebrar. *“Uno tiene que saber hasta dónde puede. No es cosa de que porque el vecino cambió la chata o el tractor, yo también lo cambio”* Frases como esta –de un chacarero entrevistado- han sido escuchadas frecuentemente en muchas de las entrevistas a chacareros, tanto de la provincia de Santa Fe como de la provincia de Buenos Aires.

La maquinaria ociosa como símbolo de status es una característica particularmente chacarera, no se da en cualquier tipo de productor. Los *pooles* de siembra no tienen maquinaria propia. Y los productores con un asumido perfil empresarial, que han construido sus biografías productivas como empresarios y no como chacareros, tampoco suelen tener maquinaria ociosa, aunque inviertan en ella. Entre nuestros entrevistados, Martín Rodríguez, que se presenta como un empresario y no como chacarero, nos decía al respecto:

“Tener siempre las últimas máquinas y las más grandes no siempre es negocio. Uno tiene que ver en cuanto se amortizan, es como cambiar la camioneta, uno no la cambia todos los años porque no es negocio. Más vale que falte un poco y salir a alquilar a que te sobre y tener el capital ahí parado. Igual, nosotros en este momento estamos justo con lo nuestro.” (Martín Rodríguez, 26 años, productor Maciel, provincia de Santa Fe, julio 2007 –NO chacarero-)

Es ingeniero agrónomo y junto a su padre tiene una explotación de 2000 hectáreas, de las cuales sólo 100 son propias. Ellos son unos de los pocos tomadores de tierras de la zona durante los últimos años. Acceden a las tierras pagando más de lo que pagan los chacareros, lo cual genera, en gran parte de ellos, un sentimiento de recelo y desconfianza. *“Y yo no sé como hace para pagar lo que paga... los números no dan”* nos decía Francisco Erreguerena, quien había perdido un campo que alquilaba desde hacía muchos años porque el padre de Martín le ofreció al dueño más dinero del que él (Francisco) pagaba.

Martín llegó a la entrevista –en uno de los bares del pueblo– en una camioneta de unos aproximadamente diez años de antigüedad, que dejaba ver su uso como herramienta de trabajo. Francisco tiene una Toyota Hilux 4x4 doble cabina de menos de dos años de antigüedad. Cuando Martín llegó al bar, si bien saludó a los presentes lo hizo desde lejos, era claro que no era uno de ellos; no fue saludado como se saludan entre los chacareros, hábitos del lugar a esa hora de la mañana. Las referencias acerca del padre de Martín como alguien del cual hay que “desconfiar” son frecuentes en las entrevistas de los chacareros.

Este tipo de situaciones permiten observar de qué modo estos, productores no chacareros, son la otredad contra la cual se construye la propia identidad y como la identidad chacarera está íntimamente vinculada a la organización de los procesos productivos.

Si tenemos en cuenta que una cosechadora tiene capacidad para trabajar (aprox.) 3.300 has/año (880hs) y un tractor de 140 HP unas

1.500 hs/año (APMRC, 2009) vemos en qué medida estos chacareros se sobremecanizan.

**Maquinaria que se contrata según el tamaño de la explotación
para productores chacareros**

Labores que contrata la explotación	Cantidad de explotaciones		Superficie promedio (en ha)
	Número	Porcentaje	
Ninguna(posee todas las maquinarias	5	10%	87 ha
Contrata sólo cosecha	16	33%	538 ha
Contrata la cosecha y al menos otra labor	15	31%	113 ha
Contrata todas las labores	6	12%	61ha
No se poseen datos	7	14%	***
Total	49	100%	

Fuente: Elaboración propia en función de entrevistas a productores (Años 2005-2009).

La otra cuestión –además de la sobremecanización entre los chacareros- que se puede deducir de este cuadro, es la actividad productor-contratista en una sola persona. Queda claro al observar que aquel grupo que posee todas las maquinarias (incluyendo un equipo de cosecha⁸²) son aquellos que en promedio producen para sí casi la misma cantidad de hectáreas de aquellos que no deben contratar todas las labores. Esta situación se explica porque chacareros que no se han resignado a perder la tierra familiar –y

82 Este punto será ampliado, puesto en perspectiva, en el capítulo en el que se analicen a los contratistas de maquinaria agrícola.

han tenido la oportunidad⁸³ de capitalizarse en maquinarias- obtienen gran parte de sus ingresos vendiendo servicios agrícolas a terceros. Ambos grupos son chacareros empujados por las circunstancias a abandonar la categoría. Unos reconvirtiéndose en contratistas, los otros con un futuro mucho más desalentador y más incierto.

En generaciones anteriores, en las cuales los cálculos racionales dentro de la explotación no requerían el nivel de exactitud del que requieren las gestiones de hoy en día, pareciera haber 2 grandes pilares sobre los que se montaba el camino de la acumulación: el trabajo duro y “la modernidad”; entendiendo por modernidad la incorporación de nuevas maquinarias, semillas, prácticas agronómicas y administrativas. Este proceso de modernización - desde 1957- un gran número de veces venía de la mano del INTA y sus extensionistas.

Si bien los relatos de nuestros entrevistados suelen coincidir en que antes de la adopción de una innovación productiva (ya sea a nivel maquinaria, semilla o manejo) había un año de prueba parcial, lo cual a su vez les permitía desarrollar el *know how* necesario; las innovaciones eran desarrolladas pensando en este tipo de productores [chacareros] con lo cual difícilmente les trajera grandes inconvenientes su adopción.

83 Oportunidad implica varias cuestiones yuxtapuestas. La posibilidad material de acceder a créditos u algún otro mecanismo de capitalización, como puede ser la venta de sólo una parte de la tierra; la predisposición a tomar el riesgo de endeudarse y la fortuna de una buena campaña para cumplir con las obligaciones crediticias, entre otras.

Una buena ilustración es el siguiente extracto de una entrevista a un chacarero del sur de la provincia de Santa Fe.

“Mi viejo probó de hacer soja en la década del 60, no recuerdo justo en qué año. Le trajeron unas bolsas de Estados Unidos y las sembró. Las plantas vinieron bien, el tema es que no sabíamos como cosecharla. La arrancábamos con la mano (risas) y era imposible. Finalmente le echamos animales” (Francisco Erreguerena, 50 años; Maciel Santa Fe, octubre 2006)

Los nuevos escenarios productivos requieren no sólo de incorporación de nuevas tecnologías y semillas, sino también de cálculos precisos y de un planeamiento del proceso de gran exactitud. Este requisito que implica cambios, es por un lado aceptado sin mayores dificultades –ya que los chacareros son sujetos que han estado adaptándose a un contexto que se transformó permanentemente-, pero simultáneamente profesionalizarse genera conflictos. ¿Por qué esta aparente contradicción? La profesionalización requerida en esta nueva etapa no es sólo una modernización llevada a cabo adquiriendo maquinaria más moderna y más precisa o incorporando nuevas prácticas y semillas transgénicas.

Este proceso de modernización implica –entre otras cuestiones- mercantilizar la tierra, ese patrimonio familiar el cual era inalienable. Un productor profesional, debe optimizar la eficiencia de la explotación y dejar de lado su gusto por la maquinaria más nueva –si esta no es amortizable- o tercerizar el trabajo a un conocido si el argumento es que desde hace años lo hace así. Un productor profesional debe orientar sus acciones según los resultados de una ecuación de costos y rindes.

La noción de profesionalización, que viene aparejada como requisito de la modernidad, refiere al proceso por medio del cual el cálculo y el conocimiento científico-técnico (vinculados a una

racionalidad formal) va desplazando a un tipo de racionalidad en la que aún pesaban elementos afectivos, típicos de una racionalidad sustantiva. (Weber, 1996).

Entre nuestros chacareros, uno de los lugares en donde se puede observar estos mecanismos de profesionalización es en la gestión. Profesionalizar una actividad como ésta, supone un desplazamiento de usos y costumbres que, por medio de la incorporación del *habitus*, son heredados de generación en generación.

Los chacareros –en distinta medida- no sólo valoran el saber experto, sino que lo han incorporado a sus prácticas productivas. Entre estos productores, los saberes vinculados a la producción son aprendidos –en una primera instancia- mediante la experiencia y el saber heredado de generaciones anteriores. Y posteriormente éstos son revisados y frecuentemente cuestionados a la luz de nuevos saberes expertos, fundados en el conocimiento científico técnico.

Esta modalidad de adquisición de saberes especializados -al reconocer la necesidad de un aprendizaje de tipo científico-técnico de manos de profesionales de formación universitaria o post-universitaria-, reconoce implícitamente la insuficiencia del conocimiento del oficio heredado, no implica necesariamente una educación universitaria de las nuevas generaciones como camino hacia la profesionalización. Aunque algunos la comenzaron, ninguno de nuestros chacareros terminó una carrera universitaria.

Las charlas y jornadas de capacitación generalmente tienen lugar en la sede de la cooperativa de la localidad (cuando esta aún existe, como en el caso sur santafecino), en la EEA del INTA zonal o en la sede de las sociedades rurales locales, como en el caso de

Balcarce, las cuales con frecuencia a pesar de sus perfiles heterogéneos no suelen identificarse con la SRA.

El asesoramiento a campo ya mencionado, se presenta como una alternativa más informal a las charlas. Este modo de capacitación se da a través del asesoramiento técnico que brindan los empleados de cooperativas agropecuarias o agronomías⁸⁴ (ingenieros agrónomos). Los técnicos van hasta las unidades productivas y evalúan la evolución y problemática de los cultivos, asesoran a los productores en el manejo más apropiado y si este requiere la compra de insumos, se los ofrecen.

Conforme a esta filiación laboral de los técnicos asesores, es que algunos productores desconfían de los beneficios de sus opiniones profesionales y relativizan las recomendaciones de aplicación de agroquímicos o disminuyen las dosis.

“Y viste... uno a los ingenieros tiene que escucharlos pero darles bola hasta ahí. Después de todo, ellos –al igual que cualquiera- quieren hacer su negocio. Lo único que nunca tenés que dejar de echarle es urea⁸⁵. Remedios y fertilizantes medio es una cuestión de suerte, yo siempre le meto un poco menos de lo que te dicen.” (Julio Rodríguez, 60 años, Balcarce, septiembre 2008)

Si bien un manejo cada vez más profesional de las explotaciones chacareras es un proceso generalizado, el camino de la profesionalización no está exento de tensiones. Profesionalizarse implica abandonar prácticas muy arraigadas en estos sujetos, las

⁸⁴ Empresas que se básicamente se dedican a: vender agroquímicos y semillas y a comprar y acopiar granos.

⁸⁵ Fertilizante nitrogenado.

cuales tiene origen en generaciones anteriores y vienen siendo transmitidas de abuelos y padres.

Uno de nuestros chacareros entrevistados nos relataba:

“Yo me esfuerzo para que tengamos reuniones de directorio en lugar de charlas de galpón, pero no es fácil. Estamos acostumbrados a charlar las cosas así nomás” (Casimiro Verdi, 45 años, Maciel, octubre 2006).

El esfuerzo, materializado en un trabajo físico permanente en labores en la explotación es otro pilar sobre el cual se construyeron los patrimonios familiares chacareros que hoy se ven jaqueados.

Con de las nuevas maquinarias⁸⁶ y los cambios en las técnicas de manejo agronómico, las labores agrícolas requieren cada vez menos esfuerzo físico y aumenta la importancia del trabajo intelectual, demandando cada vez mayor capacitación y la puesta en práctica de nuevas competencias.

La siembra directa, si bien es ahorradora de tiempo, requiere una visión de proceso más completa y en este sentido es más exigente que la siembra convencional. Debido a que su éxito depende en gran medida de la precisión en la aplicación de los tiempos y dosis

⁸⁶ Las nuevas maquinarias agrícolas, comparadas con las de una o dos décadas atrás poseen un mayor nivel de confort y una mucha mayor capacidad de trabajo. Es común encontrarnos con tractores que tienen cabina con aire acondicionado, radio y CD; fumigadoras autopropulsadas con computadora de abordo y banderillero satelital y máquinas cosechadoras con un nivel similar de confort.

que necesita cada caso y en cada momento particular, el proceso deja menos margen para el error.

No sólo los procesos productivos se tornan más complejos, también la comercialización y el vínculo de ésta con la planificación de las campañas agrícolas requiere del desarrollo de nuevas y profesionalizadas competencias, que resultan de vital importancia para la explotación. Para algunos de estos chacareros se ha hecho común estar al tanto del comportamiento de los mercados internacionales y planificar la comercialización del producto desde el momento de sembrar; recurren a operaciones financieras con mercados: futuros, forward u opciones⁸⁷.

El proceso de modernización agrícola pampeano, no sólo demanda una profesionalización de la actividad productiva, también exige el aumento de escala productiva. Esta imposición del mercado de aumentar la escala implica –entre otras cuestiones–: mayor nivel de capitalización, mayor movimiento de capital y asumir mayores riesgos (Arbolave, 2005). Según este autor, no sólo los márgenes brutos han disminuido para la mayor parte de los cultivos

87 Las tres variantes son alternativas para minimizar el riesgo, disminuyendo las consecuencias en caso de que los mercados se moviesen en forma adversa. Son contratos de compraventa a plazo (una fecha futura) con un precio prefijado. La diferencia entre un “forward” y un “futuro” es que el primero es un contrato a medida, mientras que el segundo es estandarizado y negociable con un tercero. La “opción” es un contrato específico en donde el que compra una opción adquiere el derecho de vender (o comprar) un contrato de futuro de un producto dado a un precio determinado (precio de ejercicio), durante cualquier momento dentro del período de ejercicio de esa “opción”. Inversamente el que vende una “opción” asume la obligación de comprar (o vender). Existen dos tipos diferentes de ésta. Una se llama PUT y la otra se llama CALL. Las opciones CALL y las opciones PUT son diferentes contratos y cada uno requiere un comprador (poseedor) y un vendedor (emisor o lanzador). No son lados opuestos de una misma transacción. La Opción de Compra o CALL, corresponde a una opción que otorga a su titular, por un plazo establecido, el derecho a comprar un determinado número de acciones, a un precio prefijado. La Opción de Venta o PUT es una opción que otorga a su titular, por un plazo establecido, el derecho a vender un determinado número de acciones, a un precio prefijado.

pampeanos sino que el aumento de sus costos (calculados en dólares corrientes) experimentaron un aumento del orden del 60%. Estos cambios presionan cada vez más para optar por un tipo de tecnología (la siembra directa) en detrimento de otra (la siembra convencional).

El proceso de cultivo en siembra directa está asociado a menor cantidad maquinarias (y menor cantidad de labores), pero más caras y más difíciles de amortizar. Algunas de las consecuencias inmediatas de la difusión de esta nuevas tecnologías es –además del desplazamiento de la producción y la concentración de la actividad en menos manos- un aumento de la difusión del contratismo de servicios agrícolas (Lódola y otros, 2005)⁸⁸.

La especialización del trabajo, el alto grado de insumos que requiere y las maquinarias específicas que demandan, vienen a desplazar a la rudeza del trabajo agrario, como parte del proceso de profesionalización. La especialización, principalmente en la agricultura, responde -en parte- a un aumento en la cantidad de conocimiento científico técnico que requiere cada actividad.

“-Entrevistador: ¿Cómo es que se organizan tranqueras adentro? ¿Cómo toman las decisiones? ¿Cuál es la organización interna de la explotación?

-Productor: Bueno, está un poquito dividido. Por ejemplo, yo me encargo de todo lo que es manejo agrícola, todo lo que es sementeras lo decido prácticamente yo. (...) voy planificando y les muestro lo que ya hice y planeé, lo que tengo hecho. La mayoría de las veces me dicen, ‘dale, al pelo, metele’. Y en la parte de ganadería yo ya no estoy tanto; ahí están más mi primo y mi tío. Ellos están más empapados en eso. Entonces yo no gasto mucho tiempo en eso porque sé que lo hacen bien.

88 Lódola, Agustín; Angeletti, Karina y Fossati, Román (2005), **Maquinaria agrícola, estructura agraria y demandantes**, Cuadernos de Economía Nro. 72, Buenos Aires, Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires.

(...) todos los meses, hago un resumen de lo que vendría a ser la cuenta corriente. Lo hago en computadora. Yo lo voy llevando... a fin de mes cada uno me pasa una planilla de todos los gastos y yo los anoto. Me hice un programita para poder controlar que los cuatro vayamos parejos. En los ingresos no hay problema porque cuando viene el cereal a la cooperativa ya saben que es el 25% para cada socio. En la venta de hacienda, lo mismo, pero en los gastos... por ahí alguno compra gasoil, el otro fertilizante, el otro glifosato y la tarea mía es llevarnos a los cuatro parejos.” (Casimiro Verdi, 45 años, Maciel, octubre 2006)

La importancia que van tomando las tareas de gestión –así como la diversidad que este tipo de labores presenta, está vinculada al aumento de las necesidades de capitalización, que requiere el nuevo modelo. Por un lado en aquellas explotaciones que experimentan un proceso de descapitalización, las últimas actividades que el productor abandona son las relativas a la organización y la toma de decisiones; simultáneamente la necesidad de capitalización fuerza a los productores –que aún están en condiciones de hacerlo- a tomar decisiones respecto a cómo capitalizarse –o no- y qué riesgos asumir.

En aquellas unidades que han quedado con un parque de maquinarias obsoleto y deben contratar todos los servicios, la figura del productor es la de quien toma decisiones y arriesga su capital sin involucrarse directamente en el proceso productivo. Paradójicamente –entre el grupo de nuestros entrevistados⁸⁹- estos productores (que a priori parecieran ser capitalizados y con rasgos empresariales, por esto de replegarse a la gestión y tercerizar las

⁸⁹ Valeria Hernández (2005) trabajó con productores de entre 500 y 2600 hectáreas, en una zona sojera de la provincia de Entre Ríos, la mayoría de ellos miembros de AAPRESID, y relata como estos productores –que explicitan su condición de profesionales diferenciándose de una posible condición chacarera, como lo fueron sus padres y abuelos- también se dedican sólo a las tareas de gestión sin involucrarse directamente en el trabajo manual.

labores) son los que se encuentran en situaciones más marginales y los que en muchos casos atraviesan situaciones de desplazamiento. La tercerización de todas las tareas puede ser en tal sentido una suerte de paso previo a la conversión en rentista o la pérdida de la tierra para pagar deudas, casi siempre contraídas para poder capitalizarse.

Mientras el productor sigue a cargo de la gestión, su identidad chacarera se mantiene. Los chacareros son productores con una larga historia en la toma de créditos. Éstos han sido utilizados tanto para capitalizarse como para producir (ya sea ante campañas adversas que los han dejado sin el suficiente capital para reinvertir o ante la posibilidad de negocios ocasionales que devolverían una rápida liquidez). Pero esta opción no es aceptada homogéneamente por todos los chacareros. Están los que invierten a partir de la toma de créditos y aquellos que se autodenominan “conservadores”, significando de este modo que sólo invierten dinero que han podido ahorrar previamente. En los relatos de nuestros entrevistados, aquellos que no han asumido el riesgo de tomar créditos y que trabajan principalmente sólo tierras de su propiedad, en su mayoría han experimentado pocos cambios en su nivel de capitalización. Entre quienes han decidido endeudarse para invertir, están los que han logrado capitalizarse (dando un salto cuantitativo en su escala de producción y algunas veces, sobre todo si coincide con un cambio generacional al frente de la explotación, también cuantitativo) y los que han sido desplazados de la producción, total o parcialmente.

3.2.6 Alternativas y estrategias chacareras

La mayor demanda de capitalización de esta nueva agricultura y el menor requerimiento de mano de obra de estas modernas tecnologías estimulan una diversidad de estrategias productivas. Éstas se vinculan a varias causas, las más relevantes que hemos identificado son: el tamaño de la explotación y su nivel de capitalización, el momento del ciclo de vida familiar por el cual se esté atravesando, las necesidades y la composición de la familia así como el nivel de compromiso de cada uno de los integrantes con la empresa familiar y el tipo o perfil de productor (chacarero, productor empresarial, *pool*)

Del conjunto de las explotaciones de tipo chacareras, las de mayor tamaño suelen tener la maquinaria necesaria para realizar todo el proceso productivo –tractor (en general 2 ó 3 de distintas potencias y antigüedades), sembradoras para siembra directa (grano grueso y grano fino), fumigador y algunas veces hasta equipo de cosecha-. A medida que el tamaño de la explotación va disminuyendo, si no aparece la venta de servicios a terceros como estrategia para complementar ingresos, la cantidad de servicios que se debe contratar va en aumento. (Craviotti, 2001)

Cuando hablamos de aquellos desplazados sólo parcialmente, estamos haciendo referencia a los que han debido vender el campo para pagar sus deudas y si bien no han sido desplazados de la producción han debido trasladarse a zonas menos productivas, o incorporar otra actividad que intente reemplazar los ingresos del campo perdido. Para los chacareros del sur de la provincia de Santa Fe, comprar tierras en “el norte” (el norte de la provincia o en la provincia de Corrientes) en general para hacer ganadería de cría es

una de las alternativas más vistas. En el sudeste de la provincia de Buenos Aires, el *feed lot* (engorde de ganado a corral) o la cría y elaboración de sub productos porcinos para venderlos como “*caseros*” a Mar del Plata o Tandil, ha sido una opción frecuente.

Como un alternativa al desplazamiento frente a la merma de rentabilidad, Natalia López Castro (2008), en el sudoeste bonaerense para los partidos de Puán y Saavedra, identifica la puesta en marcha de actividades intensivas (cría de chinchillas o una fábrica de dulce de leche casero, por ejemplo) que demanden mano de obra familiar, como una estrategia alternativa posible ante las adversidades económicas, por la que atraviesa la producción agropecuaria tradicional, que las familias venían trabajando durante generaciones.

Otra posibilidad, común a todas las zonas referidas de la Región Pampeana , es la ya mencionada de invertir en la compra de maquinaria agrícola para vender labores culturales a otros productores. En muchos relatos quedó a la vista como con el dinero obtenido de la venta (total o parcial) de sus campos, casi siempre para saldar una deuda que de otro modo hubiese sido imposible cancelar, han comprado maquinaria agrícola, para sembrar o fumigar. En menos casos en la provincia de Buenos Aires y en ninguno de nuestros entrevistados en la Provincia de Santa Fe, la venta de servicios de cosecha aparece como una actividad complementaria a una empresa chacarera. Sí –al menos entre nuestros entrevistados- se dieron más casos de productores desplazados totalmente que optaron por la venta de servicios de cosecha en la provincia de Santa Fe que en la de Buenos Aires

(Muzlera, 2009) (en el capítulo dedicado a los contratistas de maquinaria agrícola volveremos sobre este tema).

3.2.7 La articulación chacra-familia y la solidaridad chacarera

Cuando se producen procesos de capitalización, éstos son resultado del éxito de las estrategias productivas familiares desplegadas para tal fin. Por el contrario, la descapitalización y el desplazamiento de la actividad suele ser involuntaria. Cuando la estabilidad –en cuanto al nivel de expansión y capitalización– es relativamente estable en el tiempo, ésta está asociada al ciclo de vida familiar. En general son explotaciones que permiten cubrir las necesidades económicas familiares y que sus titulares ya tienen hijos adultos que no planean continuar trabajando en la misma.

Es una práctica común que aquellas explotaciones más grandes vendan servicios a las más pequeñas. De las explotaciones chacareras que tienen todas las maquinarias sólo una, entre el grupo de nuestros entrevistados, no vende ninguna labor a terceros. La venta de servicios no es exclusiva de los productores que tienen todas las maquinarias, el 46% de los chacareros entrevistados venden servicios a otros productores, lo cual demuestra que algunos de ellos, aún sin tener las maquinarias para realizar todas las labores, venden servicios de fumigación o de siembra y contratan algún otro servicio, en general la cosecha. Entre los productores chacareros, la venta de servicios es una estrategia para reforzar los ingresos generados por la explotación, y aunque algunos piensen como una alternativa posible el crecimiento de la venta de servicios y no el crecimiento de la chacra esto suele ser motivo de lamentaciones, porque la actividad

chacarera tiene una carga emocional que no la tiene la venta de servicios agropecuarios.

“Entrevistado: Y tierra no se puede comprar más ahora. Alquilar? ni pedo con estos precios... lo único que le queda a uno es capitalizarte en maquinaria.

Entrevistador: Bueno, pero es un modo de agrandarse. No parece tan malo. ¿O sí?

Entrevistado: Agrandarse nunca es malo, pero a uno le gustaría que sea en tierra. Uno es chacarero” (Alberto Poli, 53 años, chacarero balcarceño, noviembre 2008)

Existe un gran número de contratistas, que eventualmente asumen el riesgo de producir, alquilan campo para tal fin y una primera observación nos daría la impresión de que no habría diferencias entre estos y los chacareros, pero existe una sustancial. Un contratista que toma el riesgo eventual de alquilar campo para producir no se vinculan afectivamente con ésta del modo en que lo hacen los chacareros, ni parecieran estar atravesados por una cuestión identitaria tan marcada éstos; resultando distintas las estrategias de producción y organización.

Interesados en delinear las características de los *habitus* de estos sujetos consideramos que es menester describir, al menos brevemente, el tipo de ayudas que los chacareros establecen entre sí.

En Sociología , a partir de Emile Durkheim (2002) [1893], el concepto de solidaridad suele utilizarse para referir a los lazos sociales que unen a los miembros de una sociedad entre sí,

distinguiendo una solidaridad orgánica⁹⁰ y una solidaridad mecánica⁹¹, según el grado de división del trabajo de la sociedad estudiada.

El inicio de las reflexiones sobre el tema entre los chacareros se debió a la gran cantidad de veces que la cuestión de la solidaridad ha aparecido en las entrevistas. Al estar el tema tan presente hemos optado por el concepto nativo de solidaridad, el cual nos facilita la amplitud de su comprensión. De este modo entenderemos la solidaridad como un sentimiento de unidad asociado a la mutua colaboración, en particular entre productores, pero no exclusivamente.

La noción de solidaridad entre los chacareros es un complejo concepto que refiere a un sistema de premios y castigos. No se ayuda a quien necesita sino a quien merece ser ayudado.

“(...) y el que hizo una macana... borraste, borraste, porque no entra más en la conversación... Tené cuidado con fulano que... Todos tratamos de darnos una mano... pero tené cuidado con fulano que se mandó un cagadón...o fulano no le pago a mengano... Tal vez no lo hizo de mala persona, porque a lo mejor las cosas no le fueron bien, pero que se incinera, se incinera. Por eso yo tuve la suerte que cuando me fundí en la parte de cereales pude pagarle a todos, entonces sigo con un concepto elevado que soy un tipo pagador. Porque en las

90 Se caracterizada por las relaciones sociales complejas donde existe una mayor división en el trabajo producida por la individualización y especialización de las tareas. En este tipo de sociedad se genera una interdependencia con alto nivel entre los miembros de la misma sociedad.

91 Este tipo de solidaridad, por su parte, es característica de un grupo social relativamente homogéneo. Esta se caracteriza por que cada individuo desarrolla competencias en la mayoría de los trabajos, surgiendo sólo una mínima diferenciación debida a la edad y sexo. En una sociedad de estas características cada individuo posee los recursos tanto económicos como intelectuales, por lo que la sociedad no está especializada; en ella todos saben lo que tienen que hacer para sobrevivir. Este tipo de solidaridad permite la subsistencia de grupos menores y alejados del resto de pueblos.

peores circunstancias liquidé lo que tenía que liquidar, me jugué lo que me tenía que jugar y pagué a todo el mundo. Punto y a otra cosa.” (El Colorado Andrade, Productor de 65 años, Maciel, provincia de Santa Fe, febrero 2005)

La matriz individualista de la que se lamentan algunos chacareros, así como la justa solidaridad que otros pregonan, cobra relevancia en tanto afecta la producción agropecuaria local y puede ser la diferencia entre la continuidad dentro de la producción o la desaparición de productores.

“Entrevistador: ¿La gente es solidaria cuando uno la está pasando mal o dicen no, jorobate porque te hiciste el vivo...?

Entrevistado: De acuerdo al concepto que tenga el personaje... yo por ejemplo cuando cumplí 60 años hice una fiesta para 120 personas, la familia y 85 amigos, 85 amigos. Amigos de Corrientes, de Buenos Aires, de La Pampa, de Córdoba, de todo el país, junte 85 amigos. Y entre esos amigos hubo gente que a mí me ha dado una mano extraordinaria... por ejemplo un tipo dueño de una estación de servicio que me fió el gasoil un año y no me fió 5 mil litros, 6 mil litros...a mí me daba vergüenza ir a la estación de servicio de él, y cuando andaba con algún mango iba a otra estación de servicio para no ir a la de él en el auto, pero me llevaba el combustible para trabajar en la estancia, me llevaba 20 mil litros, 30 mil litros. Y un día se entero o me vio cargando combustible en otro lugar. Se vino al campo, me dijo de todo, me dijo ¿alguna vez te facture la cuenta? ¿Cómo vas a ir a cargar combustible a otro lado? Sinceramente, no tengo cara para ir a cargarte, me da vergüenza, vos vas a ir a buscar el combustible, mientras lo precisés y mientras yo pueda fiarte vos no acordés que me debes. Tipos de una casa de repuestos, fiarme un año, tomá no te hagas problemas llevá lo que precisés. Esas son cosas que valen, tipos que te ofrecían algún mango...” (El Colorado Andrade, Productor de 65 años, Maciel, provincia de Santa Fe, febrero de 2005)

Estos relatos permiten advertir como se ayuda “al bueno” a quien ha hecho mérito para ser ayudado. Pero esta buena predisposición es selectiva.

“(...) Depende como se haya fundido. Mala suerte es una cosa, si se fundió por hacer cosas que no debía hacer y bueno... que querés es un loquito, que se compro el auto último modelo, arreglo la casa, se fue de viaje, depende en qué circunstancias se funda...” (Martín Flores, 58 años, Saladillo, mayo de 2009)

Esta solidaridad que premia o castiga según el caso se inscribe en una matriz de productores individualistas, en la que finalmente no es deseable el éxito de otro chacarero. No se desea su fracaso, simplemente que no “le gane” a uno. Y en este sentido solidarizarse o asociarse acrecienta este tipo de riesgo.

Uno de los chacareros entrevistados se lamentaba de haber visto frustrada su iniciativa de comprar una seleccionadora⁹² de semilla entre varias explotaciones, y se quejaban del alto grado de “egoísmo” de los colonos.

Algo similar aparece en el relato de un chacarero hijo de uno de los fundadores de la cooperativa agrícola local.

“Porque esto fue así, mi viejo fue presidente de Federación Agraria por mucho tiempo, después salió la inquietud de hacer Agricultores Federados. Y bueno, trabajó con un grupo de gente de acá de otros pueblos y no consiguió, le dijeron que sí, que sí, que sí, pero cuando llegó el momento de poner... nada.

No pasó nada, no porque no tenían, muchos tenían y no ponían” (Carlos Giuliano, chacarero 75 años, Serodino, Santa Fe, julio 2007)

Y al cabo de un rato retoma el tema, pero ahora refiriéndose a situaciones contemporáneas:

92 Según la información brindada por nuestro entrevistado, esta máquina relativamente barata y se usa una vez por cosecha, muy pocas horas por establecimiento. Ahorraría pagarle el trabajo a un acopiador o a un contratista, como se hace usualmente. Y permitiría, según el caso, no comprar semilla fiscalizada que encarece mucho los costos de la siembra. Estas características – además de que no hace falta que sea usada en los días de cosecha- la hacen ideal para ser compartida por varios establecimientos.

“Claro, hay tipos como los que hay en todos lados que son los que operan, a lo mejor, con varias empresas y en distintos pueblos y le sacan lo bueno que tienen a cada una. Ese tipo no le sirve a la cooperativa, vos si perteneces a una empresa o una cooperativa, tenés que estar en las buenas y en las malas. Ese no es un chacarero es un aventurero no sirve, porque te viene a sacar las cosas buenas jodiendo al que le da a la cooperativa. Esos son los que terminan aprovechándose de una promoción de venta de semillas o de muchos créditos a largo plazo, entonces ese es un vivo, porque al momento de traer la producción, después te trae el 10 por ciento, o te trae el 20, o no te trae nada, y ese no sirve, y eso es lo que yo te estoy marcando.” (Carlos Giuliano, chacarero 75 años, Serodino, Julio 2007)

En muchos otros relatos, a partir de la pregunta por la escasa existencia de programas del grupo Cambio Rural del INTA⁹³, se deja ver esta matriz individualista comentada.

A pesar de que hubo algunas iniciativas, entre chacareros vecinos – como la de comprar la seleccionadora de semilla-, la mayor parte de los intentos de organización productiva de colaboración entre varias explotaciones (para optimizar recursos) como los promovidos por el programa citado o por asociaciones profesionales como AACREA, no han prosperado.

Dado que este tipo de experiencias han tenido éxito entre productores de otras características identitarias como entre los productores con un perfil más profesional de los grupos CREAA, se refuerza la hipótesis de que esta matriz individualista de los chacareros puede explicarse por la compleja relación que tienen con la actividad. Al ser la producción mucho más que un modo de

93 Cambio Rural es Una herramienta diseñada por el INTA para colaborar con los pequeños y medianos empresarios agropecuarios. Mediante una labor conjunta que integra a grupos de productores, un asesor técnico privado y profesionales del INTA se promueve la asistencia técnica, capacitación, acceso a información para la toma de decisiones, organización y asociativismo, vinculación al crédito, entre otras.

ganarse la vida, los beneficios mercantiles que podría suponer la colaboración en materia productiva implicaría ayudar a un competidor en cuanto al reconocimiento social de sus pares.

Cierta estética de un cultivo, vinculada a la sanidad y a la implantación, así como la homogeneidad de un rodeo vacuno o la maquinaria agrícola, entre los chacareros, son símbolos de status social. Entonces ¿cómo esperar que un chacarero contribuya a elevar el status social de otro chacarero? Pensar en estos términos permite entender también por qué se ayuda a un chacarero en problemas (sólo si cayó en desgracia haciendo lo que entre el colectivo chacarero consideran como correcto). Ayudar a un vecino en apuros no pone en competencia el status social de los chacareros, sino que enaltece al que brinda la ayuda y probablemente le dé la oportunidad de permanecer dentro del circuito productivo al que lo recibe, ya lejos de competir con este.

Dada la importancia que el tema merece por sus consecuencias en la esfera productiva debiera seguir siendo estudiado, pero hasta el momento se puede exponer la hipótesis de que son sujetos con un individualismo bien marcado, derivado de que el otro (chacarero en tanto productor) es un competidor por el status social.

3.2.8 Ser chacareros en el siglo XXI

Para Pierre Bourdieu la clase social se define por la estructura de las relaciones entre todas las propiedades pertinentes, que confiere su propio valor a cada una de ellas y a los efectos que ejerce sobre las prácticas; es decir, no se define una clase por una sola propiedad ni por la suma de propiedades. Construir una clase, en este caso la chacarera, lo más homogénea posible con respecto

a sus determinantes fundamentales de las condiciones materiales de existencia y de los condicionamientos que éstas imponen es, pues, tomar en cuenta la red de características secundarias que se manipula de manera más o menos inconsciente, siempre que se recurre a unas clases construidas sobre la base de un criterio único, aunque este criterio sea tan pertinente como la profesión o los vínculos con los medios de producción. Pensar las clases sociales de este modo es también comprender el principio de las divisiones objetivas de las mismas, es decir, de las incorporadas en unas propiedades distintivas –propias de esa clase-, con arreglo a las cuales los sujetos tienen el máximo de probabilidades de dividirse y reagruparse realmente en sus prácticas ordinarias (Bourdieu, 1998).

Este modo de pensar las clases, en combinación con sus *habitus* (considerando el efecto histéresis⁹⁴ de éstos) nos permite una mayor comprensión del accionar cotidiano de los sujetos en torno a sus estrategias productivas y a su sociabilidad, aún cuando ciertas prácticas entren en tensión con sus condiciones materiales de existencia o la optimización de su nivel de capitalización (como en el caso expuesto de la asociación para aumentar la escala y bajar los costos).

En función de lo expuesto, entendemos a los chacareros en tanto sujetos productivos, con capacidad de acumulación, que independientemente de su grado de profesionalización subordinan

94 El concepto tradicional de histéresis refiere a la tendencia de un material a conservar una de sus propiedades, en ausencia del estímulo que la ha generado. Pierre Bourdieu lo utiliza para referir como los *habitus* tienden a transformarse de modo mucho más lento que las condiciones estructurantes.

su actividad productiva al ciclo de vida familiar y a las necesidades de la familia. Son sujetos que establecen una relación con la tierra y con la actividad que excede lo mercantil. Para definir los límites de la categoría, la proporción del trabajo familiar –tal como lo planteara en la explotación no sería (siempre y cuando la gestión quede en manos de la familia, en general del jefe) el elemento a ponderar sustantivamente para definir la categoría.

Capítulo IV

MODERNIZACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y EMERGENCIA DE SUJETOS PRODUCTIVOS. LOS CONTRATISTAS DE MAQUINARIA AGRÍCOLA

"(...) la experiencia, al cabo de tantos años de investigación no ha dejado de corroborar, que sólo la atención prestada a los datos más triviales, que otras Ciencias Sociales, que también hablan de mercado, se sienten legitimadas a obviar, en nombre de un derecho a la abstracción que sería constitutivo de proceder científico, puede llevar a la elaboración de modelos comprobados de modo empírico y susceptibles de ser formalizados."

(Pierre Bourdieu, 2004: 16)

Además de los chacareros, los otros sujetos de la red agroproductiva pampeana en los que nos concentraremos especialmente son los contratistas de maquinaria agrícola. Esta elección responde a dos motivos principales. El primero de ellos es por la doble y estrecha vinculación que estos sujetos tienen entre sí. Y el segundo es la importancia creciente que los contratistas vienen adquiriendo, en cantidad de superficie trabajada y en su protagonismo en el agro pampeano. Importancia que estriba en ser sujetos que brindan servicios cada vez más necesarios para los productores pequeños y medianos e indispensables para los *pooles* de siembra. Cuando referimos a la doble vinculación entre productores familiares y contratistas estamos haciendo referencia a cómo una parte importante y creciente de las labores en agricultura son realizadas –a diferencia de lo que ocurría en los años de 1970- por contratistas y no por los propios productores. El

segundo elemento de este vínculo es el antecedente como productor -en general de tipo chacarero- que muchos contratistas poseen en su *curriculum*, así como la doble actividad (como contratista y como productor) de otros.

El contratista de maquinaria, siguiendo la definición de Isabel Tort, es aquel propietario de maquinaria que realiza alguna o todas las tareas que demanda la producción agrícola por orden del productor responsable, del cual recibe un pago (tarifa) por cada una de las tareas realizadas, pudiendo contratar o no mano de obra. El contratismo es una forma concreta y específica de fuerza de trabajo rural, capitalizada en maquinaria, que no necesariamente se desempeña como contratista en forma continua y exclusiva, pudiendo ser su parque de maquinaria de mayor o menor envergadura. (Tort, 1983: 112)⁹⁵

En función de si realizan o no otra actividad además de la venta de servicios, Lódola, Angelletti y Fosatti (2005) refieren a: contratistas puros (que sólo venden servicios), contratistas que como actividad secundaria también son productores y productores “sobre mecanizados” que venden servicios de maquinaria como actividad secundaria. Como veremos, consideramos que para entender su comportamiento productivo es menester diferenciar entre productores que venden servicios, como una actividad complementaria y contratistas que también toman a su cargo el riesgo de la producción en una determinada superficie de tierra. La importancia de esta distinción encuentra su fundamento en que las

95 Tort, María Isabel (1983) “Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de organización económica del trabajo agrícola en la pampa húmeda”, CEIL documento de trabajo nro. 11, Buenos Aires.

identidades de los sujetos, acotan y condicionan las posibilidades de elección de los mismos. Esta afirmación no supone pasar por alto las condiciones materiales de los sujetos, sino entender el resultado de las elecciones de los mismos en función de una compleja dinámica en la que se interrelacionan ambas dimensiones.

4.1 EL DESARROLLO DEL CONTRATISMO DE MAQUINARIA EN EL AGRO PAMPEANO

El desarrollo de la actividad, y sus características, responde al modelo agrícola en el cual se inserta y a las relaciones sociales que se gestan en cada espacio, lo cual explica por qué el desarrollo de la actividad ha tenido una suerte muy distinta en distintos países y regiones.

Los primeros contratistas de cosecha, en el medio rural pampeano, se registran aunque no sistemáticamente ya a fines del siglo XIX, cuando la expansión del trigo en la región –como consecuencia de la adaptación de la producción agraria al mercado internacional, durante la última mitad del siglo XIX, junto con las entonces nuevas técnicas productivas- demandó capitales y mecanización acordes a las circunstancias del momento. (Barsky y Gelmán, 2009; Lódola y otros, 2005; Palacio, 2004, Scobie, 1982; Tort, 1983)

En la historiografía, las referencias por los antecedentes de la actividad muestran un sector que se ha desarrollado notablemente, a punto tal de no poder pensarse un agro pampeano contemporáneo sin contratistas.

“Un discurso de Sarmiento pronunciado en esta localidad [Chivilcoy, Provincia de Buenos Aires] en 1857 señala que ya existían en esta zona 6 segadoras y trilladoras movidas a caballo o a vapor.” (Barsky y Gelman, 2009: 210)

Aquellas primeras cosechadoras que vieron nuestras pampas fueron grandes máquinas que desgranaban el trigo segado previamente y engavillado a mano. En aquel entonces, el elevado costo de estas máquinas hacía imposible que fuesen adquiridas por la mayor parte de productores de granos.

“Las trilladoras trabajaban con parvas de cereal que habían sido formadas luego de un proceso de corte y engavillado realizado con las segadoras; eran enormes máquinas pesadas y muy grandes, y su elevado costo hacía que sus propietarios las alquilaran para la cosecha, introduciéndolas a los campos por cualquier lugar, cosa que obligaba a derribar alambrados y destruir parte de los sembrados. Utilizaban una cuadrilla de 25 trabajadores, y eran necesarios entre 15 y 20 caballos para el arrastre de la máquina y del motor a vapor que la hacía funcionar.” (Barsky y Gelman, 2009: 211)

A partir de la década de 1970 -con un agro cada vez más globalizado y desregulado, en donde la separación entre propiedad de la tierra y capital fue creciente- la importancia que comienza a tomar la actividad, en función de su dinamismo y de la cantidad de superficie trabajada, convirtió a los contratistas de maquinaria agrícola en sujetos claves para entender el funcionamiento del entramado productivo agrario y las transformaciones que la modernidad tardía operaba en los sujetos que participan de ellas (Barsky y Dávila, 2008)

Estas transformaciones experimentadas por los contratistas de maquinaria agrícola –en especial a fines del pasado siglo XX- han estado en sintonía con los cambios ocurridos en la actividad. Mediante la venta de servicios al productor, los contratistas se convierten en agentes que -como destaca María Isabel Tort (1983)- posibilitan la permanencia de sectores que, dada su baja capacidad de acumulación y/o escala de producción, no pueden acceder a los

niveles de mecanización más avanzados e indispensables para seguir siendo competitivos. La función de la actividad como "complementaria" o "*un extra*" para que estos productores de menor escala puedan seguir manteniendo la unidad productiva se da, además del modo ya mencionado, mediante otro mecanismo: la venta de servicios con la capacidad de maquinaria excedente cuando esta existe. En este último caso estos se terminan convirtiendo en productores-contratistas. La necesidad de utilizar maquinaria óptima en aquellas explotaciones que dada su extensión no pueden amortizarla lleva con frecuencia a que los productores contraigan deuda para comprarla y vendan entre vecinos la capacidad ociosa de la misma, ayudando de este modo a pagar el crédito o reforzando los ingresos de la explotación.

Así un productor que no alcanza la escala para la compra y amortización de maquinaria, puede permanecer en actividad ya no comprando servicios de labores sino vendiéndolos con su capacidad de maquinaria extra y poder así amortizarla. (Craviotti, 2002).

La gran cantidad de servicios que se venden en la Región Pampeana , los cuales necesitan ser prestados con máquinas de última generación para poder competir en el mercado explicaría -en parte- la alta homogeneidad tecnológica de la producción agrícola de la región, logrando –en este sentido- resultados sorprendentes comparados con el resto de América Latina. (Tort, 1983; Lódola, Angeletti y Fossati, 2005)

Paradójicamente y de modo simultáneo a lo señalado por Isabel Tort, hoy en día, los contratistas no sólo posibilitan la permanencia de sectores escasamente capitalizados sino que también son una

pieza clave en el engranaje de los *pooles* de siembra⁹⁶, sujetos que dadas sus características constitutivas y de funcionamiento no invierten ni en maquinaria ni en tierras. De este modo, los contratistas, colaboran con la permanencia de los productores de menor escala al mismo tiempo que son funcionales a aquellos que - vía demanda- elevan el precio de los alquileres de las tierras desplazando a los productores pampeanos más pequeños.

Más allá de las funciones que en el agro pampeano vienen desarrollando los contratistas, resulta interesante conocer la importancia que ha cobrado el sector en las últimas décadas. La escases de datos, hace técnicamente imposible dar cuenta del peso exacto de este sector en la agricultura pampeana. No obstante tanto los estudios previos (Barsky y Gelman, 2009; Barsky y Dávila, 2008; Llovet, 1988; Tort, 1983 y Zeberio, 1993) como nuestro trabajo de campo y los datos publicados por el INDEC y por el Ministerio de Asuntos Agrarios bonaerense acerca de la superficie trabajada por terceros, son lo suficientemente ilustrativos como para respaldar la idea de que el contratismo de maquinarias no sólo es un sector relevante en la red agroproductiva de la región pampenana, sino que es un sector en franca expansión.

96 Reiterando la definición ya presentada de, Osvaldo Barsky y Mabél Dávila (2008) consideramos a los Pool de siembra como "(...) cualquiera de las combinaciones posibles por las que el cultivo se lleva adelante. Una forma frecuente es la combinación del dueño de la tierra, un contratista y un ingeniero agrónomo, que convienen una producción aportando cada uno sus recursos (tierra, labores e insumos respectivamente) y se reparten utilidades de acuerdo a su participación. El organizador propone un plan de actividades de siembra y, una vez armado, se lo ofrece a potenciales inversores. (...) las labores son realizadas por contratistas de la zona y la comercialización se realiza a través de determinados acopiadores, industriales o exportadores" (Barsky y Dávila, 2008: 91-92). Es frecuente también encontrar organizadores que gerencian el pool, buscan inversores, pagan en dinero el alquiler de los campos y los servicios que contratan, toman todas las decisiones y finalmente reparten los dividendos al finalizar el período.

Ignacio Llovet hace más de 2 décadas (1988) en base a una muestra de 50 contratistas tanteros del partido de 9 de Julio, en la provincia de Buenos Aires, da un ejemplo interesante en el cual se destaca la heterogeneidad del sector y su peso en la estructura productiva. Durante el período por él analizado, 1985-1986, los contratistas, fueron los responsables del 36% de la superficie cultivada del partido.

En 1988 en las provincias de Buenos Aires y Córdoba, el 49,2% de las unidades habían contratado servicio de maquinarias, cubriendo con los mismos el 28,1% del total de la superficie de las explotaciones y el 62,8% de la superficie implantada. (Basky y Dávila, 2008: 86).

Para el año 2002, en la provincia de Buenos Aires existían 3.783 unidades económicas de prestadores puros, 1.372 de prestadores-productores y 49.737 de productores puros. Para ese entonces, el 59,93% de la superficie cultivada, 15,40 millones de hectáreas, era explotada con contratistas (Lódola, Angeletti y Fossati, 2005).

Entre la campaña 2001-2002 y 2004-2005, sólo para la circunscripción bonaerense, la superficie trabajada por contratistas aumentó en: 9% para siembra convencional, 112% para siembra directa y 38% para la cosecha de granos (Ministerio de Asuntos Agrarios. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, 2007).

Esta tendencia se refleja también en los créditos destinados al sector. Datos de la década de 1990 muestran que entre 1996 y 1999 el crédito bancario creció un 8% para los productores y un 66% para los contratistas (Barsky y Dávila, 2008: 88). Se advierte, aún con datos parciales, cómo el sector durante las últimas décadas está adquiriendo de modo sostenido y creciente un

protagonismo que lo hace interesante para el estudio de las Ciencias Sociales agrarias.

La consolidación del contratismo de maquinarias en el agro cristalizó definitivamente las formas en que se divide el capital agrario en el país; principalmente entre dueños de la tierra y propietarios de la maquinaria, cada vez de mayor tamaño y mayor costo. (Barsky y Dávila, 2008)

Esta información alienta el interés por conocer los procesos por medio de los cuales estos sujetos, están atravesando sus modos de organización del trabajo, sus estrategias de acumulación, su relación con los otros actores de la red agro-productiva y los modos en que sus *habitus* son tensionados y transformados, en el marco de las nuevas condiciones estructurantes.

4.2 TIPOLOGÍAS DE CONTRATISTAS

Para entender el comportamiento de estos sujetos sociales, consideramos que es útil clasificarlos según el servicio que venden o según las actividades productivas a las que han estado vinculados antes de ser contratistas. En la práctica, estas dos variables, han demostrado ser importantes para comprender y prever en alguna medida el comportamiento de estos actores.

4.2.1 POR SERVICIO PRESTADO

Al analizar a los contratistas, según el tipo de servicio que venden, podemos clasificar a los que se dedican a brindar trabajos de

siembra solamente o de siembra y fumigación, por un lado; y los que se especializan en cosecha, por el otro. Entre uno y otro grupo suelen ser distintas, la externalización de sus vínculos comerciales, las distancias que recorren desde su lugar de residencia y el tiempo de ausencia del hogar, así como su nivel de capitalización y los modos de organizar el trabajo y a los empleados.

4.2.1.1 Área de influencia

Los contratistas de cosecha suelen desplazarse por varias provincias, y vivir fuera de su hogar por largos períodos, en contrapartida con sus colegas que venden servicios de siembra y suelen hacerlo en un radio espacial más acotado, casi local.

Radio espacial según el servicio que venden (%)

	Local	Extra local	Ambos
Contratistas de Cosecha	18,75%	81,25%	0,00%
Contratistas de Siembra y/o Fumigación	83,33%	16,67%	0,00%
Que venden ambos servicios	75,00%	0,00%	25,00%
Total	42,50%	50,00%	7,50%

Fuente: Elaboración propia en función de notas de campo y entrevistas.

Las distancias, para referir a lo “local” o “extra local” no tienen que ver estrictamente con la distancia en kilómetros desde su domicilio, sino con la posibilidad del contratista de volver, o no volver, a su casa al final de cada jornada.

Para aquellos que venden servicios fuera de la localidad de residencia les es familiar desplazarse largas distancias -desde la provincia de Salta al sur de la de Buenos Aires, por ejemplo-. En particular para la cosecha gruesa (soja, maíz y girasol), cultivos en los que los avances bio-tecnológicos en combinación con las nuevas condiciones de los mercados internacionales con tendencia alcista, hacen posible que estos granos sean rentables en Santiago del Estero, Chaco, Salta, Tucumán y otros lugares extra-pampeanos, en los que hasta hace pocos años no se explotaban estos granos orientados al mercado internacional. Por lo tanto, se hace frecuente para los contratistas con más de un equipo tener alguno en Tucumán o Salta y otro en la provincia de Buenos Aires, como se expresa en el siguiente relato.

“Y mirá, para que te des una idea: mi hermano estaba hasta la semana pasada trillando soja por la zona de Balcarce con un equipo y yo con mi hijo y los otros dos [equipos de cosecha] en Salta, sacando unas 2.000 hectáreas de maíz” (Ignacio Rally, 50 años, titular junto a otro socio de 4 equipos de cosecha, San Vicente, provincia de Santa Fe, julio 2009).

Esta migración se divide en dos etapas, una para la cosecha fina (a comienzos del verano) y la otra para la gruesa (durante el otoño). De los contratistas que trabajan fuera del radio local, la media de los muestreados pasa 5 meses fuera de su hogar. Esta cantidad de tiempo fuera del hogar es bastante similar para todos los contratistas de cosecha considerados (la mediana también es de 5,00 meses y el desvío estándar de 1,49).

La ausencia fuera del hogar responde al período de tiempo en que es posible cosechar. Por cuestiones de índole técnica, con las variedades de cultivos actuales, es imposible cosechar por más tiempo ya que cada variedad debe ser recogida en un corto lapso

de tiempo y las pérdidas económicas, si no se hace de este modo, son considerables. Por lo tanto, el tiempo de ausencia del hogar, depende en parte de la cantidad de clientes que tenga cada contratista, los cultivos que trabaje (girasol, maíz, sorgo, soja, trigo y cebada) y las zonas en las cuales preste servicio; pero rondará entre un mes y un mes y medio para la cosecha fina y alrededor de cuatro meses para la cosecha gruesa (suponiendo que el contratista disponga de las plataformas⁹⁷ para girasol, maíz y soja).

Para aquellos que trabajan fuera del hogar, la situación difiere si se es empleado o si se es patrón. Los titulares de las maquinarias suelen volver cada 15 – 20 ó 30 días 1 ó 2 días a sus hogares. Cuando los socios dueños de la maquinaria son 2 o más o bien son contratados para un trabajo relativamente grande, que demandará más de 2 ó 3 días en el mismo lugar, y el productor o responsable del cultivo puede encargarse de proveer de insumos a los maquinistas y tractoristas, es el momento elegido para que el contratista visite a su familia por un par de días.

“Aprovecho cuando tengo que hacer un trámite en el banco o algo y cada tanto me hago una escapada... -Mientras hacía un gesto de estar pensando, como sacando cuentas, continuó-. Y yo cada 15 ó 20 días me vengo a ver los pibes y a mi Sra. Imaginate, tengo uno de 7 y uno de 4... la otra vez que me vine el de 4 me vio y pegaba unos saltos de alegría hasta acá. Si se llega a romper una máquina, me llaman por teléfono y, con las chatas de ahora a 140 ó 160 [Km/h] en unas 6 – 7 u 8 horas llegas a cualquier lado” (Juan Martín Rally, 40 años, titular junto a otro socio de 4 equipos de cosecha, San Vicente, provincia de Santa Fe, julio de 2009).

97 Es la parte frontal de la cosechadora que es intercambiable para cada cultivo.

Es común -tanto en contratistas de siembra como de cosecha- encontrar empresas que tengan dos o más equipos.

4.2.1.2 Niveles de capitalización

Las fumigadoras (pulverizadoras autopropulsadas o de arrastre) son maquinarias relativamente más baratas que el resto de las maquinarias y por ese motivo resultan típicas para familias en fase de expansión (Fortes, 1958); en general un hijo que quiere independizarse y formar su propia empresa, por ejemplo.

Aunque por el momento, dadas las características que presentan -y que en muchos casos realizan ambas actividades- hemos incluido a los contratistas de siembra y a los de fumigación en la misma categoría; nuestro trabajo de campo nos mostró que estarían constituyéndose contratistas especializados en fumigación. Esta especialización es producto de la agricultura de precisión, que demanda fumigadores autopropulsados con mayor tecnología digital y satelital que los de arrastre, haciendo que el costo de estos “nuevos” equipos sea mucho más elevado (en el orden de los U\$s 100.000) que sus antecesores de arrastre y, simultáneamente, la nueva agricultura demandante de mayores insumos, requiere de más pasadas de fumigadores requiriendo más trabajo para estos equipos.

Las empresas de contratistas, aunque son pequeñas en cuanto a la cantidad de empleados (4,2 por empresa, de los cuales 1,8 son permanentes y 2,4 temporarios) y casi todas cuentan con un alto componente familiar en su mano de obra, el nivel de capitalización es elevado si se lo compara con la mayor parte de los emprendimientos urbanos con similar demanda de trabajadores.

Para darnos una idea de la magnitud de dinero de la que estamos hablando, hemos elaborado dos cuadros con los costos para armar equipos de siembra y cosecha -que por sus características resulten competitivos en el mercado de servicios-. Los criterios para armar equipos “chicos”, “medianos” y “grandes” se elaboraron sobre la base de las entrevistas realizadas y revisado, finalmente, con la ayuda de dos contratistas; uno de cosecha y otro de siembra y cosecha que trabajan a nivel local en la zona de Balcarce y el otro que se desplaza por gran parte de la Región Pampeana. Una vez armados los equipos tipo, los costos de los mismos han sido elaborados en base a información publicada (de tractores, sembradoras y cosechadoras) por la revista Márgenes Agropecuarios⁹⁸, y el resto a partir de publicidades de concesionarios de maquinaria agrícola.

98 Revista Márgenes Agropecuarios Año 25, Nro. 299, Mayo 2010

Costos de equipos de siembra

EQUIPOS DE SIEMBRA					
CHICO	USD 135.576	MEDIANO	USD 160.931	GRANDE	USD 265.399
Tractor Massey Ferguson MF 275 2 STD - 83 HP	USD 28.403	Tractor John Deere 6615 DT - 120 HP	USD 60.000	Tractor John Deere 7715 DT - 180 HP	USD 95.100
Sembradora Agrometal tx megan de 7 a 70 y 9 a 52	USD 45.000	Sembradora Agrometal TX mega SD GR Grueso 9 surcos	USD 31.494	Sembradora Agrometal TXN mega Neum. Gr. Grueso 16s x 52 cm SC	USD 58.758
Carro combustible 2.000 lts	USD 3.000	Carro combustible 2.000 lts	USD 3.000	Carro combustible 2.000 lts	USD 3.000
Sembradora Agrometal MX-Y GR. Fino-Past c/fert 23 lín x21cm "SD	USD 50.173	sembradora PIEROBON siembra directa TD 21 (24 líneas x 21 cm) gr. Fino	USD 57.437	sembradora Agrometal MX-Y GR. Fino-Past C/fert 46 linea y 21 cm SD	USD 99.541
Carro de fertilizante 8tn	USD 9.000	Carro de fertilizante 8tn	USD 9.000	Carro de fertilizante 8tn	USD 9.000

Fuente: Elaboración propia en función de precios publicados en la revistas Márgenes Agropecuarios Año 25, Nro. 299, Mayo 2010 y concesionarios de maquinaria agrícola.

Costo de equipos de cosecha

EQUIPOS DE COSECHA					
CHICO	USD 185.700	MEDIANO	USD 299.569	GRANDE	USD 581.600
Cosechadora Don Roque 125	USD 130.000	Marani-Agrinar Axial Full 13s	USD 221.719	Claas Lexion 600 c/pat 12m	USD 465.000
Carro combustible 2.000 lts	USD 3.000	Carro combustible 2.000 lts	USD 3.000	Carro combustible 2.000 lts	USD 3.000
Casilla Rural	USD 9.700	Casilla Rural	USD 10.250	Casilla Rural	USD 11.600
Tractor John Deere 5605 TS-75HP	USD 35.000	Tractor John Deer 6415 DT - 106 HP	USD 49.600	2 Tractor John Deere 5605 TS-75HP	USD 62.000
Tolva autodescargable 10tn	USD 8.000	Tolva autodescargable 16-18tn	USD 15.000	2 Tolva autodescargable 20tn	USD 40.000

Fuente: Elaboración propia en función de precios publicados en la revistas Márgenes Agropecuarios Año 25, Nro. 299, Mayo 2010 y concesionarios de maquinaria agrícola.

La variación entre los costos de los equipos, presentada en estos cuadros, es congruente con el nivel de capitalización en maquinaria de la muestra entrevistada. Entre los contratistas de siembra el nivel de capitalización encontrado fue de entre U\$s 220.000 y U\$s 950.000. Entre los de cosecha, dicho nivel oscila entre los U\$s 850.000 y los U\$s 3.068.931.

4.2.1.3 Organización del trabajo

En las épocas en que no están cosechando, estos contratistas vuelven al hogar. En la localidad donde residen, todos ellos tienen un galpón/taller en donde cada año desarman por completo las máquinas y las ponen a punto para la próxima campaña. Esta actividad post cosecha, es cuasi un ritual, en tanto y en cuanto no todas las acciones tienen un fin práctico en un sentido mentado. Las cosechadoras son desarmadas hasta la última pieza. Cada una de ellas es limpiada cuidadosamente y si mostrase algún signo de desgaste, reemplazada.

Los contratistas –independientemente de si venden servicios de siembra o de cosecha- suelen autocaracterizarse como "*fierreros*" y ponen en esta parte de su trabajo –el mantenimiento de las máquinas- una energía y dedicación que exceden los necesarios para el correcto funcionamiento de la maquinaria, mezclándose el trabajo con el placer de llevar a cabo esta actividad.

En "la puesta a punto" de los equipos, actividad que suele durar entre dos y tres meses, y este elemento placentero de trabajar con

“los fierros” hace que no sólo participen de él los titulares (y los miembros de la familia afectados a la empresa o algún empleado permanente) sino también amigos o empleados temporarios que en ese momento están cesantes (aquellos que son contratados sólo para el período de cosecha).

En nuestra visita por los talleres, era común que hubiese algún amigo participando en la actividad de “reparar” las máquinas. Acciones que con frecuencia eran acompañadas de algún alarde destacándose las habilidades de mecánico del colaborador.

"Petizo y fiero, pero si no venía a cebar mate esa punta se quedaba hasta las fiestas" (Frase jocosamente dicha por un empleado que habiendo ido de visita logró desarmar parte de una maquinaria que a su jefe se le estaba dificultando, San Vicente, provincia de Santa Fe, julio 2009).

Compartir voluntariamente esta actividad no implica que las relaciones entre empleados y patrones estén libres de conflictos, si bien parecieran adquirir ciertas características particulares, no son idílicas. Cuando hay dos o más equipos de cosecha a desarmar, se observa lo personalizado de la tarea. En estos casos se arman dos equipos de mecánicos, uno afectado a cada cosechadora, estableciéndose una suerte de competencia para ver quién hace mejor y más rápido el trabajo.

Durante las temporadas de trabajo a campo, cada equipo de cosecha emplea al menos dos personas, un maquinista (que maneja la cosechadora) y un tractorista (que acciona el tractor que arrastra el carro con granos desde la tolva de la cosechadora hasta el camión o la máquina embolsadora o ensiladora). Estas tareas requieren distinto nivel de calificación, marcando jerarquías entre los empleados y, por ende, distintas retribuciones económicas. Un maquinista suele cobrar (además del sueldo básico) un 10.5% de lo

facturado y un tractorista (además del sueldo básico) un 8.5% de lo facturado por ese equipo de cosecha. Esto estimula a que los empleados (que pasan meses fuera de sus hogares y durmiendo en casillas similares a una casa rodante) estén más deseosos por trabajar que por descansar. Esta empatía de intereses con los del dueño del equipo (el cual factura aproximadamente un 12% de lo cosechado) produce jornadas de muchas horas de trabajo las cuales incluyen sábados, domingos y feriados. De este modo un empleado de un contratista de cosecha al final de una campaña (2008-2009) podía aspirar a cobrar entre \$28.000 (USD 7.778) y \$38.000 (USD 10.556)⁹⁹.

Las entrevistas mostraron que, cuando termina la campaña de cosecha y se vuelve al hogar, se les liquida lo adeudado a los tractoristas y maquinistas y éstos quedan desvinculados económicamente de la empresa. Los empleados están en blanco cobrando el sueldo mínimo. Al terminar la campaña deben mandar un telegrama renunciando a la empresa y contra ese telegrama se les paga lo adeudado. En algunas ocasiones, dependiendo de la cantidad de cosechadoras que posea la empresa y de la cantidad de miembros familiares por equipo, se mantienen algunos empleados contratados durante todo el año (con el sueldo mínimo), para que ayuden en la “reparación” de las máquinas y en el mantenimiento del taller.

99 Estos datos han sido coincidentes en todas las entrevistas con contratistas en las que se ha podido hablar de cuánto y cómo se le paga a los empleados; así como con uno de los empleados entrevistados.

Los que son cesanteados temporalmente, no parecen vivir esta situación de modo conflictivo o con resentimiento contra el empleador. Se advierte en casos, como el que mencionamos, en que algunos de éstos empleados temporarios suelen establecer relaciones de amistad con los titulares de las cosechadoras y concurren a los talleres a cebar mate y ayudar en la reparación de los equipos en los meses que no perciben sueldo, como quien va a visitar a un amigo. La relación que se establece, en la mayor parte, es de franca cordialidad y amistad. Ya que la demanda de maquinistas (no así de tractoristas) es mayor a la oferta, la hipótesis que en los talleres los empleados cesantes van a trabajar especulando de este modo con “sumar puntos” para conseguir trabajo la próxima temporada, no parece del todo plausible.

Debido a los largos meses de convivencia y al nivel de informalidad del trabajo, los patrones tratan de desvincularse de aquellos empleados con los cuales no sea fácil convivir, que no acepten como justas las reglas del juego y que por algún motivo no encajen en sus “parámetros de nobleza”. Un empleado que no cumpliera con estos requisitos puede provocar que su empleador lo vea como “peligroso” y se sienta amenazado e inseguro.

“Uno no puede trabajar con un mal tipo. Uno que es medio mal llevado no va; son muchos meses de vivir en la casilla, si hay un jodido no podés vivir.

Mirá, una vez sola en 25 años que llevo en esto eché a un empleado. Un tipo de acá, un tipo que tiene un pibe chiquito. Una vez el pibe sale en la bicicleta y en una esquina lo toca un auto. El dueño del auto paró y al pibito no le había pasado nada. Después lo agarra un abogado de estos medios cuervos y le calienta la cabeza para que pida plata. ¡Y le sacaron no sé cuanta plata al seguro del otro! ¡Qué sinvergüenza! Cuando viene y me cuenta eso, decidí no contratarlo más. Uno no puede convivir tantos meses con un tipo así. ¡Un hombre que lucra con su hijo, no es honesto!” (Contratista de siembra y cosecha, un equipo de cada uno, 60 años, vive en 25 de Mayo, abril de 2009)

Entre los empleados de cosecha cesanteados, durante los meses que no trabajan cosechando, la utilización de su tiempo es diverso. Los menos no hacen nada y viven de lo ahorrado y la mayoría complementa lo ganado durante la temporada de cosecha haciendo "changas"¹⁰⁰ (como mecánicos, como pintores y en establecimientos agropecuarios son de las más comunes).

Estas temporadas ociosas en combinación con la escasez de oferta de mano de obra suficientemente calificada para manejar las cosechadoras son elementos que suelen volverse determinantes para introducir en la empresa la venta de servicios de siembra.

“Ahora, de las cuatro máquinas que tenemos una la tenemos en el galpón y estamos pensando en venderla y comprar una pulverizadora o una sembradora. No se consiguen buenos maquinistas... nadie quiere irse a laburar unos meses afuera aunque le pagues bien. Y cuando conseguís uno, capaz que en el invierno se te va con otro que fumiga o siembra y no te vuelve... Este laburo es duro, si conseguís un buen empleado lo tenés que cuidar” (Juan Martín Rally, 40 años, titular junto a otro socio de 4 equipos de cosecha, San Vicente, provincia de Santa Fe, julio 2009)

Si bien la prestación de servicios para cosecha –tal como lo expresan nuestros entrevistados y como puede verse en las historias de vida- es un negocio más lucrativo que la siembra, la diversificación tiene sus beneficios. Para unos, asegurarse la permanencia de sus empleados calificados y para los otros, ayudar a sostener la estructura durante los meses de verano.

100 Trabajo informal y temporario. En general por un período de pocos días o tal vez horas.

“Entrevistado: Yo me muevo en un radio no mayor a los 100 km. Hay muchos contratistas que se van lejos, pero esos son los de cosecha, no los crotos como yo. (risas) No, ¿sabés lo que pasa? Es que esas máquinas grandes en campos chicos, como acá, no rinden. Una cosechadora sale U\$s 300.000 ó U\$s 400.000 o más. Y una sembradora entre U\$s 40.000 y U\$s 100.000.

Entrevistador: Pero vos también tenés una cosechadora. ¿O no?

Entrevistado: Sí bueno, pero la mia es una maquinita chiquita, la tengo para hacer pasturas y nada más. Yo con mi maquinita no puedo hacerte un trigo o una soja. Bah, como poder podría, pero nadie me contrata.

La tengo para no parar nunca. Si parás te comés lo poco que hiciste cuando laburás. Este año¹⁰¹ para sembrar se cobra entre \$105 y \$120 la hectárea y para cosechar \$120. El año pasado, con un gasoil mucho más barato, para cosechar se cobraba entre \$150 y \$160. Pero ¿sabés cuánto factura una cosechadora? \$9.000 por día; en cambio a una sembradora le hacés entre \$3.500 y \$4.000 por día. Si le descontás el gasoil te quedan \$2.500.

Entrevistador: Bueno, no parece estar tan mal ¿no?

Entrevistado: ¡¡¡No, pará!!! Que eso es en bruto. De ahí tenés que descontarle lo de los empleados, los impuestos, el desgaste y amortización de los fierros. No te creas, eh! Al final la plata la ves pasar.

Para que te des una idea yo por año facturo entre \$500.000 y \$600.000 y después no me queda nada. Mirá, la semana pasada, sólo de gasoil, pagué \$21.000¹⁰²” (Martín González, se define como contratista de siembra, tiene 38 años y es balcarceño. Su capital en maquinarias compuesto por una pequeñas cosechadora, tres equipos de siembra y una enrolladora asciende a U\$s 650.000 aprox., diciembre 2009)

La referencia a un relativamente escaso nivel de capitalización de Martín Gonzáles, no parece ser sólo una percepción personal. Según dejaron ver nuestras entrevistas, el nivel de capitalización

101 La necesidad de la aclaración es porque fue un “mal año” para el sector. La entrevista fue hecha el 8 de diciembre de 2009.

102 Ese monto debe ser el correspondiente al mes de noviembre. Es frecuente que los contratistas tengan cuenta corriente en alguna estación de servicio y cancelen la cuenta una vez por mes. En noviembre, por la zona de Balcarce de donde es el entrevistado, es el mes en el que se siembra la mayor parte de la soja de 1ra.

de los contratistas –en particular la de aquellos que son titulares de cosechadoras- es acelerado, al menos después de la devaluación de enero de 2002.

Para darnos una idea aproximada de este nivel de capitalización, aquéllos que comenzaron con un equipo usado en la década de 1980 es usual que ahora tengan 4 ó 5 equipos nuevos o 2 ó 3 equipos e inversiones en campo, o bien propiedades inmobiliarias; todos nuestros entrevistados renuevan los equipos cada 3 ó 4 años, 5 a lo sumo.

Esta situación tiene que ver con los márgenes de ganancia que las situaciones comerciales les permiten a los contratistas.

“Yo teniendo mis máquinas, con la siembra me ahorro entre un 20% y un 25%. Y con la cosecha, hasta un 40%. El tema es que tenés que tener una infraestructura más o menos grande y personal idóneo que cuando parás la máquina lo puedas usar en otra tarea. ¿Se entiende?” (Adrián Gómez, productor mixto y contratista de siembra y cosecha, del partido de Balcarce, septiembre de 2008)

Respecto a las cuestiones de género, si bien encontramos algunas mujeres en algún área específica y de modo casi excepcional, entre las empresas que venden servicios, la cuestiones del campo siguen siendo “una cosa de hombres”. De hombres como sostén de los miembros femeninos y niños de la familia. Una pauta cultural sostenida en el tiempo.

4.2.2 POR HABITUS

El otro modo de clasificar a los contratistas es según cómo han sido contruidos sus *habitus*, es decir, vinculados a su pasado familiar y productivo.

En la noción de *habitus* trabajada por Bourdieu se encarna la objetividad externa de la estructura y la subjetividad de las personas. El *habitus* es así un conjunto de esquemas generativos a partir de los cuáles los sujetos perciben el mundo y actúan en él. Es un esquema de obrar, pensar y sentir, asociado a la posición social, en ese gran entramado llamado estructura social. Es por medio del *habitus* que para Bourdieu se explica cómo personas con un entorno social homogéneo tienden a compartir estilos de vida parecidos. (Bourdieu, 1998)

Es este concepto el que nos servirá para entender cómo sujetos con una relación similar con los medios de producción, con un nivel parejo de capitalización y compartiendo la misma actividad, en un mismo entorno espacial, presentan diferencias. La posible pregunta a si éstos no son “la objetividad externa de la estructura”, la respuesta es que sí, pero los *habitus* -como veremos en adelante- tienden a mantenerse relativamente estables en el tiempo, justamente por su otro componente constitutivo, la subjetividad. Es lo que Bourdieu denomina *efecto histéresis de los habitus*.

Entonces, podríamos distinguir entre chacareros devenidos en contratistas y contratistas sin un pasado chacarero. Al referir a este último caso, nos referimos a aquellas empresas de contratistas en la que su titular no fue productor agropecuario de tipo chacarero, aunque podría haberlo sido un padre –con el cual el contratista nunca trabajó- o algún abuelo de un miembro titular (o más de uno) de la empresa actual.

Ser chacarero, como se desprende del capítulo anterior, implica - además de ser un productor con capacidad de acumulación- un vínculo afectivo con la actividad. Los chacareros ponen en juego una racionalidad con elementos sustantivos y acciones orientadas a valores (Weber, 2008) que le imprimen a la actividad productiva dinámicas organizativas y posicionamientos frente a la toma de créditos que no son universales. Estos modos particulares de invertir y de organizar el trabajo en el interior de las empresas, suelen presentar algunas diferencias entre los chacareros y aquellos que conciben la actividad exclusivamente como una fuente de dinero¹⁰³.

“No es lo mismo una empresa agropecuaria que un chacarero; la idiosincrasia chacarera está atravesada por el amor a la tierra.

(...) El campo es mi vida. Yo le he restado cosas a la familia por el campo.” (Adrián Gómez de Balcarce, 50 años, productor que se autodefine como chacarero y que vende servicios de siembra y cosecha "sólo para amigos y después que terminé con lo mío". Entrevista: Septiembre de 2008)

El peso del pasado chacarero es tan determinante, que en una empresa donde dos hermanos son los socios titulares, uno con un pasado chacarero y el otro no, en muchos aspectos se comportan como si fueran parte de empresas distintas. Este es el caso de los hermanos Rally. El padre de ambos, ya retirado a causa de sus 88 años, es un ex productor de tipo chacarero del sudoeste santafecino. El hermano mayor, Juan Martín de 55 años, se quedó

103 Para ampliar este punto ver: Archetti y Stolen, 1975; Balsa, 2006; Muzlera, 2009, Roig y Biagini, 2008 y Villa, 1999.

trabajando con el padre y a causa de su “*pasión por los fierros*” en 1996 se convirtió en contratista de cosecha con otro socio del cual se separó en 2001. Su hermano menor, Ignacio, nunca trabajó con el padre, se recibió de contador, se fue a vivir a la ciudad de Santa Fe, se casó con una odontóloga y trabajó en una oficina estatal hasta el año 2000, cuando se acogió a un retiro voluntario, cobrando U\$s 35.000. La esposa puso un consultorio en el pueblo cercano a donde él se crió y comenzó a atender allí, primero una vez por semana después dos y en invierno de 2009 ya atendía allí tres veces semanales y había dejado los pacientes y el consultorio en Santa Fe. Con esos U\$s 35.000, Ignacio primero puso un *feed lot* en 6 hectáreas del campo del padre, y lo conservó hasta que por el precio de la hacienda ya no resultó rentable. Cuando el hermano, Juan Martín, se separó del socio, él le propuso armar una sociedad entre ellos. Juan Martín se había quedado con: 1 tractor, 1 casilla, 1 carro de combustible y 1 carro auto descargable. Compraron una cosechadora John Deere 1185 con un crédito a 5 años. En 2001 compraron otra usada, en el 2003 cambiaron la usada por otra más grande. En 2005 compraron otra nueva y en 2007 adquirieron otra. Para el mes de julio de 2009, tenían 4 cosechadoras John Deere (con sus equipos correspondientes) una Maximizer, una 1185 y dos 1150.

Entrevistados con 6 meses de diferencia¹⁰⁴, Ignacio –padre de 2 hijos en edad escolar- nos decía “Los clientes los salís a buscar y cuando más o menos encontrás un equilibrio tratásde pedir un crédito y comprar una máquina nueva, para no quedarte. No es que me guste vivir endeudado, pero es la única manera. A mi hermano

¹⁰⁴ Diciembre de 2008 y julio de 2009.

mucho no le gusta, pero en general lo convengo.” 6 meses antes, Juan Martín nos decía “Como te decía, yo ya que medio que estoy hecho, más máquinas es más quilombo, con lo que tengo y con lo que me entra del campo de mi viejo ¿para qué quiero más? No es que no me gusta la guita, pero no me gustan los quilombos y vivir siempre debiendo”. Juan Martín, es separado, con 4 hijos, dos del primer matrimonio y dos del segundo.

La ambición de acumular y de que su empresa crezca – independientemente de su pasado- es un hecho común para ambos grupos de contratistas, pero aquellos sin un pasado chacarero han mostrado: estímulos distintos al momento de decidir una inversión, una mayor propensión a la toma de créditos para capitalizarse y – a pesar de que explicitan su deseo de comprar campo- parecen posponer más el momento de dar este paso.

4.2.2.1 Niveles y estrategias de capitalización

Para el año 2002, el 68,7% de los contratistas había sido productor agropecuario (Lódola, 2008). Acercándonos a una primera noción de cómo elementos chacareros persisten, aún habiendo cambiado de actividad presentaremos un cuadro –sólo para contratistas- en el cual vinculamos el pasado (chacarero o no chacarero) y la insidencia de las maquinarias en su capital.

% de Capitalización en maquinarias según el pasado

Categorías	Hasta 33%	Del 34% al 66%	Más del 66%
Con pasado chacarero	41,66%	16,70%	41,66%

Sin pasado chacarero	13,63%	22,72%	63,60%

Elaboración propia en función de los trabajos de campo (detallados en las especificaciones metodológicas).

Advertimos que, la inclinación por adquirir tierras, es mayor para los contratistas con pasado chacarero. Esta mayor proporción relativa de capital en tierras, en una categoría, si bien registra excepciones, no depende de la herencia. La mayor parte de las tierras de los contratistas de nuestra muestra, han sido compradas.

A pesar de esta mayor proporción de tierras en la composición de su capital, entre los contratistas sin un pasado chacarero, el nivel de capitalización total es menor.

Nivel de capitalización entre contratistas según su pasado

Categorías	Nivel de Capitalización Total				Total
	Hasta U\$s 750.000	U\$s 750.001 y U\$s 1.500.000	U\$s 1.500.001 y U\$s 3.000.000	Más de U\$s 3.000.000	
Con Pasado Chacarero	41,67%	8,33%	33,33%	16,67%	100,00%
Sin Pasado Chacarero	9,09%	50,00%	4,55%	36,36%	100,00%
Total	20,59%	35,29%	14,70%	29,41%	100,00%

Elaboración propia en función de los trabajos de campo (detallados en las especificaciones metodológicas).

Entre los contratistas de nuestra muestra, casi el 42% de los que tienen un pasado chacarero tienen un capital menor a los U\$s 750.000; en contraposición con aquellos sin un pasado chacarero entre los que el 36% posee un nivel de capitalización mayor a los U\$s. 3.000.000.

Un claro ejemplo de la categoría “contratista chacarero”, para poder construirnos mejor la imagen del tipo ideal al que referimos, es el de Martín Ostermann, de 78 años, que es contratista de cosecha y posee 4 equipos. Trabaja con sus dos hijos varones y se autodefinía como “conservador”, refiriendo de este modo a su actitud cautelosa al momento de financiarse. Frente a la pregunta sobre su postura frente a la toma de créditos nos decía:

“Nosotros somos medio conservadores. Hay que ser cautos, porque tener la platita es muy lindo y muy fácil, pero después hay que devolverla y ahí el banco no te perdona, nada, eh! No es que nunca hayamos sacado créditos, pero siempre tratamos de ahorrar nosotros y si falta un puchito bueno...”

Martín Ostermann cuando comenzó a vender servicios y abandonó la producción, en 1983, no era propietario más que de algunas vacas lecheras y las instalaciones de un pequeño tambo. No tenía campo propio. Al momento de las entrevistas, en julio de 2009, poseía: 97 hectáreas de campo en la Prov de Santa Fe cerca del límite con la Prov de Córdoba, la casa donde vive, un auto, una camioneta, dos casas en la Prov de Entre Ríos y 2 equipos de cosecha. Para darnos una noción más acabada, a este capital hay que sumarle 2 cosechadoras más, un equipo de siembra, dos autos, dos casas y una camioneta, que están a nombre de una empresa que tiene por titulares a sus dos hijos varones, pero que es un desprendimiento de la anterior y en la práctica -para los clientes- funcionan como una sola empresa.

En contraposición con esta categoría, la de contratista con un pasado chacarero, está la de quien no tiene un pasado chacarero. Es el caso de Claudio Raimondi, un contratista mixto (siembra y cosecha) de 50 años. Al momento de las entrevistas, noviembre de 2008, Claudio tenía (en sociedad con un hermano y una hermana): 7 equipos de siembra, 3 de cosecha además de 5 fumigadores, 250 vacas de cría y un *feed lot*. Como con esos equipos no daban abasto para la demanda de trabajo, subcontrataban equipos de otros contratistas para poder cumplir y no perder la clientela. También administraban campo y vendían servicio de hotelería en el *feed lot*; todo en campos alquilados. En uno de los encuentros nos decía

“Entrevistado: Nosotros, para llegar a tener lo que tenemos vivimos siempre endeudados, sino no se puede. Mirá, para que te des una idea estamos pagando entre \$50.000 y \$60.000 por mes a los bancos por los distintos créditos.

(...) Entrevistador ¿Y la posibilidad de comprar campo?

Entrevistado: Y... terminar comprando un campito es el objetivo final de todos los que trabajamos en el agro, pero no se puede, es muy caro, y más allá de que los fierros se oxiden si los trabajás rinden más”. (Mayo de 2009)

Relación entre pasado chacarero/no chacarero y la toma de créditos

Categorías	Sólo ocasionalmente	Herramienta de capitalización principal o recurrente	
Con pasado chacarero	90,00%	10,00%	100,00%
Sin pasado chacarero	12,50%	87,50%	100,00%
Total	58,80%	41,20%	100,00%

Elaboración propia en función de los trabajos de campo (detallados en las especificaciones metodológicas)

Otra cuestión a observar, son los estímulos por medio de los cuáles deciden invertir, “agrandarse” en la jerga coloquial.

En aquellos contratistas con un pasado chacarero la lógica que rige las inversiones, tiene que ver más con la necesidad que con la oportunidad. Un chacarero es más factible que se arriesgue a crecer tomando crédito o comprando una maquinaria frente al estímulo de darle trabajo a un nuevo miembro de la familia, en general un hijo, que arriesgarse por el sólo deseo de crecer y capitalizarse; como sería esperable para un sujeto con un perfil más profesional, donde cobra más peso una racionalidad formal en detrimento de una sustantiva.

Ostermann, en 1983, cuando decidió comenzar a vender servicios como contratista fue, según sus palabras, porque la explotación no tenía perspectivas de ser una fuente de ingresos suficiente para la toda la familia. A este respecto nos decía: *"vimos que no iba a dar para alimentar a las tres familias"*

Otro contratista con un pasado chacarero, nos decía:

“¿Y yo para qué quiero más? Con dos equipos, estoy hecho. Éste [haciendo referencia a un equipo de cosecha que se encontraba en el lugar de la entrevista] lo laburo yo y el otro mi hermano y mi hijo. ¡Si compramos uno más tenemos que contratar a un encargado y es un quilombo! Con esto vivimos bien ¿para qué más?” (Sebastián Martín, 54 años, contratista de cosecha, Balcarce, provincia de Buenos Aires, diciembre de 2008).

Sebastián Martín, al momento de la entrevista estaba vendiendo servicios en el partido de Balcarce era dueño de media sociedad y el hermano, junto al sobrino, de la otra mitad. El hijo de Sebastián, que trabajaba en la empresa familiar, por el momento cobraba por su trabajo como maquinista. El padre de Sebastián era chacarero y nuestro entrevistado trabajó con su padre los primeros años de su juventud, hasta que comenzó con la actividad de contratista de cosecha, la cual aparecía como más rentable frente a una pequeña explotación que no parecía ser suficiente para el padre y para él.

El argumento “*Con esto vivimos bien ¿para qué más?*” no es un razonamiento universal entre todos los contratistas. Aquellos empresarios contratistas que han abandonado hace una generación o más, la actividad chacarera (o que nunca la han ejercido) suelen desarrollar una lógica distinta; invertir en la medida que creen que pueden recuperar la inversión, independientemente de las necesidades de generar ingresos para una familia creciente u ocupar mano de obra de alguno de los miembros de la familia.

“Entrevistado: En este laburo no sabés cual es el techo... eso depende de cada uno. La suerte ayuda un poco tal vez... pero si vos hacés las cosas bien... Nosotros vivimos endeudados, comprando máquinas y así crecemos.

Entrevistador: ¿Pero cómo sabés que si comprás una máquina después vas a encontrar los clientes para poder ponerla a trabajar y pagar el crédito?

Entrevistado: No sabés, pero te las rebuscás... vas entrando a los campos, algunas veces te ven parado en la ruta y te piden... Hay un tipo de Mar del Plata que le maneja el campo a muchos de Buenos Aires que no vienen por acá. Entonces él te consigue los clientes y vos le pasás un porcentaje.” (Ramón Hernández, 42 años, contratista de cosecha con 4 equipos, Balcarce, provincia de Buenos Aires, diciembre de 2009)

Hay un tercer estímulo común entre nuestros entrevistados y que no tiene que ver con el pasado chacarero o no chacarero del contratista sino con el demandante. Es cuando el contratista trabaja para un solo cliente, en general un *pool*. En este caso el contratista crece a la sombra de la demanda del *pool*.

Un claro ejemplo de este modo de capitalizarse (en la zona de 25 de Mayo, provincia de Buenos Aires) es el caso de Roberto Herrera, un contratista de 49 años, que comenzó siendo tractorista, igual que su padre, y que desde hace 6 años trabaja prácticamente sólo para un *pool* de siembre local. Al momento de la entrevista (octubre de 2008) tenía 4 tractores, 1 equipo de cosecha y 2 sembradoras de directa (una de fina y una de gruesa). Se fue capitalizando a medida que el *pool* iba creciendo y le iba ofreciendo más trabajo.

“Yo tengo bastante coraje, tengo. A mí me gusta ir comprando. Cuando Coco¹⁰⁵ viene y me dice ‘Roberto, tengo para hacer tal o cual trabajo, vos te animás?’ Yo siempre le digo que sí.

(...) Depende, a veces la agencia, a veces el banco, pero siempre con crédito” (25 de Mayo, provincia de Buenos Aires durante el mes de Mayo de 2008)

105 Administrador y cara visible del *pool*.

En el caso de los Ostermann, la decisión de cambiar de rubro, en tanto estrategia de capitalización, parece haber sido muy fructífera. El tambo tenía 63 animales, con la venta de 55 adquirió una cosechadora Senor B3 usada y con un crédito bancario compró un carro de 6 toneladas. Ese equipo (sin tractor¹⁰⁶ ni casilla) comenzó a ser trabajado por el hijo mayor, cosechando 260 hectáreas de sorgo; 16 días después, el 31 de mayo de 1983 abandonaron definitivamente el tambo y se fueron a vivir al pueblo. En diciembre del mismo año, para la cosecha de trigo sacaron otro crédito (ya habían cancelado el primero) destinado a la compra de una camionetita y un chimango¹⁰⁷. Este último lo cancelaron semanas después, al finalizar la campaña de trigo.

La necesidad de Martín Ostermann de mostrar su actitud prudente respecto a la toma de créditos, como un ejemplo de vida, quedó de manifiesto en las reiteradas veces, durante los encuentros que tuvimos, en que se definió como conservador. Siempre los créditos tomados fueron por un monto pequeño en relación al capital total de la empresa. Esta característica contrastó con la de aquellos sin un pasado chacarero; los cuales hicieron de la toma de créditos una práctica insoslayable de su crecimiento.

“Nosotros, para llegar a tener lo que tenemos vivimos siempre endeudados, sino no se puede. Mirá, para que te des una idea estamos pagando entre \$50.000 y \$60.000 por mes a los bancos

106 Según se manifestó en dos entrevistas “antiguamente” los colonos ponían el tractor. Hoy eso es impensado.

107 Nombre con el que usualmente se conoce a una herramienta que conectada a la toma de fuerza del tractor sirve para elevar el cereal desde el piso hasta un camión.

por los distintos créditos” (Claudio Raimondi, contratista de siembra – cosecha y fumigación, 7 equipos de siembra – 3 de cosecha y 5 fumigadores, 13 de noviembre de 2008).

También en el caso de los Raimondi la evolución de la empresa es inseparable del devenir familiar y parece que así seguirá siendo, por ahora.

Claudio estudió electromecánica por influencia paterna. “El amor por los fierros, lo heredé de mi viejo. Creo que de ahí me vino el estudiar un técnico”. Cuando nuestro entrevistado terminó sus estudios técnicos se ocupó completamente de la empresa familiar. La decisión fue un punto de inflexión en la misma (así como cada una de las incorporaciones o desligamientos de miembros de la familia de la misma).

“En 1969, mi viejo decidió hacer de esto su actividad principal y ahí comenzó con unas maquinitas viejas. En 1970, se asoció con mi tío y ahí compraron la primera cosechadora nueva y cuando yo entré revolucioné todo. Yo me di cuenta que había que tener siempre lo último, lo mejor, y ahí la empresa cambió el ritmo. En 1987 mi tío falleció y a mis primos esto no le interesaba entonces seguimos sólo mi viejo y yo” (Claudio Raimondi, 25 de Mayo - Provincia de Buenos Aires, abril de 2009)

Las transformaciones político-económicas así como las tecnológicas y productivas que revolucionaron el sector a mediados de los noventa, prepararon el terreno para que luego de la devaluación de enero de 2002, Claudio convocara a sus dos hermanos y la empresa creciera exponencialmente. Con la incorporación de ellos la empresa no sólo se agrandó en la cantidad de maquinarias sino que incorporó otras actividades, como la ganadería de cría y engorde, así como la administración de campos. (Barsky y Gelman, 2001; Lattuada y Neiman, 2005)

El pasado de los contratistas, en función del cual se construyen sus respectivos *habitus*, es un elemento clave para comprender su comportamiento "empresarial"; cómo se organizan, cómo se posicionan frente a la toma de deuda para capitalizarse, en suma cómo leen el mundo -su mundo- laboral.

4.2.2.2 Organización del trabajo

Entre las empresas contratistas con las que hemos trabajado, el lugar de la familia es central. Esta centralidad radica, por un lado en el aporte de la mano de obra de los miembros de la familia a la empresa y en segundo lugar, por la estrecha interrelación que el ciclo y las necesidades de la familia tienen en la empresa de servicios. Esta última característica es fácilmente observable sobre todo en aquellas empresas con un pasado chacarero cercano.

Entre los contratistas, el lugar de la familia, o mejor dicho de los miembros masculinos de la familia, en el gerenciamiento y en actividad de la empresa, ha tenido un espacio de suma importancia. Son muy pocos los casos de las mujeres que intervienen en la empresa y lo hacen desde un lugar periférico y subordinado. Para ilustrar podemos presentar los casos de dos contadoras; una que se hace cargo de la contabilidad de la empresa y la otra que colabora con el suegro para llevar también la contabilidad contable de la sociedad.

"El trabajo, lo hacemos entre mis hijos y yo, excepto la contabilidad. Esa la llevamos entre mi nuera –la esposa de mi hijo el mayor- y yo. Ella aporta la teoría y yo la práctica. Porque la práctica también vale... ¿o no? Sólo con lo que estudian en la facultad no alcanza, el trabajo es otra cosa. ¿O no? Y de esa manera, trabajando en equipo aprendemos los dos." (Contratista de San Vicente, 73 años, 4 equipos de cosecha y 1 de siembra, 15 de julio de 2009)

En este caso, el lugar de la mujer al interior de la empresa es doblemente subordinado; primeramente al del suegro en tanto hombre; y posteriormente en tanto padre. En general los hijos de contratistas con un pasado chacarero se subordinan a la figura paterna. En las empresas de contratistas en las que previamente sus titulares habían sido chacareros se observó que, en comparación con aquellas que eran segunda generación de contratistas o que no habían tenido ese pasado, el lugar de subordinación de la mujer, así como el de los hijos varones, era más marcado que en aquellas otras empresas sin pasado chacarero o con un pasado chacarero mayor a una generación.

En el caso de nuestro entrevistado, el trabajo de la contadora, su saber, no es reconocido como el de una profesional que ha desarrollado las competencias suficientes para lo que ha estudiado y en lo cual viene trabajando hace años. Este reconocimiento parcial se debe en primer lugar, al hecho de ser mujer y también por su condición de nuera del titular. Ser contadora y parte de la familia, pareciera obligarla a prestar sus servicios en la empresa, pero sin tener ningún tipo de peso en las decisiones de la misma. El trabajo que ella aporta es considerado "una ayuda" más que trabajo propiamente dicho. Es un lugar común que el trabajo de las mujeres tenga un status de menor valor; al mismo tiempo que en estos casos un servicio casi obligatorio. Es una función tan naturalizada como que la mujer sea responsable de las tareas domésticas, a las cuales no se las considera un trabajo, o al menos no tienen la importancia que tiene trabajar fuera del hogar e inclusive estudiar. "La colaboración" que la contadora en cuestión brinda, es vivido por ella, por su marido y por su suegro, como su deber. La nuera por parte del hijo menor al no ser profesional no

tiene ninguna afectación a la empresa, no haciéndose efectiva la subordinación derivada de su condición de género, al menos no con la intensidad del otro caso. Si bien los varones ocupan un lugar subordinado por ser hijos, con el transcurrir del tiempo se les reconocieron sus saberes y las competencias desarrolladas fueron calificando como suficientes para hacerse cargo del trabajo sin supervisión permanente y con autonomía. Esta opción es difícilmente factible para una mujer, en una empresa con rasgos chacareros.

“(…) mi parte, en realidad, ahora me la manejan los chicos; ya crecieron y ellos saben bien qué hacer. Yo desde que me operaron hace 4 ó 5 años estoy medio retirado. Cuando llega la época de cosecha les doy mi chata (tengo una Silverado nuevita) y a fin de cosecha les doy unos \$2.000 por mes, a modo de sueldo. Ya son pocas las cosas que me consultan; ellos ya aprendieron a manejar bien las cosas” (Contratista de San Vicente, 73 años, 4 equipos de cosecha y 1 de siembra, 15 de julio de 2009)

El lugar subordinado que se le otorga a la mujer en la empresa no deviene de las posibilidades potenciales que ellas tengan para convertir sus competencias en elementos productivos para aquella, sino de las disposiciones inscriptas en los *habitus*. El efecto *histéresis* de los *habitus* -en este caso de los integrantes de la empresa- son decisivos en la organización del trabajo y en la planificación de la misma. Este modo de organización y valoración del trabajo de las mujeres y de los hijos es producto del peso de la herencia simbólica.

Como decía Pierre Bourdieu:

“La tendencia a preservar en su ser que los grupos deben, entre otras razones, al hecho de que los agentes que los componen están dotados de disposiciones duraderas, capaces de sobrevivir a las condiciones económicas y sociales de su propia producción, puede hallarse en el principio de la inadaptación tanto como de la adaptación, de la revuelta tanto como de la resignación.” (Bourdieu, 2007: 101-102)

En una de las empresas contratistas en la cual hemos establecido una relación con sus integrantes, casi de amistad, el trabajo administrativo de la mujer no fue visto sino hasta después de muchos encuentros¹⁰⁸.

Ya establecida una confianza, en un desayuno, comencé a indagar acerca de cuestiones de dinero. Situación que se hacía particularmente más interesante porque los tres hijos habían instalado una empresa propia. Mientras que trabajaban en su empresa el tercero seguía trabajando en la empresa del padre. Cuando comencé a preguntar sobre detalles de las operaciones de los hijos, me sorprendí con que era la madre la que hacía de tesorera de ambas empresas. A ella se le giraba todo el dinero, se le explicaba cuáles eran los objetivos de la empresa a corto plazo (comprar otra máquina, retirar para comprar un auto, hacer un viaje o refaccionar una casa) y era ella quién llevaba todas las operaciones bancarias de ambas empresas y las obligaciones personales (impuestos, tarjetas de créditos, etc) de cada uno de los integrantes. En ese contexto en el cual sorprendido yo digo:

"Mónica, no sabía que vos trabajas para tu marido y ahora para tus hijos" -su espontánea respuesta fue- "Y no trabajo... los ayudo un poco con los papeles porque sino los hombres son un despelote, además para no aburrirme. ¿Si no que voy a hacer todo el día mientras ellos trabajan?" (Julio de 2009)

108 Para el momento que se da la anécdota siguiente ya había viajado 3 veces a distintos lugares para encontrarme con ellos en los cuales prácticamente convivíamos por períodos de entre 2 días y una semana.

El fundador de la empresa de contratistas mencionada, donde la nuera del titular era contadora, es la empresa de Martín Ostermann. Ostermann había sido criado en el campo, fue tambero hasta que su hijo mayor tuvo 18 años (en 1983, cuando iniciaron su actividad como contratistas de cosecha) y era él el único que tenía voz y voto, a pesar de que la mujer trabajase también en el tambo.

“Es lindo contarlo, me siento orgulloso porque todo fue un trabajo de familia. En los meses que no cosechábamos [se está refiriendo a los años 1983-1984] mis hijos se empleaban en la fábrica [se refiere a la fábrica de cosechadoras Senor en San Vicente, Santa Fe], yo me puse de representante de una empresa de filtros y mi mujer colabora limpiando casas; en 5 casas de familia limpiaba” (Martín Contratista de San Vicente, 73 años, 4 equipos de cosecha y 1 de siembra, 15 de julio de 2009)

Es interesante advertir en su relato los distintos status que le otorga al trabajo de unos y de otros; él y sus hijos trabajaban, mientras su esposa colaboraba.

El otro ejemplo es el de una socia de una empresa sin un pasado chacarero. Esta otra empresa, ubicada en el centro de la provincia de Buenos Aires es mucho más grande que la anterior, tiene 7 equipos de siembra, 3 de cosecha y 3 fumigadoras. Es una sociedad entre tres hermanos y su madre. Los hermanos Raimondi tenían al momento de la entrevista entre 45 y 50 años.

En 1976, cuando Claudio Raimondi, nuestro entrevistado, tenía 18 años se recibió de técnico electromecánico y comenzó a trabajar con su padre en una empresa que había arrancado con su abuelo, vendiendo servicios con arados a tracción a sangre. Claudio es la cara visible de una empresa dedicada –durante 3 generaciones- a la venta de servicios de siembra y cosecha de granos como actividad principal. Al momento de la entrevista (13 de noviembre de 2008) la empresa en cuestión sembraba 6.000 ha (1.500 en tierras que tomaban en alquiler o porcentaje y 4.500 en las que sólo vendían el

servicio), administraba campos, tenían un *feed lot* (con 80 terneros) y campo con hacienda (con 250 vacas). En cuanto a capital en máquinas y herramientas poseían: 7 equipos de siembra, 3 de cosecha y 5 fumigadoras¹⁰⁹.

La madre de Claudio heredó la parte del padre, pero no participa en las actividades de la empresa. Y los dos hermanos de nuestro entrevistado se sumaron a la empresa familiar después de la crisis de 2001, cuando la rentabilidad y crecimiento de la empresa – según palabras de nuestro entrevistado *“si estabas más o menos acomodado y hacías las cosas bien, pasó a ser bestial”*. La hermana de Claudio Raimondi, Marta, es contadora, casada con un ingeniero civil, vivía en Buenos Aires y cuando el hermano la llamó para ir a trabajar allá se mudó. El hermano de Claudio realizó un master en comercio exterior y es despachante de aduana y también se volvió desde Buenos Aires para trabajar en la empresa familiar cuando fue convocado.

En este caso, el trabajo de Marta, la hermana de Claudio, es valorado como importante. Ella se incorpora por ser una profesional y no sólo parte de la familia; también entre los Raimondi lo familiar es un valor extra al momento de pensar la empresa. Pero al momento de tomar decisiones, su lugar no es el mismo que el de los hombres.

109 Para darnos una idea de estas magnitudes: un equipo de cosecha (camioneta, casilla, carro, tractor y cosechadora) según sus características oscila entre los U\$s 350.000 y los U\$s 750.000; mientras un equipo de siembra directa (camioneta, casilla, tractor y sembradora de directa con abonadora) varía entre los U\$s 150.000 y los U\$s 300.000. Las fumigadoras (pulverizadoras autopropulsadas o de arrastre) son maquinarias mucho más baratas.

Estos valores se obtuvieron en base a datos publicados en la revista Márgenes agropecuarios complementados con los aportados por nuestros entrevistados y a los precios publicados en distintas concesionarias de maquinarias y particulares que venden y/o compran estos equipos.

“-Y... ella es socia y puede opinar, pero como que mucho, mucho no sabe... en general la mayor parte de las decisiones las tomo yo y tal vez un poco con la ayuda de mi hermano. Marta se queda más en lo administrativo, ahí ella es bárbara, sabe mucho, nos organiza todo... sin ella esto sería un quilombo.

-Bueno podrías contratar otro contador ¿o no?

-Sí... pero mi hermana es de la familia y eso es otra cosa. Ella se esfuerza por encontrarle la vuelta para pagar menos cosas y todo eso. Un contador de afuera nos haría gastar más plata” (Claudio Raimondi, 25 de Mayo - Provincia de Buenos Aires, Abril de 2009).

En tanto empresas familiares, las características y momentos en el desarrollo de la familia se entremezclan con las necesidades y posibilidades de la empresa. Este vínculo particular, a la vez que le otorga cierta flexibilidad en su funcionamiento y organización, incide claramente en el desarrollo de la empresa.

En el caso de los Ostermann, la empresa para las cuestiones legales y contables funciona como dos empresas, para los clientes, productores que requieren sus servicios, funcionan como una sola, y al interior de la familia los arreglos son complejos. Esta complejidad, hace que en algunas circunstancias los hijos sean socios del padre y en otras empleados. Complejidad que se traslada a los acuerdos hereditarios, en el que el padre les cede a los hijos varones, con acuerdo de las hijas, parte del capital para fundar su empresa, que seguirá funcionando asociada a la del padre.

Un breve repaso de su historia ilustrará aquello –mencionado previamente- de: en tanto empresas familiares, las características de la familia se entremezclan con las necesidades y posibilidades de la empresa para funcionar. El móvil principal para cambiar el

tambo por una nueva actividad fue, en palabras de nuestro entrevistado: “(...) *que los chicos se iban poniendo grandes y el tambo no iba a dar para alimentar tres familias*¹¹⁰. Como al mayor le gustaba la chacra y ya había hecho una o dos campañas afuera [se había empleado como tractorista] probamos por ese lado”.

Recordemos que al momento de la entrevista, en los papeles, Martín Ostermann es el titular de una empresa que posee 2 equipos de cosecha y sus dos hijos varones son los titulares de otra empresa que posee otros 2 equipos de cosecha y un flamante equipo de siembra directa.

“Primero empecé yo, después armamos una sociedad con los chicos y después dividimos; con el consentimiento de las chicas, les doné dos cosechadoras para ellos. Había que darle parte a los chicos porque ellos también ayudaron a hacer el capital” (Contratista de San Vicente, 73 años, 4 equipos de cosecha y 1 de siembra, 15 de julio de 2009)

Martín –a raíz del problema de salud ya mencionado- está prácticamente retirado, pero se reserva el derecho a opinar y participar en la toma de decisiones.

¿La familia y el futuro de la empresa? Nuestro entrevistado tiene dos hijos, una hija mujer que estudia nutrición y un hijo varón de 23 años a quien, al momento de la entrevista, le faltaba un año para recibirse de ingeniero agrónomo en la Universidad Nacional de La Plata. Él tiene ganas de sumarse a la empresa familiar, pero el padre quiere que primero crezca profesionalmente en empresas

110 Apréciase el presupuesto de que el futuro laboral de las mujeres sería independiente de la empresa familiar. El entrevistado tiene 2 hijos varones y 2 hijas mujeres. En orden de edades, al momento de cambiar de rubro, los hombres tenían 18 y 16 años y las mujeres 17 y 14, pero se habla de 3 familias. Las mujeres son primero parte de la familia de la cual él es el jefe y después se casarán, pero nunca estarán vinculadas a la empresa.

grandes “de primer nivel, que le den otro timing... otro training y que después, sí, se incorpore a la empresa familiar. Eso lo va a ayudar a él y le va a hacer mejor a la empresa el día que entre.”

Los modos de organización son la resultante de las necesidades y posibilidades propias de la actividad y los *habitus* incorporados de los sujetos.

“Por consiguiente, esas disposiciones [las inscriptas en el *habitus*] tienden a asegurar, por fuera de todo cálculo racional y de toda estimación consciente de las posibilidades de éxito, la correspondencia inmediata entre la probabilidad a priori¹¹¹ o ex ante que se acuerda a un acontecimiento (con el acompañamiento de experiencias subjetivas tales como esperanzas, expectativas, temores, etc. o sin él) y la probabilidad a posteriori o ex post que puede establecerse a partir de la experiencia pasada; ellas permiten comprender así que los modelos económicos fundados en el postulado (tácito) de que existe una “relación de causalidad inteligible”, como dice Max Weber, entre las posibilidades genéricas (“típicas”), que “existen objetivamente por término medio” y las “expectativas subjetivas”¹¹² –y, por ejemplo, entre las inversiones o la propensión a invertir y la tasa de beneficio que se dio por descontada o se obtuvo realmente en el pasado- explican con bastante exactitud unas prácticas que no tienen como principio el conocimiento de las probabilidades” (Bourdieu, 2007: 102)

Lo expuesto no implica que las trayectorias hayan sido homogéneas. El punto de partida, entendido como el nivel de capitalización al momento de iniciarse en la actividad; el tipo de servicio que comercialice (siembra, fumigación o cosecha) y su predisposición a tomar créditos (que pareciera depender de su pasado familiar/laboral); han aparecido como los elementos decisivos en el desarrollo de la empresa.

111 El subrayado indica que en texto original el autor había utilizado *itálicas*.

112 Véase M. Weber, *Essais sur la théorie de la science*, trad. al francés de J. Freund, París, Plon, 1965, p.348. En español: Weber, Max (1977) *Sobre la teoría de las Ciencias Sociales*, Ediciones Península, 3ra Ed, ISBN8429707867, 9788429707861, 161 páginas.

La venta de servicios de cosecha, a pesar de que en sus discursos aparece como la actividad más riesgosa por ser la única que se cobra a porcentaje¹¹³ (entre un 9% y un 12% de lo cosechado, dependiendo del volumen, el rinde, el año y la zona) – al menos entre el universo de nuestros entrevistados- claramente son los que más se han capitalizado en el lapso 1996-2009 (con el “boom” de la soja transgénica). Durante este lapso, el período pos-devaluación, como lo relataron nuestros entrevistados, fue sumamente favorable para sus negocios.

Este crecimiento de las empresas dedicadas a la venta de servicios de cosecha, han tenido como ventaja comparativa a su favor, el aumento del precio de los granos de los últimos años y el elevado costo y la especificidad de los equipos; dando como resultante que sea mucho más difícil, para los productores, acceder a sus propios equipos de cosecha, en comparación con lo que les cuesta acceder a un equipo de siembra.

A dicha situación debe agregarse que los primeros suelen ser más vulnerables, mucho más caros, y más complejos de manejar que los de siembra. No es extraño, entonces, encontrar productores que vendan servicios de siembra con su capacidad de maquinaria ociosa, pero es mucho más difícil que esto suceda con equipos de cosecha.

113 El resto de las labores, como se ejemplificó anteriormente, se factura con un canon fijo por hectárea trabajada.

En síntesis, a pesar de los altos niveles de capitalización de estas empresas, el contratismo de maquinaria agrícola de la Región Pampeana durante las últimas décadas, muestra una presencia importante de la familia. Este significado de lo familiar se observa tanto en las estrategias de organización interna -según la estructura de la familia- como en los *habitus* que la familia posea, los cuales son trasladados a la propia empresa y a su organización.

Este conjunto de esquemas generativos a partir de los cuales los sujetos perciben el mundo y actúan en él, los *habitus*, señalan el nivel de riesgo que asumen estos sujetos al momento de tomar un crédito, así como el lugar empresarial de los hijos y las mujeres de las familias. De algún modo operan como distintivo ante ciertos procesos de homogenización que parecen imponer el desarrollo del capital.

Aquellos casos con un pasado chacarero cercano, han mostrado una estructura familiar más vertical y rígida en comparación con quiénes no lo habían tenido o lo tuvieron de modo más lejano.

Como bien ilustra Bourdieu (2007) los conflictos intergeneracionales oponen no a clases de edad separadas por propiedades de índole natural, sino *habitus* producidos según modos de generación diferentes, propios de cada tipo de existencia que, contrastando definiciones diferentes de lo imposible, de lo posible y de lo probable, hacen que unos experimenten razonablemente prácticas o aspiraciones que los otros sienten como impensables o poco probables.

Se comprenden así las prácticas y dinámicas de los contratistas descriptos, que serían difícilmente entendibles si no mirásemos sus *habitus* en estrecha relación con sus condiciones estructurantes.

Son las transformaciones de estas últimas, las que presionan los *habitus* y los van transformando en las nuevas generaciones; es decir, las que no han tenido un contacto directo con las viejas condiciones que intervinieron en el modelaje de los *habitus* de las generaciones precedentes.

Capítulo V

SUJETOS, SOCIABILIDAD Y GÉNERO EN LOS ESPACIOS AGRARIOS Y RURALES

“The transformation of the agricultural sector threatens certain institutions and norms that are at the core of farming identities and masculinities, such as, inheritance, the stem family system, mutual aid and the status of farmer in the household and in local society”.

(Ní Laoire, 2002: 16)

El debate sobre el desarrollo rural ha experimentado una importante renovación y revitalización, producto de las transformaciones en la agricultura y en las economías de las sociedades rurales y no-rurales vinculadas directamente al agro. En este contexto, se observa una visión ampliada del medio rural integrando complejos rurales-agrícolas-urbanos de encadenamientos relacionados con la producción y el consumo. (Girbal-Blacha, 1997; Gorenstein, Napal y Olea, 2007; Etcheverry, 2003; Manzanal, 2001; Moyano Estrada 2006)

En este capítulo analizaremos el modo en que ciertas características de los procesos de modernización redefinen un contexto de composiciones y descomposiciones de las relaciones sociales, dando como resultado un mosaico en el cual los sujetos desarrollan una suerte de poliglotismo social el cual está afectado por el espacio físico en el cual se encuentran. Estos espacios físicos -los que también son radicalmente modificados durante las últimas décadas- hacen de marco influenciando el comportamiento del

sujeto dentro de ese espacio determinando. No es lo mismo ser chacarero en un pequeño pueblo del partido de Balcarce, que serlo en la ciudad de Mar del Plata, a unos 80km del pueblo. De un modo similar, no es lo mismo el comportamiento de un matrimonio en el pueblo de Maciel, a 60 km de Rosario, que del mismo matrimonio en dicha urbe.

Entre sujetos y espacio, existe una interrelación tal que no sólo los sujetos se adueñan del espacio y lo modifican sino que el espacio, con su reglas sociales, constriñe el comportamiento de los sujetos que lo ocupan, transitoriamente o de modo permanente. (Girbal-Blacha, 1997-2004a-2006a-2006b; Coraggio, 1994; Manzanal, 2001; Manzanal y Villa Real, 2009; Manzanal, Arzeno y Nussbaumer, 2007 y Rofman, 1999)

“El binomio espacio-región implica no sólo la definición de una espacialidad de orden natural, sino una que sea comprensiva del orden social.” (Girbal-Blacha, 1997: 225). Esta interdependencia dinámica entre sujetos y espacio justifica y alienta un esfuerzo por describir y entender cómo se reconfiguran estas relaciones en zonas agrarias, o al menos en espacios que tradicionalmente han estado estructurados alrededor de la producción agropecuaria en la Región Pampeana durante las últimas décadas. Esta inquietud – los vínculos establecidos entre espacios y personas- se inserta en una línea de trabajo ya abierta por diversas Ciencias Sociales, como queda demostrado en numerosos trabajos que durante las últimas décadas centran su atención en procesos de reterritorialización y desterritorialización obligándonos a pensar dinámicamente los

espacios regionales y los sujetos sociales. (Albadalejo, 2006; Albadalejo y Bustos Cara, 2008; Blacha, 2007; Cloquell, 2007, Girbal-Blacha 1997, 2004(a) y 2006; Kolmann, 2005; Manzanal, Neiman y Lattuada (comp.) 2006; Murmis y Bendini, 2003; Schejtman y Barsky, 2008; Simmel, 2002, Valenzuela, 2006)

Esos objetivos son co-constitutivos de nuestra pregunta central, ¿cómo la modernidad tardía afecta la producción agropecuaria y sus actores? Y de esta pregunta se deriva otra, ya formulada por Javier Balsa (2006), en qué medida el desarrollo del capitalismo en el agro favorece un proceso de urbanización del territorio pampeano, asemejando las condiciones de vida de estas localidades del interior con las de los grandes centros urbanos.

Veremos que si bien este fenómeno es apreciable, estos procesos se manifiestan más lentamente en las relaciones asociadas a los ámbitos reproductivos (familia) que en los vinculados a los productivos. Situación que puede ser explicada, en parte, porque la esfera de lo productivo está atravesada principalmente por racionalidades formales, orientadas a la maximización de la ganancia, mientras los vínculos de los espacios destinados a la reproducción pueden conservar por más tiempo racionalidades de tipo sustantivas¹¹⁴.

En las grandes urbes modernas estos espacios (producción y reproducción) suelen hayarse bien diferenciados, no sólo espacialmente sino también simbólicamente. (Simmel, 2002)

¹ Un tratamiento de los conceptos: racionalidad formal y sustantiva pueden ser encontrados en Weber, 2008.

“Ganar dinero aparece como el rasgo común (...) no importa el objeto producido sino sólo la obtención de dinero, el cual puede ser cambiado por cualquier tipo de objetos, al igualarlo todo. En estas profesiones lo importante es ganar dinero, sin importar el modo en el que éste se obtenga. Se utiliza la inteligencia como función general” (Blacha, 2007)¹¹⁵

Los vínculos entre hombres y mujeres deben ser comprendidos en el complejo proceso de profundas transformaciones, que afectan los anclajes y desanclajes sociales de los individuos, con las tensiones propias entre la modernización y la tradición atravesando todos los ámbitos sociales.

Estos procesos ofrecen al observador un caleidoscopio en el cual coexisten vínculos urbanos con vínculos rurales. Los sujetos involucrados -algunas veces conscientes de las características de esos vínculos, y otras no tanto- se fascinan en ocasiones, y manifiestan descontento otras, con estas yuxtaposiciones que frecuentemente abundan en contradicciones.

5.1 SUJETOS PRODUCTIVOS DEL AGRO PAMPEANO ACTUAL.

La producción agropecuaria de cualquiera de las localidades de la pampa húmeda es producto de la actividad de diversos actores, algunos de los cuales intervienen en la misma parte de la cadena productiva. Estas intervenciones, aunque ocupen el mismo espacio, como en el caso de diferentes tipos de productores, no lo harán de modo similar.

115 Publicación digital: <http://www.historiografia-arg.org.ar/numero%203/Art.Blacha.pdf>

Para comenzar a reflexionar sobre esta cuestión y sobre el modo en que los diversos sujetos se relacionan y afectan el territorio, elaboraremos una tipología de distintos estilos de productores. La misma, en base al trabajo de campo, considerará: el tamaño, la relación con la tierra y su origen, la composición de su capital y los vínculos que establecen con “lo local”.

5.1.1 Grandes empresas

En esta categoría entran 5 de nuestros entrevistados. Productores a los que hemos tenido la posibilidad de acercarnos, en el Partido de Balcarce y en el sur de Santa Fe, que tienen entre 3.000 y 20.000 hectáreas distribuidas en al menos dos lugares distintos. Sus explotaciones se encontraban en: la Provincia de Buenos Aires, la Provincia de Entre Ríos, la Provincia de Salta y la República Oriental del Uruguay. Para todos ellos la mayor parte de las tierras que trabajan son propias. En las grandes empresas a las que hemos podido acceder, la actividad productiva se reduce a la agricultura extensiva orientada a mercados internacionales (trigo, soja, maíz y girasol) y ganadería vacuna. Dos de ellas incorporan otra actividad a la cual otorgan menor importancia. Una tiene un tambo en la Provincia de Entre Ríos y la otra siembra papa en el partido de Balcarce, provincia de Buenos Aires.

Aunque la figura jurídica común a todas ellas es la sociedad anónima 3 reconocen un sólo dueño o dueña; en una, “La Martina”, son 2 socios y la última, “El Amanecer”, está en una etapa de transición, entre el primer dueño –aún con vida- y sus tres herederos.

“La Martina”, posee 800 hectáreas en el Partido de Balcarce y 1.200 la zona de Tres Arrollos. Es una empresa con casi 70 años de antigüedad. Comenzó cuando el padre de los actuales dueños que trabajaba como peón en una Estancia balcarceña, dejó de ser empleado, comenzó a arrendar y se transformó en propietario.

“Entrevistado: Y acá todos conocen la historia. Mi viejo se iba al pueblo en bici porque no tenía plata ni para un caballo. Era un tipo austero y siempre fue de la cultura del ahorro. Consiguió por esas cosas de la suerte arrendar una chacrita, no debían ser más de 25 hectáreas; estaba en lo que hoy es uno de los lotes de acá atrás de los silos, y con las leyes de Perón comenzó a comprar.

Y después haciendo las cosas bien seguimos creciendo hasta la primera mitad de los '90. Siempre tecnología de punta y todo bien prolijito.

Entrevistador: ¿Con esta escala no compran más?

Entrevistado: Ahora ya no se puede comprar campo. Capaz que te piden U\$s 12.000 o más. Es impensable pagar el campo con el campo. Durante los últimos 15 años casi no hemos comprado nada. Alquilado sí, pero comprado no.” (Roberto González, 60 años, Partido de Balcarce, septiembre de 2009).

La empresa de los González llegó a alquilar 4.000 hectáreas para hacer agricultura, pero al momento de la entrevista, en septiembre 2009, alquilaban 1.900. Dos de los tres hermanos estaban totalmente desvinculados de la empresa y sólo uno, nuestro entrevistado, era el encargado de la parte comercial. La producción estaba a cargo de un ingeniero agrónomo y en cada campo vivía un encargado. Hacen ganadería (ciclo completo¹¹⁶), agricultura y papá.

116 En la actividad ganadera cárnica hay básicamente dos especialidades, los criadores y los invernadores. Los primeros, en general en campos de peores condiciones, tienen las vacas de cría

La producción de papa es para venderle a Mc Kein con quien firman un contrato antes de comenzar cada campaña. Contratan sólo los servicios de cosecha. Los empleados son de las localidades aledañas a los campos, aunque la mayor parte de los vínculos comerciales son con grandes operadores fuera del ámbito local.

“Entrevistado: Vender, trato de vender todo directamente a puerto. Algo le vendo a Scorziello Y Galella¹¹⁷ y también le compro algún insumo, pero lo menos.

Entrevistador: ¿Por?

Entrevistado: Es como quien va a comprar al kiosco te saca de un apuro, pero es mejor comprar en el súper. Le vendo algo para estar en buenos términos y sobre todo para sacar algún insumo que me falte a canje, pero no más que eso. Tenemos planta de silos en los dos campos así que ahí guardamos todo y cuando aparece un buen momento vendo directamente a puerto.

Con la ganadería es lo mismo, le vendo directamente a un frigorífico y me ahorro la feria y demás intermediarios.” (Roberto González, 60 años, Partido de Balcarce, septiembre de 2009).

Roberto González vive en el barrio Los Troncos en Mar del Plata y el hermano en Buenos Aires.

Si bien las situaciones son particulares, las lógicas y dinámicas de estas 5 empresas son similares. Todas tienen al frente un

y venden los terneros al momento del destete. Los segundos, los más poderosos de los dos grupos, son los encargados de comprar el ternero recién separado de la madre y engordarlo hasta su venta. [*“Conviene aclarar que la importancia económica de la invernada es mucho mayor que la que podría inferirse de considerar la cantidad de animales comparada con la cría, debido al mucho mayor valor medio de los animales invernados (novillo) respecto de la cría (vacas y terneros).”*—(Giberti y Makler, 2007: 40)]

Hablamos de ciclo completo cuando un productor cría el vacuno desde el vientre materno hasta su venta cuando está listo para ser faenado.

117 Es una de las principales firmas que en se dedican en Balcarce a acopiar cereales y vender insumos.

encargado-gerente y los dueños no intervienen directamente en las decisiones productivas o lo hacen de manera muy general. Cuatro de ellas tienen actividades por fuera del sector agropecuario (un colegio privado, concesionaria de autos, un canal de televisión y una financiera). Tres coinciden en que durante los últimos 10 ó 15 años comprar campos para producir no es un negocio rentable, en función de la gran cantidad de años que se demora en recuperar la inversión¹¹⁸. Tres del total consideran importante la belleza del establecimiento y las cinco mantienen los principales vínculos comerciales con contrapartes –también de gran escala– por fuera del ámbito local.

La sociedad anónima a la cual nos referimos como en un estado de transición, “El Amanecer”, posee: 3.000 hectáreas en el partido de Balcarce, 3.500 hectáreas entre Vidal y Piran y casi 3.000 hectáreas más, a pocos kilómetros del puerto de Quequén.

“Entrevistado: Yo ya prácticamente no me encargo de nada. Los campos ya los puse a nombre de mis hijos y entre ellos, una de mis nueras, Pablo¹¹⁹ y Leonardo¹²⁰ manejan todo.

Entrevistador: ¿¡Vos ya no te encargás más del campo?!

Entrevistado: ¿Sabés que pasa José? Yo en la vida aprendí que uno no pude esta a medias. Uno no puede estar rompiendo las pelotas sólo para decir lo que se hace mal. Hace unos años atrás, traté de comenzar a dejar las cosas de a poco y lo único que logré fue pelearme con mis hijos, sobre todo con Martín. Dos ingenieros y dos contadoras (porque la esposa del mayor también

118 Con los otros dos entrevistados de esta categoría no se ha tocado el tema en las conversaciones.

119 Un ingeniero agrónomo que trabaja sólo en la empresa.

120 Un veterinario que al igual que el Ing. Agr. trabajan sólo para “El Amanecer”

es contadora) no van a hacer grandes cagadas. Que sé yo, que hagan lo que quieran. Durante la semana estoy bastante acá -excepto durante el invierno que me voy con la bici a europa huyendo del frío, como las golondrinas (risas)- los fines de semana, a veces, estoy en la casa de Mar del Plata o algunas veces en la de Buenos Aires. Ya tengo 62 y laburé lo suficiente. Ahora si hago algo es sólo para distraerme un poco, porque tengo ganas. Por ejemplo ahora, cuando terminemos de almorzar, salgo para Bs As para controlar un poco la ampliación del colegio, pero mucho no me aguanto allá, así que en dos o tres días me vuelvo.” (Roberto Atilio, 62 años, Partido de Balcarce, noviembre de 2008)

Aunque la titularidad de los campos ya está a nombre de los hijos, y nuestro entrevistado dice estar retirado de la empresa, sigue percibiendo el 25% de los dividendos y hablando todo el tiempo en primera persona del plural cuando se refiere a ella *"Nosotros hacemos... nosotros producimos... acá tenemos... etc., etc."*

Al igual que “La Martina”, “El Amanecer” hace ganadería de ciclo completo y agricultura; pero esta última no produce papa y poseen una planta de silos en el establecimiento cercano a Quequén. En los campos de Coronel Vidal y de General Pirán, Partido de Mar Chiquita, tienen la parte de cría, en Quequén agricultura y en Balcarce invernada y agricultura.

En el campo de Balcarce, el preferido de Atilio, poseen un hangar y una pista de aterrizaje desde la cual pueden despegar y aterrizar sus dos aviones. El mayor de ellos, de 6 plazas, tiene una autonomía que le permite llegar a Río de Janeiro, Brasil.

Roberto, por su parte, es ingeniero civil y antes de llegar a dedicarse al campo pasó por diversas actividades.

“Entrevistado: Yo al campo lo tengo porque me encanta. Para mí este lugar es el más lindo del mundo. Siempre quise tener campo, pero no se puede comprar campo con campo.

(...) **Entrevistador:** ¿Y cómo compraste? ¿O heredaste?

Entrevistado: Nooo, laburé muchísimo desde muy chico. Mis viejos eran muy pobres y yo empecé a laburar a los 13 años para ayudar en mi casa y pagarme el secundario. Ya en 3er año de ingeniería entré a laburar en una empresa y llegué a tener 40 personas a cargo. Al tiempo de recibirme me casé y me puse mi propia empresa. Siempre me gustó el campo, pero era muy caro. Cada vez que pasaba por Tandil me decía 'Yo quiero comprar campo acá'. No quería tener toda la guita en una constructora así que me metí con cementerios privados y hace como 30 años compré campo en Ayacucho. Hace 15 años [año 2005] me enfermé y vendí la constructora y los cementerios y compré acá.

Entrevistador: ¿Qué pasó con Tandil?

Entrevistado: No, me di cuenta que en Tandil no sirve. Son caros como acá pero tenés mucho más heladas y el agua tan abajo que no podés sacarla. Después sí me fui agrandando. Compré lo que está ceca del puerto, después vendí Ayacucho y compré en Vidal que me queda más cerca y después compré en Piran... Pero como te decía, ahora [noviembre de 2009] el campo no es buen negocio.

Entrevistador: ¿No?

Entrevistado: Y no. Alquilar ya no alquilo hace dos años. Pensá que llegué a alquilar hasta 8.000 hectáreas, pero con lo que piden ahora de alquiler es una locura. Yo no sé cómo pueden pagar lo que pagan, no tiene sentido. Ni siquiera es buen negocio ser dueño, haciendo todo bien como lo hacemos nosotros, siempre alta tecnología tanto en agricultura como en ganadería no nos da lo que debería dar toda la guita que tenemos puesta. Si vivimos como vivimos es gracias a las otras cosas que tengo¹²¹, pero no por el campo. No te voy a decir que no podríamos vivir del campo, pero viviríamos bien, no muy bien como vivimos." (Roberto Atilio, 62 años, Partido de Balcarce, Agosto de 2009)

Roberto, no tiene un encargado por campo, pero sí al menos una familia viviendo en cada uno de ellos. Estas familias hacen de caseros y tienen distintas tareas en la empresa pero no toman decisiones sobre la producción. En total tiene 35 empleados con una clara división de tareas (pasturas, riego, tractoristas, etc.). Al igual que la empresa anterior, la de Roberto, contrata sólo los

121 Un gran colegio privado en Bs As., acciones en el negocio automotriz y "otras inversiones"

servicios de cosecha y de transporte. Los insumos los compra al por mayor.

"En general los insumos los compro en grandes paquetes. Como saben que tengo la plata, suelen venir a ofrecer. Cuando tienen una oferta que vale la pena agarramos." (Roberto Atilio, Partido de Balcarce, Agosto de 2009)

Las ventas de los novillos las hace directamente a Supermercados Disco y los granos a los exportadores.

Las tres empresas restantes, similares a esta última están a cargo de una o dos personas, pero no de los dueños y la propiedad de la tierra o tiene una antigüedad mayor a 20 años o bien es adquirida con capitales que no provienen del campo; como el caso de "La Argentina"

"Entrevistado: Actualmente la empresa tiene 3.200 hectáreas acá [Partido de Tandil], 2.000 alquiladas al lado, 1.500 en Salta y 400 en Uruguay.

Entrevistador: Pero eso son como... más de 5.000 hectáreas!!! Te entendí que el negocio no daba para agrandarse.¹²²

Entrevistado: No, no da. Hoy el margen bruto de un productor propietario es de 250 U\$s/ha, el costo del alquiler es U\$s 250 con lo cual si alquilas salís hecho. Y si comprás... peor.

En el [año] 2000 la hectárea costaba entre 3.000 y 4.000 U\$s hoy te piden U\$s 10.000. O sea necesitas 40 años para recuperar la inversión.

Entrevistador: Entonces?

122 Esta intervención refiere a una partes anteriores de la entrevista en la cual el entrevistado contaba que hace 20 años, cuando él se hizo cargo de la empresa, el campo era de 1.200 hectáreas y en otra parte decía que el negocio no es lo suficientemente rentable como para seguir adquiriendo campo.

Entrevistado: En primer lugar con la que la dueña compra campo, no viene del campo y en segundo lugar los que compran campo compran porque les gusta, porque es un buen lugar donde guardar la plata, pero no porque producir sea una buena inversión.

Entrevistador: Perdón, no es que sea muy importante, pero ahora me da curiosidad de dónde saca la dueña tanta plata como para comprar tanto campo?

Entrevistado: De la tele. Tiene muchas acciones en un canal de televisión de Buenos Aires.” (Juan del Río, 42 años, gerente de “La Argentina”, Balcarce, Septiembre de 2008)

Juan del Río se hizo cargo de “La Argentina” desde que la dueña compró el campo. Es técnico agrónomo egresado de la UCA y vive con su familia (esposa y 3 hijos) en el establecimiento. Junto al hijo de la dueña se encargan del “*campito*” en Uruguay y desde hace 6 años que compraron la estancia en Salta el hijo de la dueña se mudó ahí y es el responsable de ese establecimiento.

“La Argentina” tiene oficinas en Balcarce y en Mar del Plata. Y si bien cada campo tiene su encargado responsable, entre ellos existe una comunicación fluida para intercambiar opiniones sobre qué y cómo producir con el objetivo –no sólo de intercambiar información, sino- de disminuir el riesgo en las finanzas de la dueña de las tres explotaciones y -algunas veces- de sumar escala para hacer alguna operación comercial conjunta.

Para este perfil de productores, la tierra no vale sólo por su productividad. La ecuación es un poco más compleja.

“Para comprar la estancia de Salta estuvimos buscando como 5 ó 6 años. Para mí era una buena idea pero no fue fácil encontrar un cosa linda y completita. No era cosa de comprar campo sólo. Si el lugar es lindo tiene un plus, inclusive para vender la producción. Finalmente conseguimos algo de 1.500 hectáreas con casco, un cerro, un arroyo que pasa por el campo, monte y una casa colonial increíble.” (Juan del Río, 42 años, gerente de “La Argentina”, Balcarce, Septiembre de 2008)

El gerente de “El Bonete”, un establecimiento de 10.000 hectáreas en Balcarce, con arbolados caminos internos, lotes con ciervos, sierras y una gran cantidad de detalles estéticos explicaba:

“Es importante que todo sea lindo y esté prolijito: la belleza vende. Mirá, la otra vez vino un tipo a verme para “x” cosa y se enamoró del lugar. Lo llevé a dar una vuelta y terminó comprando dos toros¹²³. El tipo no pensaba comprar toros, y si los hubiese visto en un potrero así nomás capaz que ni reparaba en ellos, pero los vio en un lotecito de alfalfa en la ladera de la sierra y se enamoró. Cuando a mí me dicen que las sierras no valen nada, que son sólo piedras.... Macanas que no van a valer!!!” (Mauricio Von Hermann, 64 años, encargado y gerente del El Bonete, Partido de Balcarce, Noviembre de 2008)

Dos de los cinco entrevistados en esta categoría, en algún momento, hicieron mención a las injusticias que implica una desigual distribución de la riqueza: Roberto Atilio y Mauricio Von Hermann.

“Un país con las desigualdades que tiene la Argentina no es viable. No puede ser que existan tipos como yo que tienen más de 2.000 hectáreas. Eso produce una concentración que genera desigualdades insalvables. Pero tampoco estoy de acuerdo con este gobierno que la plata de los que producimos la cambia por votos de La Matanza” (Roberto Atilio, Partido de Balcarce, Noviembre de 2008)

Von Hermann y el dueño del establecimiento, que vive en Entre Ríos, van un poco más allá del discurso:

“(...) Es importante darle laburo a la gente, tenerlos bien. Nosotros tenemos 43 familias viviendo dentro del campo. Todos con su casa y su autito y hasta apadrinamos una escuela rural en el partido, pero eso sí si se da se exige. Les damos la nafta, pero el surtidor carga de 06.00 am a

123 El establecimiento tiene una cabaña de aberdeen angus.

Dentro de la producción bovina se denomina cabaña a aquellos establecimientos orientados a la cría de animales de *pedigree* cuyo mercado no son los frigoríficos si no otros productores que desean mejorar la calidad genética de sus planteles.

08.00 a.m.; todos tienen su uniforme, pero guay del que no lo lleve limpio y abrochado, no importa que sea tractorista o alambrador, todos tienen que estar limpios y prolijos; todos tienen sus herramientas y se las inventariamos una vez por año, el que las pierde la paga. Eso hace que las cuiden.

(...) Yo antes de contratar a un empleado me fijo en tres cosas: la mirada, las manos y de donde es. Un tipo que te esquiva la mirada, no me gusta, no lo tomo. El tipo de campo tiene manos de campo, yo a uno que tenga unas manos como las tuyas no lo tomo, será bueno para la computadora pero no para laburar en el campo. Y lo otro es que no sean de acá, si son de Balcarce se la pasan yéndose a la ciudad de Joda o tenés el campo lleno de parientes como si fuera una casa quinta, por eso traemos a todos de afuera.

(...) Y después a mí me gusta que trabajen bien predispuestos. A fin de año viene el patrón y junto con él decidimos un premio en plata para cada uno. Este año [2008] fue de \$10.000, pero no a todos le dimos lo mismo. A dos les di la mitad, por remolones, van a aprender a levantarse tempranito de la cama y a otro –el mecánico– no le dimos nada. El tipo hace bien su trabajo, y no es fácil conseguir un buen mecánico para todas las máquinas que tenemos acá, pero es desprolijo” (Mauricio Von Hermann, Partido de Balcarce, Noviembre de 2008).

Las “grandes empresas” se caracterizan por proyectarse en el tiempo, poseer maquinaria, empleados fijos y aumentar su capital sin preocuparse demasiado por la liquidez, como el caso extremo de los *pooles* de siembra. A pesar de la proyección en el mediano y largo plazo y de su forzoso anclaje espacial, están relativamente aislados de las localidades en las que están insertos. Y suelen estar enemistados con los *pools*.

"Entrevistado: Los *pooles* existen sólo acá. Eso pasa porque sin estabilidad un tipo de 50 ó 100 ha no puede proyectar y se convierte en rentista, entonces aparecen los *pooles*.

Entrevistador: Pero los *pooles* suelen tomar campos grandes. O al menos muchos de ellos.

Entrevistado: Sí, pero por lo mismo. Si hubiese estabilidad la mayor parte de la gente produciría y los grandes propietarios si quisiesen ser rentistas le alquilarían el campo a productores" .” (Roberto Atilio, Partido de Balcarce, noviembre de 2008)

5.1.2 Pooles de siembra

En el seno del proceso de articulaciones y desarticulaciones de tierra y capital, propios de la década de 1990, emergen los *pools* de siembra. Su aparición de los mismos está íntimamente vinculada con el retiro del aparato estatal y los fuertes endeudamientos del sector.

Si bien los *pooles* generaron canales de financiamiento masivo y flexible estableciendo un sistema de redes productivas en el cual se articulan fluidamente los contratistas y las agronomías, vienen a disputar el uso de la tierra con otros actores ya instaurados. A esta situación se sumó la capacidad de negociación derivada de una economía de escala. El resultado es que estos sujetos son poco queridos por la mayor parte de los otros tipos de productores con una trayectoria recorrida.

“Yo estoy a favor de los productores y en contra de los pooles. Los pooles son como aves de rapiña, oportunistas... cuando la cosa anda bien están y saquean. Cuando se pone difícil se rajan dejando un desierto.

El productor le pone el pecho a las circunstancias hasta después de fundido.

Estos tipos no invierten, no compran campo, te suben los precios de los alquileres timbeando con la guita de otros.” (Juan del Río, 42 años, gerente de “La Argentina”, Balcarce, Septiembre de 2008).

Al retomar una definición propuesta por el INTA, Osvaldo Barsky y Mabél Dávila (2008) definen al Pool de siembra como:

“(...) cualquiera de las combinaciones posibles por las que el cultivo se lleva adelante. Una forma frecuente es la combinación del dueño de la tierra, un contratista y un ingeniero agrónomo, que convienen una producción aportando cada uno sus recursos (tierra, labores e insumos respectivamente) y se reparten utilidades de acuerdo a su participación. El organizador propone

un plan de actividades de siembra y, una vez armado, se lo ofrece a potenciales inversores. (...) las labores son realizadas por contratistas de la zona y la comercialización se realiza a través de determinados acopiadores, industriales o exportadores. (...) Es frecuente también encontrar organizadores que gerencian el pool, buscan inversores, pagan en dinero el alquiler de los campos y los servicios que contratan, toman todas las decisiones y finalmente reparten los dividendos al finalizar el período.” (Barsky y Dávila, 2008: 91-92)

El concepto que circula en el imaginario público -otros productores, medios periodísticos y contratistas- acerca del *pool* de siembra es el de una figura que con capitales extra agrarios, conforman, por una sola campaña, un paquete que permite invertir capital y retirarlo pocos meses después; bajando todos los costos menos el del uso de la tierra y poniendo en riesgo el sistema productivo local. De este modo la figura de los *pooles* se constituye como la de “los malos” del modelo agro-productivo ampliamente difundido en la década de 1990.

Aparecen como los sujetos productivos con una mayor amplitud respecto a la superficie de tierra en la cual producen; encontramos *pooles* desde 1.900 hectáreas hasta 280.000 hectáreas¹²⁴.

Es difícil saber con exactitud la superficie operada bajo esta forma de producción, pero según fuentes de AACREA se estimaba que entre 1997 y 2002 la superficie trabajada por *pools* había pasado de 400.000 a 2.000.000 de hectáreas. Según Gustavo López los *Pools* trabajan entre 2 y 3 millones de hectáreas (el 10% de las 31.000.000 de hectáreas sembradas). (Barsky y Dávila, 2008: 98)

124 Estas dimensiones (la menor y la mayor que hemos podido registrar) no implican que no haya de menos ni de más superficie trabajada.

Probablemente, por ser –de los sujetos productivos- los más desvinculados del proceso y del espacio físico también han sido con los que más se nos ha dificultado establecer un contacto directo.

El origen de los *pooles* de siembra, al menos como un fenómeno generalizado, es posterior a la devaluación de enero de 2002. En ese momento, la producción agropecuaria pampeana -regida por los precios de los mercados internacionales con una demanda inelástica y orientada hacia el mercado externo- se presenta como una actividad atractiva (por su elevada tasa de rentabilidad, su bajo riesgo y su gran liquidez) para aquellos que buscaban colocar sus excedentes a corto plazo (aproximadamente 6 meses). Esta situación económica favorable para aquellos que tenían efectivo disponible se conjugó con 3 años desfavorables para el sector (ver capítulo II), dejando una gran cantidad de campos libres hasta ese momento ocupados por productores de menor escala (en general que combinaba la producción en campos propios y ajenos) con muchos años de trayectoria en la actividad.

Cuando analizamos el modo de organización o constitución económica de los *pools*, nos encontramos con varios modos de organización, basados en diferentes instrumentos financieros mediante los cuales reúnen el capital necesario para afrontar el proceso productivo. Siempre sobra una superficie, que dada su escala, le permite tener una tasa óptima de rentabilidad. (Fernández, 2011).

Aunque la bibliografía (Barsky y Dávila, 2008; Fernández, 2011 y Martínez Dougnac y Tort, 2003) reconoce entre estas posibilidades la asociación transitoria de un contratista con un propietario y -tal vez- otro miembro que aporte algún insumo, las descripciones y

reflexiones de este apartado serán realizadas en función de los fondos de inversión en efectivo.

“Entrevistador: Lo mío es chiquito, bah chiquito, chiquito para lo que son los pooles como los del Tejar o Los Grobo. Este año hice 6.000 hectáreas.

Entrevistador: ¿Y cómo conseguís los inversores? ¿Por qué para llegar a alquilar 6.000 hectáreas necesitás mucho capital?

Entrevistado: Y... U\$s 3.000.000

Entrevistador: A mí me suena mucho. ¿Cómo conseguís inversores que pongan eso?

Entrevistado: Cuando empecé, justo en el 2001, los convencí a mi cuñado y otro amigo. Después se fue corriendo la bola y amigos, o amigos de amigos de amigos que por ahí heredaron un departamento o algo y tuvieron que vender y les sobran... qué sé yo... 60, 70 u 80 mil dólares y me las dan.

Pensá que para ellos es muy buen negocio, en lugar de tener la guita ahí parada me la dan a mí y por ahí les he hecho ganar entre el 15% y el 35% en dólares por año. Hasta ahora nunca les hice perder plata. Jamás” (Javier Montero, 52 años, organizador y responsable de un pool de siembra en la zona de Saladillo, Abril de 2009).

La organización del trabajo del *pool* es el paradigma de la flexibilización y la búsqueda de la eficiencia de cada unidad difundida en la Argentina de los años 90. Esta manera de producir implica no adquirir ningún tipo de bien registrable sólo insumos y servicios de terceros. El *pool* no contrata empleados, sino contratistas o técnicos asesores; no compra campo, sino que los alquila; y no adquiere ni herramientas sólo compra los servicios.

Con frecuencia esta modalidad implica dinámicas de empleo encubiertas en las cuales ellos no corren el riesgo de cargas sociales y demás beneficios que deberían obtener los empleados. Como se vio en el capítulo IV, donde nos ocupamos de los

contratistas, muchos de ellos crecen, corriendo personalmente con los riesgos y la aventura de la financiación, a la sombra de la demanda del *pool* al cual le venden servicios. Sobre todo contratistas que hayan fundado su empresa hace relativamente pocos años y ven en esta modalidad su única alternativa de capitalización y crecimiento.

En general, la información que circula entre los entrevistados, es que algunos *pooles* -sobre todo aquellos más grandes con capitales aportados por grupos de inversión, como los del Banco de Galicia- imponen los precios de los servicios y los prestadores “deben” aceptarlos por dos razones principales. Una de ellas es el volumen de trabajo que el *pool* les compra, haciendo que el contratista tenga una ocupación permanente. La segunda es que con frecuencia, según los partidos, los contratistas toman tanta superficie que reducen sensiblemente el número de sujetos demandantes. El único rubro por el que pagan más es la tierra, un bien escaso.

Este comportamiento se acentúa en función de la escala del *pool*.

“Entrevistador: ¿Cómo haces para competir? ¿Cómo hacés para que con el precio de los alquileres el negocio te sea rentable? ¿Conseguís pagar menos que un productor más chico por los servicios?

Entrevistado: Nooo, en general no. Lo nuestro es un negocio eficiente a nivel tecnológico y a nivel financiero. El volumen ayuda y no mucho más...

Yo trabajo básicamente con dos contratistas y les pago lo que le pagaría cualquiera, no discuto el precio. Le pago el 50% en cuanto terminan el trabajo y el resto a 90 días. Los insumos los saco a pagar cuando termina la campaña y logro que por el volumen que compro no me cobren recargo entonces hago circular la guita más rápido, la hago rendir más. ¿Por qué? Porque pago el campo y me reservo algo para pagar una parte de las labores, el resto lo pago cuando tengo el cereal y no pago intereses por eso. Y con los campos, con algunos también hago eso, si puedo trato de pagar 50% cuando entro y 50 cuando termina la campaña. Financieramente me voy cubriendo con ventas a futuro. Y a nivel manejo... bueno soy agrónomo con 25 años de experiencia, hago las cosas como se debe.

Los pooles, bah los grandes pooles tal vez si te bajan los precios pero yo que soy casi un productor común no.

Entrevistador: ¿Qué querés decir con eso de que sos un productor común?

Entrevistado: La figura del pool, como Cazenave o El Tejar y te digo esos porque son los que se ven por la zona, no dejan la guita en el pueblo. Compran todo afuera y se llevan todo. Yo compro los insumos acá, el pan acá, llamo contratistas de la zona y la plata se queda acá. Yo hago crecer al pueblo los grandes pooles lo joden. ¿Se entiende?

Entrevistador: ¿Puede ser que los pooles tengan la posibilidad de vender en negro y eso aumente la rentabilidad y los productores chicos no?

Entrevistado: No, no es fácil vender en negro. Se puede, pero no es fácil y menos para los grandes pooles que tienen que rendir a sus inversores absolutamente todo y los inversores no son amigos como es mi caso.

Yo vendo siempre una parte en negro, pero no es porque quiera, de hecho a mí me enquilomba mucho la contabilidad... se gana un poco más pero.... que se yo un 8 o un 10%. El tema es que los que me ponen plata a mí no siempre tiene es plata declarada entonces yo tampoco puedo blanquear todo. Pero no está ahí el negocio. El negocio está en hacer las cosas bien y tener un poco de suerte. Si aplicás buena tecnología y hacés una buena gestión te tiene que ir bien.”
(Javier Montero, 52 años, organizador y responsable de un pool de siembra en la zona de Saladillo, noviembre de 2007)

En el relato presentado, se advierte nuevamente, cómo en el imaginario de muchos el *pool* aparece como la figura del “malo del sistema”, aquel que se desvincula de lo local robándole a los residente la oportunidad de producir y de ganarse la vida.

De manera llamativa a lo esperado, no fue una excepción encontrarnos con *pooles* relativamente pequeños, ninguno mayor a 7.500 hectáreas que se abastecen de insumos en la localidad y servicios, cuando los hay. Esta información, no vino de los pocos *pooles* contactados, sino de agronomías y de contratistas que comenzaron a enumerar un significativo número de *pooles* que tomaban campo en la localidad y que se abastecían con

contrapartes comerciales de ella, pero sin ninguna proyección a un futuro mayor a una temporada.

Los *pooles* en tanto sujetos productivos son los que menor anclaje territorial tienen, aún cuando utilicen como en el caso presentado, contrapartes comerciales locales. La particularidad de ser puro capital líquido les da la posibilidad de trasladarse fácilmente de un lugar a otro. Este entrevistado, dos años después, trasladó más de la mitad de sus inversiones al sur de la provincia de Córdoba y contrató a una empresa de monitoreos de cultivos. De este modo su actividad se redujo sólo a la gestión empresarial.

Del mismo modo que las grandes empresas, los *pool* apuntan a maximizar la ganancia. Ser más eficientes -al menos con el actual modelo tecnológico- se traduce en reducir mano de obra con equipos más grandes, agrandar la escala y en lo posible producir en distintas localidades para reducir el riesgo climático. La diferencia más importante en los modos de organizar y pensar la reproducción del capital entre un *pool* y una gran empresa es la proyección temporal. Una es más larga que otra vinculándose ésto con la posesión de tierra y herramientas, mientras los primeros alquilan tierras y tercerizan todas las labores.

A partir de lo observado, ante la pregunta de si los *pooles* extraen la riqueza del territorio, la respuesta sería que no más que otros modos de organizar la producción. La cuestión de si son extractivos o estimulan el desarrollo local por medio de la generación de riqueza en los ámbitos locales, parece ser más una cuestión de escala que del modo de organización. En algunos casos, cuando el alquiler de tierras tomadas por el *pool* es de ex-medianos o ex-pequeños productores, esta parte de la renta queda entre los habitantes locales.

5.1.3 Productores profesionales

El análisis de esta categoría se enriquece al hacerlo en perspectiva comparada con los productores de tipo chacarero. En un modelo donde hay “ganadores” y “perdedores” (Gras y Hernández, 2009) la línea de corte entre unos y otros, podríamos ubicarla entre éstos y los chacareros.

La superficie trabajada por este perfil de productores -así como las trabajadas por los sujetos de las otras categorías- es difícil de precisar, pero las extensiones a cargo de estos actores se ubican entre las dimensiones trabajadas por los productores de tipo chacarero y las explotadas por las grandes empresas. Al igual que éstas, suelen combinar la producción en tierra propia con producción en tierra alquilada, pero siendo la importancia de la propia muy significativa en el volumen global.

El inicio en la actividad, por parte de este tipo de productores, tal como lo marcaba Valeria Hernández (2005 y 2009), suele ser hereditario. Son productores que al igual que los chacareros heredaron el campo y la actividad de padres o abuelos, frecuentemente chacareros; pero a diferencia de sus progenitores su organización interna, así como los mecanismos de incorporar nuevos conocimientos productivos y su relación con la familia, marca su perfil empresarial contraponiendo su estilo al de chacareros.

Esta cercanía chacarera suele volverlos muy críticos de sus parientes productivos, a los cuales los señalan como irracionales o tacaños, estando convencidos de que son éstas las causas que los han llevado a fracasar. Y –al igual que la mayor parte de los

“perdedores” del modelo- no suelen considerar la posibilidad de que su situación resulte producto de una escala que los torna incompetentes para el nuevo sistema productivo (Gras, Oppezzo, Manildo y Lauphan, 2005).

“Entrevistado: *A mí, en algún punto me dan pena [se está refiriendo a dos productores hnos. que tienen su campo pegado al de nuestro entrevistado] te parás en el alambrado y la diferencia entre un campo y otro es enorme.*

Yo alguna vez les dije, pero... ¿viste como son estos chacareros?

Entrevistador: ¿En qué sentido?

Entrevistado: Y son medios pijoteros... o medios brutos... qué sé yo. Ellos lo ven, me ven a mí que hago las cosas bien invierto y me va mejor. Ellos por no gastar unos pesos más están cada vez peor.

¡Ahora se les ha dado por sacar las vacas a la calle! Yo cada vez que paso y lo veo a Adrián, paro la camioneta¹²⁵ y me dan ganas de regalarle un toro, para que cambien la genética... pero de estos tipos ¡¿Qué se puede esperar?!“ (Hugo Ciriglione, 64 años, Productor de Balcarce 3.500 hectáreas, noviembre de 2008)

Aunque la organización del trabajo está orientada en función de una clara racionalidad sustantiva, propia de sujetos con un marcado estilo profesional, la mano de obra familiar suele ser frecuente en estas empresas, sobre todo en la cúpula de las mismas. En este sentido, una diferencia con las empresas chacareras, es que no es pensada en función de la familia. Entre estos productores la empresa, aunque con fuertes vínculos familiares, es independiente.

125 La necesidad de diferenciarse suele ser grande, hasta en el lenguaje. Los chacareros hablan de "chatas" mientras que estos productores en general hablan de "camionetas" o "pick-up"

Este tipo de productores suele tener un anclaje en el lugar, combinado con vínculos extra locales. La mayor parte de ellos residen en pueblos o ciudades cercanas a las explotaciones o en las explotaciones mismas; y la compra-venta de los insumos y productos, dependiendo de la escala del establecimiento, con frecuencia la realizan en agronomías locales.

La agricultura, la ganadería o la actividad mixta dependerán de las aptitudes de la tierra que poseen, más que de las preferencias personales. Y aunque suelen contratar servicios de siembra, fumigación y cosecha; es frecuente que posea maquinaria propia para los dos primeros.

Los vínculos extra locales se constituyen por medio de la participación en grupos de capacitación (Cambio Rural del INTA – Grupos CREA), en asociaciones por producto (ACSOJA, MAIZAR y ASAGIR) o tienen algún vínculo con instituciones dedicadas a la promoción de la tecnología y la eficiencia en el sector (AACREA – AAPRESID).

Para estos productores profesionales, la pluriactividad, una vez más, ha sido una estrategia implementada por varios de ellos para aumentar ingresos, disminuir riesgos y ampliar la red de vínculos comerciales; pero en ámbitos locales y mayoritariamente en profesiones que permiten un trabajo independiente (escribanos, abogados, agrónomos y veterinarios). Ninguno de los productores de esta categoría era propietario de una gran empresa no vinculada con el sector.

“Aunque el campo me tira más, la escribanía tiene un doble propósito: por un lado me permite aguantar épocas malas y por otro estar en contacto con gente con la que después hago negocios” (Leandro Ridella, 58 años, 600 hectáreas propias en Saladillo, abril 2009)

En la misma línea un empresario del sudeste bonaerense, productor y dueño de una agronomía se dedicó primero a entrenar jugadoras de jockey, lo cual le servía para mantener un vínculo con los padres de las chicas, potenciales vínculos comerciales. Y después en patrocinar un jugador de golf a cambio de que éste jugase al golf con quién su patrocinador indicara (Martín Perrone, 49 años, dueño de 1.000 hectáreas ganaderas en la zona de Cnel. Vidal)

Tampoco –a diferencia de los chacareros- es factible que al desarrollar una estrategia de crecimiento pluriactiva contemple la venta de servicios de maquinaria como una actividad esperable. Si bien, como ya como hemos visto, la venta de servicios es una actividad que en los últimos años se ha revelado como muy rentable, distintas características la hacen poco atractiva para estos productores de gran escala. La primera de ellas es el gran requerimiento de tiempo que la actividad demanda al dueño de la empresa, tiempo que no puede emplear en la gestión de su explotación. La segunda cuestión es el límite superior relativamente bajo, en cuanto a cantidad de equipos factibles de manejar por un sólo dueño. Estos dos motivos se combinan con un tercero, los límites de la plusvalía potencial, que se muestra poco atractiva si se compara con el dinero generado por la explotación.

No obstante, hemos encontrado dos casos, similares entre sí, que han invertido dinero en una empresa que vende servicios. Esta inversión, presentada como “una ayuda” para el contratista en un momento en el cual precisaba financiación, no le demanda a este inversor trabajo de ningún tipo, vale decir que no le quita tiempo. En contrapartida recibe un ingreso extra, poco significativo en el

total de ingresos, pero que le se asegura tener prioridad al momento de requerir los servicios del contratista.

“Entrevistador: ¿En maquinaria, para vender servicios, nunca se te dio por invertir? ¿Tengo entendido que –sobre todo las cosechadoras- son un buen negocio?

Entrevistado: No, demandan mucho tiempo.

Igual, tengo una parte de una cosechadora, pero no le doy ni bola. Hace unos años un contratista conocido, que me trabajaba muchas veces, necesitaba la guita y se la di. Ahora somos socios en una máquina, pero ni bola que le doy, lo hice más por ayudarlo que por el negocio.” (Hugo Ciriglione, 64 años, Productor de Balcarce 3.500 hectáreas, noviembre 2008)

A diferencia de los chacareros, los productores profesionales, utilizan escalas un poco más grandes, gestionan la empresa de manera independiente de las necesidades familiares y son parte del grupo “ganador” de este modelo de *agrobussines*.

5.1.4 Productores chacareros

Ya en el capítulo III nos hemos ocupado ampliamente de esta categoría de productores; aquí sólo retomaremos el tema muy brevemente, porque si bien la permanencia de estos productores es importante, su disminución también.

**Variación de la superficie de las explotaciones en la Región
Pampeana 1988**

Tamaño (en Hectáreas)	Explotaciones		Superficie	
	N	%	N	%
Hasta 100	85.072	45,2	3.605.009	5,1
101 – 500	73.512	39,1	17.283.113	24,4
501 y más	29.606	15,7	49.861.132	70,5
Total	188.190	100,0	70.749.254	100,0

Fuente: Slutzky, 2008 en base al CNA 1988

**Variación de la superficie de las explotaciones en la Región
Pampeana 2002**

Tamaño (en Hectáreas)	Explotaciones		Superficie	
	N	%	N	%
Hasta 100	50.530	37,7	2.260.615	3,3
101 – 500	53.646	40,0	13.124.895	19,2
501 y más	29.936	22,3	52.985.592	77,5
Total	134.112	100,0	68.371.102	100,0

Fuente: Slutzky, 2008 en base al CNA 2002

Con las estadísticas existentes es imposible contabilizar los productores chacareros, por lo tanto, cualquier estimación deberá hacerse suponiendo que a estos puede definírseles por el tamaño de sus explotaciones (Muzlera, 2009). Basándonos en las extensiones de las explotaciones chacareras a las cuales hemos accedido y debiendo optar (entre de hasta 200 hectáreas o de hasta 500 hectáreas) a partir de las restricciones derivadas de las categorías agrupadas que se publican –aún a riesgo de cometer errores- consideraremos chacarero a los productores de hasta 500 hectáreas.

De los dos cuadros anteriores se desprende que la superficie de sus explotaciones, entre los censos nacionales agropecuarios 1988 y 2002, pasaron de representar el 29,5% del total a sólo el 22,5%. Y numéricamente del 84,3% al 77,7%.

La ruralidad contemporánea y los procesos de reestructuración de la agricultura implican ambios culturales que impactan en las identidades profesionales de los sujetos. (Ní Laoire, 2002; Muzlera, 2009; Villa 1999)

Las transformaciones en las condiciones estructurantes, analizadas en el capítulo II, compelen a los chacareros a transformarse de tal modo que con frecuencia dejan de ser chacareros (Balsa, 2006) para convertirse en productores profesionales. La mayoría de las veces, aquellos que no pueden resistir y son desplazados, probablemente, se transforman en contratitas o en mini-rentistas.

El chacarero, figura emblemática del agro pampeano por su histórica capacidad de resistencia al avance del capitalismo, debido a su capacidad de acumulación combinada con la autoexplotación

de la fuerza de trabajo en las últimas décadas ha comenzado a perecer.

5.1.5 Mini-rentistas

Entre 1988 y 2002, sólo en la Provincia de Buenos Aires, desaparecen 20.583 explotaciones de menos de 200 hectáreas, el 43,35% de las mismas. Y aunque no podemos contar con los datos del Censo Nacional Agropecuario 2008 todo indica que la tendencia no se revierte.

La necesidad de una capitalización creciente para permanecer en actividad (Craviotti, 2002 y Murmis, 1998) llevó a muchos productores al endeudamiento. Las tasas de interés positivas combinadas con una baja de los granos en el mercado internacional a fines de la década de 1990, resultó para una gran parte de los endeudados en un resultado inverso al esperado. En lugar de capitalizarse, muchos de ellos, debieron vender sus tierras y abandonar la producción.

La devaluación de comienzos de 2002 en combinación con un mercado mundial favorable fue para muchos de los pequeños y medianos un alivio que permitió licuar sus deudas, pero no alcanzó para revertir la tendencia al desplazamiento de las unidades más pequeñas. Muchos pequeños y medianos productores combinaban el trabajo en tierras propias con tierras alquiladas y el precio de la tierra aumentó de modo exponencial al comenzar la década. (Barsky y Dávila, 2006; Rapoport, 2006)

El nuevo escenario -tierras cada vez más caras, tecnologías demandantes de genética e insumos cada vez más caros y un

aumento en la escala necesaria para que la explotación siga siendo rentable- fue la causa que sostuvo el desplazamiento de los más pequeños a pesar del período de bonanza que nos mostraban los indicadores macro del sector. Llegamos así a un panorama en el cual el 50% de las tierras cultivadas de la pampa húmeda no están trabajadas por sus propietarios (Barsky y Dávila, 2008: 97)

La suerte de estos pequeños rentistas es diversa. Y en esta diversidad, una vez más el 2001 aparece como una divisoria de aguas. Entre las biografías de aquellos que han sido desplazados antes de esa fecha encontramos las situaciones más trágicas: auto-marginación social, enfermedades mentales y hasta suicidios (Gras, Oppezzo, Manildo y Lauphan, 2005 y Gras y Hernández, 2009). En este grupo se encuentran los que no sólo han debido abandonar la producción a causa del endeudamiento sino los que también han perdido una parte o la totalidad de las tierras (estos últimos ya ni siquiera entran en la categoría de pequeños rentistas). Las consecuencias negativas frecuentemente lo son más por sus implicancias en el carácter y en el estado anímico de los sujetos que por cuestiones netamente monetarias (Sennett, 2000)

Aquellos que se han convertido en rentistas con posterioridad al año 2001; que han licuado sus deudas y vieron sus ingresos incrementados como una consecuencia del aumento de los precios en el mercado internacional de granos, suelen presentar un perfil menos marginal. Son parte de quienes combinaban la producción en tierra propia con tierra alquilada y han debido abandonar la producción porque no han podido competir contra los grandes tomadores de tierras. La imposibilidad de competir por el acceso a la tierra frecuentemente se yuxtapone con un momento en el cual debería darse un recambio generacional, dentro de la explotación.

El nuevo escenario de mayor concentración y varias décadas de sacrificio ha estimulado a los hijos de estos productores a encontrar otro medio de escapar a la decadencia colectiva, distinta a la de la actividad agropecuaria en la pequeña explotación familiar. Alternativa que es buscada, en general, por medio de estudios universitarios u otras actividades vinculadas con algunas de las profesiones en expansión. (Bourdieu, 1988: 106).

Esta situación de haber podido conservar las tierras, el patrimonio familiar, combinado con los ingresos provenientes de la propiedad de esas tierras que pocos años atrás hubiesen sido impensables, otorgan a éstos una sensación de haber terminado su vida productiva sin fracasar, aunque privándose de la satisfacción de que sus hijos continúen.

Para darnos una noción de cuáles son estas condiciones mostraremos el ejemplo de una propiedad en el partido de Balcarce cuyo propietario de 63 años al no poder renovar 214 hectáreas que tenía alquiladas, decidió en la campaña 2004-2005 abandonar la producción y alquilarle al nuevo arrendatario de aquellas 214 hectáreas sus 96 propias.

“Entrevistador: ¿Cómo fue que decidiste dejar la actividad?

Entrevistado: Fue una mezcla de cosas. Los precios para alquilar se disparaban cada vez más y más. Medio que a mí la viejita me los venía aguantando porque yo le alquilaba de toda la vida. Mi viejo ya le alquilaba, mira vos. Pero los negocios son los negocios, ¿no? Y bue... así fue vino uno de estos pooles y le pagó más y ya...

Con 96 hectáreas no podía seguir. Las maquinas ya son viejas. Mis dos hijos se dedican a otra cosa (una es química y está en La Plata y el otro se vino pesquero en Mar del Plata) y que iba a hacer yo con 96 hectáreas?!

Le di lo mío al pool y con lo que saco del campo para mi señora y para mí nos da.

(...) y pena sí. Que se yo a uno le hubiera gustado que los hijos sigan, pero la vida es así. Y tal vez está bien... el campo es jodido. No es para cualquiera" (Martín Hardoy, 63 años, septiembre de 2008)

Evolución en el precio arrendamiento (en dólares)¹²⁶

Campaña	Valor hectárea	Ingreso total	promedio mensual
2000-2001	85	8.160	680
2001-2002	100	9.600	800
2002-2003	120	11.520	960
2003-2004	130	12.480	1.040
2004-2005	140	13.440	1.120
2005-2006	170	16.320	1.360
2006-2007	190	18.240	1.520
2007-2008	200	19.200	1.600
2008-2009	220	21.120	1.760

Fuente: elaboración propia a partir de datos provistos por Martín Hardoy, ex productor del Partido de Balcarce.

Estos últimos, favorecidos por el tiempo libre, han mantenido o incrementado su vida social en la localidad. A diferencia de los

¹²⁶ Estos valores son ilustrativos de un campo de la zona de Balcarce. No son valores promedio obtenidos a partir de una muestra representativa.

primeros, si bien la transformación en rentistas, no fue la situación ideal, ésta no es vivida como un fracaso.

Los pequeños rentistas -esos nuevos sujetos sociales de las últimas décadas del agro argentino- tienen como característica no sólo la relativa poca extensión de propiedad que produce la renta, sino que la situación no ha sido anhelada por los sujetos. Para la mayoría de ellos producir ya no es una posibilidad y es por esta situación que se han convertido en rentistas.

Algunos viven exclusivamente de la renta de la tierra, otros complementan esos ingresos con los de una nueva actividad, casi siempre en las localidades cercanas al campo. Cuando esta nueva actividad existe, suelen ser: remisero, pequeño comerciante o contratista de maquinaria agrícola. Todas ellas, actividades que implican la inversión de algún capital, la autoexplotación de la mano de obra y “la libertad” de no tener jefe. Ser su propio jefe y no cumplir horarios, es una cuestión que ha salido a la luz en un gran número de entrevistas; y que es vivida con beneplácito por estos sujetos.

5.2 LAS RELACIONES DE GÉNERO EN LOS ESPACIOS AGRARIOS Y RURALES

Ni la sociabilidad es una cuestión que se agote en la esfera de lo productivo ni la actividad productiva es la única variable que influye en la sociabilidad. Éstas son dimensiones que se influyen mutuamente. Las posibilidades materiales delimitadas por la dimensión productiva constituyen un primer margen temporal, espacial y de posibilidades económicas para la sociabilidad de los

sujetos. Un proceso que se completa con los límites derivados de las posibilidades que brindan los propios *habitus* (Bourdieu, 1998)

En el campo argentino, estos espacios de sociabilidad no estrictamente productivos¹²⁷ han sido abordados por diversos autores (Barrancos, 2007; Cloquell, 2007; de Arce, 2009; Manildo, 2007, Vallejos, 2008 y Vázquez Alba, 2008)¹²⁸. En estos estudios las problemáticas de género han acaparado, reiteradamente, la atención de los investigadores.

En el estado de derecho, las normas constitucionales han garantizado la propiedad privada. Este derecho ha desarrollado primordialmente las relaciones de las personas con los bienes y, en general, con el ejercicio de una actividad económica. El régimen de propiedad es, no solamente fruto de la presión de las estructuras, sino también expresión de una mentalidad y de sus implicancias

127 Aquellos que se producen para ser llevados al mercado.

128 Barrancos, Dora (2007) **Mujeres en la sociedad argentina. Una historia de cinco siglos**, Buenos Aires, Sudamericana.

Cloquell, Silvia (Coordinadora) (2007); **Familias rurales. El fin de una historia en el inicio de una nueva agricultura**; Buenos Aires, Homo Sapiens.

de Arce, Alejandra (2009) **Las Mujeres en el campo argentino, 1930-1955. Trabajo, identidades y representaciones sociales**. Bernal, UNQ Licenciatura en Ciencias Sociales.

Manildo, Luciana (2007) **“Horizontes de maíz y barro: saberes e imaginarios en diálogo hacia un nuevo orden social”** en memorias del 4to. Foro Latinoamericano "Memoria e Identidad", Montevideo, octubre de 2007

Vallejos, Clara. 2008 **“Las voces de la tierra. Mujeres y derecho a la tierra en Santiago del Estero”**. Encuentro de Jóvenes Investigadores ´08. Santiago del Estero.

Vázquez Laba, Vanesa (2008) **“Re-Pensando la visión sexual del trabajo familiar. Aspectos teóricos y empíricos para interpretar los medolos de familia en el noroeste argentino”** en Trabajo y Sociedad. Indagaciones sobre el trabajo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas. Nro. 11 Vol 10 Santiago del Estero, Argentina.

culturales (Zarrilli, 1993). Por lo tanto, observar la normativa jurídica es un modo fructífero de acercarse a la expresión de las “mentalidades” y las “implicancias culturales” señaladas por Zarrilli.

Con este marco teórico subyacente y para un momento histórico anterior al que nos ocupa (la segunda mitad del siglo XIX), Blanca Zeberio (2007) trabajó las concepciones jurídicas sobre la propiedad, la familia y la herencia en el agro. Allí la autora nos remite a las desigualdades entre hombres y mujeres respecto a estas prácticas.

El objetivo de hacer referencia a un estudio de este tipo es doble. En primer lugar mostrar las permanencias y las transformaciones de las desigualdades de género a lo largo del tiempo en un mismo escenario. La segunda es comprender el espacio dónde ciertos *habitus* se generan para poder explicar la permanencia de ellos a través del tiempo.

Talía Violeta Gutiérrez (2007) y Alejandra de Arce (2009), también desde un planteo historiográfico, centran su atención en la primera mitad del siglo XX y nos muestran como a pesar de las aspiraciones de mejoría que tenían las mujeres respecto al lugar subordinado, en relación a los hombres éstas no imaginaban una situación de igualdad. Las mejoras en la calidad de vida impulsadas desde el Estado no conseguía “liberarlas” de sus obligaciones domésticas (las cuales, en líneas generales, no eran del todo valoradas respecto al tiempo que implicaban y los beneficios de estas tareas en las dinámicas hogareñas). Ser una buena mujer –como lo mostrará también Stølen (2004)- implicaba ser buena madre y una buena esposa. Estas tareas, para el gran porcentaje de la familias que vivían en el campo (Balsa, 2006) incluían ocuparse de la

producción para el autoconsumo familiar (aves de corral, huerta familiar, ordeño y porcinos, según los casos).

Silvia Cloquell (et. al., 2007) por su parte marca la invisibilidad del trabajo femenino en el ámbito doméstico para fines de la fines del siglo XX.

“Paulatinamente se tornó menos visible el aporte de trabajo de las mujeres en la producción, dado que el abandono de actividades de autoconsumo, la mecanización y la simplificación del trabajo tornó prescindible su aporte de trabajo físico.” (Cloquell y otros, 2007: 46)

Para el mundo rural de fines del siglo XX y comienzos del siglo XXI, distintos autores muestran una realidad en la cual la mujer rural está aún en una clara desventaja respecto a los hombres (Biaggi, Canevari y Tasso, 2007; Muzlera, 2009).

“(…) siendo las segundas [las mujeres] más vulnerables a las situaciones de pobreza, ya que tienen comparativamente menos acceso a la educación, menor acceso a la propiedad de la tierra, menor acceso al empleo, salarios más bajos por el mismo trabajo, menor oportunidad de acceso a trabajos estables y bien remunerados. A esto se agrega la responsabilidad absoluta del trabajo doméstico y la crianza de los hijos, factor que innegablemente limita sus opciones y oportunidades de trabajo y de participación social y política.” (Biaggi, Canevari y Taso, 2007: 12)

A 3 décadas de aquel trabajo de campo junto a Eduardo Archetti, a partir del cual escribieron “Explotación familiar y acumulación de capital en el campo Argentino”, Kristi Anne Stølen (2004) nos muestra el modo en que, en una colonia agrícola del norte santafecino, las mujeres producen su propia subordinación. La autora revela el funcionamiento de las ideologías dominantes y como éstas operan a través de las interrelaciones de la organización social y las subjetividades.

“La alta valoración de la decencia, la idealización del amor, el matrimonio y la maternidad, restringen a las mujeres a la esfera doméstica y obstaculizan su posibilidad de beneficiarse con nuevas oportunidades” (Stølen, 2004: 234).

En síntesis, la gran mayoría de los estudios de género en el agro argentino hacen hincapié en la subordinación de la mujer; especialmente en la cotidianeidad de las relaciones familiares y en la invisibilidad de su trabajo. Algunos, como ocurre con Stølen, van más allá y analizan el lugar de la mujer en la reproducción de la estructura social.

5.3 HOMBRES Y MUJERES EN LAS LOCALIDADES AGRARIAS

En este apartado, consideraremos las prácticas que se encuentran principalmente por fuera del espacio doméstico o aquellas no vinculadas directamente con el seno del hogar; como la educación formal, los espacios de sociabilidad públicos y el trabajo.

Pero antes de continuar, aunque no desarrollemos extensamente el concepto de género y su construcción, consideramos que es necesario hacer al menos una breve mención al mismo. Éste alude a la construcción socio-cultural de lo “femenino” y lo “masculino” dentro de marcos históricos sociales, siendo una construcción simbólica establecida sobre los datos biológicos de las diferencias sexuales.

Como categoría analítica en las Ciencias Sociales, el género construye, la organización social y cultural de las relaciones entre

los sexos. Estas disposiciones se pueden relevar en símbolos y mitos, conceptos normativos, instituciones sociales e identidades subjetivas. (Joan Scott, 1996)

Así, las representaciones de género se instituyen como formas primarias de las relaciones significantes de poder, sostenidas por instituciones que norman la diferenciación entre los papeles, los espacios y las tareas de “lo femenino” y “lo masculino”. Esta institucionalización corresponde a una relación cambiante y dinámica que se produce y reproduce en los discursos sociales. El discurso de género, de acuerdo a las diferencias históricas y culturales, funciona como mecanismo de definición y garantía de reproducción de los roles genéricos.

Ligadas a la construcción del género se hallan las divisiones categóricas entre espacios públicos y privados/domésticos, que aún fuertemente criticadas por algunas teóricas feministas, siguen implementándose como puntos de partida para las investigaciones. El espacio privado se comprende como la esfera de la vida doméstica, el mundo del hogar y la familia, es decir, aquello que la modernidad significó como privacidad. En tanto, el ámbito público designa al espacio del Estado y sus instituciones, de lo político, del mercado, como también agentes y organizaciones involucradas en los intercambios de estas áreas. La valoración jerárquica de tales espacios y sus funciones asociadas es también una construcción cultural y contribuye, por un lado, a la justificación simbólica de la subordinación de las mujeres y, por otro, a la desvalorización del trabajo que éstas realizan en los hogares. El concepto de trabajo entendido como “remunerado y fuera del hogar” favorece la invisibilización de las labores domésticas y de subsistencia realizadas por las mujeres, significándolas como deberes

correspondientes a su género. La desigualdad de géneros estructura, de esta manera, otras desigualdades en áreas de la vida que no parecen conectadas con el sistema de géneros. (de Arce, 2008)

Más allá de estas disputas académico-políticas por el significado del término, se ha resaltado, que la mayoría de las mujeres (y de los varones) no experimenta la identidad genérica como una mera ficción regulativa sino, por el contrario, como una naturaleza ineludible, inculcada severamente por mandatos socio-culturales que no pueden evitar.

5.3.1 Educación

Permanentemente tensionada por procesos de cambio propios de la modernización (Guiddens, 1990), comenzaremos a revisar las desigualdades de género en la esfera de la educación formal, a partir de los datos obtenidos en un estudio de caso realizado en 3 pueblos de la Región Pampeana ¹²⁹.

Los datos obtenidos indicarían que el nivel de instrucción en los habitantes de las localidades vinculadas al mundo agropecuario no sólo es menor que el que poseen los de los grandes centros urbanos, sino que la diferencia entre el nivel educacional de los hombres y de las mujeres es mucho más pronunciado en estos pueblos que en los centros urbanos del país; revelando –de este

129 Para más detalles de la encuesta ver el apartado metodológico en el Capítulo I

modo- una especificidad local que podría repetirse en otros ámbitos rurales.

Último nivel educativo alcanzado según sexo y tipo de residencia

	Total conglomerados urbanos del país			Total muestra en pueblos de la Región Pampeana		
sexo	primario/eg b	secundario/ polimodal	terciario o universitari o	primario/eg b	secundario/ polimodal	terciario o universitari o
M	33.0%	42.1%	24.9%	42.3%	39.7%	18.0%
F	34.2%	37.9%	27.8%	41.9%	33.8%	24.4%

Fuente: Elaboración propia en función de información suministrada por el INDE a partir de la EPH del 1er trimestre de 2007, para el “Total de los aglomerados urbanos del país”, y para “Total muestra en pueblos de la Región Pampeana”, se utilizó la información provista por la mencionada encuesta (Ver el apartado metodológico del Capítulo I)¹³⁰.

Las diferencias porcentuales entre aquellos que terminaron estudios superiores en el total de los aglomerados urbanos del país y comparados con los de los pueblos encuestados, permite reconocer que los niveles de educación superior en el total en los primeros es un 3,4% mayor para el caso de las mujeres¹³¹ y 6.4% para el caso de los hombres.

Estas cifras, en primer lugar, reafirman la hipótesis de que las desigualdades entre géneros son construcciones sociales vinculadas

130 Las dificultades públicamente conocidas por las cuales atraviesa el INDEC a partir del segundo trimestre de 2007 hicieron que prefiramos comparar muestras con 6 meses de diferencia que tomar datos dificultosamente confiables.

131 Este es una diferencia pequeña si consideramos que el margen de error con el cual se trabajó fue de +/- 2,9 para la muestra de personas.

con el entorno y al mismo tiempo nos plantea el desafío de elaborar una explicación de por qué se genera esta diferencia.

Para entender estas diferencias tendremos en cuenta: a) los modos en que cada espacio social construye las identidades de género, así como los roles y límites que se le asignan a cada uno; b) el rol del Estado; c) el nivel de riqueza y d) la influencia “del campo”, entendido este término como un eje simbólico y vertebrador del trabajo, el mundo social y el imaginario colectivo local. Avanzaremos en los por qué de estas cuestiones.

Las localidades en las que se hizo la encuesta (de entre 4.500 y 7.500 habitantes) poseen establecimientos educativos estatales que brindan instrucción hasta el nivel medio y ninguna de ellas cuenta con establecimientos de nivel terciario o universitario. Estas características junto a la idea difundida entre una gran parte de la población de que no hacen falta estudios superiores para trabajar en el sector agropecuario, parecen ser los motivos principales que explican las diferencias que nos muestra el cuadro Nro. 1 respecto al menor nivel de educación superior entre nuestros pueblos y la generalidad de los centros urbanos del país.

Esta cuestión, la idea de que no hace falta la educación formal para trabajar en el campo, que contiene el supuesto de que al campo “si le va bien” puede absorber la mano de obra de los pueblos, parece ser –en base a las entrevistas abiertas- un denominador común entre los pueblos del sector. Pero, vemos que este argumento, como factor explicativo de la menor tasas de formación superior –sobre todo por parte de los varones- se complejiza y hasta puede llegar a cuestionarse, cuanto se explora en otras variables, que son

observables si analizamos los resultados pueblo por pueblo e intentamos entender sus especificidades.

Últimos niveles educativos según sexo y localidad de residencia

Último nivel al que asiste o asistió	Sexo							
	Varón (%)				Mujer (%)			
	Bigand	Maciel	Alcorta	Total	Bigand	Maciel	Alcorta	Total
Primario / EGB	42,9	45,1	40,1	42,3	38,9	50,0	38,4	41,9
Secundario / Polimodal	36,1	38,4	43,2	39,7	31,2	25,0	41,5	33,8
Terciario¹³²	15,0	9,8	9,9	11,4	24,2	12,8	14,4	16,8
Universitario	6,1	6,7	6,8	6,6	5,7	12,2	5,7	7,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en función de la información provista a la encuesta del cuarto trimestre de 2007 (Ver el apartado metodológico del Capítulo I)

Al cotejar estos datos desagregados por localidad, se advierte cómo, para el caso de Bigand (en donde la comuna corre con los gastos de alojamiento en la ciudad de Rosario para aquellos jóvenes que quieran seguir sus estudios superiores), el porcentaje de mujeres con estudios terciarios o universitarios es del 29.9% (8,8% más que para los hombres). No sólo es la localidad, de las tres muestreadas, con mayor grado de estudios de nivel superior,

132 En el cuadro anterior, “Último nivel educativo alcanzado según sexo y tipo de residencia” los datos para los niveles superiores de educación formal se presentaron de manera agregada. Si en éste sumamos los porcentajes obtenidos para la categoría Terciario con los obtenidos para la categoría universitario veremos que dan los mismos valores en ambos.

sino que supera también al total de los aglomerados urbanos del país.

No es sólo en una cuestión cultural, propia de los pueblos agropecuarios, donde debemos encontrar la explicación de por qué en las ciudades se estudia más. Este dato sugiere que los recursos en este caso provistos por el gobierno local son un elemento sustantivo en el acceso a la educación superior.

Pero los medios facilitados por el Estado local no pueden explicar por sí mismos el acceso a la educación superior. La interpretación es más amplia cuando se repara en la gran diferencia que existe entre las mujeres y los hombres de esta localidad que acceden a una educación superior. En Bigand, el 29.9% de las mujeres alcanza este nivel educativo, mientras que sólo lo hacen el 21,1% de los hombres. Son los espacios que el género, esa identidad que cada cultura construye sobre el sexo, posibilita, limita y preestablece a cada individuo, donde debemos buscar dicha explicación.

En un intento por cuantificar en qué medida estos datos están asociados a la pobreza-riqueza y a la impronta agropecuaria de las localidades estudiadas, hemos realizado los cruces para el nivel de estratificación social (según ingresos del hogar) y el nivel educativo, de manera separada para hombres y mujeres de los tres pueblos estudiados en su conjunto.

Estratificación social (según ingresos) y máximo nivel educativo alcanzado – SÓLO PARA HOMBRES (%)

HOMBRES	Primario / EGB	Secundario / Polimodal	Terciario	universitario	Total
Pobres	38,30	51,10	8,50	2,10	100,00
½ en riesgo	18,50	52,10	16,80	12,60	100,00
½ pleno	22,00	36,20	24,30	17,50	100,00
½ alto y alto	15,90	44,90	17,40	21,70	100,00
Total	21,80	43,90	19,20	15,00	100,00

Fuente: Elaboración propia en función de la información provista a la encuesta del cuarto trimestre de 2007 (Ver el apartado metodológico del Capítulo I)

Estratificación social (según ingresos) y máximo nivel educativo alcanzado – SÓLO PARA MUJERES (%)

MUJERES	Primario / EGB	Secundario / Polimodal	Terciario	universitario	Total
Pobres	35,70	52,90	7,10	4,30	100,00
½ en riesgo	33,30	42,50	13,30	10,80	100,00
½ pleno	26,20	37,70	20,80	15,40	100,00
½ alto y alto	16,30	25,00	36,30	22,50	100,00
Total	28,00	39,30	19,30	13,50	100,00

Fuente: Elaboración propia en función de la información provista a la encuesta del cuarto trimestre de 2007 (Ver el apartado metodológico del Capítulo I)

Al menos dos son las cuestiones que, con la ayuda de los trabajos de campo y la lectura conjunta de los cuadros últimos dos cuadros, se derivan. En los estratos medios y altos el 44,9% de los varones dejan sus estudios en el nivel medio y el 39,1% alcanza el nivel superior. En las mujeres de este estrato, el 58,8% llegan a cursar los estudios superiores. Es aquí donde más claramente se ve la huella de la impronta de la “cultura agraria” de estos pueblos. Para los productores chacareros de estas localidades el campo *es cosa de hombres*, el trabajo agroproductivo no incluye –sino en casos excepcionales- a las mujeres.

“No hace falta estudiar en la facultad, para trabajar en el campo” nos decía un productor de 60 años que trabajaba 440 hectáreas propias y 250 alquiladas. Aunque como lo señala Valeria Hernández (2005), en las explotaciones más capitalizadas –aún familiares¹³³- con una organización interna más parecida a la de una gran empresa capitalista urbana (con marcada división del trabajo) aparece una clara conciencia del valor positivo de la educación superior. Se refleja en la noción de que la mejor herencia es un buen postgrado (Hernández, 2005), aunque esta concepción no se ha universalizado aún. La mayoría de los productores entrevistados, no sienten útil la formación de nivel terciario o universitario para dirigir la explotación familiar. Esto no significa que no haya una valorización positiva del conocimiento experto, pero se cree que éste puede ser adquirido por medio de jornadas de capacitación, revistas especializadas y asesoramientos (en

133 La referencia de familiar, en este caso, está usada en un sentido amplio; para referir a aquellas explotaciones donde el futuro de la explotación y la familia están estrechamente vinculados y donde –al menos- la dirección de la explotación está en manos de la familia.

general ingenieros o veterinarios) que se acercan a la explotación como asesores/vendedores¹³⁴.

Las entrevistas con familias productoras revelan el modo en que los hijos de los productores vinculados a las explotaciones con menores posibilidades de perdurar en el tiempo (dada las dimensiones relativamente pequeñas para un agro que cada vez más exige mayor escala), son los que más frecuentemente buscan en la formación superior una estrategia que les permita ascender, o al menos mantenerse, dentro de la estructura social. Esta vía universitaria es buscada cuando el campo parece augurarles un futuro de descenso social. En estos casos, los que han tenido posibilidad de seguir estudios superiores suelen diseñar su futuro de la mano de carreras universitarias no relacionadas con el agro. Estos jóvenes asocian “el campo” a una vida difícil y de sufrimientos y sus planes buscan o pretenden alejarlos de ese mundo tortuoso. En el caso de los hijos de aquellos productores que planifican su futuro dentro de la explotación familiar y siguen una carrera universitaria, esta elección también suele mostrar cierta ruptura con las generaciones anteriores. La carrera elegida no suele reunir el perfil técnico/productivo, como pueden ser la agronomía o la veterinaria, sino de uno más

134 En la década de 1990, se popularizó que las empresas vendedoras de insumos, agronomías, otorgasen asesoramiento gratuito a los productores. Estos asesores (Ing. Agrónomos y veterinarios) eran a su vez los vendedores. De este modo, si bien el servicio de asesoramiento no era cobrado directamente, indirectamente era facturado con la venta de los productos sugeridos (fertilizantes, semillas, herbicidas, fungicidas, insecticidas, etc.).

administrativo/comercial, como administración de empresas y postgrados en agro-negocios.

A pesar de los importantes avances en materia científica y tecnológica asociados a la producción agropecuaria de las últimas décadas, las entrevistas y la convivencia revelan como, la educación superior se presenta como una alternativa al trabajo en las explotaciones chacareras de la muestra analizada y no como una posibilidad generalizada de formación para estos productores o futuros productores.

Por estos motivos en los hogares de clase media y alta (según su nivel de ingresos) las mujeres, que no tendrán un lugar en la explotación agropecuaria familiar, buscan a través de la educación superior una alternativa laboral al mismo tiempo que una distinción de status social. Por su parte los varones con posibilidad de inserción laboral en la explotación familiar –que por el nivel de ingresos es mediana o grande- es más factible que abandonen de manera temprana el sistema educativo y se inserten en la empresa familiar.

5.4 MODOS Y ESPACIOS DE SOCIALIZACIÓN, OTRA CUESTIÓN DE GÉNERO.

Prestar atención a la socialización –entendida aquí, como un proceso mediante el cual los sujetos desarrollan y ponen en práctica los hábitos sociales propios de su cultura- es relevante, en tanto que el capital social está íntimamente vinculado con el

capital económico y por ende con su reproducción (Bourdieu, 1998 y 2002). En estos pueblos, los espacios de esparcimiento son también los de transacciones económicas, de transmisión de conocimiento técnico y de discusión de estrategias de gerenciamiento de unidades productivas¹³⁵.

Las transformaciones en las dinámicas económicas y productivas de estas localidades se ven profundamente afectadas por los cambios en las condiciones estructurantes de las últimas décadas. No obstante, las prácticas de sociabilización asociadas a las tradiciones locales –tensionadas por modos característicos de la vida urbana, a la cual por distintos motivos estos sujetos están cada vez más integrados- tienden a persistir, o al menos se transforman más lentamente, que las prácticas estrictamente económico-productivas.

135 Esta afirmación no niega, de ningún modo, otras características de la sociabilidad, como vía para reforzar vínculos sociales, espacios de esparcimiento, etc. En todo caso es complementaria.

Cantidad de veces que se ha reunido en la semana anterior con familiares o amigos fuera del ámbito del hogar y laboral.

Nro. de veces	Sexo	
	Masculino	Femenino
No se reunió	18,3	17,2
1,00	27,8	25,1
2,00	20,3	29,7
3,00	7,8	10,1
4,00	5,0	2,4
5,00	5,6	5,5
6,00	2,2	2,6
7,00	12,9	7,5
Total	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en función de la información provista a la encuesta del cuarto trimestre de 2007 (Ver el apartado metodológico del Capítulo I).

Queda explícito que la modernidad no ha hecho desaparecer, al menos en los pueblos, los encuentros de sociabilidad lúdica – aquella que no tiene otra finalidad principal que el encuentro mismo-. Abundan los momentos y los espacios de sociabilidad. El 60.3% de los habitantes mayores de 18 años se reúnen entre una y tres veces por semana con personas que no son de su núcleo familiar, y sólo el 17.7% no se reunió con nadie en la semana de referencia.

En cuanto a los lugares escogidos para dichos encuentros, veremos que los mismos varían según el sexo y la edad; pero antes de

analizar los datos que presentaremos a continuación se deben tener presentes dos consideraciones, referidas al modo en que fue hecha la pregunta a los entrevistados. La primera de ellas es que no se preguntó si la reunión incluía otros miembros de la misma familia, como por ejemplo la pareja del entrevistado. Esto tiende a homogeneizar los resultados, que de otra manera hubiesen mostrado diferencias más marcadas entre sexos. Por ejemplo, muchos de los hombres que contestaron que se reunieron en “casa de alguno” lo hicieron en el contexto de reuniones familiares. Algo similar ocurre con las mujeres que optaron por la respuesta “Bar o restaurante”, que casi con seguridad refiere a cenas en pareja o con grupo de amigos en un restaurante. El segundo elemento de ponderación es que la muestra no captó a los menores de 18 años. Es común para los grupos de adolescentes que –fuera del horario escolar- se encuentren en las plazas.

Lugar dónde se realizaron las reuniones¹³⁶ por sexo

¿En qué lugar se reúnen?	Sexo	
	masculino (%)	femenino (%)
Casa de alguno	61,9	84,6
Bar o Restaurante	26,0	9,6
Club	10,0	3,3
Otro ¹³⁷	1,14	1,60
Plaza	0,9	0,7
Total	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en función de la información provista a la encuesta del cuarto trimestre de 2007 (Ver el apartado metodológico del Capítulo I).

El sello de la cultura local se pone de manifiesto en ciertas prácticas sociales que persisten sólo en ese contexto (los habitantes del pueblo las reproducen únicamente en el pueblo y no en otro escenario). El condicionante del lugar con sus reglas implícitas es puesto de manifiesto, por ejemplo, cuando una familia lugareña se comporta de manera diferente en Rosario, a unos pocos kilómetros de distancia. Es frecuente que los habitantes de Maciel -dada la facilidad que brinda la autopista y la cercanía con Rosario- si sus condiciones económicas se lo permiten y tienen un

136 Para la confección de este cuadro se tomó la primera respuesta. Dado que hay quienes contestaron que se reunieron más de una vez, esta pregunta tiene múltiples respuestas.

137 En esta categoría se agruparon otras cuatro, que dado el bajo número de casos mostrados para la celda, aumentaban mucho el error inferencia. Estas categorías son: Iglesia/Salón de culto – Organización social – Sindicato/Partido político – Espectáculo público y Salón de fiestas.

vehículo propio, vayan a la ciudad: a cenar, al cine o al shopping. Éstas son salidas que suelen hacerse en familia o en pareja. Muchas de estas mismas familias o parejas no suelen ir juntas a un bar del pueblo, del mismo modo que una mujer que puede sentarse sola en un bar de Rosario no lo haría en un bar de su propia localidad. En el pueblo, estas actividades se dividen por género y edad, respetando cada uno sus espacios y prácticas socialmente aceptadas. El sitio donde suelen socializar depende del sexo, la edad y la ocupación.

En los pueblos, los bares y los clubes son típicos espacios de reunión de hombres. En ellos, durante las mañanas de los días de semana, se encuentran generalmente varones de más de 35 años, productores o cuentapropistas. Son los lugares donde se va a tomar un café y a charlar con amigos, pero es también allí donde se pueden realizar contrataciones y algún tipo de operación comercial entre productores o contratistas de servicios. Entre los hombres, cada uno tiene “su bar”, que es el lugar en donde se lo encuentra asiduamente en determinado momento del día. Los productores adultos suelen reunirse por la mañana. A últimas horas de la tarde lo hacen los más jóvenes, o los empleados de contratistas cuando por razones laborales tienen ese tiempo libre. Un hombre, asiduo concurrente de un bar, nunca falta a la cita con ese espacio. Nuestras visitas al campo corroboran esta práctica muy difundida y central en la cotidianeidad de muchos de esos sujetos. Estos lugares, al mediodía, son espacios donde generalmente almuerzan viajeros y algunos empleados administrativos. Los domingos – reforzando su identidad de género– estos bares son el escenario donde los hombres se juntan para ver “las carreras” o “el fútbol”,

mientras las mujeres y los chicos se reúnen en la plaza, fuera del sitio destinado a la sociabilidad masculina.

Sin importar la edad, está mal visto que las mujeres concurren al bar, sería motivo de “habladurías”. Ellas se sentirían incómodas y pondrían en ridículo a sus maridos, si estuviesen casadas. En dos oportunidades tuve ocasión de observar como una mujer enviaba a su hijo al bar para pasarle un mensaje a su marido. Una de ellas fue un domingo a la mañana; el hombre estaba sentado en una mesa con sus amigos viendo una carrera de autos por televisión, charlando y tomando un aperitivo, tenía unas bolsas de nylon de las típicas de supermercado al costado de su silla. El niño entró y dijo: *“dice mamá que lleves los raviolos que si no no comemos nunca”* y realizó un comentario acerca de que tenía el teléfono celular apagado. Los amigos se burlaron de él, él pretendió no darle importancia al asunto y quedarse, pero pocos minutos después se levantó y se fue. La segunda ocasión fue un domingo por la tarde. Los hombres estaban reunidos en el bar y las mujeres en la plaza de enfrente. Entró un niño y le dijo a su padre: *“papá, dice mamá que vamos, que ya es hora de ir a lo de la abuela”*. En este caso no pareció haber burlas, el hombre saludó y se fue. En ninguno de los dos casos la mujer entró al bar, considerado como un lugar de hombres.

En esta misma línea, se ubica el relato de dos compañeras con las que en distintas oportunidades compartí el trabajo de campo. En una de sus primeras visitas a uno de estos pueblos, entraron (un domingo a la tarde, a la hora del fútbol) a un bar, y fueron depositarias de las miradas de asombro y censura de todos los parroquianos. Los sitios destinados a los encuentros entre los

adolescentes y las mujeres suelen ser las casas o la plaza principal del pueblo, no en los bares.

Estos ejemplos dan cuenta de la marcada división de espacios físicos y los roles culturalmente físicos a partir del género. Las mujeres concurren a los lugares para cenar (restaurantes o parrillas) pero acompañadas de sus respectivos maridos. (Bourdieu, 1990 y 2002)

Los habitantes de los pueblos reproducen las dinámicas socio-culturales “tradicionales” y las valoran positivamente. Son conscientes de esa valorización y la particularidad “pueblerina” de dichas prácticas, disímiles a las de grandes urbes como Rosario. Ellos reivindican “el modo de vida” del pueblo, en contraposición con las dinámicas de las grandes ciudades, en las cuales no vivirían, pero sí les resultan atractivas como lugar de esparcimiento ocasional.

5.5 LAS MUJERES EN LAS EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS. UNA VOZ OCULTA

No es la intención de este trabajo discutir el rol subalterno de las mujeres, sino ponderar a partir de una mirada que considere la complejidad del fenómeno, el papel protagónico que ellas desempeñan aún desde la subordinación; no sólo en las dinámicas hogareñas sino en el modo en que se estructura la producción agropecuaria local.

En los hogares con explotaciones agropecuarias, las mujeres son las que se hacen cargo de las tareas domésticas (cocinar, limpiar, etc.) y los hombres los responsables de la explotación. Sin embargo, la figura de las mujeres en las explotaciones familiares (desde su subalternidad) con frecuencia marca las dinámicas y hasta los destinos de muchos predios agropecuarios. Esta influencia de “lo femenino” se da por dos vías; una es por el modo en que ellas influyen en la dinámica del mercado de tierras (Barrancos, 2007; Muzlera, 2009; Vallejos, 2008; Zeberio, 1998) y la otra está relacionada con la posición de mujer en el hogar. En este espacio, la voz de la mujer es menos silenciada que en los espacios públicos y es desde donde -hogar y empresa están estrechamente relacionados- sus opiniones y deseos influyen en la empresa. No hace falta que necesariamente la voz de la mujer refiera al control de la explotación, el sólo hecho de intervenir en las decisiones familiares y su propia dinámica (familia-explotación) las vuelve influyentes allí, en la explotación.

“Y resultó entonces que un día el gerente de la cooperativa me llamó a mí [se está refiriendo a la negociación de una deuda] porque decía que arreglaba algo con mi marido y después él [el marido] venía a casa y yo le armaba despelote.” (Chacarera, 63 años, 31 hectáreas propias y 21 alquiladas. Además de la producción agrícola tienen un tambo manual y aves de corral las que –al igual que la leche- se comercializan entre los vecinos de la localidad, Maciel-Provincia de Santa Fe, febrero de 2006)

Esta voz femenina que se hace oír *en off* no implica que éstas, además de ser responsables de los quehaceres domésticos, no deban aportar trabajo en la explotación, sobre todo en momentos particulares del ciclo productivo y en explotaciones como ésta donde por una cuestión de escala, la utilización de los recursos

debe ser aplicada en toda su capacidad. Por esta razón, una empresa que produce commodities para el mercado internacional también produce leche, aves de corral o porcinos con escasos insumos. Estas actividades suelen estar a cargo de la mujer del hogar. (de Arce, 2009)

Estos sistemas productivos (un tambo manual donde las vacas pueden llegar a pastar a la vera del camino; cerdos que complementan su alimentación con las sobras domésticas y gallinas que necesitan entre 3 y 4 veces más de tiempo para adquirir el mismo peso que una gallina criada a galpón y con alimento balanceado) de bajo requerimiento en insumos, comparados con los establecimientos de mayor envergadura y presentados por los gurúes de la eficiencia agropecuaria como los establecimientos modelo, aparecen frente a este tipo de productores como la posibilidad, por un lado, de diversificar el riesgo y por otro como ingresos complementarios producto de una inversión que requiere una escasa suma de dinero, la cual no podría haber sido destinada a otra producción. Ahora bien, como estas actividades son consideradas como un complemento, las labores de la mujer no son valoradas al interior de las familias como un trabajo. (de Arce, 2009)

Respecto al trabajo directo de las mujeres en las explotaciones – siempre y cuando haya una sola familia involucrada- no es extraño que ellas suelen hacerse cargo de las tareas administrativas, *de los papeles*. También es probable verlas realizando tareas de tipo logístico, como llevar carros de gasoil hasta el campo y/o la comida para los que están trabajando. Pero este trabajo, en general, no es reconocido como tal; en algunos casos, se refieren a él “como ayuda” y en otros, es totalmente invisibilizado.

En determinadas circunstancias, como ocurre con las coyunturas económicas particularmente adversas (entre nuestros entrevistados con frecuencia había referencias a la vivida por ellos a fines de la década de 1990), algunas mujeres, que habitualmente se dedicaban sólo a las tareas domésticas, comenzaron a desarrollar actividades extraprediales generando ingresos complementarios a la explotación (como la venta de quesos y dulces caseros). Sin embargo, estas tareas fueron abandonadas en cuanto se superaron las dificultades económicas más agudas. En las familias con explotación agropecuaria, las labores rentadas de las mujeres son circunstanciales y/o para colaborar con los ingresos del varón. Hay un concepto arraigado de que el ingreso genuino es el generado por los hombres. Cuando la mujer produce ingresos extraprediales, la inserción laboral encontrada más frecuentemente es la docencia. El hecho de que el ingreso generado por las mujeres se lo considere como una ayuda colabora a legitimar que éstas no sean relevadas de sus responsabilidades de las labores domésticas, en las cuales no participan los varones (o lo hacen sólo a modo de colaboración esporádica).

Los procesos de modernización en los espacios agrarios al mismo tiempo que van disminuyendo la importancia del trabajo manual, sobre todo de aquellas tareas que requerían de fuerza física (características típicamente masculinas) paulatinamente abren relativos espacios para las mujeres, en los cuales se les permite insertarse. Son los “nuevos” espacios, como los administrativos. De allí que en las empresas con un perfil menos familiar y con una mayor división del trabajo sea en las cuales las mujeres tienen más posibilidades de insertarse.

En las tareas en las cuales los varones son los que hace años las vienen desempeñando, son en las que a las mujeres se les dificulta más incorporarse. Veamos dos ejemplos. El primero de una ingeniera agrónoma y el segundo de una productora ganadera.

Martina tiene 30 años y en 2005 comenzó a trabajar en una cooperativa agrícola, en un pueblo del sur santafecino, en un puesto que había sido ocupado por un ingeniero agrónomo, varón, durante más de 15 años. Su función era asesorar y capacitar a los socios.

“Entrevistador: ¿Sentís que ser mujer te dificultó tu trabajo o el hecho de ser profesional te mantuvo al margen de todo eso?

Entrevistada: Nooo, al principio fue difícil, muy difícil.

Algunos socios venían hasta la cooperativa y cuando llegaban y Raúl¹³⁸ no estaba daban media vuelta y se iban.

Antes de comenzar cada campaña se hace una jornada informativa, siempre hay entre 60 y 80 socios. ¡El día que me tocó dar la charla de trigo había 6! ¡Sólo 6! ¿Entendés? Y lo peor de todo es que después de cada charla se hace un asado y todos vinieron para el asado. Ese día me fui a casa llorando.

Ahora, trabajo sólo para los que me piden asesoramiento de forma directa. Con el tiempo [pasaron ya 6 años] poco a poco, como ven que aunque soy mujer sé de lo que hablo, la mayoría me fue aceptado; pero costó mucho trabajo.

Estos chacareros son una cosa terriblemente machista.” (Martina, Ing. Agr, 30 años, marzo 2007)

138 El ingeniero agrónomo al que Martina reemplazó.

El segundo caso que presentaremos respecto de las dificultades de las mujeres para insertarse en espacios que durante generaciones vienen siendo ocupados por hombres es el de Luciana Aguirre. Luciana, hija única de un padre con una explotación agrícola-ganadera de 300 hectáreas, nació en Saladillo en donde vivió hasta que comenzó sus estudios universitarios. Estudió psicología en la UBA, se casó en Buenos Aires y tuvo una hija. Ejerció durante 9 años como psicoanalista y cuando murió el padre, ella divorciada, decidió volver a su localidad natal para hacerse cargo de la explotación.

“Entrevistador: ¿Cómo fue... o cómo es ser mujer y hacerte cargo de una explotación? Digo... las mujeres productoras no abundan.

Entrevistada: Fue y sigue siendo difícilísimo. Y eso que a mí siempre me gustó el campo. Es una especie de pasión lo que siento. El psicoanálisis también me gustaba, pero lo que me pasa con el campo es algo muy fuerte. Y con todo me cuesta muchísimo.

La parte agrícola directamente la abandoné. Primero traté de mantener al empleado que tenía mi viejo, un tipo de mi edad al que yo conocía de chiquito. El padre de él trabajaba con mi papá y vivían en el campo... éramos compañeros de juego. Pensé que tener una persona de tanta confianza iba a ser algo bueno, pero no fue así. Me ignoraba totalmente y comenzó a haber mala onda. Entonces llegamos a un arreglo y se fue. Ahí, siempre asesorada por los ingenieros¹³⁹, empecé a trabajar con contratistas, pero fue igual. Me trataban como a una loca, no me daban ni bola. Entonces decidí alquilar toda la parte agrícola y quedarme con la ganadería que la podía manejar yo.

Entrevistador: ¿Vos sola con las vacas? Pensé que era un trabajo más difícil.

139 Luciana formaba parte de un grupo CREAA. Son grupos de productores que pagan el asesoramiento de uno o más ingenieros agrónomos y que se juntan periódicamente en distintos campos para discutir y evaluar cuestiones técnicas vinculadas a la producción agropecuaria.

Entrevistada: Y no porque yo no tenía todas las máquinas. Además es más fácil correr un boyero¹⁴⁰ que manejar un tractor. Y para vacunar o alguna cosa así llamo a un veterinario.

Pero igual por ser mujer todo es peor. Cuando llevo animales a remate me hacen cosas que jamás le harían a un hombre...

Entrevistador: ¿Por ejemplo?

Entrevistada: Y lo más típico es que me afanen kilos. ¿Sabés las veces que del campo al remate me falta un novillo o más?! Cuando el camión sale de acá y cuando llega a la feria me dicen que pesa 400kg menos. Al principio más o menos me la bancaba, me angustiaba... yo no estaba tan ducha. Ahora me planto y si es necesario les armo unos escándalos bárbaros, pero ahí sale el machismo a relucir y dicen que soy una loca y que los “problemitas hormonales” me trastocan el carácter. ¡Pero qué problemitas hormonales, ni problemitas hormonales?! Son unos machistas de mierda que se abusan porque soy mujer” (Luciana Aguirre, Saladillo, Mayo de 2009)

Luciana, a pesar de mantener la explotación y ampliarla –cuando se hizo cargo de ella tenía 300 hectáreas y ella logró comprar 160 más-, no es aceptada por muchos pares como un productor más. En otra parte de nuestra conversación y también en relación al tema de sus dificultades derivadas de ser mujer nos decía lo siguiente.

“Entrevistada: ¿Sabés lo que extraño de Buenos Aires? Sus espacios culturales y el anonimato. El poder sentarme en un café y leer un libro. Acá ni ir sola a un bar puedo. Si no quiero que me miren raro.” (Luciana Aguirre, Saladillo, Mayo de 2009)

Siendo este último comentario coincidente con lo expuesto en el apartado “Modos y espacios de sociabilidad, otra cuestión de género”

140 Boyero es un alambre eléctrico de un solo hilo que es alimentado a batería y sostenido por unas estacas móviles que se clavan en la tierra. En las últimas décadas son muy utilizados en ganadería para separar potreros, hacer mangas y caminos, etc.

Se advierte de que modos la hipótesis del apartado es reforzada por las vivencias de nuestras entrevistadas. Las dificultades de las mujeres son grandes cuando pretenden ejercer un lugar que tradicionalmente ha sido ocupado los hombres. No tanto cuando se ubican en lugares nuevos o cuando su voz queda dentro de los espacios domésticos, la voz en *off*. Las entrevistas en profundidad nos han mostrado que actualmente en la mayoría de los casos, las decisiones trascendentes (lo que podríamos llamar la planificación) del hogar son producto del proyecto de ambos cónyuges –y por ende repercute en las inversiones de la explotación-, pero las decisiones del día a día o las técnicas (como qué sembrar), la mayor parte de las veces, quedan en manos del hombre.

5.6 EL LUGAR DE LAS MUJERES EN LAS DINÁMICAS DE USO Y TENENCIA DE LA TIERRA

Los procesos modernizadores del mundo agropecuario, mediante la mercantilización de gran parte de los vínculos sociales, tensiona relaciones e instituciones preexistentes.

Mediante los mecanismos de herencia de la tierra y su modificación a través de los años, es posible tener una perspectiva más clara y de más largo plazo acerca de cómo la modernización transforma prácticas sociales nodales y cómo éstas –que frecuentemente se asocian a la exclusión y consecuencias negativas para las personas– se orientan hacia la igualdad.

“En este sentido, es la propiedad más que en ningún otro instituto¹⁴¹ del derecho donde se asienta con más fuerza la idea de mentalidad. Ya que por un lado se une necesariamente a una antropología, a una visión del hombre en el mundo y, por otro, a una ideología a partir del estrecho vínculo que la une con los intereses vitales de particulares y de clases, con un arraigo que va mucho más allá de lo jurídico.” (Zarrilli, 1993: 233)

Pero el derecho y las prácticas sociales efectivas, aunque se influyan mutuamente, no tienen las mismas dinámicas de transformación. Una vez más, el efecto histéresis de los habitus actúa como un amortiguador que relativiza la velocidad de algunos cambios, como en el caso de los mecanismos de herencia de la tierra.

A pesar de lo normado en el derecho positivo argentino, hombres y mujeres (al menos en la zona en la cual se realizó la encuesta) no heredan del mismo modo, aunque las entrevistas en profundidad indiquen que esta tendencia está siendo revertida a lo largo de las últimas dos generaciones. Si consideramos que en el conjunto de los tres partidos encuestados hay una diferencia prácticamente nula entre la cantidad de hombres y mujeres, es esperable que la propiedad de la tierra heredada mantenga esa proporción, pero no ocurre. El 70,7% de las explotaciones pertenece a los hombres, el 18,2 a las mujeres y el 11,2% a titulares de ambos sexos.

Que haya sólo el 18,1% de mujeres propietarias de las tierras de la explotación contra el 70,7% de los hombres, está indicando que

141 Este autor toma la noción de institución de Tau Anzoategui, “Entendiendo por institución una ordenación parcial de la vida del hombre en sociedad, que ha alcanzado un desarrollo sólido y autónomo a través de la actividad desplegada, y la renovada adhesión de muchas generaciones.” (Victor Tau Anzoategui, “El concepto histórico de las instituciones” 1962-63).

existen mecanismos sociales que excluyen a éstas del acceso a la titularidad de la tierra.

Para saber en qué medida estos mecanismos de exclusión de las mujeres tienen que ver con las prácticas sucesorias, analizamos si la tierra heredada tiene origen en la familia de los hombres o en la familia de la mujer. El 74,2% de las tierras heredadas tienen origen en la familia del varón y sólo el 20,4% en la familia de la mujer, una muestra de la medida en que las mujeres son excluidas de la propiedad de la tierra.

Estos resultados revelan que los mecanismos sociales para excluir a la mujer de la propiedad de la tierra son los vinculados con la herencia. Según lo indicaron las historias de vida reconstruidas a partir de las entrevistas, los mecanismos sucesorios de las explotaciones entran en tensión con las prácticas locales y la legislación vigente sobre el tema. Esta dislocación entre lo normado por el derecho positivo y el consuetudinario tiende a desaparecer gradualmente, mientras conviven ambas prácticas. En las generaciones más jóvenes, alentadas por una creciente igualdad entre los sexos y por un elevado valor de la tierra se observan prácticas más ajustadas a lo normado por el derecho positivo, que en las generaciones más viejas.

La exclusión total de las mujeres de la propiedad de la tierra, a comienzos del siglo XXI, ya prácticamente no existe. En las últimas décadas, hay mujeres que efectivamente heredan parte de la explotación paterna (la que legalmente les corresponde), pero los *usos y costumbres* les dificultan un empleo pleno de ella. Las tierras que efectivamente pertenecen a una mujer, si hubiese algún varón de la familia que tuviese campo y quisiese anexarlas, es casi

seguro que pasarían a ser explotadas por éste. En estos casos, el arrendamiento no se da en condiciones de libre mercado, sino bajo las presiones de las reglas familiares. Las condiciones del acuerdo no es una discusión entre iguales, sino que las pone el varón que hace uso de ellas.

Es común escuchar relatos de mujeres que hoy en día tienen más de 70 años, sobre cómo antes el padre era quien disponía según criterios personales (que no era necesario que explicitara ni explicara), cómo se repartía la herencia de la tierras y cómo las mujeres eran “arregladas” con una dote en el momento en que se casaban. Estas decisiones eran inapelables. En nuestro trabajo de campo, no encontramos ningún caso de una mujer que haya recurrido a la justicia civil para reclamar los derechos de herencia que ésta le brindaba. La tierra era heredada por uno o más hermanos varones, los que no siempre eran los mayores, sino los que por distintos motivos se habían quedado trabajando en la explotación con el padre. La herencia era llevada a la práctica en vida del padre en el momento en que éste decidía retirarse de sus actividades. En ese traspaso, además de la tierra, se heredaba la responsabilidad de mantener de por vida a los padres ya retirados y a las hermanas mujeres solteras.

Los procesos de individuación, propios de la modernidad, no dan lugar a apartarse tanto de la ley –en este punto- como sucedía una o dos generaciones atrás. Ya no aparecen nuevos hermanos que se hagan cargo de la manutención moral y económica de las hermanas solteras, administrando el total de la herencia paterna.

Con el devenir de los años, pasando por situaciones intermedias, no exentas de tensiones, estas prácticas fueron acercándose a lo establecido en la legislación argentina al respecto.

En la actualidad, los mecanismos para “elegir a los herederos” son similares al puesto en práctica por la familia Ostermann (presentado en el capítulo destinado a los contratistas). Los bienes registrables que el padre hereda o que adquiere cuando sus hijos son chicos se reparten según lo normado por la legislación argentina. Las tierras o máquinas adquiridas cuando alguno de los hijos comenzó a trabajar en la empresa, se inscriben a nombre de éste así el día en que haya que repartir la herencia esta parte ya está adjudicada al elegido, el que trabajó con el padre y quien heredará la empresa, patrimonio familiar.

En síntesis, si bien lo normado por el derecho positivo en torno a la herencia durante las últimas décadas viene imponiéndose en las prácticas concretas, la dificultad de las mujeres para acceder al manejo efectivo de la tierra sigue siendo mayor a la de los varones.

CONCLUSIONES

“El problema que nos interesaba estudiar era la estrategia de adecuación”

(Archetti y Stølen, 1975: 14)

¿Cómo afectó la modernización al agro pampeano y a los sujetos que lo componen, durante las últimas décadas? Ésta es la pregunta central de esta tesis cuya importancia no deviene tanto de su originalidad, sino de su magnitud y de su pertinencia. A ella, o mejor dicho a su respuesta, sólo hemos podido acercarnos mediante aproximaciones sucesivas. En este sentido esta tesis da cuenta de la complejidad en el abordaje del tema en las conclusiones obtenidas acerca del heterogéneo y dinámico mundo agrario pampeano.

A partir de trabajos previos y dialogando con quienes desde distintas perspectivas han aportado cada uno sus contribuciones, como se expuso en el estado de la cuestión, esta tesis pretendió contribuir con aportes novedosos a la respuesta de ese gran interrogante, poniendo en evidencia otros vacíos acerca del conocimiento sobre el tema, los cuales irán precisándose en trabajos futuros. A modo de cierre, entonces, repasaremos las principales conclusiones que se desprenden del análisis de los materiales presentados previamente y las perspectivas que se abren a partir de este estudio.

Una de las primeras cuestiones que este trabajo se propuso poner en evidencia -retomando una idea ya presentada por Miguel

Murmis (1998)- es que las categorías tradicionales son insuficientes para entender a los sujetos del agro actual y sus acciones.

La complejidad de la etapa del capitalismo globalizado que nos toca vivir, al tiempo que interconecta más directamente los mercados y las producciones alrededor del mundo, multiplica -gracias a la diversidad cultural y de acuerdo con las condiciones materiales particulares que junto con los *habitus* ponen marcos para la acción- las posibles situaciones en que los sujetos organizan su trabajo y se insertan en la estructura productiva agropecuaria.

La producción de *commodities* alimentarios, orientados al mercado mundial, impone a los sujetos productivos objetivos similares y la tendencia a una internalización de las relaciones sociales de producción. Tendencia que a partir de situaciones diferentes (las cuales dependen: del grado de expansión tecnológica, de la legislación, de la distribución de la tierra, de la productividad de la misma, de la infraestructura en transporte y de los diversos patrones culturales) fuerzan a los sujetos a desarrollar gran diversidad de estrategias para no ser desplazados fuera de la cadena agroproductiva o, dentro de ella, hacia eslabones más desfavorecidos.

Esta diversidad de sujetos agrarios que caracterizamos a lo largo de las páginas de esta tesis no es una novedad. Lenin la mostraba en su “Tesis Sobre la Cuestión Agraria”, pero él entendía que ésta dependía de la transición de un modo de producción feudal a un modo de producción capitalista en la agricultura. La modernidad tardía, en el agro pampeano de fin de siglo con la retracción del aparato estatal y la revolución biotecnológica que trae aparejada implica transformaciones radicales en la estructura productiva, potenciando una vez más la diversidad en lugar de la

homogeneidad, en un contexto espacio-temporal diferente al observado por Lenin.

La heterogeneidad de estos sujetos se observa en distintos niveles. Por un lado, al aumentar la complejidad del proceso productivo y la externalización creciente del proceso, existe una mayor división del trabajo, requiriéndose una mayor cantidad de sujetos vinculados a la producción; simultáneamente se dan un aumento de heterogeneidades al interior de los mismos sujetos productivos (Craviotti, 2002; Murmis, 1998). Aparecen nuevas actividades o actividades que antes estaban a cargo del productor y ahora las desempeña un agente específico.

Si nos remontamos a 4 ó 5 décadas atrás, advertimos en los múltiples relatos de nuestros entrevistados (coincidentes con la bibliografía de época sobre el tema) que era una costumbre común para el productor reservar para sí parte de su cosecha como semillas para campañas futuras. Hoy en día, la multiplicidad de variedades con características específicas¹⁴² que aparecen cada año en el mercado –producto de la investigación y desarrollo en genética vegetal– impulsan al productor a comprar semillas a una marca reconocida; dado que a éstas se le han sumado nuevas y beneficiosas características y que, además, la semillera le brinda al productor la garantía de germinación.

El dinamismo y la complejidad que va adquiriendo la producción agropecuaria son responsables de una dificultad creciente que el productor debe estar en condiciones de asumir –al menos desde la

142 Para una ilustración de esto ver **anexo II** (catálogos de NIDERA para la campaña agrícola 2010-2011).

gestión- así como la tercerización de tareas. Ganan importancia los técnicos asesores, quienes se han convertido en indispensables en la mayor parte de los casos. En algunas empresas, son consultados para planificar una campaña y, en la mayoría, son consultados para evaluar los cultivos y las tareas durante la campaña. En las explotaciones más grandes, se suelen contratar los servicios de empresas que hacen un monitoreo de los cultivos.

Para maximizar la eficiencia en estas “nuevas” labores, los técnicos procuran un perfeccionamiento en la misma, a tal punto que en muchos casos se convierten en especialistas sólo en esa labor. Así un ingeniero agrónomo que se especializa en la administración de una empresa agropecuaria asesora en ese rubro y, difícilmente, en la evaluación fitosanitaria de un cultivo. Del mismo modo que un profesional que se dedica al monitoreo de cultivos desarrolla competencias específicas y adquiere herramientas puntuales para esa labor resignando la posibilidad real de hacer otras.

Esta complejidad creciente en cuanto a la cantidad de sujetos que necesita la producción agropecuaria de los últimos 2 decenios y a la cantidad de especialidades que aparecen para atender la producción, tiene su contracara en las empresas que diversifican sus actividades para maximizar su productividad en beneficio de sus ganancias.

Hay empresas que se expanden no sólo en dimensión, sino en cantidad de actividades que realizan. Es el caso de los contratistas de cosecha que para evitar el tiempo improductivo de los meses de invierno y poder mantener a empleados cuya mano de obra calificada es escasa, comienzan a vender servicios de siembra; o contratistas de siembra que para no perder un cliente se arriesgan a invertir en un equipo de cosecha y tratar de ofrecer así un mayor

espectro de servicios de maquinarias. Una situación similar ocurre con ingenieros que comenzaron asesorando, pero tuvieron la posibilidad de pasar de asesores a administradores y ponen así una empresa que brinda servicios de asesoría productiva; o de contadores y de administradores, que contratan un profesional que termina superespecializándose en una sola actividad.

La heterogeneidad y la especificidad crecientes pueden devenir en la autoconstrucción de nuevos sujetos, como es el caso de los contratistas; que si bien no son nuevos en el agro pampeano han cobrado en los últimos años una importancia que les otorga una nueva importancia en la cadena agroproductiva.

No obstante, no todas las transformaciones conllevan la aparición de nuevos sujetos, algunos como los chacareros tienden a desaparecer. Frecuentemente resistida, la modernidad avanza racionalizando y mercantilizando las relaciones sociales; particularmente en los espacios productivos. La mercantilización implica una traducción cada vez mayor, pero nunca absoluta, de distintas dimensiones a una sola, la económica. La racionalización, por su parte, implica un análisis previo de las consecuencias de las acciones a seguir, abandonando gradualmente las acciones basadas en los “usos y costumbres”. Estos cambios implican espacio de tensión en el cual se encuentran los sujetos productivos. Aquellos que no han logrado leer a tiempo las transformaciones y adaptarse a ellas, pronto pasarán a formar parte de los desplazados¹⁴³. Este es

143 No sólo los que no supieron leer el nuevo contexto son lo que integran el conjunto de los desplazados y los “perdedores” del nuevo modelo. Hay un nivel de capitalización por debajo del cuál no puede sostenerse una producción independientemente de la lectura que se haga del contexto.

el caso, por ejemplo, de aquellos chacareros que, como sus padres y abuelos tomaron sistemáticamente, y con éxito, créditos como herramienta de capitalización, ellos los imitaron sin evaluar la particularidad del nuevo contexto y por esta vía perdieron la tierra que llevaba generaciones en la familia (Muzlera, 2009).

En la medida en que materialmente las elecciones –que no provienen del cálculo racional- sean viables en el contexto en el cual los sujetos se encuentran, serán otras racionalidades no formales o tradiciones familiares las que expliquen las decisiones productivas. Mostramos de que modo los contratistas con un pasado chacarero reciente son más renuentes a tomar crédito que aquellos sin un pasado chacarero cercano. A condiciones materiales similares la historia de los sujetos nos brinda la clave para comprender por qué unos priorizan la seguridad y otros, la capitalización, haciéndose más exitosos unos que otros. También se explica así por qué un chacarero adquiere un parque de maquinaria ociosa, cuando su nivel de capitalización se lo permite, mientras un productor de otras características no lo haría.

Una de las mayores dificultades que requiere el análisis de procesos de la magnitud del de la modernidad tardía en el agro pampeano es que forzosamente deben ser complejizados si no se quiere “esconder bajo la alfombra” situaciones de la realidad que pretendemos comprender, pero que son incómodas de encajar en la teoría.

Otro elemento destacable es la transformación de los modos de socialización de los sujetos. La telefonía móvil e Internet son las vías de comunicación en la que la mayor parte de la gente repara cuando se habla del avance en la comunicaciones, pero el desarrollo en rutas y autopistas conjuntamente con la difusión de

los nuevos vehículos, son también elementos relevantes en esta materia.

Hace 40 años, para llegar desde Balcarce a San Agustín había que transitar 30 km por un camino de tierra; recorrido que los días de lluvia sólo podía hacerse a caballo. Esos 30 km que hoy por asfalto, gran parte de sus habitantes recorren a diario en 20 ó 25 minutos, décadas atrás, con otro parque automotor, transformaba el viaje en una travesía mensual.

Estas transformaciones tienden por un lado a disminuir el aislamiento, mientras favorecen la desaparición de algunos pueblos o la reconversión en lugares de fines de semana para unos pocos. La cada vez mayor facilidad para acceder a centros urbanos de más envergadura deteriora la viabilidad de comercios en los pueblos, comenzando un círculo retroalimentado que favorece la disminución de la actividad económica de las localidades.

Esta nueva cercanía, medida en tiempo y en facilidad de acceso, a los centros urbanos de mayor envergadura favorece –como se mostró en el capítulo V- una tendencia a la igualdad de condiciones de los habitantes de los pequeños poblados rurales con ciudades más importantes.

Esta nueva cercanía favorece el acceso a los centros educativos, a los espacios recreativos como cines, restaurantes y shoppings. También favorece la pluriactividad de los productores, sobre todo de los pequeños, quienes pueden vender su fuerza de trabajo de manera asalariada o independiente en las ciudades en momentos que la explotación requiere menor atención. Así aparecen productores que trabajan como remiseros o esposas que son empleadas o dueñas de un comercio a decenas de kilómetros de la explotación. Esta cercanía permite la existencia de productores

que, aún con unidades productivas con una extensión muy por debajo de la considerada como unidad productiva mínima, logran no sólo mantener la explotación sino también capitalizarse. Es el caso de un productor del Partido de Balcarce con una explotación de 14 hectáreas, en la cual hace agricultura por medio de contratistas, tiene chanchos y vende sus servicios como matarife de porcinos, ovinos y bovinos, para elaborar chacinados y como domador. A propósito de los cambios de los últimos años nos decía

“Y ahora puedo hacer un montón de cosas que antes no. Pensé que antes tenía que arar yo la tierra con ese aradito de ahí tirado por dos caballos, sembrar y dependiendo de las cosas cosechar a mano. El maíz por ejemplo lo cosechaba yo. ¿Sabés que laburo?! Ahora eso lo hace un contratista y yo puedo hacer un montón de otros trabajos” (Pancho Zavaletta, 57 años, San Agustín, partido de Balcarce, septiembre de 2008).

La cercanía a los centros urbanos más importantes produce también el viaje inverso, familias productoras que abandonan la explotación, para irse a vivir a localidades cercanas y viajan a la explotación a diario (Balsa, 2006). No vivir en la explotación, así como la externalización de cada vez más partes del proceso productivo en manos de contratistas y técnicos asesores, relativiza aquella máxima tan exaltada por los productores acerca de la autonomía de la agricultura familiar capitalizada, típica de los chacareros. Los productores dependen cada vez más de la disponibilidad y del saber especializado de agentes externos. El mundo rural actual es mucho más heterogéneo y dinámico que el tradicional que registra la memoria colectiva.

En consonancia con lo planteado por Alabadalejo y Bustos Cara (2008) entendemos que no debiéramos hablar de modernización agropecuaria en singular porque en las últimas décadas empezó a superponerse y, en muchos casos a imponerse, una modernización

distinta con un funcionamiento territorial complejo y a menudo contradictorio, en el cual coexisten diferentes niveles de organización de la sociabilidad; tanto en la esfera de lo personal como de lo productivo. Lo que se analiza a lo largo de los capítulos III, IV y V es que a pesar de la conexión de lo local con las grandes urbes y de la producción con el mercado mundial, el nivel local sigue siendo uno de los ámbitos socio-productivo y físico indispensable de creación y/o adaptación de los cambios en la actividad agropecuaria.

El periodo y el escenario escogidos han servido para pensar el alcance de este fenómeno socio-histórico: el proceso de la modernidad tardía en el agro.

La otra gran preocupación que atraviesa esta tesis, íntimamente relacionada con el fenómeno mencionado, es el tipo de posibilidades que esta modernidad descripta, indisociable del capitalismo neoliberalizado y periférico, les plantea a los sujetos, pero pensando ahora en actores colectivos. En nuestro caso, para los contratistas y los chacareros hemos podido considerar como concomitantemente con los *habitus*, la actividad que encarnan los sujetos es funcional, o no, a un sistema y de esto dependerá en gran medida -junto con su nivel de capitalización- las posibilidades de continuidad o no.

Un *habitus* similar es efectivo para el caso de los contratistas con un *habitus* chacarero pero no para los chacareros con el mismo *habitus*. Es notorio como un proceso histórico necesita ser pensado -al menos- desde estas dos perspectivas: la estructura y la subjetividad. Ninguna por sí misma tiene el peso para ser determinante; si las condiciones materiales lo fuesen el pasado de

los contratistas, encarnado en sus *habitus*, no tendría el poder de determinación que tiene. Y lo mismo cuenta para la subjetividad la cual, si fuese determinante, tendrían las mismas posibilidades de éxito los productores con similar nivel de capitalización; y como hemos visto en el capítulo III esto no es así.

Aún en un agro capitalista, tratar de entender el comportamiento de los sujetos productivos requiere considerar (además de: su nivel de capitalización o su relación con los medios de producción) los *habitus* tanto como la actividad de los sujetos. El proceso de la modernidad ha transformado al agro pampeano actual dando lugar a que los actores productivos sigan poniendo en juego racionalidades heterogéneas al momento de producir. Racionalidades que están sujetas en gran medida a sus historias personales y productivas así como a sus historias familiares.

BIBLIOGRAFÍA GENERAL

Albadalejo, Christophe (2008) **“¿El «productor silencioso» o silenciado? Categorías de la ciencia y categorías de la sociedad en los cambios afectando al productor agropecuario argentino”**

Comentario de los textos de Bendini, Murmis y Taskoumagkos y de Bidaseca y Gras en el marco de la VI Jornadas de Sociología **"Actores sociales, problemas públicos y espacios de ciudadanía"**, Jueves y viernes 2 y 3 de octubre de 2008, Campus de la UNGS, Los Polvorines, Prov. de Buenos Aires, Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires. Mimeo.

Vázquez Laba, Vanesa (2008) **“Re-Pensando la visión sexual del trabajo familiar. Aspectos teóricos y empíricos para interpretar los medolos de familia en el noroeste argentino”** en Trabajo y Sociedad. Indagaciones sobre el trabajo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas. Nro. 11 Vol 10 Santiago del Estero, Argentina.

Albadalejo, Christophe y Bustos Cara, Roberto (2008) **“Algarrobo o el fin del pueblo chacarero”**. En Rodríguez Bilella, Pablo y Tapella, Esteban. **Transformaciones globales y territorios**. Buenos Aires. La Colmena. 396 p.

Albadalejo, Chritophe (2006), **“De la pampa agraria a la pampa rural: la desconstrucción de las 'localidades' y la invención del 'desarrollo rural'”** en Párrafos geográficos Volumen 5 Nro. 1.

Albanesi, Roxana (2007); **“La modernización en el devenir de la producción familiar capitalizada”**; en Mundo Agrario; Nro 14, vol 7, ene.-jun. 2007.

Andrade de Paula, Dilma y Andrade de Paula, Elder (2007) **“Agronegocio y ambientalismo; reconstruyendo hegemonía”** en Girbal-Blacha, Noemí y Mendonça, Sonia Regina, **Cuestiones agrarias en Argentina y Brasil**, Buenos Aires, Prometeo.

Ansaldi, Waldo (1993), **“La Pampa es ancha y ajena. La lucha por las libertades capitalistas y la construcción de los chacareros como clase”** en Bonaudo, Marta y Pucciarelli, Alfredo; **La problemática agraria (Tomo II)**, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.

Ansaldi, Waldo (1995), **“El fantasma de Hamlet en La Pampa. Chacareros y trabajadores rurales, las clases que no se ven”** en Bjerg, María Mónica y Reguera, Andrea (comp.); **Problemas de Historia Agraria. Nuevos debates y perspectivas de investigación**. Tandil, Editor: Instituto de Estudios Histórico Sociales, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.

Aparicio, Susana; Giarracca, Norma y Teubal, Miguel (1992); **“Las transformaciones en la agricultura; el impacto sobre los sectores sociales”** en Sautú y Jovat (Comp) **Después de Germani. Exploraciones sobre la estructura social argentina**; Buenos Aires, Ed. Paidós.

APMRC - Asociación Propietarios de Máquinas Rurales Casilda (2009) **Los Costos y los Precios de las Labores en la Argentina**.

Arbolave, Mario (2005) **“El agro en 1985 y en 2005”** en Revista Márgenes Agropecuarios, Año 21, Nro 241, julio 2005.

Arbolave, Mario (2010) **“Evolución de los Arrendamientos 1995-2010”** en Revista Márgenes Agropecuarios, Año 26, Nro 304, octubre 2010.

Archetti, Eduardo y Stølen, Kristi Anne (1975); **Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino**; Buenos Aires, Siglo XXI Editores.

Arcondo, Aníbal (1980) **“El conflicto agrario argentino de 1912. Ensayo de interpretación”** en Desarrollo Económico, Vol. 20 Nro. 20.

Arnaldo, Aldo (2001) **“El sistema financiero, 1945-1983”**, en **Nueva Historia de la Nación Argentina**, T VIII, Buenos Aires, Academia Nacional de la Historia-Planeta, 2001.

Azcuy Ameghino, Eduardo (2007); **“Producción familiar, producción familiar capitalizada y descampesinización: aspectos teóricos y problemas interpretativos”** en Graciano, Osvaldo y Lázzaro, Silvia (Compiladores); **La Argentina Rural del siglo XX. Fuentes, problemas y métodos**; Buenos Aires, La Colmena.

Azcuy Ameghino, Eduardo (2008); **“¿En qué estructura social agraria piensa el Gobierno?”** en diario Crítica del 20.06.2008. <http://criticadigital.com/imprensa/index.php?secc=nota&nid=6487>

Azcuy Ameghino, Eduardo y Fernández, Diego Ariel (2008); **“Causas, mecanismos, problemas y debates en torno al proceso de concentración del capital agrario en la Región Pampeana : 1988-2007”**; Trabajo presentado en las V Jornadas de investigación y debate Trabajo, propiedad y tecnología en la Argentina rural del siglo XX. Homenaje al profesor Miguel Murmis; Universidad Nacional de Quilmes, 23 al 25 de abril de 2008.

Balsa, Javier (2006); **“El desvanecimiento del mundo chacarero. Transformaciones sociales en la agricultura bonaerense 1937-1988”**; Bernal, Universidad Nacional de Quilmes.

Balsa, Javier (2008); **“Capitalismo, explotaciones familiares y modos de vida. Reflexiones a partir del caso pampeano”**; Trabajo presentado en las V Jornadas de investigación y debate Trabajo, propiedad y tecnología en la Argentina rural del siglo XX. Homenaje al profesor Miguel Murmis; Universidad Nacional de Quilmes, 23 al 25 de abril de 2008.

Barandirán, Luciano (2007) **“Del gaucho al croto: continuidades y rupturas en las prácticas de la oferta de mano de obra en el mercado de trabajo rural (Buenos Aires, 1850-1950)”** en Girbal-Blacha, Noemí y Mendonça, Sonia Regina **Cuestiones agrarias en Argentina y Brasil**, Buenos Aires, Prometeo.

Barlett, Peggy (1993), **American Dreams, rural realities: family farms in crisis. Studies in rural culture**; USA, The University of North Carolina Press.

Barrale, José María (2007) **Reinas Mecánicas**, Córdoba, Ed por autor, ISBN 978-987-551-101-9, pp 242.

Barrancos, Dora (2007) **Mujeres en la sociedad argentina. Una historia de cinco siglos**, Buenos Aires, Sudamericana.

Barsky, Osvaldo y Dávila, Mabel (2008) **La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino**, Buenos Aires, Ed. Sudamericana.

Barsky, Osvaldo y Gelman, Jorge (2009); **Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI**; Buenos Aires, Sudamericana.

Barsky, Osvaldo y Pucciarelli, Alfredo (1991); **“Cambios en el tamaño y el régimen de tenencia de las explotaciones agropecuarias pampeanas”** en Barsky, Osvaldo (Editor) *El desarrollo agropecuario pampeano*, Buenos Aires, INDEC, INTA e IICA.

Barsky, Osvaldo y Pucciarelli, Alfredo (1997); **El agro pampeano. El fin de un período**; Buenos Aires, FLACSO.

Basualdo, Eduardo y Arceo, Nicolás (2009) **“Acerca de la especialización agrícola y el surgimiento de los *farmers* locales a partir de la dictadura militar (1977-1994)”** en Realidad Económica Nro, 248, 16 de noviembre de 2009 al 31 de diciembre de 2009. Disponible en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=2841>

Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (1994); **“La gran propiedad rural en la provincia de Buenos Aries”**; en Desarrollo Económico, Vol. 34 N° 134.

Basualdo, Eduardo, Hee Bang, Joon y Arceo, Nicolás (1999); **“La compraventa de tierras en la provincia de Buenos Aires durante el auge de las transferencias de capital en la Argentina”** en Desarrollo Económico, Vol. 39 N° 155

Bauman, Zygmunt (2004) **Modernidad Líquida** Argentina, Fondo de Cultura Económica.

Baumeister, Eduardo (1980) "**Estructura agraria ocupacional y cambio tecnológico en la región maicera. La figura del contratista de máquinas**". Documento de Trabajo N° 10, Buenos Aires. CEIL.

Beck, Ulrich (1998) **La Sociedad Del Riesgo. Hacia Una Nueva Modernidad**; Ed. Paidós; Bs As – Argentina.

Beck, Ulrich (1999), **Modernización Reflexiva**, disponible en <http://www.criterios.es/pdf/archplusbeckmoder.pdf>

Bendini, Mónica (2006) "**Procesos de cambio en la construcción social de un territorio**" en Riella, Alberto (Comps) **Globalización, desarrollo y territorios menos favorecidos**, Montevideo, Departamento de Sociología , Facultad de Ciencias Sociales, Udelar ReDeTIR.

Benencia, Roberto (1997) "**Transformaciones laborales en el agro argentino**" en Villanueva, Ernesto (coord.) Empleo y globalización. La nueva cuestión social en la Argentina, Bernal, UNQ.

Berger, Peter y Luckmann, Thomas (1974) **La construcción social de la realidad**, Buenos Aires, Amorrortu.

Berger, S. (2006), **Made in Monde**, Ed. Seuil, Paris, 357 pp.

Biaggi, Canevari y Tasso (2007) **Mujeres que trabajan la tierra. Un estudio sobre las mujeres rurales en la Argentina**. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, Buenos Aires. DDA y PROINDER.

Bica, Zogrofia (2007); "**The territorial impact of the farmers' early retirement scheme**" en Sociología Ruralis, Vol 47, Number 3, July 2007.

Bidaseca, Borghini, Vallejos 2009 **“Género, desigualdad y regímenes de propiedad en el lote el ceibal, Santiago del Estero. Las voces bajas y altas de las mujeres campesinas entre la costumbre y el derecho.”** En **Breves contribuciones del Instituto de Estudios Geográficos “Guillermo Rohmeder”**, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Tucumán.

Bidaseca, Karina (2004) **“Negadas a la existencia y condenadas a la desaparición... El Movimiento de Mujeres Agropecuarias en Lucha y el Movimento das Quebradeiras de Côco Babaçu. Un estudio comparativo acerca de las luchas de las mujeres rurales desde la perspectiva de género”**, en Levy, Bettina (comp.) (2004) **Ruralidades latinoamericanas. Identidades y luchas sociales**, Buenos Aires, Ed. CLACSO.

Blacha, Luis (2007) **“La vida del hombre en las grandes ciudades. Homogeneización e individualidad”** en Interpretaciones. Revista de Historiografía Argentina, Número 3, segundo semestre de 2007.

Blanco, Mónica (2008) **“La tierra como bien social: los arrendamientos rurales y la discusión de un viejo problema”** en Páginas Revista digital de la Escuela de Historia. Facultad de Humanidades y Artes. Universidad Nacional de Rosario. Año 1, Nro. 2, Agosto-Diciembre 2008.

Bourdieu, Pierre (1988) **Cosas Dichas**; Barcelona, España, Editorial Gedisa.

Bourdieu, Pierre (1990); **Sociología y cultura**; México, Grijalbo.

Bourdieu, Pierre (1991); **El sentido práctico**; Madrid, Taurus.

Bourdieu, Pierre (1998); **La distinción. Criterios y bases sociales del gusto**; España, Taurus.

Bourdieu, Pierre (1999); **La miseria del mundo**; Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Bourdieu, Pierre (2000a); **Las estructuras sociales de la economía**; Buenos Aires, Manantial.

Bourdieu, Pierre (2000b); **Los usos sociales de la ciencia**, Buenos Aires, Nueva Visión.

Bourdieu, Pierre (2000c); **Poder, derecho y clases sociales**; Bilbao, Desclée.

Bourdieu, Pierre (2002); **El baile de los solteros**; Barcelona, Anagrama.

Bourdieu, Pierre y Wacquant, Luïc (1995); **Respuestas: por una antropología reflexiva**; México, Grijalbo.

Bourdieu, Pierre; Chamboredon, Jean-Claude; Passeron, Jean-Claude (1995) [1973]; **El oficio del sociólogo**; México, Siglo XXI editores.

Bravin, Clara (2008) **“Contribuciones de la teoría de Norbert Elías a la Sociología del cuerpo y las emociones”** trabajo presentado en el XI Simposio Internacional. Proceso Civilizador: *Civilización, Cultura e Instituciones*. 1,2,3 y 4 de julio de 2008.

Buonaccorsi, M. (1998) **“La mujer en el área rural: producción y reproducción”**, en C.E.H.I.M **Temas de mujeres. Perspectivas de género**, Tucumán, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Tucumán.

Buttel, Frederick (1982) **"Whither the family farm? Toward a Sociological perspective on Independent Commodity production in US. Agriculture"** en Cornel Journal of Social Relations

Buttel, Frederick y La Ramee, Pierre (1991) **"The Disappearing Middle: a Sociological Perspective"** en Friedland, Towards a new political economy of agriculture, Boulder, Westview Press.

Castel, Robert; y Haroche, Claudine (2003); **Propiedad Privada, Propiedad Social, Propiedad De Sí Mismo. Conversaciones Sobre La Construcción Del Individuo Moderno**; Ed. Homo Sapiens; Rosario – Argentina.

Champredonde, Marcelo; Albaladejo, Christophe y Ercoli, Fernanda (2008) **"Local territorial insertion of cattle breeders and artificialization of production systems: logics of cattle feeding in the southwest of argentine pampa"** XII World Congress of Rural Sociology **"Envisioning Prosperous Rural Futures in a Globalizing World"**, 6-11 July 2008, Goyang, Korea, Rural Development Research Center Korea Rural Economic Institute, Seoul KOREA, -24 p.

Chayanov, Alexander V. (1985); **La organización de la unidad económica campesina**; Buenos Aires, Nueva Visión.

Cloquell, Silvia (Coordinadora) (2007); **Familias rurales. El fin de una historia en el inicio de una nueva agricultura**; Buenos Aires, Homo Sapiens.

Cloquell, Silvia; Albanesi, Roxana; De Nicola, M; Preda, Graciela; Propersi, Patricia y González, P (2001); **"Transformaciones en el área agrícola del sur de Santa Fe: Los cambios locales en la dinámica económica, social y cultural. Su importancia para la**

construcción de estrategias”; Ponencia presentada en las Jornadas de Estudios Agrarios y Agroindustriales, FCE –UBA.

Comte, Augusto (1980) **Discurso sobre el espíritu positivo**, Madrid, Alianza Ed., [ISBN 84-206-1803-9](#).

Coraggio, José Luis (1994) **Territorios en transición. Crítica a la planificación regional en América Latina** Toluca, México, Universidad Autónoma del Estado de México

Craviotti, Clara (2001); **“Los procesos de cambio en las explotaciones familiares pampeanas: Tendencias en el trabajo agrario y dinámicas familiares”** en Cuadernos de desarrollo rural; Nro 45; Bogotá, Colombia.

Craviotti, Clara (2002); **“Pampas family farms and technological change: strategies and perspectives towards genetically modified crops and no-tillage systems”** en IJSAF Vol. 10 International Journal of Sociology of Agriculture and Food. [http://www.csafe.org.nz/ijsaf/archive/vol10\(1\)/vol10_1.html](http://www.csafe.org.nz/ijsaf/archive/vol10(1)/vol10_1.html)

Craviotti, Clara y Gras, Carla (2006); **“De desafiliaciones y desligamientos: trayectorias de productores familiares expulsados de la agricultura pampeana”**; en Desarrollo Económico; Vol. 46; Nro 181 (Abril – Junio 2006).

Creed, Gerald W. (2000); **“‘Family values’ and domestic economies”** en Annu. Rev. Anthropol. 2000.

de Arce, Alejandra (2008) **“Género”** en Biaggini, Hugo y Roig, Arturo (dirs.) *Diccionario del Pensamiento Alternativo II*, Buenos Aires, Biblos. Disponible también en <http://www.cecies.org/articulo.asp?id=139>

de Arce, Alejandra (2009) **Las Mujeres en el campo argentino, 1930-1955. Trabajo, identidades y representaciones sociales**. Bernal, UNQ Licenciatura en Ciencias Sociales.

de Martinelli, Guillermo (2008); **“Caracterización de explotaciones agropecuarias familiares: criterios de clasificación y estimación de su importancia. Un análisis a partir del caso de Rojas. 1988-2002”**; Trabajo presentado en el IV Congreso Internacional de la Red SIAL en Mar del Plata, 27 al 31 de octubre de 2008.

de Souza, Edison Antônio (2007) **“Capitalismo y agricultura en un área de expansión de la sociedad brasileña. El Norte del Mato Grosso”** en Girbal-Blacha, Noemí y Mendonça, Sonia Regina, **Cuestiones agrarias en Argentina y Brasil**, Buenos Aires, Prometeo.

Desarrollo agrario y diferenciación sociocultural: en torno a la configuración actual de los pueblos del corredor sojero pampeano

Devoto, Rubén (1988) **“Consideraciones acerca del desempeño de productores-contratistas en los partidos de Rojas y Pergamino”** en Temas de investigación Nro. 35. Marzo 1988, INTA Estación experimental regional agropecuaria Pergamino.

Devoto, Rubén (1989) **“Contratistas de servicio y contratistas de producción en la visión de los años 80”** en Temas de investigación Nro. 39. Febrero de 1989, INTA Estación experimental regional agropecuaria Pergamino.

Díaz Rönner, Lucila (2006); **“Producción agraria y situación de la agricultura familiar. Transformaciones de la producción agraria en Argentina y la situación de la agricultura familiar”**; en <http://www.grr.org.ar/articulos/leer.php?id=42>

Donato, Lidia; (2005); **“¿Cuánto gasoil se consume en las tareas agrícolas?”** en Revista Agromercado, nro 239.

Ducos, María Marta y Ulloa de Porrúa, Elisa (2003), **Empresa familiar agropecuaria**; Buenos Aires, Eudeba.

Durkheim, Emile (1994) **El suicidio**, Buenos Aires, Coyoacán.

Durkheim, Emile (2002) **La división del trabajo social**, México, Editorial Colofon.

Durkheim, Emile (2003) **Las formas elementales de la vida religiosa**, Alianza Editorial.

Durrenberger, Paul (1984); **Chayanov, Peasants, and Economic Antropology**; Orlando, Florida, USA, Academic Press Inc.

Elías, Norbert (1989) **El proceso de la civilización. Investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas**. México – Madrid - Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica. pp 581.

Elías, Norbert (1998) **La civilización de los padres**. Bogotá., Norma/Universidad Nacional.

Elverdín, Julio H., Maggio, Andrea y Muchnik, José (2008) **“Procesos de localización / deslocalización de las actividades productivas: expansión sojera y retracción ganadera en Argentina, estrategias de los productores”**, Trabajo presentado en el IV Congreso Internacional de la Red SIAL: ALFATER2008. Mar del Plata, 27 al 31 de octubre de 2008. CD con trabajos del Congreso. ISBN 978-987-521-328-9

Etcheverry, Rafael (2003) **“Lo nuevo del enfoque territorial para el desarrollo rural”** en Ramos, Álvaro (comp.) **Desarrollo rural**

sostenible con enfoque territorial: políticas y estrategias para Uruguay Montevideo, IICA

FACMA (2008), **Anuario FACMA Federación Argentina de Contratistas de Maquinaria Agrícola.**

Fernández Diego (2011); **“Concentración económica en la Región Pampeana : El caso de los fideicomisos financieros”**; en Mundo Agrario; Nro. 21, segundo semestre 2011.

Ferrer, Aldo (1972); **La economía argentina**; México/Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

Ferrer, Aldo y Rougier, Marcelo (Colaborador) (2010) **La Economía Argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI**, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

Ferreres, Orlando J (director) (2005); **Dos siglos de economía argentina (1810-2004)**; Buenos Aires, Fundación NORTE Y SUR.

Flichman, Guillermo (1977); **La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino**; México, siglo XXI editores.

Flichman, Guillermo (1978); **Notas sobre el desarrollo agropecuario en la Región Pampeana argentina (o por qué Pergamino no es Iowa)**. Estudios CEDES Volumen 1. N° 4/5. 58 p.

Forni, Florear y Tort, María Isabel (1991) **De chacareros a “farmers contratistas”** Serie documentos de trabajo Nro. 25, septiembre 1991, CEIL

Fortes, Meyer (1958) **“Introduction”** en Goody, J. (ed.) **The developmental cycle in domestic groups**, Cambridge: Clarendon Press).

Friedmann, Harriet (1980); **“Household production and the national economy: Concepts for the analysis fo agrarian formations”**; en Journal of Peasant Studies, Vol 7, Issue 2 January 1980, pages 158-184.

Friedmann, Harriet (1986); **“Patriarchal commodity production”**; en Social Analysis. Journal of Cultural and Social Practice; number 20, December 1986.

Gadamer, Hans Georg (2003) **El problema de la conciencia histórica** Madrid, Tecnos.

Gallo, Ezequiel (1984) **La pampa gringa** Buenos Aires, Ed. Sudamericana.

García, Matías (2008); **“El factor tierra del cinturón hortícola platense en el marco del nuevo modelo productivo”**; Trabajo presentado en las V Jornadas de investigación y debate Trabajo, propiedad y tecnología en la Argentina rural del siglo XX. Homenaje al profesor Miguel Murmis; Universidad Nacional de Quilmes, 23 al 25 de abril de 2008.

Geertz, Clifford (1987) **La interpretación de las culturas**, México, Gedisa.

Giarracca, Norma (2001) **“El ‘Movimiento de Mujeres Agropecuarias en Lucha’: protesta agraria y género durante el último lustro en Argentina”**, en Giarracca, Norma (comp.) *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, Buenos Aires, CLACSO.

Giarracca, Norma y Cloquell, Silvia (Compiladoras) (1998); **Las agriculturas del Mercosur. El papel de los actores sociales**; Buenos Aires, La Colmena – CLACSO.

Giarracca, Norma; Gras, Carla y Barbetta, Pablo (2005); **“De colonos a sojeros. Imágenes de la estructura social del sur de Santa Fé”**; en Giarracca, N. y Teubal, M. (coordinadores) (2005); El campo argentino en la encrucijada. Estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad; Buenos Aires, Alianza Editorial.

Giberti, Horacio y Makler, Carlos (2007) **“¿Existe una oligarquía ganadera?”** en Realidad Económica Número 231, 1ro de octubre al 15 de noviembre de 2007.

Giddens, Anthony (1993) **Las nuevas reglas del método sociológico. Crítica positiva de las Sociologías interpretativas**. Buenos Aires, Amorrotu Editores.

Giddens, Anthony (1997); **“Vivir En Una Sociedad Postradicional”**; en Beck; Giddens y Lash; “Modernización Reflexiva. Política, Tradición Y Estética En El Orden Social Moderno”; Ed. Alianza; Madrid – pp. 75-136.

Giddens, Anthony; Bauman, Zygmunt; Luhmann, Niklas y Beck, Ulrich (1996) **Las Consecuencias perversas de la modernidad**, Barcelona, Anthropos.

Girbal-Blacha, Noemí (1980) **Los centros agrícolas de la Provincia de Buenos Aires**, Buenos Aires, Fundación para la educación, la ciencia y la cultura.

Girbal-Blacha, Noemí (1982) **Historia de la agricultura argentina a fines del siglo XIX**; Buenos Aires, FECIC.

Girbal-Blacha, Noemí (1988) **Estado, chacareros y terratenientes (1916-1930)**; Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.

Girbal-Blacha, Noemí (1997) **"Cuestión regional-cuestión nacional. Lo real y lo virtual en la historia económica argentina"**, en *Ciclos*, 12, vol. VII, 1er semestre de 1997, pp. 223-229.

Girbal-Blacha, Noemí (1999) **Ayer y hoy de la Argentina Rural. Gritos y susurros del poder económico (1880-1997)**. Conicet/UNLP/UNQ.

Girbal-Blacha, Noemí (2000) **"Acerca de la vigencia de la Argentina agropecuaria. Estado y crédito al agro durante la gestión peronista (1946-1955)"** en The Americas Número 56:3 (USA) january 2000, pp. 77-102

Girbal-Blacha, Noemí (2003a); **"Riqueza, poder y control social. Acerca de las estrategias empresariales agrarias en la Argentina (1900-1950)"**, en Anuario IEHS 18, diciembre de 2003, pp. 367-395

Girbal-Blacha, Noemí (2003b); **Mitos, paradojas y realidades en la Argentina peronista (1946-1955). Una interpretación histórica de sus decisiones político-económicas**; Bernal, Universidad Nacional de Quilmes.

Girbal-Blacha, Noemí (2004a); **"Espacio regional, sujetos sociales y políticas públicas. Reflexiones históricas sobre el estudio de las continuidades y cambios en la Argentina rural"**, en *Estudios. Revista del Centro de Estudios Avanzados* 15, otoño de 2004, pp. 171-186. ISSN 0328-185 X.

Girbal-Blacha, Noemí (2004b); **"Organización cooperativa agraria y política gubernamental en la Argentina peronista (1946-1955)"**; en Signos Históricos 12, Departamento de Filosofía, CSH/UAM/Iztapalapa-México, julio-diciembre 2004: Historia Agraria en América Latina, pp. 39-67. ISSN1665-4420.

Girbal-Blacha, Noemí (2006a) **“La historia regional hoy: balances y perspectivas con enfoque agrario”** En GELMAN, Jorge (coordinador) *La historia económica argentina en la encrucijada. Balances y perspectivas*. Buenos Aires, Prometeo Libros, Asociación Argentina de Historia Económica. Págs. 411-423.

Girbal-Blacha, Noemí (2006b); **“Balance historiográfico agro-regional en la Argentina (1960-2000). Microhistoria para la comprensión macrohistórica”**, *Dossier Historiographie Latinoamericain Contemporain*, en L’Ordinaire Matino-Americain 203, IPEALT de la Universidad de Toulouse Le-Mirail (Francia), 2006, pp. 157-181. ISSN 0997-0584.

Golthorpe, John; **“Sobre Las Clases De Servicio, Su Formación Y Su Futuro.”**; en Carabaña, J; y de Francisco, A (compiladores); **“Teorías Contemporáneas De Las Clases Sociales”**; Ed. Pablo Iglesias; Madrid – España.

González Arzac, Rodolfo (2009) **¡Adentro! Millonarios, chacareros y perdedores en la Nueva Argentina Rural**, Bs. As., Marea Editorial.

González, María del Carmen (coordinadora) (2005); **Productores familiares pampeanos: hacia la comprensión de similitudes y diferenciaciones zonales**; Buenos Aires, astralib.

Gorenstein, Silvia; Napal, Martín y Olea, Marina (2007) **“Territorios agrarios y realidades rururbanas. Reflexiones sobre el desarrollo rural a partir del caso pampeano bonaerense”**, Santiago de Chile, en revista eure, Vol XXXIII, Nro. 100, diciembre 2007.

Gori, Gastón (2002); **El pan nuestro**; Bernal, Universidad Nacional de Quilmes.

Gras, Carla (2004); **“Pluriactividad en el campo argentino: el caso de los productores del sur santafesino”** en Cuadernos de Desarrollo Rural, segundo semestre de 2004, número 51, Bogotá, Colombia, pp. 91 – 114.

Gras, Carla (2006); **“Identidades en transición. Acerca de los cambios en la agricultura familiar pampeana”** presentado en las IV Jornadas de Antropología Social, Facultad de Filosofía y Letras, UBA, Sección de Antropología Social.

Gras, Carla (2008); **“Trabajo, propiedad y herencia: una reflexión sobre las dinámicas de estratificación en el mundo rural”**; Trabajo presentado en las V Jornadas de investigación y debate Trabajo, propiedad y tecnología en la Argentina rural del siglo XX. Homenaje al profesor Miguel Murmis; Universidad Nacional de Quilmes, 23 al 25 de abril de 2008.

Gras, Carla (2009) **“Desarrollo agrario y diferenciación sociocultural: en torno a la configuración actual de los pueblos del corredor sojero pampeano”** Ponencia presentada al Grupo de Trabajo 75 de la VIII REUNION DE ANTROPOLOGIA DEL MERCOSUR “Diversidad y poder en América Latina” 29 de septiembre al 2 de octubre de 2009 Buenos Aires, Argentina

Gras, Carla y Barbetta; Pablo (2004) **“Trabajo y organización laboral en las pequeñas y medianas explotaciones de la Región Pampeana ”** en Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios Nº21; 2º semestre.

Gras, Carla y Hernández, Valeria (2007); **“Changements du modèle productif et acteurs sociaux dans le paysage rural argentin”** en Hernández, V.; Ould-Ahmed, P.; Papail, J.; Phelinas, P. (eds.) Globalisation et logiques sociales, Paris, L'Harmattan, 2007.

Gras, Carla y Hernández, Valeria (2009) **“El fenómeno sojero en perspectiva”** en Gras y Hernández (Coord) La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios. Buenos Aires, Biblos.

Gras, Carla, Oppezzo, Mariana, Manildo, Luciana y Lauphan, Walter (2005); **“Desplazamiento de explotaciones agropecuarias en la Región Pampeana . Características, categorías de destino y efectos sobre el bienestar de los hogares”**. Informe Final de Investigación. Fundación Antorchas.

Grela, Plácido (1985); **El grito de Alcorta**; Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.

Grimson, Alejandro (2004): **“La experiencia argentina y sus fantasmas”**, en Grimson, Alejandro (coordinador); La cultura en las crisis latinoamericanas, Buenos Aires, CLACSO.

Grupo taller de trabajo de campo etnográfico del IDES (1999); **“De las notas de campo a la teoría. Descubrimiento y redefinición de ‘nahual’ en los registros chiapanecos de Esther Hermitte”**; en Alteridades Nro 11 páginas 65-79, Universidad Autónoma de México

Guber, Rosana (1994); **“Nacionalismo Reflexivo. La entrevista como objeto de análisis”** en Revista de Investigaciones Folklóricas Nro 9, páginas 30-40.

Guber, Rosana (1998); **“‘Truchos’ y ‘genuinos’. Las identidades en el trabajo de campo”** en Cuadernos de Epistemología Nro 4, páinas 23-38, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Filosofía y Letras.

Guerrero, Leila (2005) **Los suicidas del fin del mundo**, Buenos Aires, Tus Quets.

Gutiérrez, Talía Violeta (2007) **Educación, agro y sociedad. Políticas educativas agrarias de la Región Pampeana , 1897-1955.** Bernal. Universidad Nacional de Quilmes. 264p. ISBN 978-987-558-126-5.

Gutman Graciela (1991) **“Relaciones agroindustriales y cambio tecnológico en producciones alimentarias en Argentina”.** En Desarrollo Económico. N° 120. Vol. 30.

Hermitte, Esther (2002); **“La observación por medio de la participación”** en Visacovsky y Guber (comps.) Historia y estilos del trabajo de campo en Argentina; Buenos Aires, Antropofagia.

Hernández, Valeria (2005); **“Empresarios ‘sin tierra’ y ‘pastores del conocimiento’: ¿Una nueva burguesía rural?** comunicación presentada en el Coloquio Internacional “Travail, marché et intégration monétaire”, UNGS, Argentina. Publié in: 2007, Turbulences monétaires et sociales. L'Amérique latine dans une perspective comparée, (Hernández V.A., Ould-ahmed P., Papail J. et Phélinas P. édits), L'Harmattan, 209-258, Paris.

Hernández, Valeria (2007); **“El fenómeno económico y cultural del boom de la soja y el empresariado innovador”** en Desarrollo Económico, Vol. 47, Nro. 187, Buenos Aires, IDES.

Hora, Roy (2002) **Los terratenientes de la pampa argentina. Una historia social y política 1860-1945**, Buenos Aires, Siglo XXI de Argentina Editores.

Hybel, Diego (2006) **Cambios en el complejo productivo de maquinarias agrícolas 1992-2004**, Bs. As., INTI Documento de trabajo Nro. 3. marzo 2006

INTA-SAGyP (1990) **Atlas de suelos de la República Argentina**
Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria - Secretaría de
Agricultura, Ganadería y Pesca, Buenos Aires.

Jelín, Elizabeth (2004); **Pan y afectos. La transformación de las familias**; Buenos Aires; Fondo de Cultura Económica.

Kautsky, Karl (1983); **“La cuestión agraria: Análisis de las tendencias de la agricultura moderna y de la política agraria de la socialdemocracia”**; México, siglo XXI editores.

Komann, Marta I. (2005) **Una revisión de los conceptos de “territorios equilibrados” y “región”. Procesos de construcción y desconstrucción.** En Revista THEOMAI estudios sobre sociedad y desarrollo; número 11 (primer semestre de 2005).

Kosacoff, Bernardo (2007) **Hacia un nuevo modelo industrial. Idas y vueltas del desarrollo argentino.** Bs. As., C.I.

Lattuada, Mario (1986) **La política agraria peronista: (1943-1983)**
(Tomos I y II) Buenos Aires : Centro Editor de América Latina.

Lattuada, Mario (1996); **“Un nuevo es escenario de acumulación: subordinación, concentración y heterogeneidad”** en Realidad Económica; Nro. 139 (abril – mayo 1996).

Lattuada, Mario (2006a); **Transformaciones institucionales a fines del siglo xx**; Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.

Lattuada, Mario (2006b); **Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina. Transformaciones institucionales a fines del siglo XX**; Bernal, Universidad de Quilmes.

Lattuada, Mario y Moyano Estrada, Eduardo (2001); **“Crecimiento económico y exclusión social en la agricultura familiar argentina”** en Economía Agraria y Recursos Naturales; Vol. 1,2; Diciembre de 2001. pp. 171-193. Y en la Web en <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/123456789/6640/1/01020171.pdf>

Lattuada, Mario y Neiman, Guillermo (2005); **El campo argentino. Crecimiento con exclusión**; Buenos Aires, colección Claves para todos; Capital Intelectual.

Lázzaro, Silvia (1997) “Estado y arrendamientos rurales en los años '50” en Ciclos en la historia, la economía y la sociedad; Nro. 12, Año 7, Universidad de Buenos Aires. Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social.

Lazzati, Natalia y Pacheco, Juan Manuel (2004); **“Análisis de la Evolución del Componente Estacional del Precio de la Soja en Argentina”** <http://www.bcr.com.ar/pagcentrales/publicaciones/images/pdf/Lazzati-Pacheco%20AAEP%202004.pdf>

Lee, Jo; Árnason, Arnar; Nightingale, Andrea y Shucksmith, Mark (2005); **“Networking: Social capital and identities in european rural development”** en Sociología Ruralis, Vol 45, Number 4, October 2005.

Lema, D. y Brescia, V. (2002) **“Medición del cambio tecnológico, la productividad y la eficiencia en el sector agropecuario”** En Carmen Vicién y Susana Pena de Ladaga (Ed.), Modelización Económica en el Sector Agropecuario. ISBN 987-9260-15-5 Orientación Gráfica Editora. Buenos Aires. Septiembre de 2002. 160 p.

Lema, D.; Barrón, E.; Brescia, V, y Gallacher, M. (2002) **Organización económica de la empresa agropecuaria: especialización, incentivos y escala en las explotaciones pampeanas.** En: XXIII Reunión de la Asociación Argentina de Economía Agraria. Buenos Aires

Lenin, Vladimir (1946); **“Resolución sobre la cuestión agraria”** en **“Lenin Obras escogidas”**, Buenos Aires, Editorial Problemas.

Lenin, Vladimir (1946); **“Tesis sobre la cuestión agraria”** en **“Lenin Obras escogidas”**, Buenos Aires, Editorial Problemas.

Lenin, Vladimir (1957), **“El desarrollo del capitalismo en Estados Unidos”** en Obras Completas, Tomo XXIII, Buenos Aires, Siglo XX.

Llambí, Luis (1981); **“Las unidades de producción campesina en un intento de teorización”**; en Estudios Rurales Latinoamericanos, Vol 4, Nro 2, May-Ago 1981, pp 125-153

Llambí, Luis (1988); **La moderna finca familiar**; Caracas, Fondo Editorial Acta Científica Venezolana.

Llovet, Ignacio (1991); **“Contratismo y agricultura”** en Barsky, Osvaldo (Editor) **El desarrollo agropecuario pampeano**, Buenos Aires, INDEC, INTA e IICA.

Llovet, Ignacio y Lestón, David (1999); **“Condicionantes sociales y modelos mentales en la adopción de información climática entre productores agropecuarios del norte de la provincia de Buenos Aires”** en Cuadernos del P.I.E.A Programa Interdisciplinario de Estudios Agrario, Nro. 9. ISSN 1514-1535.

Lódola, Agustín (2008) **Contratistas, cambios tecnológicos y organizacionales en el agro argentino.** Buenos Aires, CEPAL.

Lódola, Agustín y Fossati, Román (2003) **“Servicios Agropecuarios y contratistas en la provincia de Buenos Aires. Régimen de tenencia de la tierra, productividad y demanda de servicios agropecuarios”**. En: XXXIX Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política. Mendoza.

Lódola, Agustín; Angeletti, Karina y Fossati, Román (2005), **Maquinaria agrícola, estructura agraria y demandantes**, Cuadernos de Economía Nro. 72, Buenos Aires, Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires.

Loewy, Tomás (2007); **“Indicadores Sociales de las Unidades Productivas para el Desarrollo Rural”** presentado en las Terceras Jornadas De La Asociación Argentino Uruguaya De Economía Ecológica ASAUEE, **“Economía, Ecología y abordajes para la resolución de Conflictos Ecológicos Distributivos en el Cono Sur”** en la Universidad Tecnológica Nacional - Facultad Regional Tucumán.

López Castro, Natalia (2008); **“Estrategias de persistencia de la agricultura familiar: diversificación e intensificación entre productores del sudoeste bonaerense”**; Trabajo presentado en las V Jornadas de investigación y debate Trabajo, propiedad y tecnología en la Argentina rural del siglo XX. Homenaje al profesor Miguel Murmis; Universidad Nacional de Quilmes, 23 al 25 de abril de 2008.

Luckmann, Thomas (1996) [1906] **Teoría de la acción social**; Barcelona, Piadós.

Luparia, Carlos (2001); **El chacarero argentino. Su importancia política**; Buenos Aires-Madrid, Ciudad Argentina.

Maddison, Angus (1988) **Dos crisis: América y Asia 1929-1938 y 1973-1983** México, Fondo de Cultura Económica.

Mailfert, Kate (2006); "New farmers and networks: how beginning farmers build social connections in France" en Sociale Geografie, Vol 98, Number 1, 2007.

Manildo, Luciana (2007) **"Horizontes de maíz y barro: saberes e imaginarios en diálogo hacia un nuevo orden social"** en memorias del 4to. Foro Latinoamericano "Memoria e Identidad", Montevideo, octubre de 2007

Manildo, Luciana (2007b) **"Memorias familiares e identidades sociales en la agricultura familiar pampeana. La tensión entre cambio y continuidad en un escenario en transformación"**; trabajo presentado en las IV jornadas de Jóvenes Investigadores del Instituto Gino Germani, 19 al 21 de Septiembre de 2007, Buenos Aires.

Manildo, Luciana y Muzlera, José (2007); **"Nuevo modelo tecnológico, gestión de la explotación y sentidos asignados a la tierra en la agricultura familiar pampeana"**; trabajo presentado en las V jornadas interdisciplinarias de estudios agrarios y agroindustriales.

Manildo, Luciana y Oppezzo, Mariana (2005); **"Desplazamiento y redefinición de las identidades sociales entre productores familiares de la Región Pampeana "**; trabajo presentado en las III jornadas de Jóvenes Investigadores del Instituto de Investigaciones Gino Germani, octubre de 2005.

Manzanal, Mabel (2001) **"Política de desarrollo regional para la Argentina (posibilidades en el contexto de las restricciones**

macroeconómicas)” en revista realidad económica, Nro. 179, 1ro de abril al 15 de mayo de 2001.

Manzanal, Mabel (2002) **“Instituciones y Gestión del Desarrollo Rural en Argentina”**, en Economía, Sociedad y Territorio Nº 12, vol. III, núm. 12, julio-diciembre 2002, El Colegio Mexiquense, A.C., México, ISSN 1405-8421.

Manzanal, Mabel y Villarreal, Federico (Organizadores)(2009) **El desarrollo y sus lógicas en disputa en territorios del norte argentino** Buenos Aires, CICCUS

Manzanal, Mabel; Arzeno, Mariana y Nussbaumer, Beatriz (Comps) (2007) **Territorios en construcción. Actores, tramas y gobiernos: entre la cooperación y el conflicto** Buenos Aires, CICCUS.

Manzanal, Mabel; Neiman, Guillermo y Lattuada, Mario (compiladores) (2006) **Desarrollo rural. Organizaciones, instituciones y territorios**; Buenos Aires, Ciccus. 449p., ISBN 987-9377-27.

Martínez de Hoz, José Alfredo (1981) **Bases para una Argentina Moderan (1976-1980)**, Buenos Aires.

Martínez de Hoz, José Alfredo (1991) **Quince años después**, Buenos Aires, Emecé.

Martínez Dougnac, Gabriela y Tort, María Isabel (2003) **“La lucha por la subsistencia: notas sobre la agricultura familiar pampeana en los años ´90”** en Documentos del CIEA, Nro. 1, FCE-UBA.

Martínez, Ana Teresa (2007) **Pierre Bourdieu. Razones y lecciones de una práctica sociológica**, Buenos Aires, Manantial.

Marx, Karl (2002) **El Capital**, Buneos Aries, siglo XXI editores argentina.

Mertón, Robert (1992) [1968], **Teoría y estructura sociales**; México, FCE.

Millan, Facundo (2009) **“Re-conocerse colono/a. Identidad y uso de la memoria en el litigio por los contratos de aparcería de colonos y colonas de Bigand”** Trabajo presentado en el IV CONGRESO ARGENTINO Y LATINOAMERICANO DE ANTROPOLOGÍA RURAL - CALAAR. Mar del Plata, 25 al 27 de marzo de 2009.

Ministerio de Asuntos Agrarios. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires (s/f)¹⁴⁴; **Nuestra Provincia. Nuestro Campo. El sector agropecuario de la Provincia de Buenos Aires**. Buenos Aires, Argentina. Ministerio de Asuntos Agrarios. Gobierno de la Provincia de Buenos Aires.

Monsanto; **“Biotecnología. Cultivos GM en el mundo”**; en http://www.monsanto.com.ar/h/bio_cultivosgm.html

Moyano Estrada, Eduardo (2006) **“Capital social y desarrollo en zonas rurales”** en Manzanal, Neiman y Lattuada (comp.), **Desarrollo rural. Organizaciones, instituciones y territorios** Buenos Aires, Ciccus.

Murmis, Miguel (1991); **“Tipología de pequeños productores campesinos en América”**; En Ruralia. Revista Argentina de Estudios Agrarios; Nro 9, pp. 29-57.

144 Los datos de la obra (autoridades provinciales y datos estadísticos) hacen suponer que fue editado en el año 2006.

Murmis, Miguel (1998); **“El Agro argentino: algunos problemas para su análisis”** en Giarracca, N. y Cloquell, S. Las agriculturas del MERCOSUR. El papel de los actores sociales; Buenos Aires, La Colmena – FLACSO.

Murmis, Miguel (2008); **“Sujetos agrarios y estilos de trabajo en el marxismo”**; conferencia presentada en la entrega del título de Doctor Honoris Causa por la Universidad Nacional de Quilmes el 24 de abril de 2008. Publicado en Interpretaciones. Revista de historiografía y Ciencias Sociales de la Argentina; Nro. 4, 1er semestre de 2008.

Murmis, Miguel y Bendini Mónica, (2003) **“Imágenes del campo latinoamericano en el contexto de la mundialización.”** En Bendini, Mónica (y otros) Coomp. **El campo en la Sociología actual: una perspectiva latinoamericana**. Buenos Aires: La Colmena. 384 p. ISBN 987-9028-45-7

Muzlera, José (2008) **“Agricultura familiar”** en Biaggini, Hugo y Roig, Arturo (dirs.) *Diccionario del Pensamiento Alternativo II*, Buenos Aires, Biblos. Disponible también en <http://www.cecies.org/search.asp?buscar=agricultura+familiar>

Muzlera, José (2008) **“Chacarero”** en Biaggini, Hugo y Roig, Arturo (dirs.) *Diccionario del Pensamiento Alternativo II*, Buenos Aires, Biblos. Disponible también en <http://www.cecies.org/articulo.asp?id=144>

Muzlera, José (2009) **Chacareros del siglo XXI. Herencia, Familia y Trabajo en la Pampa Gringa**, Buenos Aires, Ed. Imago Mundi.

Neffa, Julio César (1998); **Modos de regulación, regímenes de acumulación y su crisis en la Argentina (1880-1996). Una**

contribución a su estudio desde la teoría de la regulación; Buenos Aires, Eudeba.

Neiman, Guillermo (Compilador) (2001); **Trabajo de campo. Producción, tecnología y empleo en el medio rural;** Buenos Aires; Ediciones Ciccus.

Neiman, Guillermo (director) (2010) **Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentino,** Buenos Aires, Ciccus.

Neiman, Guillermo y Bardomás, Silvia (2001) **“Continuidad y cambio en la ocupación agropecuaria y rural de la argentina”** en Neiman, Guillermo (Comp.); **Trabajo de campo. Producción, tecnología y empleo en el medio rural;** Buenos Aires; Ediciones Ciccus.

Neiman, Guillermo y Bardomás, Silvia (2001); **“Continuidad y cambio en la ocupación agropecuaria y rural de la argentina”** en Neiman, Guillermo (Comp.) (2001); **Trabajo de campo. Producción, tecnología y empleo en el medio rural;** Buenos Aires; Ediciones Ciccus.

Neiman, Guillermo, Bardomás, Silvia y Jiménez, Dora (2001); **“Estrategias productivas y laborales en explotaciones familiares pluriactivas de la provincia de Buenos Aires”;** en Neiman, Guillermo (Comp.) (2001); **Trabajo de campo. Producción, tecnología y empleo en el medio rural;** Buenos Aires; Ediciones Ciccus.

Neiman, Guillermo; Bardomás, Silvia y Jiménez, Dora (2000) **“El trabajo rural en transición. La pluriactividad en las pequeñas empresas familiares de la provincia de Buenos Aires”**, Argentina. X Congreso Mundial de Sociología Rural, Río de Janeiro, IRSA.

Ní Laoire, Caitríona (2002) **“Young farmers, masculinities and change in rural Ireland”** en Revista Irish Geography, Vol 35 (1), pp. 16-27.

Obschatko, Edith (1988); **“Las etapas del cambio tecnológico”**; en Barsky, Osvaldo (1988); **La agricultura pampeana. Transformaciones productivas agrícolas**; Buenos Aires, FCE/IICA/CISEA.

O'Donnell, Guillermo (1982). **El Estado Burocrático Autoritario**, Buenos Aires, Editorial de Belgrano

Palacio, Juan Manuel (2004); **La paz del trigo. Cultura legal y sociedad local en el desarrollo agropecuario pampeano 1890 - 1945**; Buenos Aires, Edhasa.

Palacio, Juan Manuel (2006); **Chacareros pampeanos. Una historia social y productiva**; Buenos Aires, colección Claves para todos; Capital Intelectual.

Parsons, Talcott (1968) **La estructura de la acción social**, Madrid, Guadarrama.

Parsons, Talcott (1969) **La Sociología norteamericana contemporánea**, Argentina, Paidós.

Pérez C., Edelmira (2001); **“Hacia una nueva visión de lo rural”** en Giarracca, Norma (comp.) (2001); **¿Una nueva ruralidad en América Latina?**; Buenos Aires; CLACSO.

Pizarro, José y Cacciamani, Miguel (1980) **“Características descriptivas de los “contratistas” en maquinaria agrícola”** en Economía Agrícola Tema de Investigación Nro. 10. Diciembre 1980, INTA Estación experimental regional agropecuaria Pergamino.

Pizarro, José y Cascardo, Antonio (1991); **“La evolución de la agricultura pampeana”** en Barsky, Osvaldo (Editor) El desarrollo agropecuario pampeano, Buenos Aires, INDEC, INTA e IICA.

Ramírez, Liliana y Porstmann, Juan C. (s/f) **"Evolución de la Frontera Agrícola. Campañas 80/81 – 06/07"** en Revista agromensajes de la facultad de agnomomía de la UNR disponible en <http://www.fcagr.unr.edu.ar/Extension/Agromensajes/25/10AM25.htm>

Rapoport, Mario (2006); **Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)**; Buenos Aires, Ariel.

Reca, Lucio G. (2006) **"ASPECTOS DEL DESARROLLO AGROPECUARIO ARGENTINO 1875-2005"** Buenos Aires, Academica Nacional de Agronomía y Veterinaria.

Reca, Lucio y Parellada, Gabriel (2001); **“La agricultura argentina a comienzos del milenio: logros y desafíos”** en Desarrollo Económico; Vol. 40; Nro 160 (Enero – marzo 2001).

Reguera, Andrea (2006) Patrón de estancias: Ramón Santamarina: una biografía de fortuna y poder en la Pampa Buenos Aires, Eudeba, ISBN 950-23-1547-2, pp. 242.

Ricœur, Paul (1984) **Educación y política**, Buenos Aires, Editorial Docencia.

Ricœur, Paul (1987) **Tiempo y narración (T I)**. Configuración del tiempo en el relato histórico, Madrid, Ediciones Cristiandad.

Ricœur, Paul (1987) **Tiempo y Narración (T II)** Configuración del tiempo en el relato de ficción, Madrid, Ediciones Cristiandad.

Ricœur, Paul (1987) **Tiempo y Narración (T III) El tiempo narrado**, Ediciones Cristiandad.

Ricœur, Paul (2000) **La memoria, la historia, el olvido**, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

Roa, Armando (1995) **Modernidad y Posmodernidad. Coincidencias y Diferencias Fundamentales** Chile, Editorial Andres Bello.

Roca, Cecilia (2003); **El impacto económico de la soja y el algodón transgénicos en la Argentina**; en www.porquebiotecnologia.com.ar/doc/documentos/pdf/impacto-economico.pdf y en <http://www.argenbio.org/h/biblioteca/pdf/impacto-economico.pdf>

Rock, David (2001); **Historia de la Argentina**; España, Ed. Crítica.

Roig, Arturo y Biagini, Hugo (directores) 2009. **Diccionario del Pensamiento Alternativo II**. Buenos Aires, Argentina. 592 p. ISBN: 978-950-786-653-1.

Rorfman, Alejandro (1999) **Las economías regionales a fines del siglo XX. Los circuitos del petróleo, del carbón y del azúcar** Buenos Aires: Ariel.

Rosanvallon, Pierre (1995) **La nueva cuestión social. Repensar el Estado providencia Argentina**, Manantial.

Sábato, Hilda (1989); **Capitalismo y ganadería en Buenos Aires: la fiebre lanar**; Buenos Aires, Ed. Sudamericana.

Sábato, Jorge (1988); **La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características**; Buenos Aires, CISEA-GEL.

Saltalamacchia, Homero R. (1994); **“Historia de vida y reconstrucción articulada: reflexiones teórico-metodológicas a partir de una experiencia de investigación”** en Anthropos: Boletín de información y documentación, ISSN 0211-5611, Nº 45, (Ejemplar dedicado a: Círculos de reflexión latinoamericana en Ciencias Sociales: cuestiones de teoría y método), pags. 54-66

Sartelli, Eduardo (1988) **“Entre la esencia y la apariencia: ¿Qué es un chacarero?”** trabajo presentado en las XVI Jornadas de Historia Económica, Quilmes, setiembre de 1998.

Schejtaman, Alejandro y Barsky, Osvaldo (2008) **El desarrollo rural en la Argentina. Un enfoque territorial**. Buenos Aires. Siglo XXI Editores. 544p, ISBN 978-987-629-055-5.

Schneider, Sergio y Peyré Tartaruga, Ivan. 2006. **“Territorio y enfoque territorial: de las referencias cognitivas a los aportes aplicados al análisis de los procesos sociales rurales.”** en Manzanal, Neiman y Lattuada (comp.), **Desarrollo rural. Organizaciones, instituciones y territorios**; Buenos Aires, Ciccus. 449p., ISBN 987-9377-27.

Schütz, Alfred (1993) [1974]; **La construcción significativa del mundo social**, Introducción a la Sociología comprensiva; Barcelona, Piados.

Scobie, James R (1982) **Revolución en las pampas. Historia del trigo argentino. 1860-1910**, Argentina, Ediciones solar, pp. 245.

Scobie, Tames (1963); **“Una revolución agrícola en la Argentina”** en Desarrollo Económico, Vol. 1-2.

Scott, Joan (1996) **“El género: una categoría útil para el análisis histórico.”** En Lamas, M. (comp) **El género. La construcción cultural de la diferencia sexual.** México, UNAM.

Semán, Pablo; **“El pentecostalismo y la religiosidad popular de los sectores populares.”**; en Svampa, Maristella; Desde Abajo. Las Transformaciones de las identidades sociales; Ed. Biblos-UNGS; Bs As – Argentina; 2000; pp.155-180.

Sennett, Richard (2000), **La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo,** Barcelona, España, Ed. Anagrama, ISBN 84-339-0590-2, pp. 188.

Sidicaro; Ricardo; **“Procesos De Globalización Y Relaciones Políticas En La Argentina”**; en Revista Sociedad Nro. 16; 2000.

Simmel, George (2002) **Sobre la individualidad y las formas sociales,** Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.

Slutzky, Daniel (2008) **Situaciones problemáticas de tenencia de la tierra en Argentina,** Buenos Aires, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, PROINDER.

Smith, Adam (2002) **La riqueza de las naciones,** Argentina, Alianza Editorial, ISBN 8420606650, pp 150.

Solá, Felipe (1991); **“Los tipos de empresas agropecuarias”** en Barsky, Osvaldo (Editor) **El desarrollo agropecuario pampeano,** Buenos Aires, INDEC, INTA e IICA.

Stølen, Kristi Anne (2004); **La decencia de la desigualdad. Género y poder en el campo argentino;** Buenos Aires, Antropofagia.

Svampa, Maristella (2000); **“Identidades Astilladas. De La Patria Metalúrgica Al Heavy Metal.”**; en Svampa, Maristella; Desde Abajo. Las Transformaciones de las identidades sociales; Ed. Biblos-UNGS; Bs As – Argentina; 2000; pp. 121-154.

Tenti Fanfani, Emilio (1993) **“Civilización y descivilización: Norbert Elías y Pierre Bourdieu intérpretes de la cuestión social contemporánea”** en Sociedad - n. 14 - Año 0, Vol 0 p. 7-28.

Teubal, Miguel (2001); **“Globalización y nueva ruralidad en América Latina”** en Norma Giarracca (comp.); **¿Una nueva ruralidad en América Latina?**; Buenos Aires, CLACSO.

Teubal, Miguel (2003); **“Soja transgénica y crisis del modelo agroalimentario argentino”** en Realidad Económica, Nro. 196, 2003.

Thornton, Ricardo (2005): **La empresa familiar agropecuaria en la era posmoderna**; Buenos aires; De los cuatro vientos.

Tort, María Isabel (1983) **“Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de organización económica del trabajo agrícola en la pampa húmeda”**, CEIL documento de trabajo nro. 11, Buenos Aires.

Tort, María Isabel; Bearzotti, Sícora y Neiman, Guillermo (1991); **“Trabajo y producción en las explotaciones familiares”** en Barsky, Osvaldo (Editor) **El desarrollo agropecuario pampeano**, Buenos Aires, INDEC, INTA e IICA.

Tsakoumagkos, Pedro; González, María del Carmen y Román, Marcela (2008); **“Producciones y tecnologías de los pequeños productores en la Argentina”**; Trabajo presentado en las V Jornadas de investigación y debate Trabajo, propiedad y tecnología

en la Argentina rural del siglo XX. Homenaje al profesor Miguel Murmis; Universidad Nacional de Quilmes, 23 al 25 de abril de 2008.

Valenzuela, Cristina (2006); **Transformaciones agrarias y desarrollo regional en el nordeste argentino**; Buenos Aires, La Colmena.

Vallejos, Clara. 2008 **“Las voces de la tierra. Mujeres y derecho a la tierra en Santiago del Estero”**. Encuentro de Jóvenes Investigadores ´08. Santiago del Estero.

Vallejos, Clara. 2009 **“Herencia y tierra en Santiago del Estero”**. IV Congreso Argentino y Latinoamericano de Antropología Rural. Mar del Plata, marzo 2009.

Villa, Mariann (1999); **“Born to be farmers? Changing expectations in norwegian farmers’ life courses”**; en Sociologia Ruralis Vol. 39 Nro. 3.

Villafañe, Alicia G. (2000); **“Las formas familiares de producción en el agro, características y persistencia en el contexto local. El caso de la pampa bonaerense”** en Intersecciones en antropología, Nro. 1, pp. 87-100, Facultad de Ciencias Sociales – UNCPBA – Argentina.

Wainerman, Catalina (Comp.) (2003); **Familia, trabajo y género. Un mundo de nuevas relaciones**; Buenos Aires, Unicef – Fondo de Cultura Económica.

Weber, Max (1985), **“Capitalismo y sociedad rural en Alemania”** en Ensayos de Sociología contemporánea II; Barcelona, Planeta Agostini.

Weber, Max (2008) **Economía y sociedad. Esbozo de Sociología comprensiva**. México. Fondo de Cultura Económica. 1237p, ISBN 9681602854.

Zarrilli, Adrian Gustavo (1993) **“Un cuestionamiento al derecho de propiedad. Estado, plagas y agricultura. El caso de la defensa agrícola (1890-1930)”** en Revista Argentina del Derecho, Nro. 21, Buenos Aires.

Zeberio, Blanca (2007) **“‘Inventar el propietario’ Codificación, discursos jurídicos y representaciones en torno de la propiedad, la familia y la herencia en la segunda mitad del siglo XIX”** en ZARRILLI, Adrián Gustavo (Comp.). Buenos Aires. Siglo XXI. 240 p. ISBN 978-987-1013-62-3.

Zeberio, Blanca; Bjerg, María y Otero, Hernán (1998); **Reproducción social y sistemas de herencia en una perspectiva comparada. Europa y los países nuevos (siglos XVIII al XX)**; Tandil, Universidad Nacional del Centro.

PUBLICACIONES PERIÓDICAS Y FUENTES

- Clarín, rural Revista
- Clarín, Suplemento Rural
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) *Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas del año 2001.*
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), *Censo Nacional Agropecuario 1952*
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), *Censo Nacional Agropecuario 1960*
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), *Censo Nacional Agropecuario 1969*
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), *Censo Nacional Agropecuario 1988*
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), *Censo Nacional Agropecuario 2002*
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), *Censo Nacional 1947*
- Instituto Provincial de Estadísticas y Censos de la Provincia de Santa Fe, *Guía de Estadísticas 2001.*
- La Nación, Suplemento Campo
- Revista Chacra
- Revista Márgenes Agropecuarios. Los números del campo

- Revista Súper Campo

LISTADO DE ENTREVISTAS

Entrevistado	Fecha	Localidad	Edad	Actividad Principal
Adrián Gómez	sep-08	Balcarce - Buenos Aires	51	Contratista
Adrián León	jul-07	Maciel - Santa Fe	28	Ex-productor
Adrián Sacotegui	sep-09	Balcarce - Buenos Aires	36	Contratista
Alberto Polli	nov-08	Balcarce - Buenos Aires	53	Productor
Alejandro Fernandez	sep-09	Balcarce - Buenos Aires	61	Contratista
Ariel Battaglia	mar-09	Balcarce - Buenos Aires	34	Productor
Armando Duval	may-09	25 de Mayo - Buenos Aires	39	Contratista
Augusto Bello	sep-08	Balcarce - Buenos Aires	49	Productor
Augusto Domínguez	jul-09	San Vicente - Santa Fe	48	Contratista
Bartolo	sep-09	Balcarce - Buenos Aires	69	Contratista
Carlos Giuliano	2005 - 2008 (varios encuentros)	Serodino - Santa Fe	75	Productor
Casimiro Verdi	oct-06	Maciel - Santa Fe	45	Productor
Claudio Boni	sep-08	Balcarce - Buenos Aires	27	Productor
Claudio Martínez	dic-08	Balcarce - Buenos Aires	29	Productor
Claudio Raimondi	2009 (varios encuentros)	25 de Mayo	50	Contratista
Distéfano	dic-08	Balcarce - Buenos Aires	25	Productor
El Colorado Andrade	feb-05	Maciel - Santa Fe	65	Productor
El Zurdo Acevedo	may-09	25 de Mayo - Buenos Aires	60	Contratista
Elias Loza	may-09	Saladillo - Buenos Aires	48	Contratista
Esteban Makena	nov-08	Tandil - Buenos Aires	39	Encargado
Fabrizio Calisto	may-08	25 de Mayo - Buenos Aires	67	Ex-productor
Flaco Martínez	sep-08	Balcarce - Buenos Aires	70	Productor
Francisco Bhigi	jul-09	San Vicente - Santa Fe	27	Contratista
Francisco Erreguerena	2005 - 2008 (varios encuentros)	Maciel - Santa Fe	50	Productor

Entrevistado	Fecha	Localidad	Edad	Actividad Principal
Franco Cabral	jul-09	San Vicente - Santa Fe	45	Contratista
Gastón Morales	2009 varios encuentros	Balcarce - Buenos Aires	38	Contratista
Germán Varela	jul-09	San Vicente - Santa Fe	36	Contratista
Gustavo Ebarriostochea	dic-09	Balcarce - Buenos Aires	47	Contratista
Gustavo Mangone	2009 (varios encuentros)	Balcarce - Buenos Aires	45	Productor
Hernan Levin	jul-09	San Vicente - Santa Fe	45	Contratista
Horacio Gómez	feb-05	Maciel - Santa Fe	58	Ex-productor
Horacio Turín	jul-09	San Vicente - Santa Fe	49	Contratista
Hugo Ciriglione	nov-08	Balcarce - Buenos Aires	64	Productor
Ignacio Rally	Dic-2008 y jul-09	San Vicente - Santa Fe	50	Contratista
Italo Ruggieri	feb-05	Aldao - Santa Fe	28	Productor
Ivan Francisco	jul-05	Maciel - Santa Fe	32	Productor
Jacinto Martínez	abr-09	25 de Mayo - Buenos Aires	25	Productor
Jaime Prats	2009 varios encuentros	Saladillo - Buenos Aires	54	Productor
Javier Montero	2007 - 2009 (varios encuentros)	Saladillo - Buenos Aires	52	Organizador y Gerente <i>Pool</i> de siembra
Jerónimo Mazzo	mar-09	Balcarce - Buenos Aires	45	Productor
Jorge Estévez	jul-07	Maciel - Santa Fe	67	Ex-productor
Jorge Ledesma	jul-09	San Vicente - Santa Fe	33	Contratista
Jorge Moggio	dic-08	Balcarce - Buenos Aires	32	Ing. Agrónomo
José Alesio	dic-09	Balcarce - Buenos Aires	51	Contratista
José Braunstein	jul-05	Maciel - Santa Fe	30	Productor
José Fresedo	oct-06	Maciel - Santa Fe	36	Ex-productor
Juan Balibiu	jul-05	Aldao - Santa Fe	81	Productor
Juan del Río	sep-08	Balcarce - Buenos Aires	42	Gerente Establecimiento agropecuario
Juan Manuel Villamarmin	dic-09	Balcarce - Buenos Aires	73	Contratista

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Entrevistado	Fecha	Localidad	Edad	Actividad Principal
Juan Martello	jul-05	Maciel - Santa Fe	25	Productor
Juan Martín Rally	jul-09	San Vicente - Santa Fe	40	Contratista
Juan Martínez	abr-09	25 de Mayo - Buenos Aires	52	Productor
Juan Peverelli	2009 varios encuentros	Balcarce - Buenos Aires	47	Contratista
Juan Rognoni	dic-08	Balcarce - Buenos Aires	45	Productor
Juan Volpi	sep-08	Balcarce - Buenos Aires	81	Productor
Julián Morales	jul-09	San Vicente - Santa Fe	44	Contratista
Julio Rodríguez	2005 - 2010 (varios encuentros)	Balcarce - Buenos Aires	60	Productor
Leandro Lezar	dic-09	Balcarce - Buenos Aires	29	Contratista
Leandro Ridella	abr-09	Saladillo - Buenos Aires	58	Productor
Lionel Gustavo	jul-09	San Vicente - Santa Fe	23	Contratista
Luciana Aguirre	2008 y 2009 varios encuentros	Saladillo	39	Productora
Luciano Castrillio	abr-09	25 de Mayo - Buenos Aires	27	Productor
Lucio Antolicce	oct-06	Maciel - Santa Fe	66	Productor
Luigi Erreguerena	oct-06	Maciel - Santa Fe	30	Productor
Manuel Zbereg	nov-08	Balcarce - Buenos Aires	57	Productor
Marcos Calgaro	jul-07	Maciel - Santa Fe	34	Ex-productor
Martín Accornero	oct-06	Maciel - Santa Fe	54	Productor
Martín Castillo	jul-05	Maciel - Santa Fe	34	Ex-productor
Martín Flores	may-09	Saladillo - Buenos Aires	58	Productor
Martín González	2009 varios encuentros	Balcarce - Buenos Aires	38	Contratista
Martín Hardoy	sep-08	Balcarce - Buenos Aires	63	Productor
Martín Ostermann	jul-09	San Vicente - Santa Fe	78	Contratista
Martín Perrone	nov - 2008	Cnel. Vidal	49	Productor, Ing. Agrónomo - Agronomía
Martín Razzano	dic-08	Balcarce - Buenos Aires	34	Productor
Martín Rodríguez	jul-07	Maciel - Santa Fe	26	Productor

Entrevistado	Fecha	Localidad	Edad	Actividad Principal
Martina	2005 - 2008 (varios encuentros)	Sur de Santa Fe	30	Ing. Agrónomo
Matías Bravo	sep-06	Clarke - Santa Fe	56	Productor
Matías Ranieri	jul-05	Maciel - Santa Fe	63	Productor
Mauricio Von Hermann	nov-08	Balcarce - Buenos Aires	64	Gerente Establecimiento agropecuario
Maximiliano Zampayo	sep-09	Balcarce - Buenos Aires	56	Contratista
Miguel Vasalli	oct-06	9 de Julio - Buenos Aires	70	Productor
Mónica	2005 - 2009 (varios encuentros)	Balcarce - Buenos Aires y San Vicente - Santa Fe	57	Esposa contratista
Nestro Marrone	sep-06	Clarke - Santa Fe	56	Productor
Pancho Zavaleta	Sep-08	Balcarce	57	Ex-productor
Pascual Sckaltin	jul-09	San Vicente - Santa Fe	31	Maquinista
Ramiro Reinos	jul-09	San Vicente - Santa Fe	42	Contratista
Ramiro Verardi	sep-06	9 de julio - Buenos Aires	32	Productor
Ramón Hernández	dic-09	Balcarce - Buenos Aires	42	Contratista
Raul Martínez	dic-09	Balcarce - Buenos Aires	63	Productor
Ricardo Gianfelici	feb-05	Maciel - Santa Fe	94	Ex-productor
Ricardo Stevez	oct-06	Rosario	44	Ex Gerente de Banco
Ricardo Zanello	sep-08	Balcarce - Buenos Aires	28	Productor
Roberto Atilio	2008 - 2009 (varios encuentros)	Balcarce - Buenos Aires	62	Productor
Roberto González	sep-09	Balcarce - Buenos Aires	60	Productor
Roberto Herrera	2009 - 2020 (varios encuentros)	25 de Mayo	49	Contratista
Rodrigo Bico	sep-08	Balcarce - Buenos Aires	34	Productor
Romualdo Calixto	dic-08	Balcarce - Buenos Aires	45	Ing. Agrónomo
Romualdo Esteban	jul-09	San Vicente - Santa Fe	45	Contratista
Sebastián Badaraco	may-08	25 de Mayo - Buenos Aires	42	Contratista
Sebastián Martín	dic-08	Balcarce - Buenos Aires	54	Contratista

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Entrevistado	Fecha	Localidad	Edad	Actividad Principal
Sebastián Mattu	nov-08	Mechongué - Buenos Aires	67	Productor
Sebastián Morales	jul-09	San Vicente - Santa Fe	43	Contratista
Teresa Castilla	2007 - 2009 (varios encuentros)	Saladillo - Buenos Aires	39	Productora
Teresa Goicochea	sep-08	Balcarce - Buenos Aires	57	Productor
Tomás Martínez	jul-07	Ayacucho - Buenos Aires	56	Ing. Agrónomo
Wilson Rujano	jul-09	San Vicente - Santa Fe	61	Contratista

TOMO 2

ANEXOS

TOMO 2 ANEXOS

Anexo I

EVOLUCIÓN DE COSTOS Y PRECIOS

Evolución de costos (en U\$s) y % para producir soja en el norte de la Prov de Bs As y sur de la Prov de Santa Fe
(1989-2010)

Soja - U\$s/ha	Laboreos y		Semillas		Agroquímicos		Fertilizantes		Cosecha		Estructura		Impuestos Vs		Comercialización		Total
	U\$s	%	U\$s	%	U\$s	%	U\$s	%	U\$s	%	U\$s	%	U\$s	%	U\$s	%	U\$s
oct-89	44	17%	19	7%	54	21%		0%	35	14%	15	6%	13	5%	75	29%	255
oct-90	71	20%	22	6%	53	15%		0%	48	14%	21	6%	39	11%	99	28%	353
oct-91	60	18%	31	9%	51	15%		0%	47	14%	27	8%	26	8%	91	27%	333
oct-92	71	20%	31	9%	54	15%		0%	46	13%	43	12%	30	8%	84	23%	359
oct-93	65	19%	32	9%	49	14%		0%	52	15%	49	14%	17	5%	84	24%	348
oct-94	67	18%	34	9%	58	16%		0%	49	13%	50	14%	17	5%	92	25%	367
oct-95	67	17%	35	9%	56	15%		0%	53	14%	49	13%	21	5%	102	27%	383
oct-96	70	17%	36	9%	58	14%		0%	54	13%	57	14%	21	5%	109	27%	405
oct-97	70	18%	38	10%	53	13%		0%	51	13%	57	14%	21	5%	104	26%	394
oct-98	70	16%	35	8%	46	11%		0%	43	10%	90	21%	43	10%	101	24%	428
oct-99	70	18%	30	8%	34	9%		0%	37	9%	89	23%	36	9%	99	25%	395
oct-00	53	12%	43	10%	40	9%	13	3%	41	9%	89	21%	36	8%	117	27%	432
oct-01	53	12%	38	9%	49	11%	13	3%	44	10%	89	20%	39	9%	116	26%	441

oct-02	37	13%	36	13%	50	18%	13	5%	32	11%	32	11%	17	6%	63	23%	280
oct-03	45	14%	29	9%	44	14%	12	4%	35	11%	43	14%	28	9%	80	25%	316
oct-04	45	13%	42	12%	43	13%	14	4%	37	11%	47	14%	34	10%	79	23%	341
oct-05	47	12%	35	9%	63	16%	15	4%	46	12%	57	14%	48	12%	88	22%	399
oct-06	46	12%	35	9%	50	13%	15	4%	47	12%	61	15%	60	15%	86	22%	400
oct-07	50	11%	39	8%	64	13%	24	5%	56	12%	66	14%	60	13%	116	24%	475
oct-08	65	10%	46	7%	80	13%	54	9%	61	10%	118	19%	63	10%	143	23%	630
oct-09	73	14%	40	8%	54	11%	19	4%	48	9%	105	21%	51	10%	116	23%	506
oct-10	87	15%	47	8%	50	8%	25	4%	60	10%	112	19%	64	11%	151	25%	596

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados en la revista Márgenes Agropecuarios.

Los precios de referencia son los que estuvieron vigentes en cada momento en el norte de la Provincia de Buenos Aires y el sur de la Provincia de Santa Fe. El costo de cosecha está calculado para un rinde de 35 QQ/ha. Impuestos varios comprende el Impuesto Inmobiliario, la tasa vial, el impuesto a los bienes personales y el impuesto sobre débitos y créditos bancarios. No incluye impuesto a las ganancias ni IVA. La distancia a puerto 30 + 250 km.

Evolución precios mercado de soja 1994-2010 (día por día)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
03/01/1994	\$ 249,0	USD 251,52	\$ 0,99
04/01/1994	\$ 248,0	USD 250,51	\$ 0,99
05/01/1994	\$ 249,0	USD 251,52	\$ 0,99
06/01/1994	\$ 250,0	USD 252,53	\$ 0,99
07/01/1994	\$ 250,0	USD 252,53	\$ 0,99
10/01/1994	\$ 246,0	USD 248,48	\$ 0,99
11/01/1994	\$ 249,0	USD 251,52	\$ 0,99
12/01/1994	\$ 250,0	USD 252,53	\$ 0,99
13/01/1994	\$ 258,0	USD 260,61	\$ 0,99
14/01/1994	\$ 258,0	USD 260,61	\$ 0,99
17/01/1994	\$ 255,0	USD 257,58	\$ 0,99
18/01/1994	\$ 254,0	USD 256,57	\$ 0,99
19/01/1994	\$ 253,0	USD 255,56	\$ 0,99
20/01/1994	\$ 250,0	USD 252,53	\$ 0,99
21/01/1994	\$ 248,5	USD 251,01	\$ 0,99
24/01/1994	\$ 250,5	USD 253,03	\$ 0,99
25/01/1994	\$ 252,0	USD 254,55	\$ 0,99
26/01/1994	\$ 253,0	USD 255,56	\$ 0,99
27/01/1994	\$ 252,0	USD 254,55	\$ 0,99
28/01/1994	\$ 249,0	USD 251,52	\$ 0,99
31/01/1994	\$ 251,0	USD 253,54	\$ 0,99
01/02/1994	\$ 252,0	USD 254,55	\$ 0,99
02/02/1994	\$ 252,0	USD 254,55	\$ 0,99
03/02/1994	\$ 250,0	USD 252,53	\$ 0,99
04/02/1994	\$ 249,0	USD 251,52	\$ 0,99
07/02/1994	\$ 248,0	USD 250,51	\$ 0,99
08/02/1994	\$ 245,0	USD 247,47	\$ 0,99
09/02/1994	\$ 240,0	USD 242,42	\$ 0,99
11/02/1994	\$ 233,0	USD 235,35	\$ 0,99
14/02/1994	\$ 235,0	USD 237,37	\$ 0,99
15/02/1994	\$ 234,0	USD 236,36	\$ 0,99
16/02/1994	\$ 236,0	USD 238,38	\$ 0,99
18/02/1994	\$ 237,0	USD 239,39	\$ 0,99
21/02/1994	\$ 237,5	USD 239,90	\$ 0,99
22/02/1994	\$ 239,5	USD 241,92	\$ 0,99
23/02/1994	\$ 240,0	USD 242,42	\$ 0,99
24/02/1994	\$ 241,0	USD 243,43	\$ 0,99
25/02/1994	\$ 235,0	USD 237,37	\$ 0,99
28/02/1994	\$ 232,0	USD 234,34	\$ 0,99
01/03/1994	\$ 231,0	USD 233,33	\$ 0,99
02/03/1994	\$ 229,0	USD 231,31	\$ 0,99
03/03/1994	\$ 226,0	USD 228,28	\$ 0,99

Fecha	Precio			Cot. Dólar
04/03/1994	\$ 226,0	USD	228,28	\$ 0,99
07/03/1994	\$ 226,0	USD	228,28	\$ 0,99
08/03/1994	\$ 225,0	USD	227,27	\$ 0,99
09/03/1994	\$ 227,0	USD	229,29	\$ 0,99
10/03/1994	\$ 228,5	USD	230,81	\$ 0,99
11/03/1994	\$ 230,0	USD	232,32	\$ 0,99
14/03/1994	\$ 234,0	USD	236,36	\$ 0,99
15/03/1994	\$ 237,0	USD	239,39	\$ 0,99
16/03/1994	\$ 240,0	USD	242,42	\$ 0,99
17/03/1994	\$ 238,0	USD	240,40	\$ 0,99
18/03/1994	\$ 236,0	USD	238,38	\$ 0,99
21/03/1994	\$ 235,0	USD	237,37	\$ 0,99
22/03/1994	\$ 234,0	USD	236,36	\$ 0,99
23/03/1994	\$ 236,0	USD	238,38	\$ 0,99
24/03/1994	\$ 237,0	USD	239,39	\$ 0,99
25/03/1994	\$ 237,0	USD	239,39	\$ 0,99
28/03/1994	\$ 238,0	USD	240,40	\$ 0,99
29/03/1994	\$ 237,0	USD	239,39	\$ 0,99
04/04/1994	\$ 210,0	USD	212,12	\$ 0,99
05/04/1994	\$ 210,0	USD	212,12	\$ 0,99
06/04/1994	\$ 213,0	USD	215,15	\$ 0,99
07/04/1994	\$ 215,0	USD	217,17	\$ 0,99
08/04/1994	\$ 216,0	USD	218,18	\$ 0,99
11/04/1994	\$ 215,0	USD	217,17	\$ 0,99
12/04/1994	\$ 216,0	USD	218,18	\$ 0,99
13/04/1994	\$ 216,0	USD	218,18	\$ 0,99
14/04/1994	\$ 211,0	USD	213,13	\$ 0,99
15/04/1994	\$ 210,0	USD	212,12	\$ 0,99
18/04/1994	\$ 207,0	USD	209,09	\$ 0,99
19/04/1994	\$ 207,0	USD	209,09	\$ 0,99
20/04/1994	\$ 208,0	USD	210,10	\$ 0,99
21/04/1994	\$ 210,0	USD	212,12	\$ 0,99
22/04/1994	\$ 208,0	USD	210,10	\$ 0,99
25/04/1994	\$ 212,0	USD	214,14	\$ 0,99
26/04/1994	\$ 212,0	USD	214,14	\$ 0,99
27/04/1994	\$ 212,0	USD	214,14	\$ 0,99
28/04/1994	\$ 213,0	USD	215,15	\$ 0,99
29/04/1994	\$ 214,5	USD	216,67	\$ 0,99
02/05/1994	\$ 213,0	USD	215,15	\$ 0,99
03/05/1994	\$ 211,5	USD	213,64	\$ 0,99
04/05/1994	\$ 215,0	USD	217,17	\$ 0,99
05/05/1994	\$ 212,5	USD	214,65	\$ 0,99
06/05/1994	\$ 218,0	USD	220,20	\$ 0,99
09/05/1994	\$ 216,5	USD	218,69	\$ 0,99
10/05/1994	\$ 215,0	USD	217,17	\$ 0,99

Fecha	Precio		Cot. Dólar
11/05/1994	\$ 217,0	USD 219,19	\$ 0,99
12/05/1994	\$ 217,0	USD 219,19	\$ 0,99
13/05/1994	\$ 216,0	USD 218,18	\$ 0,99
16/05/1994	\$ 219,0	USD 221,21	\$ 0,99
17/05/1994	\$ 219,5	USD 221,72	\$ 0,99
18/05/1994	\$ 227,0	USD 229,29	\$ 0,99
19/05/1994	\$ 224,0	USD 226,26	\$ 0,99
20/05/1994	\$ 227,0	USD 229,29	\$ 0,99
23/05/1994	\$ 237,0	USD 239,39	\$ 0,99
24/05/1994	\$ 223,0	USD 225,25	\$ 0,99
26/05/1994	\$ 216,8	USD 218,99	\$ 0,99
27/05/1994	\$ 219,5	USD 221,72	\$ 0,99
30/05/1994	\$ 221,0	USD 223,23	\$ 0,99
31/05/1994	\$ 230,5	USD 232,83	\$ 0,99
01/06/1994	\$ 229,5	USD 231,82	\$ 0,99
02/06/1994	\$ 230,0	USD 232,32	\$ 0,99
03/06/1994	\$ 227,0	USD 229,29	\$ 0,99
06/06/1994	\$ 217,0	USD 219,19	\$ 0,99
07/06/1994	\$ 220,0	USD 222,22	\$ 0,99
08/06/1994	\$ 223,0	USD 225,25	\$ 0,99
09/06/1994	\$ 223,5	USD 225,76	\$ 0,99
10/06/1994	\$ 224,5	USD 226,77	\$ 0,99
14/06/1994	\$ 225,5	USD 227,78	\$ 0,99
15/06/1994	\$ 229,7	USD 232,02	\$ 0,99
16/06/1994	\$ 229,0	USD 231,31	\$ 0,99
17/06/1994	\$ 233,0	USD 235,35	\$ 0,99
21/06/1994	\$ 220,0	USD 222,22	\$ 0,99
22/06/1994	\$ 220,0	USD 222,22	\$ 0,99
23/06/1994	\$ 221,5	USD 223,74	\$ 0,99
24/06/1994	\$ 223,0	USD 225,25	\$ 0,99
27/06/1994	\$ 221,0	USD 223,23	\$ 0,99
28/06/1994	\$ 228,5	USD 230,81	\$ 0,99
29/06/1994	\$ 222,0	USD 224,24	\$ 0,99
30/06/1994	\$ 221,0	USD 223,23	\$ 0,99
01/07/1994	\$ 215,0	USD 217,17	\$ 0,99
04/07/1994	\$ 215,5	USD 217,68	\$ 0,99
05/07/1994	\$ 206,0	USD 208,08	\$ 0,99
06/07/1994	\$ 207,5	USD 209,60	\$ 0,99
07/07/1994	\$ 211,5	USD 213,64	\$ 0,99
08/07/1994	\$ 218,0	USD 220,20	\$ 0,99
11/07/1994	\$ 219,0	USD 221,21	\$ 0,99
12/07/1994	\$ 217,0	USD 219,19	\$ 0,99
13/07/1994	\$ 218,0	USD 220,20	\$ 0,99
14/07/1994	\$ 214,0	USD 216,16	\$ 0,99
15/07/1994	\$ 215,5	USD 217,68	\$ 0,99

Fecha	Precio			Cot. Dólar
18/07/1994	\$ 214,0	USD	216,16	\$ 0,99
19/07/1994	\$ 207,0	USD	209,09	\$ 0,99
20/07/1994	\$ 203,5	USD	205,56	\$ 0,99
21/07/1994	\$ 202,0	USD	204,04	\$ 0,99
22/07/1994	\$ 205,5	USD	207,58	\$ 0,99
25/07/1994	\$ 208,5	USD	210,61	\$ 0,99
26/07/1994	\$ 209,0	USD	211,11	\$ 0,99
27/07/1994	\$ 207,5	USD	209,60	\$ 0,99
28/07/1994	\$ 208,5	USD	210,61	\$ 0,99
29/07/1994	\$ 212,5	USD	214,65	\$ 0,99
01/08/1994	\$ 211,0	USD	213,13	\$ 0,99
02/08/1994	\$ 210,0	USD	212,12	\$ 0,99
03/08/1994	\$ 209,0	USD	211,11	\$ 0,99
04/08/1994	\$ 208,0	USD	210,10	\$ 0,99
05/08/1994	\$ 211,0	USD	213,13	\$ 0,99
08/08/1994	\$ 212,0	USD	214,14	\$ 0,99
09/08/1994	\$ 212,0	USD	214,14	\$ 0,99
10/08/1994	\$ 211,5	USD	213,64	\$ 0,99
11/08/1994	\$ 212,0	USD	214,14	\$ 0,99
12/08/1994	\$ 212,0	USD	214,14	\$ 0,99
16/08/1994	\$ 211,0	USD	213,13	\$ 0,99
17/08/1994	\$ 213,0	USD	215,15	\$ 0,99
18/08/1994	\$ 213,5	USD	215,66	\$ 0,99
19/08/1994	\$ 216,0	USD	218,18	\$ 0,99
22/08/1994	\$ 213,0	USD	215,15	\$ 0,99
23/08/1994	\$ 215,0	USD	217,17	\$ 0,99
24/08/1994	\$ 218,0	USD	220,20	\$ 0,99
25/08/1994	\$ 218,0	USD	220,20	\$ 0,99
26/08/1994	\$ 217,5	USD	219,70	\$ 0,99
29/08/1994	\$ 217,0	USD	219,19	\$ 0,99
30/08/1994	\$ 218,0	USD	220,20	\$ 0,99
31/08/1994	\$ 220,5	USD	222,73	\$ 0,99
01/09/1994	\$ 220,5	USD	222,73	\$ 0,99
02/09/1994	\$ 221,0	USD	223,23	\$ 0,99
05/09/1994	\$ 221,0	USD	223,23	\$ 0,99
06/09/1994	\$ 224,0	USD	226,26	\$ 0,99
07/09/1994	\$ 224,5	USD	226,77	\$ 0,99
08/09/1994	\$ 223,5	USD	225,76	\$ 0,99
09/09/1994	\$ 224,5	USD	226,77	\$ 0,99
12/09/1994	\$ 226,0	USD	228,28	\$ 0,99
13/09/1994	\$ 224,0	USD	226,26	\$ 0,99
14/09/1994	\$ 222,5	USD	224,75	\$ 0,99
15/09/1994	\$ 220,0	USD	222,22	\$ 0,99
16/09/1994	\$ 220,0	USD	222,22	\$ 0,99
19/09/1994	\$ 220,0	USD	222,22	\$ 0,99

Fecha	Precio		Cot. Dólar
20/09/1994	\$ 221,0	USD 223,23	\$ 0,99
21/09/1994	\$ 222,0	USD 224,24	\$ 0,99
22/09/1994	\$ 221,5	USD 223,74	\$ 0,99
23/09/1994	\$ 222,0	USD 224,24	\$ 0,99
26/09/1994	\$ 223,0	USD 225,25	\$ 0,99
27/09/1994	\$ 223,0	USD 225,25	\$ 0,99
28/09/1994	\$ 221,0	USD 223,23	\$ 0,99
29/09/1994	\$ 219,0	USD 221,21	\$ 0,99
30/09/1994	\$ 216,0	USD 218,18	\$ 0,99
03/10/1994	\$ 216,0	USD 218,18	\$ 0,99
04/10/1994	\$ 216,0	USD 218,18	\$ 0,99
05/10/1994	\$ 216,0	USD 218,18	\$ 0,99
06/10/1994	\$ 215,0	USD 217,17	\$ 0,99
11/10/1994	\$ 217,0	USD 219,19	\$ 0,99
12/10/1994	\$ 218,5	USD 220,71	\$ 0,99
13/10/1994	\$ 219,0	USD 221,21	\$ 0,99
14/10/1994	\$ 221,5	USD 223,74	\$ 0,99
17/10/1994	\$ 224,0	USD 226,26	\$ 0,99
18/10/1994	\$ 225,5	USD 227,78	\$ 0,99
19/10/1994	\$ 225,0	USD 227,27	\$ 0,99
20/10/1994	\$ 222,5	USD 224,75	\$ 0,99
21/10/1994	\$ 217,0	USD 219,19	\$ 0,99
24/10/1994	\$ 217,5	USD 219,70	\$ 0,99
25/10/1994	\$ 215,0	USD 217,17	\$ 0,99
26/10/1994	\$ 215,5	USD 217,68	\$ 0,99
27/10/1994	\$ 216,5	USD 218,69	\$ 0,99
28/10/1994	\$ 215,0	USD 217,17	\$ 0,99
31/10/1994	\$ 213,0	USD 215,15	\$ 0,99
01/11/1994	\$ 213,0	USD 215,15	\$ 0,99
02/11/1994	\$ 215,0	USD 217,17	\$ 0,99
03/11/1994	\$ 216,0	USD 218,18	\$ 0,99
04/11/1994	\$ 219,0	USD 221,21	\$ 0,99
07/11/1994	\$ 221,0	USD 223,23	\$ 0,99
08/11/1994	\$ 223,0	USD 225,25	\$ 0,99
09/11/1994	\$ 224,5	USD 226,77	\$ 0,99
10/11/1994	\$ 225,0	USD 227,27	\$ 0,99
11/11/1994	\$ 223,5	USD 225,76	\$ 0,99
14/11/1994	\$ 226,0	USD 228,28	\$ 0,99
15/11/1994	\$ 228,0	USD 230,30	\$ 0,99
16/11/1994	\$ 224,5	USD 226,77	\$ 0,99
17/11/1994	\$ 226,0	USD 228,28	\$ 0,99
18/11/1994	\$ 228,0	USD 230,30	\$ 0,99
21/11/1994	\$ 227,0	USD 229,29	\$ 0,99
22/11/1994	\$ 230,0	USD 232,32	\$ 0,99
23/11/1994	\$ 233,0	USD 235,35	\$ 0,99

Fecha	Precio			Cot. Dólar
24/11/1994	\$	235,0	USD 237,37	\$ 0,99
25/11/1994	\$	237,0	USD 239,39	\$ 0,99
28/11/1994	\$	239,5	USD 241,92	\$ 0,99
29/11/1994	\$	239,5	USD 241,92	\$ 0,99
30/11/1994	\$	237,5	USD 239,90	\$ 0,99
01/12/1994	\$	235,0	USD 237,37	\$ 0,99
02/12/1994	\$	237,5	USD 239,90	\$ 0,99
05/12/1994	\$	237,5	USD 239,90	\$ 0,99
06/12/1994	\$	236,0	USD 238,38	\$ 0,99
07/12/1994	\$	236,0	USD 238,38	\$ 0,99
09/12/1994	\$	239,5	USD 241,92	\$ 0,99
12/12/1994	\$	241,5	USD 243,94	\$ 0,99
13/12/1994	\$	242,0	USD 244,44	\$ 0,99
14/12/1994	\$	240,5	USD 242,93	\$ 0,99
16/12/1994	\$	231,0	USD 233,33	\$ 0,99
19/12/1994	\$	228,0	USD 230,30	\$ 0,99
20/12/1994	\$	228,0	USD 230,30	\$ 0,99
21/12/1994	\$	230,0	USD 232,32	\$ 0,99
22/12/1994	\$	232,5	USD 234,85	\$ 0,99
23/12/1994	\$	235,5	USD 237,88	\$ 0,99
26/12/1994	\$	236,5	USD 238,89	\$ 0,99
27/12/1994	\$	238,0	USD 240,40	\$ 0,99
28/12/1994	\$	239,5	USD 241,92	\$ 0,99
29/12/1994	\$	237,0	USD 239,39	\$ 0,99
02/01/1995	\$	237,0	USD 237,00	\$ 1,00
03/01/1995	\$	236,5	USD 236,50	\$ 1,00
04/01/1995	\$	238,0	USD 238,00	\$ 1,00
05/01/1995	\$	240,0	USD 240,00	\$ 1,00
06/01/1995	\$	240,0	USD 240,00	\$ 1,00
09/01/1995	\$	240,5	USD 240,50	\$ 1,00
10/01/1995	\$	232,0	USD 232,00	\$ 1,00
11/01/1995	\$	232,0	USD 232,00	\$ 1,00
12/01/1995	\$	232,0	USD 232,00	\$ 1,00
13/01/1995	\$	232,0	USD 232,00	\$ 1,00
16/01/1995	\$	232,0	USD 232,00	\$ 1,00
17/01/1995	\$	232,5	USD 232,50	\$ 1,00
18/01/1995	\$	233,0	USD 233,00	\$ 1,00
19/01/1995	\$	233,0	USD 233,00	\$ 1,00
20/01/1995	\$	233,0	USD 233,00	\$ 1,00
23/01/1995	\$	234,0	USD 234,00	\$ 1,00
24/01/1995	\$	234,5	USD 234,50	\$ 1,00
25/01/1995	\$	234,5	USD 234,50	\$ 1,00
26/01/1995	\$	235,0	USD 235,00	\$ 1,00
27/01/1995	\$	233,0	USD 233,00	\$ 1,00
30/01/1995	\$	230,5	USD 230,50	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
31/01/1995	\$ 230,0	USD 230,00	\$ 1,00
01/02/1995	\$ 225,0	USD 225,00	\$ 1,00
02/02/1995	\$ 223,0	USD 223,00	\$ 1,00
03/02/1995	\$ 220,0	USD 220,00	\$ 1,00
06/02/1995	\$ 217,0	USD 217,00	\$ 1,00
07/02/1995	\$ 215,0	USD 215,00	\$ 1,00
08/02/1995	\$ 213,0	USD 213,00	\$ 1,00
09/02/1995	\$ 212,0	USD 212,00	\$ 1,00
10/02/1995	\$ 212,0	USD 212,00	\$ 1,00
13/02/1995	\$ 212,0	USD 212,00	\$ 1,00
14/02/1995	\$ 212,0	USD 212,00	\$ 1,00
15/02/1995	\$ 214,0	USD 214,00	\$ 1,00
16/02/1995	\$ 216,0	USD 216,00	\$ 1,00
17/02/1995	\$ 219,0	USD 219,00	\$ 1,00
20/02/1995	\$ 222,0	USD 222,00	\$ 1,00
21/02/1995	\$ 223,0	USD 223,00	\$ 1,00
22/02/1995	\$ 223,0	USD 223,00	\$ 1,00
23/02/1995	\$ 224,5	USD 224,50	\$ 1,00
24/02/1995	\$ 225,0	USD 225,00	\$ 1,00
27/02/1995	\$ 219,0	USD 219,00	\$ 1,00
28/02/1995	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
01/03/1995	\$ 208,0	USD 208,00	\$ 1,00
02/03/1995	\$ 208,0	USD 208,00	\$ 1,00
03/03/1995	\$ 208,0	USD 208,00	\$ 1,00
06/03/1995	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
07/03/1995	\$ 207,0	USD 207,00	\$ 1,00
08/03/1995	\$ 197,0	USD 197,00	\$ 1,00
09/03/1995	\$ 196,0	USD 196,00	\$ 1,00
10/03/1995	\$ 194,0	USD 194,00	\$ 1,00
13/03/1995	\$ 192,0	USD 192,00	\$ 1,00
14/03/1995	\$ 188,0	USD 188,00	\$ 1,00
15/03/1995	\$ 187,0	USD 187,00	\$ 1,00
16/03/1995	\$ 186,0	USD 186,00	\$ 1,00
17/03/1995	\$ 187,3	USD 187,30	\$ 1,00
20/03/1995	\$ 185,9	USD 185,90	\$ 1,00
21/03/1995	\$ 184,9	USD 184,90	\$ 1,00
22/03/1995	\$ 185,0	USD 185,00	\$ 1,00
23/03/1995	\$ 185,0	USD 185,00	\$ 1,00
24/03/1995	\$ 186,0	USD 186,00	\$ 1,00
27/03/1995	\$ 185,0	USD 185,00	\$ 1,00
28/03/1995	\$ 184,0	USD 184,00	\$ 1,00
29/03/1995	\$ 183,0	USD 183,00	\$ 1,00
30/03/1995	\$ 184,0	USD 184,00	\$ 1,00
31/03/1995	\$ 184,8	USD 184,80	\$ 1,00
03/04/1995	\$ 185,0	USD 185,00	\$ 1,00

Fecha	Precio			Cot. Dólar
04/04/1995	\$	188,0	USD 188,00	\$ 1,00
05/04/1995	\$	188,0	USD 188,00	\$ 1,00
06/04/1995	\$	190,0	USD 190,00	\$ 1,00
07/04/1995	\$	192,0	USD 192,00	\$ 1,00
10/04/1995	\$	194,0	USD 194,00	\$ 1,00
11/04/1995	\$	193,0	USD 193,00	\$ 1,00
12/04/1995	\$	185,0	USD 185,00	\$ 1,00
17/04/1995	\$	184,0	USD 184,00	\$ 1,00
18/04/1995	\$	183,0	USD 183,00	\$ 1,00
19/04/1995	\$	182,0	USD 182,00	\$ 1,00
20/04/1995	\$	183,5	USD 183,50	\$ 1,00
21/04/1995	\$	183,0	USD 183,00	\$ 1,00
24/04/1995	\$	183,5	USD 183,50	\$ 1,00
25/04/1995	\$	181,5	USD 181,50	\$ 1,00
26/04/1995	\$	181,5	USD 181,50	\$ 1,00
27/04/1995	\$	182,0	USD 182,00	\$ 1,00
28/04/1995	\$	184,0	USD 184,00	\$ 1,00
02/05/1995	\$	185,0	USD 185,00	\$ 1,00
03/05/1995	\$	182,0	USD 182,00	\$ 1,00
04/05/1995	\$	180,0	USD 180,00	\$ 1,00
05/05/1995	\$	178,0	USD 178,00	\$ 1,00
08/05/1995	\$	178,0	USD 178,00	\$ 1,00
09/05/1995	\$	180,5	USD 180,50	\$ 1,00
10/05/1995	\$	182,0	USD 182,00	\$ 1,00
11/05/1995	\$	181,5	USD 181,50	\$ 1,00
12/05/1995	\$	181,5	USD 181,50	\$ 1,00
15/05/1995	\$	181,0	USD 181,00	\$ 1,00
16/05/1995	\$	183,5	USD 183,50	\$ 1,00
17/05/1995	\$	184,5	USD 184,50	\$ 1,00
18/05/1995	\$	188,0	USD 188,00	\$ 1,00
19/05/1995	\$	186,0	USD 186,00	\$ 1,00
22/05/1995	\$	191,0	USD 191,00	\$ 1,00
23/05/1995	\$	191,0	USD 191,00	\$ 1,00
24/05/1995	\$	192,5	USD 192,50	\$ 1,00
26/05/1995	\$	194,0	USD 194,00	\$ 1,00
29/05/1995	\$	193,0	USD 193,00	\$ 1,00
30/05/1995	\$	183,5	USD 183,50	\$ 1,00
31/05/1995	\$	185,5	USD 185,50	\$ 1,00
01/06/1995	\$	189,0	USD 189,00	\$ 1,00
02/06/1995	\$	191,5	USD 191,50	\$ 1,00
05/06/1995	\$	192,0	USD 192,00	\$ 1,00
06/06/1995	\$	193,0	USD 193,00	\$ 1,00
07/06/1995	\$	193,5	USD 193,50	\$ 1,00
08/06/1995	\$	194,5	USD 194,50	\$ 1,00
09/06/1995	\$	193,5	USD 193,50	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
12/06/1995	\$ 187,5	USD 187,50	\$ 1,00
13/06/1995	\$ 191,0	USD 191,00	\$ 1,00
14/06/1995	\$ 195,0	USD 195,00	\$ 1,00
15/06/1995	\$ 198,0	USD 198,00	\$ 1,00
16/06/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
20/06/1995	\$ 199,0	USD 199,00	\$ 1,00
21/06/1995	\$ 198,0	USD 198,00	\$ 1,00
22/06/1995	\$ 195,5	USD 195,50	\$ 1,00
23/06/1995	\$ 196,0	USD 196,00	\$ 1,00
26/06/1995	\$ 190,0	USD 190,00	\$ 1,00
27/06/1995	\$ 195,0	USD 195,00	\$ 1,00
28/06/1995	\$ 199,0	USD 199,00	\$ 1,00
29/06/1995	\$ 198,0	USD 198,00	\$ 1,00
30/06/1995	\$ 199,0	USD 199,00	\$ 1,00
03/07/1995	\$ 202,0	USD 202,00	\$ 1,00
04/07/1995	\$ 203,0	USD 203,00	\$ 1,00
05/07/1995	\$ 207,5	USD 207,50	\$ 1,00
06/07/1995	\$ 211,5	USD 211,50	\$ 1,00
07/07/1995	\$ 212,0	USD 212,00	\$ 1,00
10/07/1995	\$ 214,0	USD 214,00	\$ 1,00
11/07/1995	\$ 215,0	USD 215,00	\$ 1,00
12/07/1995	\$ 218,0	USD 218,00	\$ 1,00
13/07/1995	\$ 219,0	USD 219,00	\$ 1,00
14/07/1995	\$ 220,0	USD 220,00	\$ 1,00
17/07/1995	\$ 228,0	USD 228,00	\$ 1,00
18/07/1995	\$ 228,0	USD 228,00	\$ 1,00
19/07/1995	\$ 221,0	USD 221,00	\$ 1,00
20/07/1995	\$ 223,5	USD 223,50	\$ 1,00
21/07/1995	\$ 227,0	USD 227,00	\$ 1,00
24/07/1995	\$ 226,0	USD 226,00	\$ 1,00
25/07/1995	\$ 228,0	USD 228,00	\$ 1,00
26/07/1995	\$ 226,0	USD 226,00	\$ 1,00
27/07/1995	\$ 223,0	USD 223,00	\$ 1,00
28/07/1995	\$ 222,0	USD 222,00	\$ 1,00
31/07/1995	\$ 217,0	USD 217,00	\$ 1,00
01/08/1995	\$ 218,0	USD 218,00	\$ 1,00
02/08/1995	\$ 216,0	USD 216,00	\$ 1,00
03/08/1995	\$ 217,0	USD 217,00	\$ 1,00
04/08/1995	\$ 213,0	USD 213,00	\$ 1,00
07/08/1995	\$ 214,5	USD 214,50	\$ 1,00
08/08/1995	\$ 217,8	USD 217,80	\$ 1,00
09/08/1995	\$ 218,0	USD 218,00	\$ 1,00
11/08/1995	\$ 217,0	USD 217,00	\$ 1,00
14/08/1995	\$ 219,0	USD 219,00	\$ 1,00
15/08/1995	\$ 218,0	USD 218,00	\$ 1,00

Fecha	Precio			Cot. Dólar
16/08/1995	\$	220,0	USD 220,00	\$ 1,00
17/08/1995	\$	221,0	USD 221,00	\$ 1,00
18/08/1995	\$	225,0	USD 225,00	\$ 1,00
22/08/1995	\$	223,5	USD 223,50	\$ 1,00
23/08/1995	\$	221,0	USD 221,00	\$ 1,00
24/08/1995	\$	221,5	USD 221,50	\$ 1,00
25/08/1995	\$	221,5	USD 221,50	\$ 1,00
28/08/1995	\$	225,5	USD 225,50	\$ 1,00
29/08/1995	\$	226,5	USD 226,50	\$ 1,00
30/08/1995	\$	227,0	USD 227,00	\$ 1,00
31/08/1995	\$	229,5	USD 229,50	\$ 1,00
01/09/1995	\$	230,0	USD 230,00	\$ 1,00
04/09/1995	\$	229,5	USD 229,50	\$ 1,00
05/09/1995	\$	229,0	USD 229,00	\$ 1,00
06/09/1995	\$	229,0	USD 229,00	\$ 1,00
07/09/1995	\$	229,0	USD 229,00	\$ 1,00
08/09/1995	\$	230,0	USD 230,00	\$ 1,00
11/09/1995	\$	226,0	USD 226,00	\$ 1,00
12/09/1995	\$	229,5	USD 229,50	\$ 1,00
13/09/1995	\$	228,5	USD 228,50	\$ 1,00
14/09/1995	\$	227,0	USD 227,00	\$ 1,00
15/09/1995	\$	232,0	USD 232,00	\$ 1,00
18/09/1995	\$	237,0	USD 237,00	\$ 1,00
19/09/1995	\$	237,0	USD 237,00	\$ 1,00
20/09/1995	\$	238,0	USD 238,00	\$ 1,00
21/09/1995	\$	238,0	USD 238,00	\$ 1,00
22/09/1995	\$	234,0	USD 234,00	\$ 1,00
25/09/1995	\$	234,5	USD 234,50	\$ 1,00
26/09/1995	\$	235,5	USD 235,50	\$ 1,00
27/09/1995	\$	234,0	USD 234,00	\$ 1,00
28/09/1995	\$	237,0	USD 237,00	\$ 1,00
29/09/1995	\$	237,0	USD 237,00	\$ 1,00
02/10/1995	\$	236,0	USD 236,00	\$ 1,00
03/10/1995	\$	236,5	USD 236,50	\$ 1,00
04/10/1995	\$	237,0	USD 237,00	\$ 1,00
05/10/1995	\$	236,5	USD 236,50	\$ 1,00
06/10/1995	\$	237,0	USD 237,00	\$ 1,00
09/10/1995	\$	237,0	USD 237,00	\$ 1,00
10/10/1995	\$	239,0	USD 239,00	\$ 1,00
11/10/1995	\$	239,5	USD 239,50	\$ 1,00
12/10/1995	\$	238,0	USD 238,00	\$ 1,00
13/10/1995	\$	237,0	USD 237,00	\$ 1,00
17/10/1995	\$	236,5	USD 236,50	\$ 1,00
18/10/1995	\$	238,0	USD 238,00	\$ 1,00
19/10/1995	\$	241,0	USD 241,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
20/10/1995	\$ 243,0	USD 243,00	\$ 1,00
23/10/1995	\$ 246,0	USD 246,00	\$ 1,00
24/10/1995	\$ 246,0	USD 246,00	\$ 1,00
25/10/1995	\$ 246,0	USD 246,00	\$ 1,00
26/10/1995	\$ 250,0	USD 250,00	\$ 1,00
27/10/1995	\$ 249,0	USD 249,00	\$ 1,00
30/10/1995	\$ 248,0	USD 248,00	\$ 1,00
31/10/1995	\$ 250,0	USD 250,00	\$ 1,00
01/11/1995	\$ 251,5	USD 251,50	\$ 1,00
02/11/1995	\$ 252,6	USD 252,60	\$ 1,00
03/11/1995	\$ 251,5	USD 251,50	\$ 1,00
06/11/1995	\$ 252,5	USD 252,50	\$ 1,00
07/11/1995	\$ 252,5	USD 252,50	\$ 1,00
08/11/1995	\$ 251,0	USD 251,00	\$ 1,00
09/11/1995	\$ 250,0	USD 250,00	\$ 1,00
10/11/1995	\$ 249,0	USD 249,00	\$ 1,00
13/11/1995	\$ 248,0	USD 248,00	\$ 1,00
14/11/1995	\$ 246,0	USD 246,00	\$ 1,00
15/11/1995	\$ 245,0	USD 245,00	\$ 1,00
16/11/1995	\$ 248,0	USD 248,00	\$ 1,00
17/11/1995	\$ 250,0	USD 250,00	\$ 1,00
20/11/1995	\$ 249,0	USD 249,00	\$ 1,00
21/11/1995	\$ 248,0	USD 248,00	\$ 1,00
22/11/1995	\$ 250,0	USD 250,00	\$ 1,00
23/11/1995	\$ 250,0	USD 250,00	\$ 1,00
24/11/1995	\$ 250,0	USD 250,00	\$ 1,00
27/11/1995	\$ 248,5	USD 248,50	\$ 1,00
28/11/1995	\$ 248,0	USD 248,00	\$ 1,00
29/11/1995	\$ 246,5	USD 246,50	\$ 1,00
30/11/1995	\$ 248,0	USD 248,00	\$ 1,00
01/12/1995	\$ 250,0	USD 250,00	\$ 1,00
04/12/1995	\$ 250,0	USD 250,00	\$ 1,00
05/12/1995	\$ 250,5	USD 250,50	\$ 1,00
06/12/1995	\$ 250,0	USD 250,00	\$ 1,00
07/12/1995	\$ 250,0	USD 250,00	\$ 1,00
11/12/1995	\$ 253,5	USD 253,50	\$ 1,00
12/12/1995	\$ 253,0	USD 253,00	\$ 1,00
13/12/1995	\$ 254,0	USD 254,00	\$ 1,00
14/12/1995	\$ 255,0	USD 255,00	\$ 1,00
15/12/1995	\$ 254,5	USD 254,50	\$ 1,00
18/12/1995	\$ 260,0	USD 260,00	\$ 1,00
19/12/1995	\$ 263,0	USD 263,00	\$ 1,00
20/12/1995	\$ 262,5	USD 262,50	\$ 1,00
21/12/1995	\$ 259,0	USD 259,00	\$ 1,00
22/12/1995	\$ 261,0	USD 261,00	\$ 1,00

Fecha	Precio			Cot. Dólar
26/12/1995	\$	261,0	USD 261,00	\$ 1,00
27/12/1995	\$	260,0	USD 260,00	\$ 1,00
28/12/1995	\$	261,5	USD 261,50	\$ 1,00
02/01/1996	\$	268,0	USD 268,00	\$ 1,00
03/01/1996	\$	270,0	USD 270,00	\$ 1,00
04/01/1996	\$	272,5	USD 272,50	\$ 1,00
05/01/1996	\$	270,0	USD 270,00	\$ 1,00
08/01/1996	\$	263,0	USD 263,00	\$ 1,00
09/01/1996	\$	266,0	USD 266,00	\$ 1,00
10/01/1996	\$	269,0	USD 269,00	\$ 1,00
11/01/1996	\$	265,0	USD 265,00	\$ 1,00
12/01/1996	\$	268,0	USD 268,00	\$ 1,00
15/01/1996	\$	267,0	USD 267,00	\$ 1,00
16/01/1996	\$	265,0	USD 265,00	\$ 1,00
17/01/1996	\$	263,0	USD 263,00	\$ 1,00
18/01/1996	\$	263,0	USD 263,00	\$ 1,00
19/01/1996	\$	263,0	USD 263,00	\$ 1,00
22/01/1996	\$	262,5	USD 262,50	\$ 1,00
23/01/1996	\$	259,0	USD 259,00	\$ 1,00
24/01/1996	\$	257,0	USD 257,00	\$ 1,00
25/01/1996	\$	252,0	USD 252,00	\$ 1,00
26/01/1996	\$	250,0	USD 250,00	\$ 1,00
29/01/1996	\$	251,0	USD 251,00	\$ 1,00
30/01/1996	\$	254,0	USD 254,00	\$ 1,00
31/01/1996	\$	257,0	USD 257,00	\$ 1,00
01/02/1996	\$	258,0	USD 258,00	\$ 1,00
02/02/1996	\$	259,0	USD 259,00	\$ 1,00
05/02/1996	\$	255,5	USD 255,50	\$ 1,00
06/02/1996	\$	254,5	USD 254,50	\$ 1,00
07/02/1996	\$	253,0	USD 253,00	\$ 1,00
08/02/1996	\$	254,0	USD 254,00	\$ 1,00
09/02/1996	\$	254,0	USD 254,00	\$ 1,00
12/02/1996	\$	252,5	USD 252,50	\$ 1,00
13/02/1996	\$	246,0	USD 246,00	\$ 1,00
14/02/1996	\$	250,0	USD 250,00	\$ 1,00
15/02/1996	\$	253,0	USD 253,00	\$ 1,00
16/02/1996	\$	255,0	USD 255,00	\$ 1,00
19/02/1996	\$	256,0	USD 256,00	\$ 1,00
20/02/1996	\$	256,0	USD 256,00	\$ 1,00
21/02/1996	\$	257,0	USD 257,00	\$ 1,00
22/02/1996	\$	255,0	USD 255,00	\$ 1,00
23/02/1996	\$	254,0	USD 254,00	\$ 1,00
26/02/1996	\$	256,0	USD 256,00	\$ 1,00
27/02/1996	\$	255,0	USD 255,00	\$ 1,00
28/02/1996	\$	252,0	USD 252,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
29/02/1996	\$ 252,0	USD 252,00	\$ 1,00
01/03/1996	\$ 251,0	USD 251,00	\$ 1,00
04/03/1996	\$ 248,5	USD 248,50	\$ 1,00
05/03/1996	\$ 245,0	USD 245,00	\$ 1,00
06/03/1996	\$ 242,0	USD 242,00	\$ 1,00
07/03/1996	\$ 240,0	USD 240,00	\$ 1,00
08/03/1996	\$ 242,0	USD 242,00	\$ 1,00
11/03/1996	\$ 242,5	USD 242,50	\$ 1,00
12/03/1996	\$ 243,5	USD 243,50	\$ 1,00
13/03/1996	\$ 245,5	USD 245,50	\$ 1,00
14/03/1996	\$ 247,5	USD 247,50	\$ 1,00
15/03/1996	\$ 245,0	USD 245,00	\$ 1,00
18/03/1996	\$ 242,5	USD 242,50	\$ 1,00
19/03/1996	\$ 243,5	USD 243,50	\$ 1,00
20/03/1996	\$ 244,0	USD 244,00	\$ 1,00
21/03/1996	\$ 243,0	USD 243,00	\$ 1,00
22/03/1996	\$ 245,0	USD 245,00	\$ 1,00
25/03/1996	\$ 245,0	USD 245,00	\$ 1,00
26/03/1996	\$ 247,0	USD 247,00	\$ 1,00
27/03/1996	\$ 248,0	USD 248,00	\$ 1,00
28/03/1996	\$ 248,0	USD 248,00	\$ 1,00
29/03/1996	\$ 252,0	USD 252,00	\$ 1,00
01/04/1996	\$ 257,0	USD 257,00	\$ 1,00
02/04/1996	\$ 259,0	USD 259,00	\$ 1,00
03/04/1996	\$ 260,0	USD 260,00	\$ 1,00
08/04/1996	\$ 265,0	USD 265,00	\$ 1,00
09/04/1996	\$ 268,6	USD 268,60	\$ 1,00
10/04/1996	\$ 274,0	USD 274,00	\$ 1,00
11/04/1996	\$ 274,6	USD 274,60	\$ 1,00
12/04/1996	\$ 273,0	USD 273,00	\$ 1,00
15/04/1996	\$ 272,0	USD 272,00	\$ 1,00
16/04/1996	\$ 270,0	USD 270,00	\$ 1,00
17/04/1996	\$ 268,0	USD 268,00	\$ 1,00
18/04/1996	\$ 278,0	USD 278,00	\$ 1,00
19/04/1996	\$ 276,7	USD 276,70	\$ 1,00
22/04/1996	\$ 281,0	USD 281,00	\$ 1,00
23/04/1996	\$ 277,0	USD 277,00	\$ 1,00
24/04/1996	\$ 276,0	USD 276,00	\$ 1,00
25/04/1996	\$ 285,0	USD 285,00	\$ 1,00
26/04/1996	\$ 279,5	USD 279,50	\$ 1,00
29/04/1996	\$ 272,0	USD 272,00	\$ 1,00
30/04/1996	\$ 270,0	USD 270,00	\$ 1,00
02/05/1996	\$ 280,0	USD 280,00	\$ 1,00
03/05/1996	\$ 275,7	USD 275,70	\$ 1,00
06/05/1996	\$ 277,8	USD 277,80	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
07/05/1996	\$ 275,0	USD 275,00	\$ 1,00
08/05/1996	\$ 280,0	USD 280,00	\$ 1,00
09/05/1996	\$ 279,0	USD 279,00	\$ 1,00
10/05/1996	\$ 276,3	USD 276,30	\$ 1,00
13/05/1996	\$ 277,2	USD 277,20	\$ 1,00
14/05/1996	\$ 275,0	USD 275,00	\$ 1,00
15/05/1996	\$ 280,5	USD 280,50	\$ 1,00
16/05/1996	\$ 282,5	USD 282,50	\$ 1,00
17/05/1996	\$ 283,2	USD 283,20	\$ 1,00
20/05/1996	\$ 275,2	USD 275,20	\$ 1,00
21/05/1996	\$ 275,0	USD 275,00	\$ 1,00
22/05/1996	\$ 274,1	USD 274,10	\$ 1,00
23/05/1996	\$ 278,0	USD 278,00	\$ 1,00
24/05/1996	\$ 277,1	USD 277,10	\$ 1,00
27/05/1996	\$ 277,1	USD 277,10	\$ 1,00
28/05/1996	\$ 275,2	USD 275,20	\$ 1,00
29/05/1996	\$ 270,0	USD 270,00	\$ 1,00
30/05/1996	\$ 269,5	USD 269,50	\$ 1,00
31/05/1996	\$ 270,1	USD 270,10	\$ 1,00
03/06/1996	\$ 263,2	USD 263,20	\$ 1,00
04/06/1996	\$ 265,3	USD 265,30	\$ 1,00
05/06/1996	\$ 269,8	USD 269,80	\$ 1,00
06/06/1996	\$ 271,0	USD 271,00	\$ 1,00
07/06/1996	\$ 271,8	USD 271,80	\$ 1,00
11/06/1996	\$ 273,6	USD 273,60	\$ 1,00
12/06/1996	\$ 269,8	USD 269,80	\$ 1,00
13/06/1996	\$ 269,1	USD 269,10	\$ 1,00
14/06/1996	\$ 265,0	USD 265,00	\$ 1,00
18/06/1996	\$ 268,0	USD 268,00	\$ 1,00
19/06/1996	\$ 269,0	USD 269,00	\$ 1,00
20/06/1996	\$ 268,0	USD 268,00	\$ 1,00
21/06/1996	\$ 272,0	USD 272,00	\$ 1,00
24/06/1996	\$ 268,0	USD 268,00	\$ 1,00
25/06/1996	\$ 269,8	USD 269,80	\$ 1,00
26/06/1996	\$ 267,8	USD 267,80	\$ 1,00
27/06/1996	\$ 267,9	USD 267,90	\$ 1,00
28/06/1996	\$ 265,7	USD 265,70	\$ 1,00
01/07/1996	\$ 267,8	USD 267,80	\$ 1,00
02/07/1996	\$ 266,0	USD 266,00	\$ 1,00
03/07/1996	\$ 265,0	USD 265,00	\$ 1,00
04/07/1996	\$ 265,5	USD 265,50	\$ 1,00
05/07/1996	\$ 259,7	USD 259,70	\$ 1,00
08/07/1996	\$ 261,0	USD 261,00	\$ 1,00
10/07/1996	\$ 266,0	USD 266,00	\$ 1,00
11/07/1996	\$ 275,0	USD 275,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
12/07/1996	\$ 283,6	USD 283,60	\$ 1,00
15/07/1996	\$ 280,2	USD 280,20	\$ 1,00
16/07/1996	\$ 274,9	USD 274,90	\$ 1,00
17/07/1996	\$ 267,0	USD 267,00	\$ 1,00
18/07/1996	\$ 264,8	USD 264,80	\$ 1,00
19/07/1996	\$ 263,0	USD 263,00	\$ 1,00
22/07/1996	\$ 258,0	USD 258,00	\$ 1,00
23/07/1996	\$ 263,0	USD 263,00	\$ 1,00
24/07/1996	\$ 264,3	USD 264,30	\$ 1,00
25/07/1996	\$ 258,3	USD 258,30	\$ 1,00
26/07/1996	\$ 259,4	USD 259,40	\$ 1,00
29/07/1996	\$ 260,0	USD 260,00	\$ 1,00
30/07/1996	\$ 260,5	USD 260,50	\$ 1,00
31/07/1996	\$ 260,0	USD 260,00	\$ 1,00
01/08/1996	\$ 263,0	USD 263,00	\$ 1,00
02/08/1996	\$ 262,0	USD 262,00	\$ 1,00
05/08/1996	\$ 257,8	USD 257,80	\$ 1,00
06/08/1996	\$ 262,0	USD 262,00	\$ 1,00
07/08/1996	\$ 263,8	USD 263,80	\$ 1,00
08/08/1996	\$ 268,8	USD 268,80	\$ 1,00
09/08/1996	\$ 271,0	USD 271,00	\$ 1,00
12/08/1996	\$ 278,8	USD 278,80	\$ 1,00
13/08/1996	\$ 275,8	USD 275,80	\$ 1,00
14/08/1996	\$ 278,0	USD 278,00	\$ 1,00
15/08/1996	\$ 278,8	USD 278,80	\$ 1,00
16/08/1996	\$ 274,8	USD 274,80	\$ 1,00
20/08/1996	\$ 275,6	USD 275,60	\$ 1,00
21/08/1996	\$ 280,0	USD 280,00	\$ 1,00
22/08/1996	\$ 279,2	USD 279,20	\$ 1,00
23/08/1996	\$ 280,9	USD 280,90	\$ 1,00
26/08/1996	\$ 284,8	USD 284,80	\$ 1,00
27/08/1996	\$ 284,9	USD 284,90	\$ 1,00
28/08/1996	\$ 285,0	USD 285,00	\$ 1,00
29/08/1996	\$ 284,8	USD 284,80	\$ 1,00
30/08/1996	\$ 285,7	USD 285,70	\$ 1,00
02/09/1996	\$ 286,0	USD 286,00	\$ 1,00
03/09/1996	\$ 287,9	USD 287,90	\$ 1,00
04/09/1996	\$ 283,8	USD 283,80	\$ 1,00
05/09/1996	\$ 284,0	USD 284,00	\$ 1,00
06/09/1996	\$ 287,9	USD 287,90	\$ 1,00
09/09/1996	\$ 287,6	USD 287,60	\$ 1,00
10/09/1996	\$ 291,8	USD 291,80	\$ 1,00
11/09/1996	\$ 295,0	USD 295,00	\$ 1,00
12/09/1996	\$ 295,0	USD 295,00	\$ 1,00
13/09/1996	\$ 295,0	USD 295,00	\$ 1,00

Fecha	Precio			Cot. Dólar
16/09/1996	\$	288,0	USD 288,00	\$ 1,00
17/09/1996	\$	295,0	USD 295,00	\$ 1,00
18/09/1996	\$	292,0	USD 292,00	\$ 1,00
19/09/1996	\$	295,7	USD 295,70	\$ 1,00
20/09/1996	\$	294,0	USD 294,00	\$ 1,00
23/09/1996	\$	293,0	USD 293,00	\$ 1,00
24/09/1996	\$	293,8	USD 293,80	\$ 1,00
25/09/1996	\$	294,0	USD 294,00	\$ 1,00
26/09/1996	\$	295,0	USD 295,00	\$ 1,00
27/09/1996	\$	296,0	USD 296,00	\$ 1,00
30/09/1996	\$	288,0	USD 288,00	\$ 1,00
01/10/1996	\$	285,0	USD 285,00	\$ 1,00
02/10/1996	\$	288,0	USD 288,00	\$ 1,00
03/10/1996	\$	288,0	USD 288,00	\$ 1,00
07/10/1996	\$	283,0	USD 283,00	\$ 1,00
08/10/1996	\$	284,8	USD 284,80	\$ 1,00
09/10/1996	\$	287,0	USD 287,00	\$ 1,00
10/10/1996	\$	287,0	USD 287,00	\$ 1,00
11/10/1996	\$	280,0	USD 280,00	\$ 1,00
14/10/1996	\$	275,8	USD 275,80	\$ 1,00
15/10/1996	\$	279,0	USD 279,00	\$ 1,00
16/10/1996	\$	282,0	USD 282,00	\$ 1,00
17/10/1996	\$	276,0	USD 276,00	\$ 1,00
18/10/1996	\$	274,8	USD 274,80	\$ 1,00
21/10/1996	\$	272,0	USD 272,00	\$ 1,00
22/10/1996	\$	272,0	USD 272,00	\$ 1,00
23/10/1996	\$	278,0	USD 278,00	\$ 1,00
24/10/1996	\$	283,0	USD 283,00	\$ 1,00
25/10/1996	\$	280,0	USD 280,00	\$ 1,00
28/10/1996	\$	282,0	USD 282,00	\$ 1,00
29/10/1996	\$	280,0	USD 280,00	\$ 1,00
30/10/1996	\$	279,9	USD 279,90	\$ 1,00
31/10/1996	\$	277,0	USD 277,00	\$ 1,00
01/11/1996	\$	272,0	USD 272,00	\$ 1,00
04/11/1996	\$	275,0	USD 275,00	\$ 1,00
05/11/1996	\$	278,0	USD 278,00	\$ 1,00
06/11/1996	\$	282,0	USD 282,00	\$ 1,00
07/11/1996	\$	286,8	USD 286,80	\$ 1,00
08/11/1996	\$	286,0	USD 286,00	\$ 1,00
11/11/1996	\$	285,0	USD 285,00	\$ 1,00
12/11/1996	\$	282,9	USD 282,90	\$ 1,00
13/11/1996	\$	286,8	USD 286,80	\$ 1,00
14/11/1996	\$	288,0	USD 288,00	\$ 1,00
15/11/1996	\$	287,0	USD 287,00	\$ 1,00
18/11/1996	\$	290,0	USD 290,00	\$ 1,00

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
19/11/1996	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
20/11/1996	\$ 288,7	USD 288,70	\$ 1,00
21/11/1996	\$ 292,0	USD 292,00	\$ 1,00
22/11/1996	\$ 289,0	USD 289,00	\$ 1,00
25/11/1996	\$ 291,0	USD 291,00	\$ 1,00
26/11/1996	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
27/11/1996	\$ 290,8	USD 290,80	\$ 1,00
28/11/1996	\$ 291,0	USD 291,00	\$ 1,00
29/11/1996	\$ 292,6	USD 292,60	\$ 1,00
02/12/1996	\$ 289,9	USD 289,90	\$ 1,00
03/12/1996	\$ 288,7	USD 288,70	\$ 1,00
04/12/1996	\$ 288,0	USD 288,00	\$ 1,00
05/12/1996	\$ 283,0	USD 283,00	\$ 1,00
06/12/1996	\$ 281,7	USD 281,70	\$ 1,00
09/12/1996	\$ 282,0	USD 282,00	\$ 1,00
10/12/1996	\$ 279,8	USD 279,80	\$ 1,00
11/12/1996	\$ 282,8	USD 282,80	\$ 1,00
12/12/1996	\$ 286,2	USD 286,20	\$ 1,00
13/12/1996	\$ 289,0	USD 289,00	\$ 1,00
16/12/1996	\$ 289,8	USD 289,80	\$ 1,00
17/12/1996	\$ 285,0	USD 285,00	\$ 1,00
18/12/1996	\$ 288,0	USD 288,00	\$ 1,00
19/12/1996	\$ 285,0	USD 285,00	\$ 1,00
20/12/1996	\$ 286,0	USD 286,00	\$ 1,00
23/12/1996	\$ 286,0	USD 286,00	\$ 1,00
26/12/1996	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
27/12/1996	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
30/12/1996	\$ 288,0	USD 288,00	\$ 1,00
02/01/1997	\$ 288,0	USD 288,00	\$ 1,00
03/01/1997	\$ 287,2	USD 287,20	\$ 1,00
06/01/1997	\$ 287,8	USD 287,80	\$ 1,00
07/01/1997	\$ 280,0	USD 280,00	\$ 1,00
08/01/1997	\$ 280,0	USD 280,00	\$ 1,00
09/01/1997	\$ 280,0	USD 280,00	\$ 1,00
10/01/1997	\$ 287,0	USD 287,00	\$ 1,00
13/01/1997	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
14/01/1997	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
15/01/1997	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
16/01/1997	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
17/01/1997	\$ 288,0	USD 288,00	\$ 1,00
20/01/1997	\$ 288,0	USD 288,00	\$ 1,00
21/01/1997	\$ 288,0	USD 288,00	\$ 1,00
22/01/1997	\$ 288,0	USD 288,00	\$ 1,00
23/01/1997	\$ 288,0	USD 288,00	\$ 1,00
24/01/1997	\$ 291,8	USD 291,80	\$ 1,00

Fecha	Precio			Cot. Dólar
27/01/1997	\$	291,0	USD 291,00	\$ 1,00
28/01/1997	\$	293,0	USD 293,00	\$ 1,00
29/01/1997	\$	293,0	USD 293,00	\$ 1,00
30/01/1997	\$	293,0	USD 293,00	\$ 1,00
31/01/1997	\$	291,0	USD 291,00	\$ 1,00
03/02/1997	\$	290,0	USD 290,00	\$ 1,00
04/02/1997	\$	291,9	USD 291,90	\$ 1,00
05/02/1997	\$	294,0	USD 294,00	\$ 1,00
06/02/1997	\$	298,0	USD 298,00	\$ 1,00
07/02/1997	\$	295,0	USD 295,00	\$ 1,00
10/02/1997	\$	290,0	USD 290,00	\$ 1,00
11/02/1997	\$	294,0	USD 294,00	\$ 1,00
12/02/1997	\$	300,0	USD 300,00	\$ 1,00
13/02/1997	\$	300,0	USD 300,00	\$ 1,00
14/02/1997	\$	298,0	USD 298,00	\$ 1,00
17/02/1997	\$	290,0	USD 290,00	\$ 1,00
18/02/1997	\$	293,0	USD 293,00	\$ 1,00
19/02/1997	\$	300,0	USD 300,00	\$ 1,00
20/02/1997	\$	305,0	USD 305,00	\$ 1,00
21/02/1997	\$	305,0	USD 305,00	\$ 1,00
24/02/1997	\$	307,6	USD 307,60	\$ 1,00
25/02/1997	\$	310,0	USD 310,00	\$ 1,00
26/02/1997	\$	310,0	USD 310,00	\$ 1,00
27/02/1997	\$	305,0	USD 305,00	\$ 1,00
28/02/1997	\$	299,0	USD 299,00	\$ 1,00
03/03/1997	\$	300,0	USD 300,00	\$ 1,00
04/03/1997	\$	305,0	USD 305,00	\$ 1,00
05/03/1997	\$	306,0	USD 306,00	\$ 1,00
06/03/1997	\$	305,0	USD 305,00	\$ 1,00
07/03/1997	\$	307,0	USD 307,00	\$ 1,00
10/03/1997	\$	315,0	USD 315,00	\$ 1,00
11/03/1997	\$	316,0	USD 316,00	\$ 1,00
12/03/1997	\$	316,0	USD 316,00	\$ 1,00
13/03/1997	\$	305,0	USD 305,00	\$ 1,00
14/03/1997	\$	305,4	USD 305,40	\$ 1,00
17/03/1997	\$	303,6	USD 303,60	\$ 1,00
18/03/1997	\$	302,8	USD 302,80	\$ 1,00
19/03/1997	\$	308,3	USD 308,30	\$ 1,00
20/03/1997	\$	322,0	USD 322,00	\$ 1,00
21/03/1997	\$	315,0	USD 315,00	\$ 1,00
24/03/1997	\$	310,0	USD 310,00	\$ 1,00
25/03/1997	\$	313,0	USD 313,00	\$ 1,00
26/03/1997	\$	307,5	USD 307,50	\$ 1,00
31/03/1997	\$	299,8	USD 299,80	\$ 1,00
01/04/1997	\$	307,0	USD 307,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
02/04/1997	\$ 307,9	USD 307,90	\$ 1,00
03/04/1997	\$ 307,0	USD 307,00	\$ 1,00
04/04/1997	\$ 297,5	USD 297,50	\$ 1,00
07/04/1997	\$ 299,7	USD 299,70	\$ 1,00
08/04/1997	\$ 299,4	USD 299,40	\$ 1,00
09/04/1997	\$ 292,8	USD 292,80	\$ 1,00
10/04/1997	\$ 298,0	USD 298,00	\$ 1,00
11/04/1997	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
14/04/1997	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
15/04/1997	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
16/04/1997	\$ 288,0	USD 288,00	\$ 1,00
17/04/1997	\$ 291,0	USD 291,00	\$ 1,00
18/04/1997	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
21/04/1997	\$ 287,0	USD 287,00	\$ 1,00
22/04/1997	\$ 289,8	USD 289,80	\$ 1,00
23/04/1997	\$ 290,7	USD 290,70	\$ 1,00
24/04/1997	\$ 293,0	USD 293,00	\$ 1,00
25/04/1997	\$ 300,0	USD 300,00	\$ 1,00
28/04/1997	\$ 302,0	USD 302,00	\$ 1,00
29/04/1997	\$ 302,0	USD 302,00	\$ 1,00
30/04/1997	\$ 309,9	USD 309,90	\$ 1,00
02/05/1997	\$ 311,7	USD 311,70	\$ 1,00
05/05/1997	\$ 309,9	USD 309,90	\$ 1,00
06/05/1997	\$ 307,9	USD 307,90	\$ 1,00
07/05/1997	\$ 308,0	USD 308,00	\$ 1,00
08/05/1997	\$ 304,0	USD 304,00	\$ 1,00
09/05/1997	\$ 304,0	USD 304,00	\$ 1,00
12/05/1997	\$ 302,9	USD 302,90	\$ 1,00
13/05/1997	\$ 294,9	USD 294,90	\$ 1,00
14/05/1997	\$ 292,9	USD 292,90	\$ 1,00
15/05/1997	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
16/05/1997	\$ 294,7	USD 294,70	\$ 1,00
19/05/1997	\$ 294,8	USD 294,80	\$ 1,00
20/05/1997	\$ 295,0	USD 295,00	\$ 1,00
21/05/1997	\$ 294,0	USD 294,00	\$ 1,00
22/05/1997	\$ 297,0	USD 297,00	\$ 1,00
23/05/1997	\$ 293,0	USD 293,00	\$ 1,00
26/05/1997	\$ 293,0	USD 293,00	\$ 1,00
27/05/1997	\$ 291,0	USD 291,00	\$ 1,00
28/05/1997	\$ 290,8	USD 290,80	\$ 1,00
29/05/1997	\$ 295,0	USD 295,00	\$ 1,00
30/05/1997	\$ 294,0	USD 294,00	\$ 1,00
02/06/1997	\$ 291,0	USD 291,00	\$ 1,00
03/06/1997	\$ 288,0	USD 288,00	\$ 1,00
04/06/1997	\$ 280,4	USD 280,40	\$ 1,00

Fecha	Precio			Cot. Dólar
05/06/1997	\$	282,0	USD 282,00	\$ 1,00
06/06/1997	\$	282,0	USD 282,00	\$ 1,00
10/06/1997	\$	276,8	USD 276,80	\$ 1,00
11/06/1997	\$	282,8	USD 282,80	\$ 1,00
12/06/1997	\$	284,9	USD 284,90	\$ 1,00
13/06/1997	\$	289,9	USD 289,90	\$ 1,00
17/06/1997	\$	282,8	USD 282,80	\$ 1,00
18/06/1997	\$	278,0	USD 278,00	\$ 1,00
19/06/1997	\$	278,0	USD 278,00	\$ 1,00
20/06/1997	\$	276,0	USD 276,00	\$ 1,00
23/06/1997	\$	274,0	USD 274,00	\$ 1,00
24/06/1997	\$	274,0	USD 274,00	\$ 1,00
25/06/1997	\$	270,0	USD 270,00	\$ 1,00
26/06/1997	\$	267,0	USD 267,00	\$ 1,00
27/06/1997	\$	267,0	USD 267,00	\$ 1,00
30/06/1997	\$	257,0	USD 257,00	\$ 1,00
01/07/1997	\$	250,0	USD 250,00	\$ 1,00
02/07/1997	\$	248,0	USD 248,00	\$ 1,00
03/07/1997	\$	253,0	USD 253,00	\$ 1,00
04/07/1997	\$	254,0	USD 254,00	\$ 1,00
07/07/1997	\$	256,0	USD 256,00	\$ 1,00
08/07/1997	\$	264,7	USD 264,70	\$ 1,00
10/07/1997	\$	267,0	USD 267,00	\$ 1,00
11/07/1997	\$	269,9	USD 269,90	\$ 1,00
14/07/1997	\$	274,0	USD 274,00	\$ 1,00
15/07/1997	\$	272,0	USD 272,00	\$ 1,00
16/07/1997	\$	263,9	USD 263,90	\$ 1,00
17/07/1997	\$	264,5	USD 264,50	\$ 1,00
18/07/1997	\$	266,8	USD 266,80	\$ 1,00
21/07/1997	\$	267,0	USD 267,00	\$ 1,00
22/07/1997	\$	267,8	USD 267,80	\$ 1,00
23/07/1997	\$	268,0	USD 268,00	\$ 1,00
24/07/1997	\$	269,9	USD 269,90	\$ 1,00
25/07/1997	\$	269,7	USD 269,70	\$ 1,00
28/07/1997	\$	270,0	USD 270,00	\$ 1,00
29/07/1997	\$	272,0	USD 272,00	\$ 1,00
30/07/1997	\$	270,0	USD 270,00	\$ 1,00
31/07/1997	\$	275,0	USD 275,00	\$ 1,00
01/08/1997	\$	275,0	USD 275,00	\$ 1,00
04/08/1997	\$	275,0	USD 275,00	\$ 1,00
05/08/1997	\$	273,0	USD 273,00	\$ 1,00
06/08/1997	\$	278,0	USD 278,00	\$ 1,00
07/08/1997	\$	274,0	USD 274,00	\$ 1,00
08/08/1997	\$	275,9	USD 275,90	\$ 1,00
11/08/1997	\$	270,0	USD 270,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
12/08/1997	\$ 270,0	USD 270,00	\$ 1,00
13/08/1997	\$ 273,5	USD 273,50	\$ 1,00
14/08/1997	\$ 273,0	USD 273,00	\$ 1,00
15/08/1997	\$ 274,0	USD 274,00	\$ 1,00
19/08/1997	\$ 278,0	USD 278,00	\$ 1,00
20/08/1997	\$ 275,8	USD 275,80	\$ 1,00
21/08/1997	\$ 280,0	USD 280,00	\$ 1,00
22/08/1997	\$ 283,0	USD 283,00	\$ 1,00
25/08/1997	\$ 286,0	USD 286,00	\$ 1,00
26/08/1997	\$ 286,0	USD 286,00	\$ 1,00
27/08/1997	\$ 292,0	USD 292,00	\$ 1,00
28/08/1997	\$ 292,0	USD 292,00	\$ 1,00
29/08/1997	\$ 295,0	USD 295,00	\$ 1,00
01/09/1997	\$ 295,0	USD 295,00	\$ 1,00
02/09/1997	\$ 297,8	USD 297,80	\$ 1,00
03/09/1997	\$ 298,0	USD 298,00	\$ 1,00
04/09/1997	\$ 295,0	USD 295,00	\$ 1,00
05/09/1997	\$ 293,0	USD 293,00	\$ 1,00
08/09/1997	\$ 286,9	USD 286,90	\$ 1,00
09/09/1997	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
10/09/1997	\$ 288,0	USD 288,00	\$ 1,00
11/09/1997	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
12/09/1997	\$ 288,0	USD 288,00	\$ 1,00
15/09/1997	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
16/09/1997	\$ 295,7	USD 295,70	\$ 1,00
17/09/1997	\$ 296,8	USD 296,80	\$ 1,00
18/09/1997	\$ 294,9	USD 294,90	\$ 1,00
19/09/1997	\$ 286,3	USD 286,30	\$ 1,00
22/09/1997	\$ 286,0	USD 286,00	\$ 1,00
23/09/1997	\$ 286,6	USD 286,60	\$ 1,00
24/09/1997	\$ 288,0	USD 288,00	\$ 1,00
25/09/1997	\$ 284,0	USD 284,00	\$ 1,00
26/09/1997	\$ 282,0	USD 282,00	\$ 1,00
29/09/1997	\$ 280,0	USD 280,00	\$ 1,00
30/09/1997	\$ 277,8	USD 277,80	\$ 1,00
01/10/1997	\$ 276,0	USD 276,00	\$ 1,00
02/10/1997	\$ 278,0	USD 278,00	\$ 1,00
03/10/1997	\$ 279,0	USD 279,00	\$ 1,00
07/10/1997	\$ 282,0	USD 282,00	\$ 1,00
08/10/1997	\$ 290,0	USD 290,00	\$ 1,00
09/10/1997	\$ 292,0	USD 292,00	\$ 1,00
10/10/1997	\$ 300,0	USD 300,00	\$ 1,00
13/10/1997	\$ 305,0	USD 305,00	\$ 1,00
14/10/1997	\$ 300,0	USD 300,00	\$ 1,00
15/10/1997	\$ 300,0	USD 300,00	\$ 1,00

Fecha	Precio			Cot. Dólar
16/10/1997	\$	298,0	USD 298,00	\$ 1,00
17/10/1997	\$	295,0	USD 295,00	\$ 1,00
20/10/1997	\$	295,0	USD 295,00	\$ 1,00
21/10/1997	\$	298,0	USD 298,00	\$ 1,00
22/10/1997	\$	299,5	USD 299,50	\$ 1,00
23/10/1997	\$	299,0	USD 299,00	\$ 1,00
24/10/1997	\$	300,0	USD 300,00	\$ 1,00
27/10/1997	\$	301,0	USD 301,00	\$ 1,00
28/10/1997	\$	300,0	USD 300,00	\$ 1,00
29/10/1997	\$	301,0	USD 301,00	\$ 1,00
30/10/1997	\$	300,0	USD 300,00	\$ 1,00
31/10/1997	\$	301,3	USD 301,30	\$ 1,00
03/11/1997	\$	308,0	USD 308,00	\$ 1,00
04/11/1997	\$	308,3	USD 308,30	\$ 1,00
05/11/1997	\$	310,0	USD 310,00	\$ 1,00
06/11/1997	\$	310,2	USD 310,20	\$ 1,00
07/11/1997	\$	316,0	USD 316,00	\$ 1,00
10/11/1997	\$	308,0	USD 308,00	\$ 1,00
11/11/1997	\$	317,0	USD 317,00	\$ 1,00
12/11/1997	\$	313,7	USD 313,70	\$ 1,00
13/11/1997	\$	313,9	USD 313,90	\$ 1,00
14/11/1997	\$	312,0	USD 312,00	\$ 1,00
17/11/1997	\$	308,4	USD 308,40	\$ 1,00
18/11/1997	\$	306,0	USD 306,00	\$ 1,00
19/11/1997	\$	305,2	USD 305,20	\$ 1,00
20/11/1997	\$	303,5	USD 303,50	\$ 1,00
21/11/1997	\$	303,3	USD 303,30	\$ 1,00
24/11/1997	\$	304,2	USD 304,20	\$ 1,00
25/11/1997	\$	304,0	USD 304,00	\$ 1,00
26/11/1997	\$	303,0	USD 303,00	\$ 1,00
27/11/1997	\$	303,3	USD 303,30	\$ 1,00
28/11/1997	\$	307,0	USD 307,00	\$ 1,00
01/12/1997	\$	306,2	USD 306,20	\$ 1,00
02/12/1997	\$	302,3	USD 302,30	\$ 1,00
03/12/1997	\$	301,0	USD 301,00	\$ 1,00
04/12/1997	\$	298,0	USD 298,00	\$ 1,00
05/12/1997	\$	299,0	USD 299,00	\$ 1,00
09/12/1997	\$	300,0	USD 300,00	\$ 1,00
10/12/1997	\$	300,0	USD 300,00	\$ 1,00
11/12/1997	\$	296,0	USD 296,00	\$ 1,00
12/12/1997	\$	290,0	USD 290,00	\$ 1,00
15/12/1997	\$	286,4	USD 286,40	\$ 1,00
16/12/1997	\$	287,0	USD 287,00	\$ 1,00
17/12/1997	\$	287,3	USD 287,30	\$ 1,00
18/12/1997	\$	281,8	USD 281,80	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
19/12/1997	\$ 275,2	USD 275,20	\$ 1,00
22/12/1997	\$ 270,0	USD 270,00	\$ 1,00
23/12/1997	\$ 270,1	USD 270,10	\$ 1,00
26/12/1997	\$ 272,0	USD 272,00	\$ 1,00
29/12/1997	\$ 272,0	USD 272,00	\$ 1,00
30/12/1997	\$ 268,0	USD 268,00	\$ 1,00
02/01/1998	\$ 260,0	USD 260,00	\$ 1,00
05/01/1998	\$ 258,0	USD 258,00	\$ 1,00
06/01/1998	\$ 258,0	USD 258,00	\$ 1,00
07/01/1998	\$ 256,0	USD 256,00	\$ 1,00
08/01/1998	\$ 254,0	USD 254,00	\$ 1,00
09/01/1998	\$ 254,0	USD 254,00	\$ 1,00
12/01/1998	\$ 254,0	USD 254,00	\$ 1,00
13/01/1998	\$ 258,0	USD 258,00	\$ 1,00
14/01/1998	\$ 252,0	USD 252,00	\$ 1,00
15/01/1998	\$ 254,0	USD 254,00	\$ 1,00
16/01/1998	\$ 254,0	USD 254,00	\$ 1,00
19/01/1998	\$ 256,0	USD 256,00	\$ 1,00
20/01/1998	\$ 262,0	USD 262,00	\$ 1,00
21/01/1998	\$ 260,0	USD 260,00	\$ 1,00
22/01/1998	\$ 262,0	USD 262,00	\$ 1,00
23/01/1998	\$ 260,0	USD 260,00	\$ 1,00
26/01/1998	\$ 260,0	USD 260,00	\$ 1,00
27/01/1998	\$ 262,0	USD 262,00	\$ 1,00
28/01/1998	\$ 258,0	USD 258,00	\$ 1,00
29/01/1998	\$ 252,0	USD 252,00	\$ 1,00
30/01/1998	\$ 246,0	USD 246,00	\$ 1,00
02/02/1998	\$ 245,0	USD 245,00	\$ 1,00
03/02/1998	\$ 247,0	USD 247,00	\$ 1,00
04/02/1998	\$ 244,0	USD 244,00	\$ 1,00
05/02/1998	\$ 247,0	USD 247,00	\$ 1,00
06/02/1998	\$ 245,0	USD 245,00	\$ 1,00
09/02/1998	\$ 244,0	USD 244,00	\$ 1,00
10/02/1998	\$ 242,0	USD 242,00	\$ 1,00
11/02/1998	\$ 240,0	USD 240,00	\$ 1,00
12/02/1998	\$ 241,0	USD 241,00	\$ 1,00
13/02/1998	\$ 237,0	USD 237,00	\$ 1,00
16/02/1998	\$ 237,0	USD 237,00	\$ 1,00
17/02/1998	\$ 232,0	USD 232,00	\$ 1,00
18/02/1998	\$ 233,0	USD 233,00	\$ 1,00
19/02/1998	\$ 235,0	USD 235,00	\$ 1,00
20/02/1998	\$ 235,0	USD 235,00	\$ 1,00
23/02/1998	\$ 234,0	USD 234,00	\$ 1,00
24/02/1998	\$ 230,0	USD 230,00	\$ 1,00
25/02/1998	\$ 233,0	USD 233,00	\$ 1,00

Fecha	Precio			Cot. Dólar
26/02/1998	\$	233,0	USD 233,00	\$ 1,00
27/02/1998	\$	236,8	USD 236,80	\$ 1,00
02/03/1998	\$	240,0	USD 240,00	\$ 1,00
03/03/1998	\$	239,5	USD 239,50	\$ 1,00
04/03/1998	\$	238,0	USD 238,00	\$ 1,00
05/03/1998	\$	235,4	USD 235,40	\$ 1,00
06/03/1998	\$	239,7	USD 239,70	\$ 1,00
09/03/1998	\$	241,0	USD 241,00	\$ 1,00
10/03/1998	\$	240,9	USD 240,90	\$ 1,00
11/03/1998	\$	241,3	USD 241,30	\$ 1,00
12/03/1998	\$	235,0	USD 235,00	\$ 1,00
13/03/1998	\$	223,0	USD 223,00	\$ 1,00
16/03/1998	\$	221,7	USD 221,70	\$ 1,00
17/03/1998	\$	222,8	USD 222,80	\$ 1,00
18/03/1998	\$	223,0	USD 223,00	\$ 1,00
19/03/1998	\$	224,0	USD 224,00	\$ 1,00
20/03/1998	\$	220,0	USD 220,00	\$ 1,00
23/03/1998	\$	220,5	USD 220,50	\$ 1,00
24/03/1998	\$	219,8	USD 219,80	\$ 1,00
25/03/1998	\$	220,0	USD 220,00	\$ 1,00
26/03/1998	\$	220,0	USD 220,00	\$ 1,00
27/03/1998	\$	219,0	USD 219,00	\$ 1,00
30/03/1998	\$	216,4	USD 216,40	\$ 1,00
31/03/1998	\$	214,5	USD 214,50	\$ 1,00
01/04/1998	\$	212,0	USD 212,00	\$ 1,00
02/04/1998	\$	209,8	USD 209,80	\$ 1,00
03/04/1998	\$	209,5	USD 209,50	\$ 1,00
06/04/1998	\$	207,0	USD 207,00	\$ 1,00
07/04/1998	\$	206,2	USD 206,20	\$ 1,00
08/04/1998	\$	206,0	USD 206,00	\$ 1,00
13/04/1998	\$	206,0	USD 206,00	\$ 1,00
14/04/1998	\$	207,0	USD 207,00	\$ 1,00
15/04/1998	\$	210,0	USD 210,00	\$ 1,00
16/04/1998	\$	212,9	USD 212,90	\$ 1,00
17/04/1998	\$	214,2	USD 214,20	\$ 1,00
20/04/1998	\$	213,0	USD 213,00	\$ 1,00
21/04/1998	\$	214,2	USD 214,20	\$ 1,00
22/04/1998	\$	215,8	USD 215,80	\$ 1,00
23/04/1998	\$	216,4	USD 216,40	\$ 1,00
24/04/1998	\$	219,2	USD 219,20	\$ 1,00
27/04/1998	\$	217,9	USD 217,90	\$ 1,00
28/04/1998	\$	217,0	USD 217,00	\$ 1,00
29/04/1998	\$	217,0	USD 217,00	\$ 1,00
30/04/1998	\$	214,9	USD 214,90	\$ 1,00
04/05/1998	\$	214,6	USD 214,60	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
05/05/1998	\$ 214,0	USD 214,00	\$ 1,00
06/05/1998	\$ 215,7	USD 215,70	\$ 1,00
07/05/1998	\$ 216,9	USD 216,90	\$ 1,00
08/05/1998	\$ 216,8	USD 216,80	\$ 1,00
11/05/1998	\$ 214,9	USD 214,90	\$ 1,00
12/05/1998	\$ 214,8	USD 214,80	\$ 1,00
13/05/1998	\$ 214,8	USD 214,80	\$ 1,00
14/05/1998	\$ 212,0	USD 212,00	\$ 1,00
15/05/1998	\$ 209,8	USD 209,80	\$ 1,00
18/05/1998	\$ 210,5	USD 210,50	\$ 1,00
19/05/1998	\$ 209,7	USD 209,70	\$ 1,00
20/05/1998	\$ 206,5	USD 206,50	\$ 1,00
21/05/1998	\$ 207,4	USD 207,40	\$ 1,00
22/05/1998	\$ 205,1	USD 205,10	\$ 1,00
26/05/1998	\$ 203,4	USD 203,40	\$ 1,00
27/05/1998	\$ 201,4	USD 201,40	\$ 1,00
28/05/1998	\$ 202,1	USD 202,10	\$ 1,00
29/05/1998	\$ 202,8	USD 202,80	\$ 1,00
01/06/1998	\$ 200,3	USD 200,30	\$ 1,00
02/06/1998	\$ 201,2	USD 201,20	\$ 1,00
03/06/1998	\$ 201,7	USD 201,70	\$ 1,00
04/06/1998	\$ 201,0	USD 201,00	\$ 1,00
05/06/1998	\$ 197,5	USD 197,50	\$ 1,00
09/06/1998	\$ 195,5	USD 195,50	\$ 1,00
10/06/1998	\$ 195,7	USD 195,70	\$ 1,00
11/06/1998	\$ 197,1	USD 197,10	\$ 1,00
12/06/1998	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
16/06/1998	\$ 202,0	USD 202,00	\$ 1,00
17/06/1998	\$ 205,7	USD 205,70	\$ 1,00
18/06/1998	\$ 205,8	USD 205,80	\$ 1,00
19/06/1998	\$ 211,2	USD 211,20	\$ 1,00
22/06/1998	\$ 209,9	USD 209,90	\$ 1,00
23/06/1998	\$ 215,9	USD 215,90	\$ 1,00
24/06/1998	\$ 217,9	USD 217,90	\$ 1,00
25/06/1998	\$ 217,4	USD 217,40	\$ 1,00
26/06/1998	\$ 212,2	USD 212,20	\$ 1,00
29/06/1998	\$ 202,3	USD 202,30	\$ 1,00
30/06/1998	\$ 207,8	USD 207,80	\$ 1,00
01/07/1998	\$ 205,9	USD 205,90	\$ 1,00
02/07/1998	\$ 205,9	USD 205,90	\$ 1,00
03/07/1998	\$ 205,9	USD 205,90	\$ 1,00
06/07/1998	\$ 204,0	USD 204,00	\$ 1,00
07/07/1998	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
08/07/1998	\$ 212,5	USD 212,50	\$ 1,00
10/07/1998	\$ 204,9	USD 204,90	\$ 1,00

Fecha	Precio			Cot. Dólar
13/07/1998	\$	205,0	USD 205,00	\$ 1,00
14/07/1998	\$	205,5	USD 205,50	\$ 1,00
15/07/1998	\$	200,0	USD 200,00	\$ 1,00
16/07/1998	\$	203,0	USD 203,00	\$ 1,00
17/07/1998	\$	206,5	USD 206,50	\$ 1,00
20/07/1998	\$	201,9	USD 201,90	\$ 1,00
21/07/1998	\$	199,9	USD 199,90	\$ 1,00
22/07/1998	\$	196,8	USD 196,80	\$ 1,00
23/07/1998	\$	197,0	USD 197,00	\$ 1,00
24/07/1998	\$	197,0	USD 197,00	\$ 1,00
27/07/1998	\$	197,0	USD 197,00	\$ 1,00
28/07/1998	\$	195,0	USD 195,00	\$ 1,00
29/07/1998	\$	194,0	USD 194,00	\$ 1,00
30/07/1998	\$	192,0	USD 192,00	\$ 1,00
31/07/1998	\$	190,0	USD 190,00	\$ 1,00
03/08/1998	\$	188,0	USD 188,00	\$ 1,00
04/08/1998	\$	188,0	USD 188,00	\$ 1,00
05/08/1998	\$	188,0	USD 188,00	\$ 1,00
06/08/1998	\$	186,0	USD 186,00	\$ 1,00
07/08/1998	\$	186,0	USD 186,00	\$ 1,00
10/08/1998	\$	185,4	USD 185,40	\$ 1,00
11/08/1998	\$	185,6	USD 185,60	\$ 1,00
12/08/1998	\$	183,2	USD 183,20	\$ 1,00
13/08/1998	\$	184,2	USD 184,20	\$ 1,00
14/08/1998	\$	185,7	USD 185,70	\$ 1,00
18/08/1998	\$	187,0	USD 187,00	\$ 1,00
19/08/1998	\$	187,7	USD 187,70	\$ 1,00
20/08/1998	\$	187,2	USD 187,20	\$ 1,00
24/08/1998	\$	185,5	USD 185,50	\$ 1,00
25/08/1998	\$	185,6	USD 185,60	\$ 1,00
26/08/1998	\$	185,5	USD 185,50	\$ 1,00
27/08/1998	\$	184,8	USD 184,80	\$ 1,00
28/08/1998	\$	186,9	USD 186,90	\$ 1,00
31/08/1998	\$	190,7	USD 190,70	\$ 1,00
01/09/1998	\$	193,4	USD 193,40	\$ 1,00
02/09/1998	\$	195,7	USD 195,70	\$ 1,00
03/09/1998	\$	194,0	USD 194,00	\$ 1,00
04/09/1998	\$	192,0	USD 192,00	\$ 1,00
07/09/1998	\$	190,0	USD 190,00	\$ 1,00
08/09/1998	\$	188,0	USD 188,00	\$ 1,00
09/09/1998	\$	188,0	USD 188,00	\$ 1,00
10/09/1998	\$	187,9	USD 187,90	\$ 1,00
11/09/1998	\$	187,1	USD 187,10	\$ 1,00
14/09/1998	\$	186,0	USD 186,00	\$ 1,00
15/09/1998	\$	187,0	USD 187,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
16/09/1998	\$ 188,9	USD 188,90	\$ 1,00
17/09/1998	\$ 188,0	USD 188,00	\$ 1,00
18/09/1998	\$ 190,0	USD 190,00	\$ 1,00
21/09/1998	\$ 190,0	USD 190,00	\$ 1,00
22/09/1998	\$ 191,0	USD 191,00	\$ 1,00
23/09/1998	\$ 190,0	USD 190,00	\$ 1,00
24/09/1998	\$ 192,0	USD 192,00	\$ 1,00
25/09/1998	\$ 191,0	USD 191,00	\$ 1,00
28/09/1998	\$ 190,0	USD 190,00	\$ 1,00
29/09/1998	\$ 190,0	USD 190,00	\$ 1,00
30/09/1998	\$ 192,0	USD 192,00	\$ 1,00
01/10/1998	\$ 193,0	USD 193,00	\$ 1,00
02/10/1998	\$ 191,5	USD 191,50	\$ 1,00
05/10/1998	\$ 193,6	USD 193,60	\$ 1,00
06/10/1998	\$ 192,0	USD 192,00	\$ 1,00
08/10/1998	\$ 198,0	USD 198,00	\$ 1,00
09/10/1998	\$ 207,0	USD 207,00	\$ 1,00
13/10/1998	\$ 207,0	USD 207,00	\$ 1,00
14/10/1998	\$ 205,0	USD 205,00	\$ 1,00
15/10/1998	\$ 199,9	USD 199,90	\$ 1,00
16/10/1998	\$ 199,0	USD 199,00	\$ 1,00
19/10/1998	\$ 198,0	USD 198,00	\$ 1,00
20/10/1998	\$ 198,0	USD 198,00	\$ 1,00
21/10/1998	\$ 197,0	USD 197,00	\$ 1,00
22/10/1998	\$ 195,0	USD 195,00	\$ 1,00
23/10/1998	\$ 195,0	USD 195,00	\$ 1,00
26/10/1998	\$ 194,0	USD 194,00	\$ 1,00
27/10/1998	\$ 194,0	USD 194,00	\$ 1,00
28/10/1998	\$ 197,0	USD 197,00	\$ 1,00
29/10/1998	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
30/10/1998	\$ 203,0	USD 203,00	\$ 1,00
02/11/1998	\$ 203,5	USD 203,50	\$ 1,00
03/11/1998	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
04/11/1998	\$ 199,0	USD 199,00	\$ 1,00
05/11/1998	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
06/11/1998	\$ 202,6	USD 202,60	\$ 1,00
09/11/1998	\$ 206,0	USD 206,00	\$ 1,00
10/11/1998	\$ 210,1	USD 210,10	\$ 1,00
11/11/1998	\$ 213,2	USD 213,20	\$ 1,00
12/11/1998	\$ 214,2	USD 214,20	\$ 1,00
13/11/1998	\$ 212,3	USD 212,30	\$ 1,00
16/11/1998	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
17/11/1998	\$ 211,0	USD 211,00	\$ 1,00
18/11/1998	\$ 211,0	USD 211,00	\$ 1,00
20/11/1998	\$ 201,9	USD 201,90	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
23/11/1998	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
24/11/1998	\$ 201,5	USD 201,50	\$ 1,00
25/11/1998	\$ 206,0	USD 206,00	\$ 1,00
26/11/1998	\$ 208,0	USD 208,00	\$ 1,00
27/11/1998	\$ 213,5	USD 213,50	\$ 1,00
30/11/1998	\$ 215,6	USD 215,60	\$ 1,00
01/12/1998	\$ 215,8	USD 215,80	\$ 1,00
02/12/1998	\$ 216,0	USD 216,00	\$ 1,00
03/12/1998	\$ 212,3	USD 212,30	\$ 1,00
04/12/1998	\$ 213,0	USD 213,00	\$ 1,00
07/12/1998	\$ 214,2	USD 214,20	\$ 1,00
09/12/1998	\$ 212,0	USD 212,00	\$ 1,00
10/12/1998	\$ 209,8	USD 209,80	\$ 1,00
11/12/1998	\$ 210,2	USD 210,20	\$ 1,00
14/12/1998	\$ 209,4	USD 209,40	\$ 1,00
15/12/1998	\$ 209,9	USD 209,90	\$ 1,00
16/12/1998	\$ 207,0	USD 207,00	\$ 1,00
17/12/1998	\$ 205,0	USD 205,00	\$ 1,00
18/12/1998	\$ 205,0	USD 205,00	\$ 1,00
21/12/1998	\$ 205,0	USD 205,00	\$ 1,00
22/12/1998	\$ 203,0	USD 203,00	\$ 1,00
23/12/1998	\$ 203,3	USD 203,30	\$ 1,00
28/12/1998	\$ 203,0	USD 203,00	\$ 1,00
29/12/1998	\$ 204,2	USD 204,20	\$ 1,00
30/12/1998	\$ 202,0	USD 202,00	\$ 1,00
04/01/1999	\$ 202,2	USD 202,20	\$ 1,00
05/01/1999	\$ 202,3	USD 202,30	\$ 1,00
06/01/1999	\$ 202,7	USD 202,70	\$ 1,00
07/01/1999	\$ 200,1	USD 200,10	\$ 1,00
08/01/1999	\$ 199,9	USD 199,90	\$ 1,00
11/01/1999	\$ 197,0	USD 197,00	\$ 1,00
12/01/1999	\$ 193,4	USD 193,40	\$ 1,00
13/01/1999	\$ 190,0	USD 190,00	\$ 1,00
14/01/1999	\$ 189,1	USD 189,10	\$ 1,00
15/01/1999	\$ 189,2	USD 189,20	\$ 1,00
18/01/1999	\$ 189,1	USD 189,10	\$ 1,00
19/01/1999	\$ 186,0	USD 186,00	\$ 1,00
20/01/1999	\$ 187,2	USD 187,20	\$ 1,00
21/01/1999	\$ 189,5	USD 189,50	\$ 1,00
22/01/1999	\$ 188,0	USD 188,00	\$ 1,00
25/01/1999	\$ 186,0	USD 186,00	\$ 1,00
26/01/1999	\$ 186,8	USD 186,80	\$ 1,00
27/01/1999	\$ 187,5	USD 187,50	\$ 1,00
28/01/1999	\$ 185,2	USD 185,20	\$ 1,00
29/01/1999	\$ 178,0	USD 178,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
01/02/1999	\$ 178,5	USD 178,50	\$ 1,00
02/02/1999	\$ 181,9	USD 181,90	\$ 1,00
03/02/1999	\$ 180,1	USD 180,10	\$ 1,00
04/02/1999	\$ 176,9	USD 176,90	\$ 1,00
05/02/1999	\$ 175,8	USD 175,80	\$ 1,00
08/02/1999	\$ 174,0	USD 174,00	\$ 1,00
09/02/1999	\$ 172,0	USD 172,00	\$ 1,00
10/02/1999	\$ 170,0	USD 170,00	\$ 1,00
11/02/1999	\$ 168,8	USD 168,80	\$ 1,00
12/02/1999	\$ 168,0	USD 168,00	\$ 1,00
15/02/1999	\$ 167,2	USD 167,20	\$ 1,00
16/02/1999	\$ 166,8	USD 166,80	\$ 1,00
17/02/1999	\$ 162,2	USD 162,20	\$ 1,00
18/02/1999	\$ 160,2	USD 160,20	\$ 1,00
19/02/1999	\$ 156,4	USD 156,40	\$ 1,00
22/02/1999	\$ 154,8	USD 154,80	\$ 1,00
23/02/1999	\$ 155,0	USD 155,00	\$ 1,00
24/02/1999	\$ 151,5	USD 151,50	\$ 1,00
25/02/1999	\$ 153,0	USD 153,00	\$ 1,00
26/02/1999	\$ 154,0	USD 154,00	\$ 1,00
01/03/1999	\$ 155,2	USD 155,20	\$ 1,00
02/03/1999	\$ 156,1	USD 156,10	\$ 1,00
03/03/1999	\$ 156,2	USD 156,20	\$ 1,00
04/03/1999	\$ 158,9	USD 158,90	\$ 1,00
05/03/1999	\$ 158,3	USD 158,30	\$ 1,00
08/03/1999	\$ 158,9	USD 158,90	\$ 1,00
09/03/1999	\$ 159,7	USD 159,70	\$ 1,00
10/03/1999	\$ 160,5	USD 160,50	\$ 1,00
11/03/1999	\$ 161,0	USD 161,00	\$ 1,00
12/03/1999	\$ 162,0	USD 162,00	\$ 1,00
15/03/1999	\$ 160,2	USD 160,20	\$ 1,00
16/03/1999	\$ 164,9	USD 164,90	\$ 1,00
17/03/1999	\$ 166,2	USD 166,20	\$ 1,00
18/03/1999	\$ 170,5	USD 170,50	\$ 1,00
19/03/1999	\$ 172,2	USD 172,20	\$ 1,00
22/03/1999	\$ 170,5	USD 170,50	\$ 1,00
23/03/1999	\$ 169,2	USD 169,20	\$ 1,00
24/03/1999	\$ 170,0	USD 170,00	\$ 1,00
25/03/1999	\$ 169,2	USD 169,20	\$ 1,00
26/03/1999	\$ 167,8	USD 167,80	\$ 1,00
29/03/1999	\$ 162,9	USD 162,90	\$ 1,00
30/03/1999	\$ 162,0	USD 162,00	\$ 1,00
31/03/1999	\$ 156,1	USD 156,10	\$ 1,00
05/04/1999	\$ 155,1	USD 155,10	\$ 1,00
06/04/1999	\$ 153,1	USD 153,10	\$ 1,00

Fecha	Precio			Cot. Dólar
07/04/1999	\$	153,8	USD 153,80	\$ 1,00
08/04/1999	\$	150,8	USD 150,80	\$ 1,00
09/04/1999	\$	149,4	USD 149,40	\$ 1,00
12/04/1999	\$	148,9	USD 148,90	\$ 1,00
13/04/1999	\$	151,3	USD 151,30	\$ 1,00
14/04/1999	\$	155,8	USD 155,80	\$ 1,00
15/04/1999	\$	156,6	USD 156,60	\$ 1,00
16/04/1999	\$	156,0	USD 156,00	\$ 1,00
19/04/1999	\$	154,4	USD 154,40	\$ 1,00
20/04/1999	\$	157,6	USD 157,60	\$ 1,00
21/04/1999	\$	157,9	USD 157,90	\$ 1,00
22/04/1999	\$	157,5	USD 157,50	\$ 1,00
23/04/1999	\$	153,4	USD 153,40	\$ 1,00
26/04/1999	\$	153,9	USD 153,90	\$ 1,00
27/04/1999	\$	155,5	USD 155,50	\$ 1,00
28/04/1999	\$	156,0	USD 156,00	\$ 1,00
29/04/1999	\$	155,0	USD 155,00	\$ 1,00
30/04/1999	\$	152,3	USD 152,30	\$ 1,00
03/05/1999	\$	150,6	USD 150,60	\$ 1,00
04/05/1999	\$	153,4	USD 153,40	\$ 1,00
05/05/1999	\$	154,8	USD 154,80	\$ 1,00
06/05/1999	\$	154,3	USD 154,30	\$ 1,00
07/05/1999	\$	150,5	USD 150,50	\$ 1,00
10/05/1999	\$	148,2	USD 148,20	\$ 1,00
11/05/1999	\$	148,0	USD 148,00	\$ 1,00
12/05/1999	\$	149,0	USD 149,00	\$ 1,00
13/05/1999	\$	148,5	USD 148,50	\$ 1,00
14/05/1999	\$	148,7	USD 148,70	\$ 1,00
17/05/1999	\$	150,3	USD 150,30	\$ 1,00
18/05/1999	\$	149,7	USD 149,70	\$ 1,00
19/05/1999	\$	149,6	USD 149,60	\$ 1,00
20/05/1999	\$	149,4	USD 149,40	\$ 1,00
21/05/1999	\$	150,5	USD 150,50	\$ 1,00
24/05/1999	\$	146,6	USD 146,60	\$ 1,00
26/05/1999	\$	147,8	USD 147,80	\$ 1,00
27/05/1999	\$	148,3	USD 148,30	\$ 1,00
28/05/1999	\$	151,8	USD 151,80	\$ 1,00
31/05/1999	\$	150,1	USD 150,10	\$ 1,00
01/06/1999	\$	146,5	USD 146,50	\$ 1,00
02/06/1999	\$	146,3	USD 146,30	\$ 1,00
03/06/1999	\$	150,8	USD 150,80	\$ 1,00
04/06/1999	\$	152,0	USD 152,00	\$ 1,00
07/06/1999	\$	151,1	USD 151,10	\$ 1,00
08/06/1999	\$	151,3	USD 151,30	\$ 1,00
09/06/1999	\$	152,2	USD 152,20	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
10/06/1999	\$ 152,5	USD 152,50	\$ 1,00
11/06/1999	\$ 152,0	USD 152,00	\$ 1,00
15/06/1999	\$ 150,9	USD 150,90	\$ 1,00
16/06/1999	\$ 151,3	USD 151,30	\$ 1,00
17/06/1999	\$ 152,2	USD 152,20	\$ 1,00
18/06/1999	\$ 155,0	USD 155,00	\$ 1,00
22/06/1999	\$ 154,2	USD 154,20	\$ 1,00
23/06/1999	\$ 151,9	USD 151,90	\$ 1,00
24/06/1999	\$ 147,2	USD 147,20	\$ 1,00
25/06/1999	\$ 147,5	USD 147,50	\$ 1,00
28/06/1999	\$ 147,3	USD 147,30	\$ 1,00
29/06/1999	\$ 148,7	USD 148,70	\$ 1,00
30/06/1999	\$ 149,3	USD 149,30	\$ 1,00
01/07/1999	\$ 149,8	USD 149,80	\$ 1,00
02/07/1999	\$ 145,9	USD 145,90	\$ 1,00
05/07/1999	\$ 145,8	USD 145,80	\$ 1,00
06/07/1999	\$ 140,8	USD 140,80	\$ 1,00
07/07/1999	\$ 143,2	USD 143,20	\$ 1,00
08/07/1999	\$ 145,3	USD 145,30	\$ 1,00
12/07/1999	\$ 148,2	USD 148,20	\$ 1,00
13/07/1999	\$ 146,5	USD 146,50	\$ 1,00
14/07/1999	\$ 147,4	USD 147,40	\$ 1,00
15/07/1999	\$ 148,9	USD 148,90	\$ 1,00
16/07/1999	\$ 145,6	USD 145,60	\$ 1,00
19/07/1999	\$ 147,5	USD 147,50	\$ 1,00
20/07/1999	\$ 150,0	USD 150,00	\$ 1,00
21/07/1999	\$ 155,0	USD 155,00	\$ 1,00
22/07/1999	\$ 152,7	USD 152,70	\$ 1,00
23/07/1999	\$ 157,7	USD 157,70	\$ 1,00
26/07/1999	\$ 153,8	USD 153,80	\$ 1,00
27/07/1999	\$ 148,3	USD 148,30	\$ 1,00
28/07/1999	\$ 148,1	USD 148,10	\$ 1,00
29/07/1999	\$ 150,8	USD 150,80	\$ 1,00
30/07/1999	\$ 152,0	USD 152,00	\$ 1,00
02/08/1999	\$ 158,9	USD 158,90	\$ 1,00
03/08/1999	\$ 164,5	USD 164,50	\$ 1,00
04/08/1999	\$ 165,1	USD 165,10	\$ 1,00
05/08/1999	\$ 160,5	USD 160,50	\$ 1,00
06/08/1999	\$ 163,4	USD 163,40	\$ 1,00
09/08/1999	\$ 165,1	USD 165,10	\$ 1,00
10/08/1999	\$ 169,7	USD 169,70	\$ 1,00
11/08/1999	\$ 166,3	USD 166,30	\$ 1,00
12/08/1999	\$ 154,0	USD 154,00	\$ 1,00
13/08/1999	\$ 157,2	USD 157,20	\$ 1,00
17/08/1999	\$ 168,1	USD 168,10	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
18/08/1999	\$ 166,0	USD 166,00	\$ 1,00
19/08/1999	\$ 169,8	USD 169,80	\$ 1,00
20/08/1999	\$ 168,3	USD 168,30	\$ 1,00
23/08/1999	\$ 168,1	USD 168,10	\$ 1,00
24/08/1999	\$ 166,3	USD 166,30	\$ 1,00
25/08/1999	\$ 168,0	USD 168,00	\$ 1,00
26/08/1999	\$ 166,9	USD 166,90	\$ 1,00
27/08/1999	\$ 168,1	USD 168,10	\$ 1,00
30/08/1999	\$ 168,4	USD 168,40	\$ 1,00
31/08/1999	\$ 172,9	USD 172,90	\$ 1,00
01/09/1999	\$ 173,0	USD 173,00	\$ 1,00
02/09/1999	\$ 174,2	USD 174,20	\$ 1,00
03/09/1999	\$ 176,3	USD 176,30	\$ 1,00
06/09/1999	\$ 176,5	USD 176,50	\$ 1,00
07/09/1999	\$ 181,1	USD 181,10	\$ 1,00
08/09/1999	\$ 180,0	USD 180,00	\$ 1,00
09/09/1999	\$ 181,2	USD 181,20	\$ 1,00
10/09/1999	\$ 182,0	USD 182,00	\$ 1,00
13/09/1999	\$ 181,9	USD 181,90	\$ 1,00
14/09/1999	\$ 180,0	USD 180,00	\$ 1,00
15/09/1999	\$ 178,0	USD 178,00	\$ 1,00
16/09/1999	\$ 179,4	USD 179,40	\$ 1,00
17/09/1999	\$ 179,1	USD 179,10	\$ 1,00
20/09/1999	\$ 180,1	USD 180,10	\$ 1,00
21/09/1999	\$ 179,8	USD 179,80	\$ 1,00
22/09/1999	\$ 178,2	USD 178,20	\$ 1,00
23/09/1999	\$ 174,8	USD 174,80	\$ 1,00
24/09/1999	\$ 175,1	USD 175,10	\$ 1,00
27/09/1999	\$ 175,7	USD 175,70	\$ 1,00
28/09/1999	\$ 179,0	USD 179,00	\$ 1,00
29/09/1999	\$ 180,1	USD 180,10	\$ 1,00
30/09/1999	\$ 180,3	USD 180,30	\$ 1,00
01/10/1999	\$ 177,2	USD 177,20	\$ 1,00
04/10/1999	\$ 179,3	USD 179,30	\$ 1,00
05/10/1999	\$ 179,2	USD 179,20	\$ 1,00
06/10/1999	\$ 180,2	USD 180,20	\$ 1,00
08/10/1999	\$ 183,2	USD 183,20	\$ 1,00
12/10/1999	\$ 184,5	USD 184,50	\$ 1,00
13/10/1999	\$ 185,3	USD 185,30	\$ 1,00
14/10/1999	\$ 183,9	USD 183,90	\$ 1,00
15/10/1999	\$ 180,7	USD 180,70	\$ 1,00
18/10/1999	\$ 183,3	USD 183,30	\$ 1,00
19/10/1999	\$ 183,2	USD 183,20	\$ 1,00
20/10/1999	\$ 182,7	USD 182,70	\$ 1,00
21/10/1999	\$ 176,9	USD 176,90	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
22/10/1999	\$ 174,9	USD 174,90	\$ 1,00
25/10/1999	\$ 177,1	USD 177,10	\$ 1,00
26/10/1999	\$ 176,5	USD 176,50	\$ 1,00
27/10/1999	\$ 171,9	USD 171,90	\$ 1,00
28/10/1999	\$ 173,2	USD 173,20	\$ 1,00
29/10/1999	\$ 174,6	USD 174,60	\$ 1,00
01/11/1999	\$ 175,2	USD 175,20	\$ 1,00
02/11/1999	\$ 177,1	USD 177,10	\$ 1,00
03/11/1999	\$ 178,6	USD 178,60	\$ 1,00
04/11/1999	\$ 180,3	USD 180,30	\$ 1,00
05/11/1999	\$ 180,2	USD 180,20	\$ 1,00
08/11/1999	\$ 179,3	USD 179,30	\$ 1,00
09/11/1999	\$ 178,2	USD 178,20	\$ 1,00
10/11/1999	\$ 174,6	USD 174,60	\$ 1,00
11/11/1999	\$ 175,4	USD 175,40	\$ 1,00
12/11/1999	\$ 173,5	USD 173,50	\$ 1,00
15/11/1999	\$ 174,4	USD 174,40	\$ 1,00
16/11/1999	\$ 176,3	USD 176,30	\$ 1,00
17/11/1999	\$ 175,3	USD 175,30	\$ 1,00
18/11/1999	\$ 174,1	USD 174,10	\$ 1,00
19/11/1999	\$ 173,0	USD 173,00	\$ 1,00
22/11/1999	\$ 174,1	USD 174,10	\$ 1,00
23/11/1999	\$ 174,2	USD 174,20	\$ 1,00
24/11/1999	\$ 173,9	USD 173,90	\$ 1,00
25/11/1999	\$ 174,3	USD 174,30	\$ 1,00
26/11/1999	\$ 175,3	USD 175,30	\$ 1,00
29/11/1999	\$ 175,2	USD 175,20	\$ 1,00
30/11/1999	\$ 176,5	USD 176,50	\$ 1,00
01/12/1999	\$ 177,9	USD 177,90	\$ 1,00
02/12/1999	\$ 178,3	USD 178,30	\$ 1,00
03/12/1999	\$ 178,5	USD 178,50	\$ 1,00
06/12/1999	\$ 179,7	USD 179,70	\$ 1,00
07/12/1999	\$ 179,9	USD 179,90	\$ 1,00
09/12/1999	\$ 176,0	USD 176,00	\$ 1,00
10/12/1999	\$ 176,2	USD 176,20	\$ 1,00
13/12/1999	\$ 173,5	USD 173,50	\$ 1,00
14/12/1999	\$ 175,1	USD 175,10	\$ 1,00
15/12/1999	\$ 174,5	USD 174,50	\$ 1,00
16/12/1999	\$ 175,4	USD 175,40	\$ 1,00
17/12/1999	\$ 175,9	USD 175,90	\$ 1,00
20/12/1999	\$ 177,2	USD 177,20	\$ 1,00
21/12/1999	\$ 176,0	USD 176,00	\$ 1,00
22/12/1999	\$ 177,5	USD 177,50	\$ 1,00
23/12/1999	\$ 179,5	USD 179,50	\$ 1,00
27/12/1999	\$ 180,3	USD 180,30	\$ 1,00

Fecha	Precio			Cot. Dólar
28/12/1999	\$	176,7	USD 176,70	\$ 1,00
29/12/1999	\$	175,1	USD 175,10	\$ 1,00
30/12/1999	\$	177,0	USD 177,00	\$ 1,00
03/01/2000	\$	176,1	USD 176,10	\$ 1,00
04/01/2000	\$	178,5	USD 178,50	\$ 1,00
05/01/2000	\$	180,0	USD 180,00	\$ 1,00
06/01/2000	\$	180,9	USD 180,90	\$ 1,00
07/01/2000	\$	182,1	USD 182,10	\$ 1,00
10/01/2000	\$	180,8	USD 180,80	\$ 1,00
11/01/2000	\$	180,8	USD 180,80	\$ 1,00
12/01/2000	\$	183,8	USD 183,80	\$ 1,00
13/01/2000	\$	184,7	USD 184,70	\$ 1,00
14/01/2000	\$	186,9	USD 186,90	\$ 1,00
17/01/2000	\$	183,5	USD 183,50	\$ 1,00
19/01/2000	\$	185,9	USD 185,90	\$ 1,00
20/01/2000	\$	187,9	USD 187,90	\$ 1,00
21/01/2000	\$	189,0	USD 189,00	\$ 1,00
24/01/2000	\$	189,9	USD 189,90	\$ 1,00
25/01/2000	\$	188,9	USD 188,90	\$ 1,00
26/01/2000	\$	188,2	USD 188,20	\$ 1,00
27/01/2000	\$	190,1	USD 190,10	\$ 1,00
28/01/2000	\$	190,1	USD 190,10	\$ 1,00
31/01/2000	\$	188,1	USD 188,10	\$ 1,00
01/02/2000	\$	190,1	USD 190,10	\$ 1,00
02/02/2000	\$	190,5	USD 190,50	\$ 1,00
03/02/2000	\$	188,0	USD 188,00	\$ 1,00
04/02/2000	\$	189,0	USD 189,00	\$ 1,00
07/02/2000	\$	189,0	USD 189,00	\$ 1,00
08/02/2000	\$	186,9	USD 186,90	\$ 1,00
09/02/2000	\$	184,4	USD 184,40	\$ 1,00
10/02/2000	\$	183,8	USD 183,80	\$ 1,00
11/02/2000	\$	184,1	USD 184,10	\$ 1,00
14/02/2000	\$	185,9	USD 185,90	\$ 1,00
15/02/2000	\$	187,3	USD 187,30	\$ 1,00
16/02/2000	\$	187,3	USD 187,30	\$ 1,00
17/02/2000	\$	187,0	USD 187,00	\$ 1,00
18/02/2000	\$	185,0	USD 185,00	\$ 1,00
21/02/2000	\$	183,0	USD 183,00	\$ 1,00
22/02/2000	\$	185,4	USD 185,40	\$ 1,00
23/02/2000	\$	182,0	USD 182,00	\$ 1,00
24/02/2000	\$	182,8	USD 182,80	\$ 1,00
25/02/2000	\$	180,8	USD 180,80	\$ 1,00
28/02/2000	\$	180,0	USD 180,00	\$ 1,00
29/02/2000	\$	180,2	USD 180,20	\$ 1,00
01/03/2000	\$	180,3	USD 180,30	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
02/03/2000	\$ 180,1	USD 180,10	\$ 1,00
03/03/2000	\$ 181,0	USD 181,00	\$ 1,00
06/03/2000	\$ 182,3	USD 182,30	\$ 1,00
07/03/2000	\$ 184,5	USD 184,50	\$ 1,00
08/03/2000	\$ 184,1	USD 184,10	\$ 1,00
09/03/2000	\$ 183,1	USD 183,10	\$ 1,00
10/03/2000	\$ 183,1	USD 183,10	\$ 1,00
13/03/2000	\$ 178,5	USD 178,50	\$ 1,00
14/03/2000	\$ 177,0	USD 177,00	\$ 1,00
15/03/2000	\$ 174,8	USD 174,80	\$ 1,00
16/03/2000	\$ 175,7	USD 175,70	\$ 1,00
17/03/2000	\$ 178,9	USD 178,90	\$ 1,00
20/03/2000	\$ 175,1	USD 175,10	\$ 1,00
21/03/2000	\$ 171,9	USD 171,90	\$ 1,00
22/03/2000	\$ 172,0	USD 172,00	\$ 1,00
23/03/2000	\$ 169,2	USD 169,20	\$ 1,00
24/03/2000	\$ 172,1	USD 172,10	\$ 1,00
27/03/2000	\$ 172,0	USD 172,00	\$ 1,00
28/03/2000	\$ 170,0	USD 170,00	\$ 1,00
29/03/2000	\$ 170,0	USD 170,00	\$ 1,00
30/03/2000	\$ 171,8	USD 171,80	\$ 1,00
31/03/2000	\$ 175,0	USD 175,00	\$ 1,00
03/04/2000	\$ 176,4	USD 176,40	\$ 1,00
04/04/2000	\$ 174,7	USD 174,70	\$ 1,00
05/04/2000	\$ 174,8	USD 174,80	\$ 1,00
06/04/2000	\$ 172,9	USD 172,90	\$ 1,00
07/04/2000	\$ 174,6	USD 174,60	\$ 1,00
10/04/2000	\$ 173,5	USD 173,50	\$ 1,00
11/04/2000	\$ 173,7	USD 173,70	\$ 1,00
12/04/2000	\$ 174,8	USD 174,80	\$ 1,00
13/04/2000	\$ 175,3	USD 175,30	\$ 1,00
14/04/2000	\$ 174,9	USD 174,90	\$ 1,00
17/04/2000	\$ 175,9	USD 175,90	\$ 1,00
18/04/2000	\$ 176,8	USD 176,80	\$ 1,00
19/04/2000	\$ 176,9	USD 176,90	\$ 1,00
24/04/2000	\$ 175,5	USD 175,50	\$ 1,00
25/04/2000	\$ 178,1	USD 178,10	\$ 1,00
26/04/2000	\$ 179,7	USD 179,70	\$ 1,00
27/04/2000	\$ 177,6	USD 177,60	\$ 1,00
28/04/2000	\$ 173,9	USD 173,90	\$ 1,00
02/05/2000	\$ 184,2	USD 184,20	\$ 1,00
03/05/2000	\$ 188,8	USD 188,80	\$ 1,00
04/05/2000	\$ 187,4	USD 187,40	\$ 1,00
07/05/2000	\$ 184,5	USD 184,50	\$ 1,00
08/05/2000	\$ 183,5	USD 183,50	\$ 1,00

Fecha	Precio			Cot. Dólar
09/05/2000	\$	182,5	USD 182,50	\$ 1,00
10/05/2000	\$	187,5	USD 187,50	\$ 1,00
11/05/2000	\$	186,9	USD 186,90	\$ 1,00
12/05/2000	\$	186,6	USD 186,60	\$ 1,00
15/05/2000	\$	181,2	USD 181,20	\$ 1,00
16/05/2000	\$	182,3	USD 182,30	\$ 1,00
17/05/2000	\$	182,3	USD 182,30	\$ 1,00
18/05/2000	\$	185,5	USD 185,50	\$ 1,00
19/05/2000	\$	185,5	USD 185,50	\$ 1,00
22/05/2000	\$	185,5	USD 185,50	\$ 1,00
23/05/2000	\$	184,5	USD 184,50	\$ 1,00
24/05/2000	\$	182,4	USD 182,40	\$ 1,00
26/05/2000	\$	180,5	USD 180,50	\$ 1,00
29/05/2000	\$	179,5	USD 179,50	\$ 1,00
30/05/2000	\$	173,8	USD 173,80	\$ 1,00
31/05/2000	\$	175,8	USD 175,80	\$ 1,00
02/06/2000	\$	180,4	USD 180,40	\$ 1,00
06/06/2000	\$	176,5	USD 176,50	\$ 1,00
07/06/2000	\$	175,0	USD 175,00	\$ 1,00
08/06/2000	\$	177,6	USD 177,60	\$ 1,00
12/06/2000	\$	179,9	USD 179,90	\$ 1,00
13/06/2000	\$	176,4	USD 176,40	\$ 1,00
14/06/2000	\$	176,3	USD 176,30	\$ 1,00
15/06/2000	\$	177,5	USD 177,50	\$ 1,00
16/06/2000	\$	175,7	USD 175,70	\$ 1,00
20/06/2000	\$	173,4	USD 173,40	\$ 1,00
21/06/2000	\$	176,5	USD 176,50	\$ 1,00
23/06/2000	\$	175,0	USD 175,00	\$ 1,00
25/06/2000	\$	173,5	USD 173,50	\$ 1,00
26/06/2000	\$	172,1	USD 172,10	\$ 1,00
27/06/2000	\$	172,1	USD 172,10	\$ 1,00
28/06/2000	\$	171,6	USD 171,60	\$ 1,00
29/06/2000	\$	172,2	USD 172,20	\$ 1,00
30/06/2000	\$	169,3	USD 169,30	\$ 1,00
03/07/2000	\$	165,2	USD 165,20	\$ 1,00
04/07/2000	\$	165,8	USD 165,80	\$ 1,00
05/07/2000	\$	166,9	USD 166,90	\$ 1,00
06/07/2000	\$	165,2	USD 165,20	\$ 1,00
07/07/2000	\$	168,5	USD 168,50	\$ 1,00
10/07/2000	\$	168,2	USD 168,20	\$ 1,00
11/07/2000	\$	168,0	USD 168,00	\$ 1,00
12/07/2000	\$	168,7	USD 168,70	\$ 1,00
13/07/2000	\$	168,5	USD 168,50	\$ 1,00
14/07/2000	\$	167,7	USD 167,70	\$ 1,00
17/07/2000	\$	164,2	USD 164,20	\$ 1,00

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
18/07/2000	\$ 165,0	USD 165,00	\$ 1,00
19/07/2000	\$ 166,8	USD 166,80	\$ 1,00
21/07/2000	\$ 167,9	USD 167,90	\$ 1,00
24/07/2000	\$ 165,4	USD 165,40	\$ 1,00
25/07/2000	\$ 161,3	USD 161,30	\$ 1,00
26/07/2000	\$ 161,8	USD 161,80	\$ 1,00
27/07/2000	\$ 164,0	USD 164,00	\$ 1,00
31/07/2000	\$ 161,7	USD 161,70	\$ 1,00
01/08/2000	\$ 161,3	USD 161,30	\$ 1,00
02/08/2000	\$ 162,0	USD 162,00	\$ 1,00
03/08/2000	\$ 160,0	USD 160,00	\$ 1,00
04/08/2000	\$ 160,0	USD 160,00	\$ 1,00
07/08/2000	\$ 161,3	USD 161,30	\$ 1,00
08/08/2000	\$ 164,6	USD 164,60	\$ 1,00
09/08/2000	\$ 165,2	USD 165,20	\$ 1,00
10/08/2000	\$ 165,0	USD 165,00	\$ 1,00
11/08/2000	\$ 168,0	USD 168,00	\$ 1,00
14/08/2000	\$ 168,0	USD 168,00	\$ 1,00
15/08/2000	\$ 169,7	USD 169,70	\$ 1,00
16/08/2000	\$ 171,7	USD 171,70	\$ 1,00
17/08/2000	\$ 169,5	USD 169,50	\$ 1,00
18/08/2000	\$ 168,1	USD 168,10	\$ 1,00
22/08/2000	\$ 168,2	USD 168,20	\$ 1,00
23/08/2000	\$ 168,5	USD 168,50	\$ 1,00
24/08/2000	\$ 170,0	USD 170,00	\$ 1,00
25/08/2000	\$ 170,0	USD 170,00	\$ 1,00
28/08/2000	\$ 172,2	USD 172,20	\$ 1,00
29/08/2000	\$ 175,8	USD 175,80	\$ 1,00
30/08/2000	\$ 176,0	USD 176,00	\$ 1,00
31/08/2000	\$ 179,0	USD 179,00	\$ 1,00
01/09/2000	\$ 178,6	USD 178,60	\$ 1,00
04/09/2000	\$ 178,2	USD 178,20	\$ 1,00
06/09/2000	\$ 175,8	USD 175,80	\$ 1,00
07/09/2000	\$ 174,3	USD 174,30	\$ 1,00
08/09/2000	\$ 177,7	USD 177,70	\$ 1,00
11/09/2000	\$ 177,1	USD 177,10	\$ 1,00
12/09/2000	\$ 175,8	USD 175,80	\$ 1,00
13/09/2000	\$ 175,0	USD 175,00	\$ 1,00
14/09/2000	\$ 174,0	USD 174,00	\$ 1,00
15/09/2000	\$ 174,0	USD 174,00	\$ 1,00
19/09/2000	\$ 174,3	USD 174,30	\$ 1,00
20/09/2000	\$ 178,8	USD 178,80	\$ 1,00
21/09/2000	\$ 179,8	USD 179,80	\$ 1,00
22/09/2000	\$ 180,9	USD 180,90	\$ 1,00
25/09/2000	\$ 180,0	USD 180,00	\$ 1,00

Fecha	Precio			Cot. Dólar
26/09/2000	\$ 181,1	USD	181,10	\$ 1,00
27/09/2000	\$ 180,4	USD	180,40	\$ 1,00
28/09/2000	\$ 182,0	USD	182,00	\$ 1,00
29/09/2000	\$ 180,1	USD	180,10	\$ 1,00
02/10/2000	\$ 180,1	USD	180,10	\$ 1,00
03/10/2000	\$ 180,1	USD	180,10	\$ 1,00
04/10/2000	\$ 180,5	USD	180,50	\$ 1,00
05/10/2000	\$ 180,3	USD	180,30	\$ 1,00
06/10/2000	\$ 180,3	USD	180,30	\$ 1,00
09/10/2000	\$ 177,2	USD	177,20	\$ 1,00
10/10/2000	\$ 176,6	USD	176,60	\$ 1,00
11/10/2000	\$ 176,7	USD	176,70	\$ 1,00
12/10/2000	\$ 175,8	USD	175,80	\$ 1,00
13/10/2000	\$ 172,0	USD	172,00	\$ 1,00
17/10/2000	\$ 172,7	USD	172,70	\$ 1,00
18/10/2000	\$ 173,1	USD	173,10	\$ 1,00
19/10/2000	\$ 175,5	USD	175,50	\$ 1,00
20/10/2000	\$ 176,0	USD	176,00	\$ 1,00
23/10/2000	\$ 175,5	USD	175,50	\$ 1,00
24/10/2000	\$ 177,0	USD	177,00	\$ 1,00
25/10/2000	\$ 178,2	USD	178,20	\$ 1,00
26/10/2000	\$ 178,9	USD	178,90	\$ 1,00
27/10/2000	\$ 177,3	USD	177,30	\$ 1,00
30/10/2000	\$ 176,0	USD	176,00	\$ 1,00
31/10/2000	\$ 177,9	USD	177,90	\$ 1,00
01/11/2000	\$ 179,7	USD	179,70	\$ 1,00
02/11/2000	\$ 180,5	USD	180,50	\$ 1,00
06/11/2000	\$ 183,1	USD	183,10	\$ 1,00
07/11/2000	\$ 181,9	USD	181,90	\$ 1,00
08/11/2000	\$ 181,3	USD	181,30	\$ 1,00
09/11/2000	\$ 178,1	USD	178,10	\$ 1,00
10/11/2000	\$ 178,0	USD	178,00	\$ 1,00
11/11/2000	\$ 178,0	USD	178,00	\$ 1,00
13/11/2000	\$ 177,2	USD	177,20	\$ 1,00
14/11/2000	\$ 180,1	USD	180,10	\$ 1,00
15/11/2000	\$ 182,2	USD	182,20	\$ 1,00
16/11/2000	\$ 182,1	USD	182,10	\$ 1,00
17/11/2000	\$ 185,1	USD	185,10	\$ 1,00
20/11/2000	\$ 190,0	USD	190,00	\$ 1,00
21/11/2000	\$ 187,1	USD	187,10	\$ 1,00
22/11/2000	\$ 189,2	USD	189,20	\$ 1,00
23/11/2000	\$ 190,0	USD	190,00	\$ 1,00
24/11/2000	\$ 194,0	USD	194,00	\$ 1,00
27/11/2000	\$ 196,0	USD	196,00	\$ 1,00
28/11/2000	\$ 195,5	USD	195,50	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
29/11/2000	\$ 199,9	USD 199,90	\$ 1,00
30/11/2000	\$ 201,0	USD 201,00	\$ 1,00
01/12/2000	\$ 202,5	USD 202,50	\$ 1,00
04/12/2000	\$ 200,6	USD 200,60	\$ 1,00
05/12/2000	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
06/12/2000	\$ 200,9	USD 200,90	\$ 1,00
07/12/2000	\$ 201,2	USD 201,20	\$ 1,00
11/12/2000	\$ 204,2	USD 204,20	\$ 1,00
12/12/2000	\$ 206,0	USD 206,00	\$ 1,00
13/12/2000	\$ 208,0	USD 208,00	\$ 1,00
14/12/2000	\$ 206,7	USD 206,70	\$ 1,00
15/12/2000	\$ 205,9	USD 205,90	\$ 1,00
18/12/2000	\$ 208,2	USD 208,20	\$ 1,00
19/12/2000	\$ 208,5	USD 208,50	\$ 1,00
20/12/2000	\$ 208,5	USD 208,50	\$ 1,00
21/12/2000	\$ 208,0	USD 208,00	\$ 1,00
22/12/2000	\$ 209,0	USD 209,00	\$ 1,00
26/12/2000	\$ 210,1	USD 210,10	\$ 1,00
27/12/2000	\$ 208,9	USD 208,90	\$ 1,00
28/12/2000	\$ 209,0	USD 209,00	\$ 1,00
29/12/2000	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
02/01/2001	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
03/01/2001	\$ 208,8	USD 208,80	\$ 1,00
04/01/2001	\$ 205,5	USD 205,50	\$ 1,00
05/01/2001	\$ 202,1	USD 202,10	\$ 1,00
08/01/2001	\$ 201,6	USD 201,60	\$ 1,00
09/01/2001	\$ 201,4	USD 201,40	\$ 1,00
10/01/2001	\$ 200,3	USD 200,30	\$ 1,00
11/01/2001	\$ 195,8	USD 195,80	\$ 1,00
12/01/2001	\$ 192,7	USD 192,70	\$ 1,00
15/01/2001	\$ 192,0	USD 192,00	\$ 1,00
16/01/2001	\$ 192,5	USD 192,50	\$ 1,00
17/01/2001	\$ 192,7	USD 192,70	\$ 1,00
18/01/2001	\$ 193,0	USD 193,00	\$ 1,00
19/01/2001	\$ 192,9	USD 192,90	\$ 1,00
22/01/2001	\$ 190,0	USD 190,00	\$ 1,00
23/01/2001	\$ 188,4	USD 188,40	\$ 1,00
24/01/2001	\$ 186,0	USD 186,00	\$ 1,00
25/01/2001	\$ 177,8	USD 177,80	\$ 1,00
26/01/2001	\$ 170,5	USD 170,50	\$ 1,00
29/01/2001	\$ 168,0	USD 168,00	\$ 1,00
30/01/2001	\$ 169,3	USD 169,30	\$ 1,00
31/01/2001	\$ 171,0	USD 171,00	\$ 1,00
01/02/2001	\$ 172,0	USD 172,00	\$ 1,00
02/02/2001	\$ 174,0	USD 174,00	\$ 1,00

Fecha	Precio			Cot. Dólar
05/02/2001	\$	174,5	USD 174,50	\$ 1,00
06/02/2001	\$	178,0	USD 178,00	\$ 1,00
07/02/2001	\$	179,9	USD 179,90	\$ 1,00
08/02/2001	\$	179,9	USD 179,90	\$ 1,00
09/02/2001	\$	174,0	USD 174,00	\$ 1,00
12/02/2001	\$	175,2	USD 175,20	\$ 1,00
13/02/2001	\$	178,6	USD 178,60	\$ 1,00
14/02/2001	\$	177,3	USD 177,30	\$ 1,00
15/02/2001	\$	172,9	USD 172,90	\$ 1,00
16/02/2001	\$	173,1	USD 173,10	\$ 1,00
19/02/2001	\$	171,4	USD 171,40	\$ 1,00
20/02/2001	\$	172,0	USD 172,00	\$ 1,00
21/02/2001	\$	172,6	USD 172,60	\$ 1,00
22/02/2001	\$	170,0	USD 170,00	\$ 1,00
23/02/2001	\$	169,0	USD 169,00	\$ 1,00
26/02/2001	\$	167,7	USD 167,70	\$ 1,00
27/02/2001	\$	168,0	USD 168,00	\$ 1,00
28/02/2001	\$	171,8	USD 171,80	\$ 1,00
01/03/2001	\$	172,4	USD 172,40	\$ 1,00
02/03/2001	\$	170,0	USD 170,00	\$ 1,00
05/03/2001	\$	170,0	USD 170,00	\$ 1,00
06/03/2001	\$	170,2	USD 170,20	\$ 1,00
07/03/2001	\$	170,1	USD 170,10	\$ 1,00
08/03/2001	\$	167,6	USD 167,60	\$ 1,00
09/03/2001	\$	159,2	USD 159,20	\$ 1,00
12/03/2001	\$	155,1	USD 155,10	\$ 1,00
13/03/2001	\$	152,4	USD 152,40	\$ 1,00
14/03/2001	\$	149,8	USD 149,80	\$ 1,00
15/03/2001	\$	147,8	USD 147,80	\$ 1,00
16/03/2001	\$	147,2	USD 147,20	\$ 1,00
19/03/2001	\$	147,1	USD 147,10	\$ 1,00
20/03/2001	\$	150,0	USD 150,00	\$ 1,00
21/03/2001	\$	150,6	USD 150,60	\$ 1,00
22/03/2001	\$	150,1	USD 150,10	\$ 1,00
23/03/2001	\$	153,0	USD 153,00	\$ 1,00
26/03/2001	\$	152,8	USD 152,80	\$ 1,00
27/03/2001	\$	149,7	USD 149,70	\$ 1,00
28/03/2001	\$	146,4	USD 146,40	\$ 1,00
29/03/2001	\$	145,0	USD 145,00	\$ 1,00
30/03/2001	\$	143,7	USD 143,70	\$ 1,00
03/04/2001	\$	140,9	USD 140,90	\$ 1,00
04/04/2001	\$	143,7	USD 143,70	\$ 1,00
05/04/2001	\$	145,1	USD 145,10	\$ 1,00
06/04/2001	\$	144,8	USD 144,80	\$ 1,00
08/04/2001	\$	141,4	USD 141,40	\$ 1,00

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
09/04/2001	\$ 147,0	USD 147,00	\$ 1,00
10/04/2001	\$ 145,9	USD 145,90	\$ 1,00
11/04/2001	\$ 145,2	USD 145,20	\$ 1,00
16/04/2001	\$ 145,7	USD 145,70	\$ 1,00
17/04/2001	\$ 144,2	USD 144,20	\$ 1,00
18/04/2001	\$ 143,7	USD 143,70	\$ 1,00
19/04/2001	\$ 140,9	USD 140,90	\$ 1,00
20/04/2001	\$ 140,9	USD 140,90	\$ 1,00
23/04/2001	\$ 138,3	USD 138,30	\$ 1,00
24/04/2001	\$ 137,6	USD 137,60	\$ 1,00
25/04/2001	\$ 137,9	USD 137,90	\$ 1,00
26/04/2001	\$ 139,6	USD 139,60	\$ 1,00
27/04/2001	\$ 138,1	USD 138,10	\$ 1,00
30/04/2001	\$ 140,2	USD 140,20	\$ 1,00
02/05/2001	\$ 142,9	USD 142,90	\$ 1,00
03/05/2001	\$ 143,0	USD 143,00	\$ 1,00
04/05/2001	\$ 144,0	USD 144,00	\$ 1,00
07/05/2001	\$ 142,6	USD 142,60	\$ 1,00
08/05/2001	\$ 141,4	USD 141,40	\$ 1,00
09/05/2001	\$ 141,9	USD 141,90	\$ 1,00
10/05/2001	\$ 141,7	USD 141,70	\$ 1,00
11/05/2001	\$ 141,7	USD 141,70	\$ 1,00
14/05/2001	\$ 143,3	USD 143,30	\$ 1,00
15/05/2001	\$ 143,9	USD 143,90	\$ 1,00
16/05/2001	\$ 146,0	USD 146,00	\$ 1,00
17/05/2001	\$ 146,4	USD 146,40	\$ 1,00
18/05/2001	\$ 146,4	USD 146,40	\$ 1,00
21/05/2001	\$ 146,0	USD 146,00	\$ 1,00
22/05/2001	\$ 144,5	USD 144,50	\$ 1,00
23/05/2001	\$ 144,1	USD 144,10	\$ 1,00
24/05/2001	\$ 145,5	USD 145,50	\$ 1,00
28/05/2001	\$ 145,0	USD 145,00	\$ 1,00
29/05/2001	\$ 143,5	USD 143,50	\$ 1,00
30/05/2001	\$ 143,9	USD 143,90	\$ 1,00
31/05/2001	\$ 146,2	USD 146,20	\$ 1,00
01/06/2001	\$ 150,5	USD 150,50	\$ 1,00
04/06/2001	\$ 148,7	USD 148,70	\$ 1,00
05/06/2001	\$ 150,4	USD 150,40	\$ 1,00
06/06/2001	\$ 150,9	USD 150,90	\$ 1,00
07/06/2001	\$ 150,3	USD 150,30	\$ 1,00
08/06/2001	\$ 151,4	USD 151,40	\$ 1,00
11/06/2001	\$ 152,8	USD 152,80	\$ 1,00
12/06/2001	\$ 154,7	USD 154,70	\$ 1,00
13/06/2001	\$ 155,8	USD 155,80	\$ 1,00
14/06/2001	\$ 157,0	USD 157,00	\$ 1,00

Fecha	Precio			Cot. Dólar
15/06/2001	\$	154,7	USD 154,70	\$ 1,00
19/06/2001	\$	159,5	USD 159,50	\$ 1,00
20/06/2001	\$	162,8	USD 162,80	\$ 1,00
21/06/2001	\$	160,9	USD 160,90	\$ 1,00
22/06/2001	\$	160,5	USD 160,50	\$ 1,00
25/06/2001	\$	159,5	USD 159,50	\$ 1,00
26/06/2001	\$	162,1	USD 162,10	\$ 1,00
27/06/2001	\$	165,9	USD 165,90	\$ 1,00
28/06/2001	\$	165,7	USD 165,70	\$ 1,00
29/06/2001	\$	170,4	USD 170,40	\$ 1,00
02/07/2001	\$	172,4	USD 172,40	\$ 1,00
03/07/2001	\$	173,9	USD 173,90	\$ 1,00
04/07/2001	\$	173,9	USD 173,90	\$ 1,00
05/07/2001	\$	173,5	USD 173,50	\$ 1,00
06/07/2001	\$	176,2	USD 176,20	\$ 1,00
10/07/2001	\$	182,1	USD 182,10	\$ 1,00
11/07/2001	\$	186,1	USD 186,10	\$ 1,00
12/07/2001	\$	187,0	USD 187,00	\$ 1,00
13/07/2001	\$	184,8	USD 184,80	\$ 1,00
16/07/2001	\$	175,6	USD 175,60	\$ 1,00
17/07/2001	\$	179,7	USD 179,70	\$ 1,00
18/07/2001	\$	175,5	USD 175,50	\$ 1,00
19/07/2001	\$	176,2	USD 176,20	\$ 1,00
20/07/2001	\$	172,8	USD 172,80	\$ 1,00
23/07/2001	\$	174,4	USD 174,40	\$ 1,00
24/07/2001	\$	177,4	USD 177,40	\$ 1,00
25/07/2001	\$	179,9	USD 179,90	\$ 1,00
26/07/2001	\$	184,5	USD 184,50	\$ 1,00
27/07/2001	\$	183,2	USD 183,20	\$ 1,00
30/07/2001	\$	179,9	USD 179,90	\$ 1,00
31/07/2001	\$	180,0	USD 180,00	\$ 1,00
01/08/2001	\$	181,2	USD 181,20	\$ 1,00
02/08/2001	\$	180,7	USD 180,70	\$ 1,00
03/08/2001	\$	176,9	USD 176,90	\$ 1,00
06/08/2001	\$	178,0	USD 178,00	\$ 1,00
07/08/2001	\$	182,0	USD 182,00	\$ 1,00
08/08/2001	\$	182,9	USD 182,90	\$ 1,00
09/08/2001	\$	184,0	USD 184,00	\$ 1,00
10/08/2001	\$	186,2	USD 186,20	\$ 1,00
13/08/2001	\$	186,5	USD 186,50	\$ 1,00
14/08/2001	\$	184,8	USD 184,80	\$ 1,00
15/08/2001	\$	183,5	USD 183,50	\$ 1,00
16/08/2001	\$	181,9	USD 181,90	\$ 1,00
17/08/2001	\$	184,9	USD 184,90	\$ 1,00
21/08/2001	\$	182,1	USD 182,10	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
22/08/2001	\$ 182,9	USD 182,90	\$ 1,00
23/08/2001	\$ 180,0	USD 180,00	\$ 1,00
24/08/2001	\$ 180,8	USD 180,80	\$ 1,00
27/08/2001	\$ 180,8	USD 180,80	\$ 1,00
28/08/2001	\$ 181,9	USD 181,90	\$ 1,00
29/08/2001	\$ 180,6	USD 180,60	\$ 1,00
30/08/2001	\$ 180,3	USD 180,30	\$ 1,00
31/08/2001	\$ 181,0	USD 181,00	\$ 1,00
03/09/2001	\$ 181,0	USD 181,00	\$ 1,00
04/09/2001	\$ 180,0	USD 180,00	\$ 1,00
05/09/2001	\$ 180,0	USD 180,00	\$ 1,00
06/09/2001	\$ 178,2	USD 178,20	\$ 1,00
07/09/2001	\$ 177,8	USD 177,80	\$ 1,00
10/09/2001	\$ 176,5	USD 176,50	\$ 1,00
13/09/2001	\$ 178,8	USD 178,80	\$ 1,00
14/09/2001	\$ 178,4	USD 178,40	\$ 1,00
17/09/2001	\$ 179,9	USD 179,90	\$ 1,00
18/09/2001	\$ 178,9	USD 178,90	\$ 1,00
19/09/2001	\$ 176,1	USD 176,10	\$ 1,00
20/09/2001	\$ 174,6	USD 174,60	\$ 1,00
21/09/2001	\$ 173,4	USD 173,40	\$ 1,00
24/09/2001	\$ 174,1	USD 174,10	\$ 1,00
25/09/2001	\$ 175,1	USD 175,10	\$ 1,00
26/09/2001	\$ 173,3	USD 173,30	\$ 1,00
27/09/2001	\$ 174,2	USD 174,20	\$ 1,00
28/09/2001	\$ 172,5	USD 172,50	\$ 1,00
01/10/2001	\$ 171,9	USD 171,90	\$ 1,00
02/10/2001	\$ 172,0	USD 172,00	\$ 1,00
03/10/2001	\$ 171,4	USD 171,40	\$ 1,00
04/10/2001	\$ 170,3	USD 170,30	\$ 1,00
05/10/2001	\$ 170,3	USD 170,30	\$ 1,00
09/10/2001	\$ 170,9	USD 170,90	\$ 1,00
10/10/2001	\$ 172,0	USD 172,00	\$ 1,00
11/10/2001	\$ 174,0	USD 174,00	\$ 1,00
12/10/2001	\$ 172,1	USD 172,10	\$ 1,00
15/10/2001	\$ 171,0	USD 171,00	\$ 1,00
17/10/2001	\$ 173,1	USD 173,10	\$ 1,00
18/10/2001	\$ 174,3	USD 174,30	\$ 1,00
19/10/2001	\$ 174,4	USD 174,40	\$ 1,00
22/10/2001	\$ 174,1	USD 174,10	\$ 1,00
23/10/2001	\$ 174,3	USD 174,30	\$ 1,00
24/10/2001	\$ 175,3	USD 175,30	\$ 1,00
25/10/2001	\$ 176,9	USD 176,90	\$ 1,00
26/10/2001	\$ 177,1	USD 177,10	\$ 1,00
29/10/2001	\$ 176,9	USD 176,90	\$ 1,00

Fecha	Precio			Cot. Dólar
30/10/2001	\$ 177,2	USD	177,20	\$ 1,00
31/10/2001	\$ 175,0	USD	175,00	\$ 1,00
01/11/2001	\$ 172,2	USD	172,20	\$ 1,00
02/11/2001	\$ 172,1	USD	172,10	\$ 1,00
05/11/2001	\$ 174,2	USD	174,20	\$ 1,00
06/11/2001	\$ 175,5	USD	175,50	\$ 1,00
07/11/2001	\$ 178,0	USD	178,00	\$ 1,00
08/11/2001	\$ 177,4	USD	177,40	\$ 1,00
09/11/2001	\$ 177,6	USD	177,60	\$ 1,00
12/11/2001	\$ 177,3	USD	177,30	\$ 1,00
13/11/2001	\$ 175,9	USD	175,90	\$ 1,00
14/11/2001	\$ 175,3	USD	175,30	\$ 1,00
15/11/2001	\$ 175,3	USD	175,30	\$ 1,00
16/11/2001	\$ 174,9	USD	174,90	\$ 1,00
19/11/2001	\$ 175,2	USD	175,20	\$ 1,00
20/11/2001	\$ 175,3	USD	175,30	\$ 1,00
21/11/2001	\$ 176,5	USD	176,50	\$ 1,00
22/11/2001	\$ 178,5	USD	178,50	\$ 1,00
23/11/2001	\$ 179,1	USD	179,10	\$ 1,00
26/11/2001	\$ 175,6	USD	175,60	\$ 1,00
27/11/2001	\$ 176,2	USD	176,20	\$ 1,00
28/11/2001	\$ 177,3	USD	177,30	\$ 1,00
29/11/2001	\$ 179,3	USD	179,30	\$ 1,00
30/11/2001	\$ 182,0	USD	182,00	\$ 1,00
03/12/2001	\$ 183,1	USD	183,10	\$ 1,00
04/12/2001	\$ 182,9	USD	182,90	\$ 1,00
05/12/2001	\$ 181,9	USD	181,90	\$ 1,00
12/12/2001	\$ 179,3	USD	179,30	\$ 1,00
13/12/2001	\$ 181,9	USD	181,90	\$ 1,00
14/12/2001	\$ 184,1	USD	184,10	\$ 1,00
17/12/2001	\$ 184,4	USD	184,40	\$ 1,00
18/12/2001	\$ 182,3	USD	182,30	\$ 1,00
19/12/2001	\$ 180,0	USD	180,00	\$ 1,00
20/12/2001	\$ 180,0	USD	180,00	\$ 1,00
22/01/2002	\$ 230,0	USD	117,95	\$ 1,95
23/01/2002	\$ 231,0	USD	118,46	\$ 1,95
24/01/2002	\$ 233,4	USD	119,69	\$ 1,95
25/01/2002	\$ 235,0	USD	120,51	\$ 1,95
28/01/2002	\$ 234,6	USD	120,31	\$ 1,95
08/02/2002	\$ 296,5	USD	136,01	\$ 2,18
11/02/2002	\$ 255,0	USD	116,97	\$ 2,18
12/02/2002	\$ 270,2	USD	123,94	\$ 2,18
13/02/2002	\$ 267,5	USD	122,71	\$ 2,18
14/02/2002	\$ 257,0	USD	117,89	\$ 2,18
15/02/2002	\$ 270,0	USD	123,85	\$ 2,18

Fecha	Precio		Cot. Dólar
18/02/2002	\$ 276,2	USD 126,70	\$ 2,18
19/02/2002	\$ 286,0	USD 131,19	\$ 2,18
20/02/2002	\$ 286,0	USD 131,19	\$ 2,18
21/02/2002	\$ 285,8	USD 131,10	\$ 2,18
22/02/2002	\$ 288,1	USD 132,16	\$ 2,18
25/02/2002	\$ 286,5	USD 131,42	\$ 2,18
26/02/2002	\$ 286,7	USD 131,51	\$ 2,18
27/02/2002	\$ 290,3	USD 133,17	\$ 2,18
28/02/2002	\$ 291,2	USD 133,58	\$ 2,18
01/03/2002	\$ 297,1	USD 100,71	\$ 2,95
04/03/2002	\$ 285,2	USD 96,68	\$ 2,95
05/03/2002	\$ 274,0	USD 92,88	\$ 2,95
06/03/2002	\$ 285,0	USD 96,61	\$ 2,95
07/03/2002	\$ 296,5	USD 100,51	\$ 2,95
08/03/2002	\$ 299,1	USD 101,39	\$ 2,95
11/03/2002	\$ 296,8	USD 100,61	\$ 2,95
12/03/2002	\$ 309,4	USD 104,88	\$ 2,95
13/03/2002	\$ 309,0	USD 104,75	\$ 2,95
14/03/2002	\$ 311,3	USD 105,53	\$ 2,95
15/03/2002	\$ 312,0	USD 105,76	\$ 2,95
18/03/2002	\$ 310,5	USD 105,25	\$ 2,95
19/03/2002	\$ 315,7	USD 107,02	\$ 2,95
20/03/2002	\$ 326,5	USD 110,68	\$ 2,95
21/03/2002	\$ 324,0	USD 109,83	\$ 2,95
22/03/2002	\$ 399,8	USD 135,53	\$ 2,95
25/03/2002	\$ 494,5	USD 167,63	\$ 2,95
26/03/2002	\$ 407,6	USD 138,17	\$ 2,95
27/03/2002	\$ 370,0	USD 125,42	\$ 2,95
02/04/2002	\$ 362,3	USD 120,37	\$ 3,01
03/04/2002	\$ 359,9	USD 119,57	\$ 3,01
04/04/2002	\$ 345,2	USD 114,68	\$ 3,01
05/04/2002	\$ 328,0	USD 108,97	\$ 3,01
08/04/2002	\$ 332,0	USD 110,30	\$ 3,01
09/04/2002	\$ 350,0	USD 116,28	\$ 3,01
10/04/2002	\$ 362,0	USD 120,27	\$ 3,01
11/04/2002	\$ 372,8	USD 123,85	\$ 3,01
12/04/2002	\$ 373,7	USD 124,15	\$ 3,01
15/04/2002	\$ 391,5	USD 130,07	\$ 3,01
16/04/2002	\$ 393,5	USD 130,73	\$ 3,01
29/04/2002	\$ 359,5	USD 119,44	\$ 3,01
30/04/2002	\$ 360,5	USD 119,77	\$ 3,01
02/05/2002	\$ 386,7	USD 106,53	\$ 3,63
03/05/2002	\$ 410,0	USD 112,95	\$ 3,63
06/05/2002	\$ 410,2	USD 113,00	\$ 3,63
07/05/2002	\$ 415,8	USD 114,55	\$ 3,63

Fecha	Precio			Cot. Dólar
08/05/2002	\$ 427,2	USD	117,69	\$ 3,63
09/05/2002	\$ 433,0	USD	119,28	\$ 3,63
10/05/2002	\$ 423,9	USD	116,78	\$ 3,63
13/05/2002	\$ 436,3	USD	120,19	\$ 3,63
14/05/2002	\$ 435,0	USD	119,83	\$ 3,63
15/05/2002	\$ 427,0	USD	117,63	\$ 3,63
16/05/2002	\$ 425,1	USD	117,11	\$ 3,63
17/05/2002	\$ 446,0	USD	122,87	\$ 3,63
20/05/2002	\$ 480,0	USD	132,23	\$ 3,63
21/05/2002	\$ 475,0	USD	130,85	\$ 3,63
22/05/2002	\$ 480,1	USD	132,26	\$ 3,63
23/05/2002	\$ 470,9	USD	129,72	\$ 3,63
24/05/2002	\$ 466,3	USD	128,46	\$ 3,63
27/05/2002	\$ 467,6	USD	128,82	\$ 3,63
28/05/2002	\$ 480,0	USD	132,23	\$ 3,63
29/05/2002	\$ 500,5	USD	137,88	\$ 3,63
30/05/2002	\$ 500,5	USD	137,88	\$ 3,63
31/05/2002	\$ 508,5	USD	140,08	\$ 3,63
03/06/2002	\$ 510,0	USD	132,47	\$ 3,85
04/06/2002	\$ 515,0	USD	133,77	\$ 3,85
05/06/2002	\$ 521,7	USD	135,51	\$ 3,85
06/06/2002	\$ 525,8	USD	136,57	\$ 3,85
07/06/2002	\$ 521,4	USD	135,43	\$ 3,85
10/06/2002	\$ 491,7	USD	127,71	\$ 3,85
11/06/2002	\$ 483,0	USD	125,45	\$ 3,85
12/06/2002	\$ 473,5	USD	122,99	\$ 3,85
13/06/2002	\$ 488,6	USD	126,91	\$ 3,85
14/06/2002	\$ 491,0	USD	127,53	\$ 3,85
18/06/2002	\$ 480,5	USD	124,81	\$ 3,85
19/06/2002	\$ 482,1	USD	125,22	\$ 3,85
20/06/2002	\$ 484,0	USD	125,71	\$ 3,85
21/06/2002	\$ 496,3	USD	128,91	\$ 3,85
24/06/2002	\$ 521,9	USD	135,56	\$ 3,85
25/06/2002	\$ 532,5	USD	138,31	\$ 3,85
26/06/2002	\$ 531,7	USD	138,10	\$ 3,85
27/06/2002	\$ 531,0	USD	137,92	\$ 3,85
28/06/2002	\$ 540,8	USD	140,47	\$ 3,85
01/07/2002	\$ 544,0	USD	147,03	\$ 3,70
02/07/2002	\$ 529,5	USD	143,11	\$ 3,70
03/07/2002	\$ 514,7	USD	139,11	\$ 3,70
04/07/2002	\$ 512,1	USD	138,41	\$ 3,70
05/07/2002	\$ 525,4	USD	142,00	\$ 3,70
08/07/2002	\$ 514,8	USD	139,14	\$ 3,70
10/07/2002	\$ 526,0	USD	142,16	\$ 3,70
11/07/2002	\$ 539,6	USD	145,84	\$ 3,70

Fecha	Precio			Cot. Dólar
12/07/2002	\$ 551,8	USD	149,14	\$ 3,70
15/07/2002	\$ 571,2	USD	154,38	\$ 3,70
16/07/2002	\$ 568,0	USD	153,51	\$ 3,70
17/07/2002	\$ 548,6	USD	148,27	\$ 3,70
18/07/2002	\$ 548,7	USD	148,30	\$ 3,70
19/07/2002	\$ 551,6	USD	149,08	\$ 3,70
22/07/2002	\$ 569,1	USD	153,81	\$ 3,70
23/07/2002	\$ 545,8	USD	147,51	\$ 3,70
24/07/2002	\$ 561,6	USD	151,78	\$ 3,70
25/07/2002	\$ 541,8	USD	146,43	\$ 3,70
26/07/2002	\$ 536,1	USD	144,89	\$ 3,70
29/07/2002	\$ 529,3	USD	143,05	\$ 3,70
30/07/2002	\$ 550,0	USD	148,65	\$ 3,70
31/07/2002	\$ 577,5	USD	156,08	\$ 3,70
01/08/2002	\$ 559,5	USD	154,56	\$ 3,62
02/08/2002	\$ 550,2	USD	151,99	\$ 3,62
05/08/2002	\$ 546,2	USD	150,88	\$ 3,62
06/08/2002	\$ 556,5	USD	153,73	\$ 3,62
07/08/2002	\$ 559,7	USD	154,61	\$ 3,62
08/08/2002	\$ 560,8	USD	154,92	\$ 3,62
09/08/2002	\$ 566,5	USD	156,49	\$ 3,62
12/08/2002	\$ 583,0	USD	161,05	\$ 3,62
13/08/2002	\$ 585,8	USD	161,82	\$ 3,62
14/08/2002	\$ 597,0	USD	164,92	\$ 3,62
15/08/2002	\$ 600,0	USD	165,75	\$ 3,62
16/08/2002	\$ 582,3	USD	160,86	\$ 3,62
20/08/2002	\$ 550,0	USD	151,93	\$ 3,62
21/08/2002	\$ 555,0	USD	153,31	\$ 3,62
22/08/2002	\$ 550,0	USD	151,93	\$ 3,62
23/08/2002	\$ 561,2	USD	155,03	\$ 3,62
26/08/2002	\$ 563,9	USD	155,77	\$ 3,62
27/08/2002	\$ 577,0	USD	159,39	\$ 3,62
28/08/2002	\$ 582,0	USD	160,77	\$ 3,62
29/08/2002	\$ 581,3	USD	160,58	\$ 3,62
30/08/2002	\$ 575,0	USD	158,84	\$ 3,62
02/09/2002	\$ 580,0	USD	155,50	\$ 3,73
03/09/2002	\$ 590,1	USD	158,20	\$ 3,73
04/09/2002	\$ 595,0	USD	159,52	\$ 3,73
05/09/2002	\$ 586,1	USD	157,13	\$ 3,73
06/09/2002	\$ 592,1	USD	158,74	\$ 3,73
09/09/2002	\$ 599,3	USD	160,67	\$ 3,73
10/09/2002	\$ 600,0	USD	160,86	\$ 3,73
11/09/2002	\$ 605,0	USD	162,20	\$ 3,73
12/09/2002	\$ 599,9	USD	160,83	\$ 3,73
13/09/2002	\$ 588,0	USD	157,64	\$ 3,73

Fecha	Precio			Cot. Dólar
16/09/2002	\$ 596,9	USD	160,03	\$ 3,73
17/09/2002	\$ 595,8	USD	159,73	\$ 3,73
18/09/2002	\$ 600,0	USD	160,86	\$ 3,73
19/09/2002	\$ 590,0	USD	158,18	\$ 3,73
20/09/2002	\$ 590,0	USD	158,18	\$ 3,73
23/09/2002	\$ 580,0	USD	155,50	\$ 3,73
24/09/2002	\$ 590,0	USD	158,18	\$ 3,73
25/09/2002	\$ 594,9	USD	159,49	\$ 3,73
26/09/2002	\$ 600,0	USD	160,86	\$ 3,73
27/09/2002	\$ 600,1	USD	160,88	\$ 3,73
30/09/2002	\$ 585,0	USD	156,84	\$ 3,73
01/10/2002	\$ 582,2	USD	164,46	\$ 3,54
02/10/2002	\$ 583,0	USD	164,69	\$ 3,54
03/10/2002	\$ 585,0	USD	165,25	\$ 3,54
07/10/2002	\$ 593,1	USD	167,54	\$ 3,54
08/10/2002	\$ 600,0	USD	169,49	\$ 3,54
09/10/2002	\$ 585,1	USD	165,28	\$ 3,54
10/10/2002	\$ 590,0	USD	166,67	\$ 3,54
11/10/2002	\$ 592,1	USD	167,26	\$ 3,54
15/10/2002	\$ 600,0	USD	169,49	\$ 3,54
16/10/2002	\$ 592,5	USD	167,37	\$ 3,54
17/10/2002	\$ 595,5	USD	168,22	\$ 3,54
18/10/2002	\$ 590,0	USD	166,67	\$ 3,54
21/10/2002	\$ 595,5	USD	168,22	\$ 3,54
22/10/2002	\$ 592,5	USD	167,37	\$ 3,54
23/10/2002	\$ 600,0	USD	169,49	\$ 3,54
24/10/2002	\$ 600,1	USD	169,52	\$ 3,54
25/10/2002	\$ 600,5	USD	169,63	\$ 3,54
28/10/2002	\$ 590,0	USD	166,67	\$ 3,54
29/10/2002	\$ 600,0	USD	169,49	\$ 3,54
30/10/2002	\$ 603,0	USD	170,34	\$ 3,54
01/11/2002	\$ 592,0	USD	163,09	\$ 3,63
04/11/2002	\$ 600,0	USD	165,29	\$ 3,63
05/11/2002	\$ 601,5	USD	165,70	\$ 3,63
06/11/2002	\$ 600,0	USD	165,29	\$ 3,63
07/11/2002	\$ 600,0	USD	165,29	\$ 3,63
08/11/2002	\$ 590,8	USD	162,75	\$ 3,63
11/11/2002	\$ 600,0	USD	165,29	\$ 3,63
12/11/2002	\$ 600,0	USD	165,29	\$ 3,63
13/11/2002	\$ 600,0	USD	165,29	\$ 3,63
14/11/2002	\$ 600,0	USD	165,29	\$ 3,63
15/11/2002	\$ 595,7	USD	164,10	\$ 3,63
18/11/2002	\$ 600,2	USD	165,34	\$ 3,63
19/11/2002	\$ 605,1	USD	166,69	\$ 3,63
20/11/2002	\$ 606,1	USD	166,97	\$ 3,63

Fecha	Precio		Cot. Dólar
21/11/2002	\$ 600,0	USD 165,29	\$ 3,63
22/11/2002	\$ 600,9	USD 165,54	\$ 3,63
25/11/2002	\$ 603,1	USD 166,14	\$ 3,63
26/11/2002	\$ 602,5	USD 165,98	\$ 3,63
27/11/2002	\$ 600,5	USD 165,43	\$ 3,63
28/11/2002	\$ 602,0	USD 165,84	\$ 3,63
29/11/2002	\$ 610,0	USD 168,04	\$ 3,63
02/12/2002	\$ 615,5	USD 181,56	\$ 3,39
03/12/2002	\$ 599,8	USD 176,93	\$ 3,39
04/12/2002	\$ 600,3	USD 177,08	\$ 3,39
05/12/2002	\$ 596,1	USD 175,84	\$ 3,39
06/12/2002	\$ 603,9	USD 178,14	\$ 3,39
09/12/2002	\$ 603,5	USD 178,02	\$ 3,39
11/12/2002	\$ 599,8	USD 176,93	\$ 3,39
12/12/2002	\$ 598,3	USD 176,49	\$ 3,39
13/12/2002	\$ 598,3	USD 176,49	\$ 3,39
16/12/2002	\$ 590,0	USD 174,04	\$ 3,39
17/12/2002	\$ 586,0	USD 172,86	\$ 3,39
18/12/2002	\$ 579,0	USD 170,80	\$ 3,39
19/12/2002	\$ 576,5	USD 170,06	\$ 3,39
20/12/2002	\$ 580,0	USD 171,09	\$ 3,39
23/12/2002	\$ 585,2	USD 172,63	\$ 3,39
26/12/2002	\$ 569,0	USD 167,85	\$ 3,39
27/12/2002	\$ 574,5	USD 169,47	\$ 3,39
30/12/2002	\$ 568,0	USD 167,55	\$ 3,39
02/01/2003	\$ 570,2	USD 177,63	\$ 3,21
03/01/2003	\$ 569,5	USD 177,41	\$ 3,21
06/01/2003	\$ 569,8	USD 177,51	\$ 3,21
07/01/2003	\$ 559,9	USD 174,42	\$ 3,21
08/01/2003	\$ 561,2	USD 174,83	\$ 3,21
09/01/2003	\$ 561,1	USD 174,80	\$ 3,21
14/01/2003	\$ 534,0	USD 166,36	\$ 3,21
15/01/2003	\$ 539,5	USD 168,07	\$ 3,21
16/01/2003	\$ 529,8	USD 165,05	\$ 3,21
17/01/2003	\$ 535,0	USD 166,67	\$ 3,21
20/01/2003	\$ 535,0	USD 166,67	\$ 3,21
21/01/2003	\$ 520,0	USD 161,99	\$ 3,21
22/01/2003	\$ 524,2	USD 163,30	\$ 3,21
23/01/2003	\$ 520,0	USD 161,99	\$ 3,21
24/01/2003	\$ 525,1	USD 163,58	\$ 3,21
27/01/2003	\$ 540,9	USD 168,50	\$ 3,21
28/01/2003	\$ 551,0	USD 171,65	\$ 3,21
29/01/2003	\$ 549,6	USD 171,21	\$ 3,21
30/01/2003	\$ 549,8	USD 171,28	\$ 3,21
31/01/2003	\$ 540,0	USD 169,28	\$ 3,19

Fecha	Precio			Cot. Dólar
03/02/2003	\$ 536,3	USD	168,12	\$ 3,19
04/02/2003	\$ 540,0	USD	169,28	\$ 3,19
05/02/2003	\$ 540,7	USD	169,50	\$ 3,19
06/02/2003	\$ 539,6	USD	169,15	\$ 3,19
07/02/2003	\$ 540,0	USD	169,28	\$ 3,19
10/02/2003	\$ 550,0	USD	172,41	\$ 3,19
11/02/2003	\$ 555,0	USD	173,98	\$ 3,19
12/02/2003	\$ 550,0	USD	172,41	\$ 3,19
13/02/2003	\$ 560,0	USD	175,55	\$ 3,19
14/02/2003	\$ 556,1	USD	174,33	\$ 3,19
17/02/2003	\$ 555,0	USD	173,98	\$ 3,19
18/02/2003	\$ 550,7	USD	172,63	\$ 3,19
19/02/2003	\$ 535,8	USD	167,96	\$ 3,19
20/02/2003	\$ 535,1	USD	167,74	\$ 3,19
21/02/2003	\$ 534,4	USD	167,52	\$ 3,19
24/02/2003	\$ 528,7	USD	165,74	\$ 3,19
25/02/2003	\$ 536,5	USD	168,18	\$ 3,19
26/02/2003	\$ 535,0	USD	167,71	\$ 3,19
27/02/2003	\$ 540,0	USD	169,28	\$ 3,19
28/02/2003	\$ 541,0	USD	169,59	\$ 3,19
10/03/2003	\$ 528,0	USD	176,59	\$ 2,99
11/03/2003	\$ 535,0	USD	178,93	\$ 2,99
12/03/2003	\$ 535,7	USD	179,16	\$ 2,99
13/03/2003	\$ 509,3	USD	170,33	\$ 2,99
14/03/2003	\$ 489,9	USD	163,85	\$ 2,99
17/03/2003	\$ 465,0	USD	155,52	\$ 2,99
18/03/2003	\$ 468,7	USD	156,76	\$ 2,99
19/03/2003	\$ 460,0	USD	153,85	\$ 2,99
20/03/2003	\$ 465,0	USD	155,52	\$ 2,99
21/03/2003	\$ 461,1	USD	154,21	\$ 2,99
24/03/2003	\$ 450,0	USD	150,50	\$ 2,99
25/03/2003	\$ 440,3	USD	147,26	\$ 2,99
26/03/2003	\$ 430,6	USD	144,01	\$ 2,99
27/03/2003	\$ 440,0	USD	147,16	\$ 2,99
28/03/2003	\$ 460,0	USD	153,85	\$ 2,99
01/04/2003	\$ 450,9	USD	161,61	\$ 2,79
03/04/2003	\$ 459,0	USD	164,52	\$ 2,79
04/04/2003	\$ 457,5	USD	163,98	\$ 2,79
07/04/2003	\$ 466,0	USD	167,03	\$ 2,79
08/04/2003	\$ 460,8	USD	165,16	\$ 2,79
09/04/2003	\$ 466,5	USD	167,20	\$ 2,79
10/04/2003	\$ 466,7	USD	167,28	\$ 2,79
11/04/2003	\$ 455,8	USD	163,37	\$ 2,79
14/04/2003	\$ 456,5	USD	163,62	\$ 2,79
15/04/2003	\$ 467,6	USD	167,60	\$ 2,79

Fecha	Precio		Cot. Dólar
16/04/2003	\$ 471,7	USD 169,07	\$ 2,79
21/04/2003	\$ 473,2	USD 169,61	\$ 2,79
22/04/2003	\$ 464,0	USD 166,31	\$ 2,79
23/04/2003	\$ 460,9	USD 165,20	\$ 2,79
24/04/2003	\$ 470,0	USD 168,46	\$ 2,79
25/04/2003	\$ 463,8	USD 166,24	\$ 2,79
28/04/2003	\$ 469,0	USD 168,10	\$ 2,79
29/04/2003	\$ 475,0	USD 170,25	\$ 2,79
30/04/2003	\$ 481,5	USD 172,58	\$ 2,79
02/05/2003	\$ 463,2	USD 161,96	\$ 2,86
05/05/2003	\$ 469,6	USD 164,20	\$ 2,86
06/05/2003	\$ 468,5	USD 163,81	\$ 2,86
07/05/2003	\$ 463,8	USD 162,17	\$ 2,86
08/05/2003	\$ 455,2	USD 159,16	\$ 2,86
09/05/2003	\$ 467,0	USD 163,29	\$ 2,86
12/05/2003	\$ 469,5	USD 164,16	\$ 2,86
13/05/2003	\$ 468,4	USD 163,78	\$ 2,86
14/05/2003	\$ 470,2	USD 164,41	\$ 2,86
15/05/2003	\$ 471,5	USD 164,86	\$ 2,86
16/05/2003	\$ 490,9	USD 171,64	\$ 2,86
19/05/2003	\$ 486,2	USD 170,00	\$ 2,86
20/05/2003	\$ 489,5	USD 171,15	\$ 2,86
21/05/2003	\$ 476,2	USD 166,50	\$ 2,86
22/05/2003	\$ 471,5	USD 164,86	\$ 2,86
23/05/2003	\$ 477,9	USD 167,10	\$ 2,86
26/05/2003	\$ 474,7	USD 165,98	\$ 2,86
27/05/2003	\$ 474,0	USD 165,73	\$ 2,86
28/05/2003	\$ 470,3	USD 164,44	\$ 2,86
29/05/2003	\$ 475,0	USD 166,08	\$ 2,86
30/05/2003	\$ 463,2	USD 161,96	\$ 2,86
02/06/2003	\$ 453,5	USD 161,96	\$ 2,80
03/06/2003	\$ 453,5	USD 161,96	\$ 2,80
04/06/2003	\$ 463,3	USD 165,46	\$ 2,80
05/06/2003	\$ 469,0	USD 167,50	\$ 2,80
06/06/2003	\$ 475,6	USD 169,86	\$ 2,80
09/06/2003	\$ 470,0	USD 167,86	\$ 2,80
10/06/2003	\$ 475,3	USD 169,75	\$ 2,80
11/06/2003	\$ 473,8	USD 169,21	\$ 2,80
12/06/2003	\$ 472,0	USD 168,57	\$ 2,80
13/06/2003	\$ 465,8	USD 166,36	\$ 2,80
17/06/2003	\$ 466,1	USD 166,46	\$ 2,80
18/06/2003	\$ 470,5	USD 168,04	\$ 2,80
19/06/2003	\$ 475,9	USD 169,96	\$ 2,80
20/06/2003	\$ 476,5	USD 170,18	\$ 2,80
23/06/2003	\$ 475,3	USD 169,75	\$ 2,80

Fecha	Precio			Cot. Dólar
24/06/2003	\$	479,9	USD 171,39	\$ 2,80
25/06/2003	\$	480,0	USD 171,43	\$ 2,80
26/06/2003	\$	467,2	USD 166,86	\$ 2,80
27/06/2003	\$	471,1	USD 168,25	\$ 2,80
30/06/2003	\$	463,4	USD 165,50	\$ 2,80
01/07/2003	\$	472,1	USD 160,58	\$ 2,94
02/07/2003	\$	475,3	USD 161,67	\$ 2,94
03/07/2003	\$	469,5	USD 159,69	\$ 2,94
04/07/2003	\$	470,0	USD 159,86	\$ 2,94
07/07/2003	\$	461,2	USD 156,87	\$ 2,94
08/07/2003	\$	462,8	USD 157,41	\$ 2,94
10/07/2003	\$	465,8	USD 158,44	\$ 2,94
11/07/2003	\$	465,4	USD 158,30	\$ 2,94
14/07/2003	\$	462,8	USD 157,41	\$ 2,94
15/07/2003	\$	444,8	USD 151,29	\$ 2,94
16/07/2003	\$	440,0	USD 149,66	\$ 2,94
17/07/2003	\$	437,1	USD 148,67	\$ 2,94
18/07/2003	\$	432,5	USD 147,11	\$ 2,94
21/07/2003	\$	435,9	USD 148,27	\$ 2,94
22/07/2003	\$	440,0	USD 149,66	\$ 2,94
23/07/2003	\$	435,0	USD 147,96	\$ 2,94
24/07/2003	\$	435,1	USD 147,99	\$ 2,94
25/07/2003	\$	435,5	USD 148,13	\$ 2,94
28/07/2003	\$	442,3	USD 150,44	\$ 2,94
29/07/2003	\$	437,0	USD 148,64	\$ 2,94
30/07/2003	\$	441,1	USD 150,03	\$ 2,94
31/07/2003	\$	440,0	USD 149,66	\$ 2,94
01/08/2003	\$	445,3	USD 150,44	\$ 2,96
04/08/2003	\$	448,1	USD 151,39	\$ 2,96
05/08/2003	\$	443,1	USD 149,70	\$ 2,96
06/08/2003	\$	446,2	USD 150,74	\$ 2,96
07/08/2003	\$	449,8	USD 151,96	\$ 2,96
08/08/2003	\$	451,2	USD 152,43	\$ 2,96
11/08/2003	\$	453,3	USD 153,14	\$ 2,96
12/08/2003	\$	460,6	USD 155,61	\$ 2,96
13/08/2003	\$	462,9	USD 156,39	\$ 2,96
14/08/2003	\$	464,1	USD 156,79	\$ 2,96
15/08/2003	\$	464,3	USD 156,86	\$ 2,96
19/08/2003	\$	480,0	USD 162,16	\$ 2,96
20/08/2003	\$	481,9	USD 162,80	\$ 2,96
21/08/2003	\$	486,9	USD 164,49	\$ 2,96
22/08/2003	\$	491,1	USD 165,91	\$ 2,96
25/08/2003	\$	490,1	USD 165,57	\$ 2,96
26/08/2003	\$	490,8	USD 165,81	\$ 2,96
27/08/2003	\$	493,2	USD 166,62	\$ 2,96

Fecha	Precio		Cot. Dólar
28/08/2003	\$ 499,8	USD 168,85	\$ 2,96
29/08/2003	\$ 496,5	USD 167,74	\$ 2,96
01/09/2003	\$ 489,8	USD 167,74	\$ 2,92
02/09/2003	\$ 485,4	USD 166,23	\$ 2,92
03/09/2003	\$ 496,0	USD 169,86	\$ 2,92
04/09/2003	\$ 500,5	USD 171,40	\$ 2,92
05/09/2003	\$ 500,0	USD 171,23	\$ 2,92
08/09/2003	\$ 499,5	USD 171,06	\$ 2,92
09/09/2003	\$ 500,8	USD 171,51	\$ 2,92
10/09/2003	\$ 499,1	USD 170,92	\$ 2,92
11/09/2003	\$ 503,3	USD 172,36	\$ 2,92
12/09/2003	\$ 502,8	USD 172,19	\$ 2,92
15/09/2003	\$ 500,1	USD 171,27	\$ 2,92
16/09/2003	\$ 496,0	USD 169,86	\$ 2,92
17/09/2003	\$ 502,1	USD 171,95	\$ 2,92
18/09/2003	\$ 506,0	USD 173,29	\$ 2,92
19/09/2003	\$ 512,3	USD 175,45	\$ 2,92
22/09/2003	\$ 523,0	USD 179,11	\$ 2,92
23/09/2003	\$ 523,5	USD 179,28	\$ 2,92
24/09/2003	\$ 523,9	USD 179,42	\$ 2,92
25/09/2003	\$ 523,1	USD 179,14	\$ 2,92
26/09/2003	\$ 525,0	USD 179,79	\$ 2,92
29/09/2003	\$ 545,5	USD 186,82	\$ 2,92
30/09/2003	\$ 545,9	USD 186,95	\$ 2,92
01/10/2003	\$ 555,0	USD 193,38	\$ 2,87
02/10/2003	\$ 555,6	USD 193,59	\$ 2,87
03/10/2003	\$ 521,0	USD 181,53	\$ 2,87
08/10/2003	\$ 535,4	USD 186,55	\$ 2,87
09/10/2003	\$ 551,4	USD 192,13	\$ 2,87
10/10/2003	\$ 572,9	USD 199,62	\$ 2,87
14/10/2003	\$ 593,6	USD 206,83	\$ 2,87
15/10/2003	\$ 587,1	USD 204,56	\$ 2,87
16/10/2003	\$ 590,0	USD 205,57	\$ 2,87
17/10/2003	\$ 599,8	USD 208,99	\$ 2,87
20/10/2003	\$ 600,0	USD 209,06	\$ 2,87
21/10/2003	\$ 599,9	USD 209,02	\$ 2,87
22/10/2003	\$ 605,0	USD 210,80	\$ 2,87
23/10/2003	\$ 616,8	USD 214,91	\$ 2,87
24/10/2003	\$ 617,1	USD 215,02	\$ 2,87
27/10/2003	\$ 622,0	USD 216,72	\$ 2,87
28/10/2003	\$ 625,2	USD 217,84	\$ 2,87
29/10/2003	\$ 635,1	USD 221,29	\$ 2,87
30/10/2003	\$ 635,7	USD 221,50	\$ 2,87
31/10/2003	\$ 635,0	USD 221,25	\$ 2,87
03/11/2003	\$ 635,8	USD 213,36	\$ 2,98

Fecha	Precio			Cot. Dólar
04/11/2003	\$ 610,5	USD	204,87	\$ 2,98
05/11/2003	\$ 623,0	USD	209,06	\$ 2,98
06/11/2003	\$ 616,5	USD	206,88	\$ 2,98
07/11/2003	\$ 605,4	USD	203,15	\$ 2,98
10/11/2003	\$ 615,5	USD	206,54	\$ 2,98
11/11/2003	\$ 630,5	USD	211,58	\$ 2,98
12/11/2003	\$ 627,8	USD	210,67	\$ 2,98
13/11/2003	\$ 630,1	USD	211,44	\$ 2,98
14/11/2003	\$ 629,9	USD	211,38	\$ 2,98
17/11/2003	\$ 630,2	USD	211,48	\$ 2,98
18/11/2003	\$ 622,0	USD	208,72	\$ 2,98
19/11/2003	\$ 597,9	USD	200,64	\$ 2,98
20/11/2003	\$ 612,5	USD	205,54	\$ 2,98
21/11/2003	\$ 612,5	USD	205,54	\$ 2,98
24/11/2003	\$ 606,7	USD	203,59	\$ 2,98
25/11/2003	\$ 615,0	USD	206,38	\$ 2,98
26/11/2003	\$ 628,8	USD	211,01	\$ 2,98
27/11/2003	\$ 630,5	USD	211,58	\$ 2,98
28/11/2003	\$ 639,9	USD	214,73	\$ 2,98
01/12/2003	\$ 640,2	USD	218,50	\$ 2,93
02/12/2003	\$ 646,0	USD	220,48	\$ 2,93
03/12/2003	\$ 652,5	USD	222,70	\$ 2,93
04/12/2003	\$ 648,0	USD	221,16	\$ 2,93
05/12/2003	\$ 635,0	USD	216,72	\$ 2,93
06/12/2003	\$ 635,0	USD	216,72	\$ 2,93
09/12/2003	\$ 650,0	USD	221,84	\$ 2,93
10/12/2003	\$ 649,8	USD	221,77	\$ 2,93
11/12/2003	\$ 635,0	USD	216,72	\$ 2,93
12/12/2003	\$ 650,0	USD	221,84	\$ 2,93
15/12/2003	\$ 648,9	USD	221,47	\$ 2,93
16/12/2003	\$ 639,9	USD	218,40	\$ 2,93
17/12/2003	\$ 647,5	USD	220,99	\$ 2,93
18/12/2003	\$ 635,0	USD	216,72	\$ 2,93
19/12/2003	\$ 641,1	USD	218,81	\$ 2,93
22/12/2003	\$ 631,8	USD	215,63	\$ 2,93
23/12/2003	\$ 622,0	USD	212,29	\$ 2,93
26/12/2003	\$ 654,7	USD	223,45	\$ 2,93
29/12/2003	\$ 650,9	USD	222,15	\$ 2,93
30/12/2003	\$ 643,9	USD	219,76	\$ 2,93
02/01/2004	\$ 656,3	USD	224,76	\$ 2,92
05/01/2004	\$ 650,7	USD	222,84	\$ 2,92
06/01/2004	\$ 643,2	USD	220,27	\$ 2,92
08/01/2004	\$ 645,0	USD	220,89	\$ 2,92
09/01/2004	\$ 650,0	USD	222,60	\$ 2,92
12/01/2004	\$ 660,5	USD	226,20	\$ 2,92

Fecha	Precio		Cot. Dólar
13/01/2004	\$ 673,5	USD 230,65	\$ 2,92
14/01/2004	\$ 680,2	USD 232,95	\$ 2,92
15/01/2004	\$ 676,1	USD 231,54	\$ 2,92
16/01/2004	\$ 688,1	USD 235,65	\$ 2,92
19/01/2004	\$ 692,7	USD 237,23	\$ 2,92
20/01/2004	\$ 700,2	USD 239,79	\$ 2,92
21/01/2004	\$ 716,5	USD 245,38	\$ 2,92
22/01/2004	\$ 718,3	USD 245,99	\$ 2,92
23/01/2004	\$ 716,5	USD 245,38	\$ 2,92
26/01/2004	\$ 715,0	USD 244,86	\$ 2,92
27/01/2004	\$ 685,0	USD 234,59	\$ 2,92
28/01/2004	\$ 660,0	USD 226,03	\$ 2,92
29/01/2004	\$ 675,0	USD 231,16	\$ 2,92
30/01/2004	\$ 700,0	USD 239,73	\$ 2,92
02/02/2004	\$ 680,0	USD 232,88	\$ 2,92
03/02/2004	\$ 700,0	USD 239,73	\$ 2,92
04/02/2004	\$ 699,8	USD 239,66	\$ 2,92
05/02/2004	\$ 700,0	USD 239,73	\$ 2,92
06/02/2004	\$ 700,0	USD 239,73	\$ 2,92
09/02/2004	\$ 700,2	USD 239,79	\$ 2,92
10/02/2004	\$ 685,0	USD 234,59	\$ 2,92
11/02/2004	\$ 700,0	USD 239,73	\$ 2,92
12/02/2004	\$ 670,0	USD 229,45	\$ 2,92
13/02/2004	\$ 655,0	USD 224,32	\$ 2,92
16/02/2004	\$ 654,0	USD 223,97	\$ 2,92
17/02/2004	\$ 679,1	USD 232,57	\$ 2,92
18/02/2004	\$ 680,0	USD 232,88	\$ 2,92
19/02/2004	\$ 685,0	USD 234,59	\$ 2,92
20/02/2004	\$ 690,0	USD 236,30	\$ 2,92
23/02/2004	\$ 690,0	USD 236,30	\$ 2,92
24/02/2004	\$ 692,3	USD 237,09	\$ 2,92
25/02/2004	\$ 690,0	USD 236,30	\$ 2,92
26/02/2004	\$ 670,0	USD 229,45	\$ 2,92
27/02/2004	\$ 670,0	USD 229,45	\$ 2,92
01/03/2004	\$ 680,0	USD 237,76	\$ 2,86
02/03/2004	\$ 699,9	USD 244,72	\$ 2,86
03/03/2004	\$ 670,0	USD 234,27	\$ 2,86
04/03/2004	\$ 660,0	USD 230,77	\$ 2,86
05/03/2004	\$ 660,0	USD 230,77	\$ 2,86
08/03/2004	\$ 650,0	USD 227,27	\$ 2,86
09/03/2004	\$ 670,0	USD 234,27	\$ 2,86
10/03/2004	\$ 650,0	USD 227,27	\$ 2,86
11/03/2004	\$ 670,0	USD 234,27	\$ 2,86
12/03/2004	\$ 680,0	USD 237,76	\$ 2,86
15/03/2004	\$ 699,9	USD 244,72	\$ 2,86

Fecha	Precio			Cot. Dólar
16/03/2004	\$ 700,0	USD	244,76	\$ 2,86
17/03/2004	\$ 690,0	USD	241,26	\$ 2,86
18/03/2004	\$ 700,0	USD	244,76	\$ 2,86
19/03/2004	\$ 700,0	USD	244,76	\$ 2,86
22/03/2004	\$ 710,0	USD	248,25	\$ 2,86
23/03/2004	\$ 700,0	USD	244,76	\$ 2,86
24/03/2004	\$ 670,0	USD	234,27	\$ 2,86
25/03/2004	\$ 681,4	USD	238,25	\$ 2,86
26/03/2004	\$ 675,9	USD	236,33	\$ 2,86
29/03/2004	\$ 665,0	USD	232,52	\$ 2,86
30/03/2004	\$ 660,0	USD	230,77	\$ 2,86
31/03/2004	\$ 650,0	USD	227,27	\$ 2,86
01/04/2004	\$ 675,0	USD	236,84	\$ 2,85
02/04/2004	\$ 685,0	USD	240,35	\$ 2,85
06/04/2004	\$ 656,0	USD	230,18	\$ 2,85
07/04/2004	\$ 666,5	USD	233,86	\$ 2,85
12/04/2004	\$ 635,0	USD	222,81	\$ 2,85
13/04/2004	\$ 647,1	USD	227,05	\$ 2,85
14/04/2004	\$ 672,8	USD	236,07	\$ 2,85
15/04/2004	\$ 625,3	USD	219,40	\$ 2,85
16/04/2004	\$ 641,0	USD	224,91	\$ 2,85
19/04/2004	\$ 641,3	USD	225,02	\$ 2,85
20/04/2004	\$ 632,0	USD	221,75	\$ 2,85
21/04/2004	\$ 628,0	USD	220,35	\$ 2,85
22/04/2004	\$ 654,3	USD	229,58	\$ 2,85
23/04/2004	\$ 665,5	USD	233,51	\$ 2,85
26/04/2004	\$ 660,2	USD	231,65	\$ 2,85
27/04/2004	\$ 676,3	USD	237,30	\$ 2,85
28/04/2004	\$ 671,5	USD	235,61	\$ 2,85
29/04/2004	\$ 680,3	USD	238,70	\$ 2,85
30/04/2004	\$ 682,3	USD	239,40	\$ 2,85
03/05/2004	\$ 685,5	USD	232,37	\$ 2,95
04/05/2004	\$ 685,5	USD	232,37	\$ 2,95
05/05/2004	\$ 685,5	USD	232,37	\$ 2,95
06/05/2004	\$ 675,0	USD	228,81	\$ 2,95
07/05/2004	\$ 700,1	USD	237,32	\$ 2,95
10/05/2004	\$ 685,0	USD	232,20	\$ 2,95
11/05/2004	\$ 690,0	USD	233,90	\$ 2,95
13/05/2004	\$ 650,0	USD	220,34	\$ 2,95
17/05/2004	\$ 595,3	USD	201,80	\$ 2,95
18/05/2004	\$ 586,0	USD	198,64	\$ 2,95
19/05/2004	\$ 606,9	USD	205,73	\$ 2,95
20/05/2004	\$ 590,7	USD	200,24	\$ 2,95
21/05/2004	\$ 591,6	USD	200,54	\$ 2,95
24/05/2004	\$ 589,9	USD	199,97	\$ 2,95

Fecha	Precio		Cot. Dólar
26/05/2004	\$ 586,0	USD 198,64	\$ 2,95
27/05/2004	\$ 516,8	USD 175,19	\$ 2,95
28/05/2004	\$ 530,0	USD 179,66	\$ 2,95
31/05/2004	\$ 540,0	USD 183,05	\$ 2,95
01/06/2004	\$ 585,0	USD 197,64	\$ 2,96
02/06/2004	\$ 562,5	USD 190,03	\$ 2,96
03/06/2004	\$ 514,5	USD 173,82	\$ 2,96
04/06/2004	\$ 558,5	USD 188,68	\$ 2,96
07/06/2004	\$ 580,2	USD 196,01	\$ 2,96
08/06/2004	\$ 575,7	USD 194,49	\$ 2,96
09/06/2004	\$ 574,9	USD 194,22	\$ 2,96
10/06/2004	\$ 569,0	USD 192,23	\$ 2,96
11/06/2004	\$ 571,2	USD 192,97	\$ 2,96
14/06/2004	\$ 587,5	USD 198,48	\$ 2,96
15/06/2004	\$ 597,7	USD 201,93	\$ 2,96
16/06/2004	\$ 570,0	USD 192,57	\$ 2,96
17/06/2004	\$ 567,0	USD 191,55	\$ 2,96
18/06/2004	\$ 577,5	USD 195,10	\$ 2,96
22/06/2004	\$ 589,2	USD 199,05	\$ 2,96
23/06/2004	\$ 586,0	USD 197,97	\$ 2,96
24/06/2004	\$ 588,8	USD 198,92	\$ 2,96
25/06/2004	\$ 585,1	USD 197,67	\$ 2,96
29/06/2004	\$ 570,0	USD 192,57	\$ 2,96
30/06/2004	\$ 550,0	USD 185,81	\$ 2,96
01/07/2004	\$ 556,0	USD 187,21	\$ 2,97
02/07/2004	\$ 559,1	USD 188,25	\$ 2,97
05/07/2004	\$ 555,0	USD 186,87	\$ 2,97
06/07/2004	\$ 547,0	USD 184,18	\$ 2,97
07/07/2004	\$ 535,5	USD 180,30	\$ 2,97
08/07/2004	\$ 523,0	USD 176,09	\$ 2,97
12/07/2004	\$ 504,6	USD 169,90	\$ 2,97
13/07/2004	\$ 506,7	USD 170,61	\$ 2,97
14/07/2004	\$ 527,9	USD 177,74	\$ 2,97
15/07/2004	\$ 518,0	USD 174,41	\$ 2,97
16/07/2004	\$ 504,5	USD 169,87	\$ 2,97
19/07/2004	\$ 521,5	USD 175,59	\$ 2,97
20/07/2004	\$ 530,0	USD 178,45	\$ 2,97
21/07/2004	\$ 512,5	USD 172,56	\$ 2,97
22/07/2004	\$ 500,9	USD 168,65	\$ 2,97
23/07/2004	\$ 522,8	USD 176,03	\$ 2,97
26/07/2004	\$ 519,5	USD 174,92	\$ 2,97
27/07/2004	\$ 521,1	USD 175,45	\$ 2,97
28/07/2004	\$ 480,0	USD 161,62	\$ 2,97
29/07/2004	\$ 485,5	USD 163,47	\$ 2,97
30/07/2004	\$ 480,0	USD 161,62	\$ 2,97

Fecha	Precio			Cot. Dólar
02/08/2004	\$ 485,0	USD	161,67	\$ 3,00
03/08/2004	\$ 496,8	USD	165,60	\$ 3,00
04/08/2004	\$ 500,1	USD	166,70	\$ 3,00
05/08/2004	\$ 518,3	USD	172,77	\$ 3,00
06/08/2004	\$ 514,9	USD	171,63	\$ 3,00
09/08/2004	\$ 511,3	USD	170,43	\$ 3,00
11/08/2004	\$ 493,0	USD	164,33	\$ 3,00
12/08/2004	\$ 505,8	USD	168,60	\$ 3,00
13/08/2004	\$ 495,0	USD	165,00	\$ 3,00
17/08/2004	\$ 506,9	USD	168,97	\$ 3,00
18/08/2004	\$ 512,5	USD	170,83	\$ 3,00
19/08/2004	\$ 509,2	USD	169,73	\$ 3,00
20/08/2004	\$ 500,0	USD	166,67	\$ 3,00
23/08/2004	\$ 510,0	USD	170,00	\$ 3,00
24/08/2004	\$ 495,0	USD	165,00	\$ 3,00
25/08/2004	\$ 490,0	USD	163,33	\$ 3,00
26/08/2004	\$ 496,0	USD	165,33	\$ 3,00
27/08/2004	\$ 507,6	USD	169,20	\$ 3,00
30/08/2004	\$ 522,5	USD	174,17	\$ 3,00
31/08/2004	\$ 523,0	USD	174,33	\$ 3,00
01/09/2004	\$ 521,9	USD	174,55	\$ 2,99
02/09/2004	\$ 520,0	USD	173,91	\$ 2,99
03/09/2004	\$ 516,0	USD	172,58	\$ 2,99
06/09/2004	\$ 515,0	USD	172,24	\$ 2,99
07/09/2004	\$ 500,0	USD	167,22	\$ 2,99
08/09/2004	\$ 510,0	USD	170,57	\$ 2,99
09/09/2004	\$ 510,0	USD	170,57	\$ 2,99
10/09/2004	\$ 507,1	USD	169,60	\$ 2,99
13/09/2004	\$ 505,0	USD	168,90	\$ 2,99
14/09/2004	\$ 501,8	USD	167,83	\$ 2,99
15/09/2004	\$ 500,0	USD	167,22	\$ 2,99
16/09/2004	\$ 493,0	USD	164,88	\$ 2,99
17/09/2004	\$ 489,5	USD	163,71	\$ 2,99
20/09/2004	\$ 480,1	USD	160,57	\$ 2,99
21/09/2004	\$ 485,0	USD	162,21	\$ 2,99
22/09/2004	\$ 480,0	USD	160,54	\$ 2,99
23/09/2004	\$ 490,0	USD	163,88	\$ 2,99
24/09/2004	\$ 480,0	USD	160,54	\$ 2,99
27/09/2004	\$ 485,0	USD	162,21	\$ 2,99
28/09/2004	\$ 480,5	USD	160,70	\$ 2,99
29/09/2004	\$ 479,5	USD	160,37	\$ 2,99
30/09/2004	\$ 461,9	USD	154,48	\$ 2,99
01/10/2004	\$ 470,0	USD	157,72	\$ 2,98
04/10/2004	\$ 465,0	USD	156,04	\$ 2,98
05/10/2004	\$ 463,8	USD	155,64	\$ 2,98

Fecha	Precio		Cot. Dólar
06/10/2004	\$ 465,0	USD 156,04	\$ 2,98
08/10/2004	\$ 475,1	USD 159,43	\$ 2,98
12/10/2004	\$ 460,0	USD 154,36	\$ 2,98
13/10/2004	\$ 460,0	USD 154,36	\$ 2,98
14/10/2004	\$ 467,5	USD 156,88	\$ 2,98
15/10/2004	\$ 455,0	USD 152,68	\$ 2,98
18/10/2004	\$ 455,0	USD 152,68	\$ 2,98
19/10/2004	\$ 465,0	USD 156,04	\$ 2,98
20/10/2004	\$ 465,0	USD 156,04	\$ 2,98
21/10/2004	\$ 467,0	USD 156,71	\$ 2,98
22/10/2004	\$ 460,0	USD 154,36	\$ 2,98
25/10/2004	\$ 465,0	USD 156,04	\$ 2,98
26/10/2004	\$ 465,0	USD 156,04	\$ 2,98
27/10/2004	\$ 460,0	USD 154,36	\$ 2,98
28/10/2004	\$ 465,0	USD 156,04	\$ 2,98
29/10/2004	\$ 460,0	USD 154,36	\$ 2,98
01/11/2004	\$ 450,0	USD 152,03	\$ 2,96
02/11/2004	\$ 451,1	USD 152,40	\$ 2,96
03/11/2004	\$ 451,3	USD 152,47	\$ 2,96
04/11/2004	\$ 451,5	USD 152,53	\$ 2,96
05/11/2004	\$ 454,6	USD 153,58	\$ 2,96
08/11/2004	\$ 457,7	USD 154,63	\$ 2,96
09/11/2004	\$ 464,9	USD 157,06	\$ 2,96
10/11/2004	\$ 465,0	USD 157,09	\$ 2,96
11/11/2004	\$ 455,0	USD 153,72	\$ 2,96
12/11/2004	\$ 460,0	USD 155,41	\$ 2,96
15/11/2004	\$ 470,1	USD 158,82	\$ 2,96
16/11/2004	\$ 470,0	USD 158,78	\$ 2,96
17/11/2004	\$ 465,0	USD 157,09	\$ 2,96
18/11/2004	\$ 466,0	USD 157,43	\$ 2,96
19/11/2004	\$ 467,5	USD 157,94	\$ 2,96
22/11/2004	\$ 467,6	USD 157,97	\$ 2,96
23/11/2004	\$ 470,0	USD 158,78	\$ 2,96
24/11/2004	\$ 465,0	USD 157,09	\$ 2,96
25/11/2004	\$ 470,0	USD 158,78	\$ 2,96
26/11/2004	\$ 466,5	USD 157,60	\$ 2,96
29/11/2004	\$ 455,5	USD 153,89	\$ 2,96
30/11/2004	\$ 457,9	USD 154,70	\$ 2,96
01/12/2004	\$ 458,6	USD 154,41	\$ 2,97
02/12/2004	\$ 460,0	USD 154,88	\$ 2,97
03/12/2004	\$ 470,0	USD 158,25	\$ 2,97
06/12/2004	\$ 479,9	USD 161,58	\$ 2,97
07/12/2004	\$ 470,0	USD 158,25	\$ 2,97
09/12/2004	\$ 470,0	USD 158,25	\$ 2,97
10/12/2004	\$ 480,6	USD 161,82	\$ 2,97

Fecha	Precio			Cot. Dólar
13/12/2004	\$ 485,4	USD	163,43	\$ 2,97
14/12/2004	\$ 485,0	USD	163,30	\$ 2,97
15/12/2004	\$ 475,0	USD	159,93	\$ 2,97
16/12/2004	\$ 475,5	USD	160,10	\$ 2,97
17/12/2004	\$ 475,6	USD	160,13	\$ 2,97
20/12/2004	\$ 475,1	USD	159,97	\$ 2,97
21/12/2004	\$ 471,3	USD	158,69	\$ 2,97
22/12/2004	\$ 472,2	USD	158,99	\$ 2,97
23/12/2004	\$ 480,0	USD	161,62	\$ 2,97
27/12/2004	\$ 480,0	USD	161,62	\$ 2,97
28/12/2004	\$ 475,2	USD	160,00	\$ 2,97
29/12/2004	\$ 476,1	USD	160,30	\$ 2,97
30/12/2004	\$ 470,0	USD	158,25	\$ 2,97
03/01/2005	\$ 460,0	USD	157,00	\$ 2,93
04/01/2005	\$ 460,0	USD	157,00	\$ 2,93
05/01/2005	\$ 465,2	USD	158,77	\$ 2,93
07/01/2005	\$ 479,9	USD	163,79	\$ 2,93
10/01/2005	\$ 479,8	USD	163,75	\$ 2,93
11/01/2005	\$ 479,2	USD	163,55	\$ 2,93
12/01/2005	\$ 464,2	USD	158,43	\$ 2,93
13/01/2005	\$ 455,2	USD	155,36	\$ 2,93
14/01/2005	\$ 445,0	USD	151,88	\$ 2,93
17/01/2005	\$ 445,0	USD	151,88	\$ 2,93
18/01/2005	\$ 440,0	USD	150,17	\$ 2,93
19/01/2005	\$ 450,0	USD	153,58	\$ 2,93
20/01/2005	\$ 455,0	USD	155,29	\$ 2,93
21/01/2005	\$ 455,0	USD	155,29	\$ 2,93
24/01/2005	\$ 460,0	USD	157,00	\$ 2,93
25/01/2005	\$ 460,0	USD	157,00	\$ 2,93
26/01/2005	\$ 459,6	USD	156,86	\$ 2,93
27/01/2005	\$ 449,7	USD	153,48	\$ 2,93
28/01/2005	\$ 449,8	USD	153,52	\$ 2,93
31/01/2005	\$ 440,0	USD	150,17	\$ 2,93
01/02/2005	\$ 430,0	USD	146,76	\$ 2,93
02/02/2005	\$ 430,9	USD	147,06	\$ 2,93
04/02/2005	\$ 430,7	USD	147,00	\$ 2,93
07/02/2005	\$ 431,2	USD	147,17	\$ 2,93
08/02/2005	\$ 425,7	USD	145,29	\$ 2,93
09/02/2005	\$ 429,9	USD	146,72	\$ 2,93
10/02/2005	\$ 430,0	USD	146,76	\$ 2,93
11/02/2005	\$ 435,0	USD	148,46	\$ 2,93
14/02/2005	\$ 438,0	USD	149,49	\$ 2,93
15/02/2005	\$ 440,0	USD	150,17	\$ 2,93
16/02/2005	\$ 430,0	USD	146,76	\$ 2,93
17/02/2005	\$ 439,9	USD	150,14	\$ 2,93

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio			Cot. Dólar
18/02/2005	\$ 444,8	USD	151,81	\$ 2,93
21/02/2005	\$ 445,0	USD	151,88	\$ 2,93
22/02/2005	\$ 460,0	USD	157,00	\$ 2,93
23/02/2005	\$ 460,0	USD	157,00	\$ 2,93
24/02/2005	\$ 459,7	USD	156,89	\$ 2,93
25/02/2005	\$ 470,0	USD	160,41	\$ 2,93
28/02/2005	\$ 490,0	USD	167,24	\$ 2,93
01/03/2005	\$ 490,0	USD	167,81	\$ 2,92
02/03/2005	\$ 500,8	USD	171,51	\$ 2,92
03/03/2005	\$ 500,0	USD	171,23	\$ 2,92
04/03/2005	\$ 500,0	USD	171,23	\$ 2,92
07/03/2005	\$ 490,0	USD	167,81	\$ 2,92
08/03/2005	\$ 499,5	USD	171,06	\$ 2,92
09/03/2005	\$ 500,0	USD	171,23	\$ 2,92
10/03/2005	\$ 500,0	USD	171,23	\$ 2,92
11/03/2005	\$ 515,0	USD	176,37	\$ 2,92
14/03/2005	\$ 510,6	USD	174,86	\$ 2,92
15/03/2005	\$ 530,5	USD	181,68	\$ 2,92
16/03/2005	\$ 523,0	USD	179,11	\$ 2,92
17/03/2005	\$ 515,1	USD	176,40	\$ 2,92
18/03/2005	\$ 500,0	USD	171,23	\$ 2,92
21/03/2005	\$ 488,5	USD	167,29	\$ 2,92
22/03/2005	\$ 484,2	USD	165,82	\$ 2,92
23/03/2005	\$ 480,0	USD	164,38	\$ 2,92
28/03/2005	\$ 480,0	USD	164,38	\$ 2,92
29/03/2005	\$ 480,0	USD	164,38	\$ 2,92
30/03/2005	\$ 490,1	USD	167,84	\$ 2,92
31/03/2005	\$ 510,0	USD	174,66	\$ 2,92
01/04/2005	\$ 475,1	USD	163,83	\$ 2,90
04/04/2005	\$ 475,0	USD	163,79	\$ 2,90
05/04/2005	\$ 480,0	USD	165,52	\$ 2,90
06/04/2005	\$ 485,3	USD	167,34	\$ 2,90
07/04/2005	\$ 480,4	USD	165,66	\$ 2,90
08/04/2005	\$ 470,2	USD	162,14	\$ 2,90
11/04/2005	\$ 475,8	USD	164,07	\$ 2,90
12/04/2005	\$ 476,7	USD	164,38	\$ 2,90
13/04/2005	\$ 480,0	USD	165,52	\$ 2,90
14/04/2005	\$ 475,6	USD	164,00	\$ 2,90
15/04/2005	\$ 480,0	USD	165,52	\$ 2,90
18/04/2005	\$ 479,1	USD	165,21	\$ 2,90
19/04/2005	\$ 488,7	USD	168,52	\$ 2,90
20/04/2005	\$ 488,3	USD	168,38	\$ 2,90
21/04/2005	\$ 486,5	USD	167,76	\$ 2,90
22/04/2005	\$ 482,6	USD	166,41	\$ 2,90
25/04/2005	\$ 492,9	USD	169,97	\$ 2,90

Fecha	Precio			Cot. Dólar
26/04/2005	\$ 487,4	USD	168,07	\$ 2,90
27/04/2005	\$ 476,0	USD	164,14	\$ 2,90
28/04/2005	\$ 475,0	USD	163,79	\$ 2,90
29/04/2005	\$ 481,8	USD	166,14	\$ 2,90
02/05/2005	\$ 476,0	USD	165,28	\$ 2,88
03/05/2005	\$ 475,9	USD	165,24	\$ 2,88
04/05/2005	\$ 475,9	USD	165,24	\$ 2,88
05/05/2005	\$ 475,9	USD	165,24	\$ 2,88
06/05/2005	\$ 482,5	USD	167,53	\$ 2,88
09/05/2005	\$ 488,3	USD	169,55	\$ 2,88
10/05/2005	\$ 485,2	USD	168,47	\$ 2,88
11/05/2005	\$ 481,0	USD	167,01	\$ 2,88
12/05/2005	\$ 471,3	USD	163,65	\$ 2,88
13/05/2005	\$ 460,3	USD	159,83	\$ 2,88
16/05/2005	\$ 471,0	USD	163,54	\$ 2,88
17/05/2005	\$ 475,2	USD	165,00	\$ 2,88
18/05/2005	\$ 490,8	USD	170,42	\$ 2,88
19/05/2005	\$ 480,6	USD	166,88	\$ 2,88
20/05/2005	\$ 485,0	USD	168,40	\$ 2,88
23/05/2005	\$ 490,7	USD	170,38	\$ 2,88
24/05/2005	\$ 488,5	USD	169,62	\$ 2,88
26/05/2005	\$ 501,7	USD	174,20	\$ 2,88
27/05/2005	\$ 500,5	USD	173,78	\$ 2,88
30/05/2005	\$ 499,9	USD	173,58	\$ 2,88
31/05/2005	\$ 504,5	USD	175,17	\$ 2,88
01/06/2005	\$ 510,1	USD	176,51	\$ 2,89
02/06/2005	\$ 490,4	USD	169,69	\$ 2,89
03/06/2005	\$ 501,4	USD	173,49	\$ 2,89
06/06/2005	\$ 510,5	USD	176,64	\$ 2,89
07/06/2005	\$ 500,5	USD	173,18	\$ 2,89
08/06/2005	\$ 497,8	USD	172,25	\$ 2,89
09/06/2005	\$ 501,5	USD	173,53	\$ 2,89
10/06/2005	\$ 500,0	USD	173,01	\$ 2,89
13/06/2005	\$ 508,2	USD	175,85	\$ 2,89
14/06/2005	\$ 510,2	USD	176,54	\$ 2,89
15/06/2005	\$ 515,9	USD	178,51	\$ 2,89
16/06/2005	\$ 512,0	USD	177,16	\$ 2,89
17/06/2005	\$ 522,0	USD	180,62	\$ 2,89
21/06/2005	\$ 530,5	USD	183,56	\$ 2,89
22/06/2005	\$ 530,2	USD	183,46	\$ 2,89
23/06/2005	\$ 531,9	USD	184,05	\$ 2,89
24/06/2005	\$ 540,5	USD	187,02	\$ 2,89
27/06/2005	\$ 500,0	USD	173,01	\$ 2,89
28/06/2005	\$ 500,0	USD	173,01	\$ 2,89
29/06/2005	\$ 510,0	USD	176,47	\$ 2,89

Fecha	Precio		Cot. Dólar
30/06/2005	\$ 500,0	USD 173,01	\$ 2,89
01/07/2005	\$ 520,0	USD 181,18	\$ 2,87
04/07/2005	\$ 520,0	USD 181,18	\$ 2,87
05/07/2005	\$ 540,0	USD 188,15	\$ 2,87
06/07/2005	\$ 525,0	USD 182,93	\$ 2,87
07/07/2005	\$ 525,1	USD 182,96	\$ 2,87
08/07/2005	\$ 510,0	USD 177,70	\$ 2,87
11/07/2005	\$ 525,1	USD 182,96	\$ 2,87
12/07/2005	\$ 535,2	USD 186,48	\$ 2,87
13/07/2005	\$ 544,8	USD 189,83	\$ 2,87
14/07/2005	\$ 550,0	USD 191,64	\$ 2,87
15/07/2005	\$ 544,6	USD 189,76	\$ 2,87
18/07/2005	\$ 540,5	USD 188,33	\$ 2,87
19/07/2005	\$ 510,0	USD 177,70	\$ 2,87
20/07/2005	\$ 525,5	USD 183,10	\$ 2,87
21/07/2005	\$ 521,0	USD 181,53	\$ 2,87
22/07/2005	\$ 525,2	USD 183,00	\$ 2,87
25/07/2005	\$ 530,5	USD 184,84	\$ 2,87
26/07/2005	\$ 535,8	USD 186,69	\$ 2,87
27/07/2005	\$ 534,0	USD 186,06	\$ 2,87
28/07/2005	\$ 541,0	USD 188,50	\$ 2,87
29/07/2005	\$ 528,5	USD 184,15	\$ 2,87
01/08/2005	\$ 530,5	USD 182,93	\$ 2,90
02/08/2005	\$ 546,0	USD 188,28	\$ 2,90
03/08/2005	\$ 533,2	USD 183,86	\$ 2,90
04/08/2005	\$ 530,5	USD 182,93	\$ 2,90
05/08/2005	\$ 530,0	USD 182,76	\$ 2,90
08/08/2005	\$ 532,5	USD 183,62	\$ 2,90
09/08/2005	\$ 527,8	USD 182,00	\$ 2,90
10/08/2005	\$ 533,4	USD 183,93	\$ 2,90
11/08/2005	\$ 536,0	USD 184,83	\$ 2,90
12/08/2005	\$ 530,9	USD 183,07	\$ 2,90
16/08/2005	\$ 522,0	USD 180,00	\$ 2,90
17/08/2005	\$ 525,0	USD 181,03	\$ 2,90
18/08/2005	\$ 520,3	USD 179,41	\$ 2,90
19/08/2005	\$ 510,0	USD 175,86	\$ 2,90
22/08/2005	\$ 520,1	USD 179,34	\$ 2,90
23/08/2005	\$ 522,6	USD 180,21	\$ 2,90
24/08/2005	\$ 518,0	USD 178,62	\$ 2,90
25/08/2005	\$ 505,0	USD 174,14	\$ 2,90
26/08/2005	\$ 510,1	USD 175,90	\$ 2,90
29/08/2005	\$ 515,1	USD 177,62	\$ 2,90
30/08/2005	\$ 520,0	USD 179,31	\$ 2,90
31/08/2005	\$ 510,0	USD 175,86	\$ 2,90
01/09/2005	\$ 520,2	USD 179,38	\$ 2,90

Fecha	Precio			Cot. Dólar
02/09/2005	\$ 520,0	USD	179,31	\$ 2,90
05/09/2005	\$ 519,9	USD	179,28	\$ 2,90
06/09/2005	\$ 526,9	USD	181,69	\$ 2,90
07/09/2005	\$ 515,9	USD	177,90	\$ 2,90
08/09/2005	\$ 512,0	USD	176,55	\$ 2,90
09/09/2005	\$ 505,0	USD	174,14	\$ 2,90
12/09/2005	\$ 505,5	USD	174,31	\$ 2,90
13/09/2005	\$ 511,3	USD	176,31	\$ 2,90
14/09/2005	\$ 508,4	USD	175,31	\$ 2,90
15/09/2005	\$ 500,0	USD	172,41	\$ 2,90
16/09/2005	\$ 501,0	USD	172,76	\$ 2,90
19/09/2005	\$ 504,9	USD	174,10	\$ 2,90
20/09/2005	\$ 502,9	USD	173,41	\$ 2,90
21/09/2005	\$ 507,9	USD	175,14	\$ 2,90
22/09/2005	\$ 509,9	USD	175,83	\$ 2,90
23/09/2005	\$ 504,9	USD	174,10	\$ 2,90
26/09/2005	\$ 499,9	USD	172,38	\$ 2,90
27/09/2005	\$ 490,0	USD	168,97	\$ 2,90
28/09/2005	\$ 495,0	USD	170,69	\$ 2,90
29/09/2005	\$ 490,0	USD	168,97	\$ 2,90
30/09/2005	\$ 500,0	USD	172,41	\$ 2,90
03/10/2005	\$ 505,0	USD	167,77	\$ 3,01
04/10/2005	\$ 490,0	USD	162,79	\$ 3,01
05/10/2005	\$ 495,0	USD	164,45	\$ 3,01
07/10/2005	\$ 500,0	USD	166,11	\$ 3,01
11/10/2005	\$ 500,2	USD	166,18	\$ 3,01
12/10/2005	\$ 510,0	USD	169,44	\$ 3,01
13/10/2005	\$ 510,7	USD	169,67	\$ 3,01
14/10/2005	\$ 510,0	USD	169,44	\$ 3,01
17/10/2005	\$ 510,3	USD	169,53	\$ 3,01
18/10/2005	\$ 500,0	USD	166,11	\$ 3,01
19/10/2005	\$ 500,3	USD	166,21	\$ 3,01
20/10/2005	\$ 496,9	USD	165,08	\$ 3,01
21/10/2005	\$ 490,0	USD	162,79	\$ 3,01
24/10/2005	\$ 499,8	USD	166,05	\$ 3,01
25/10/2005	\$ 500,5	USD	166,28	\$ 3,01
26/10/2005	\$ 499,8	USD	166,05	\$ 3,01
27/10/2005	\$ 500,1	USD	166,15	\$ 3,01
28/10/2005	\$ 495,1	USD	164,49	\$ 3,01
31/10/2005	\$ 496,5	USD	164,95	\$ 3,01
01/11/2005	\$ 500,1	USD	167,82	\$ 2,98
02/11/2005	\$ 499,9	USD	167,75	\$ 2,98
03/11/2005	\$ 505,0	USD	169,46	\$ 2,98
04/11/2005	\$ 500,0	USD	167,79	\$ 2,98
07/11/2005	\$ 490,0	USD	164,43	\$ 2,98

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
08/11/2005	\$ 490,0	USD 164,43	\$ 2,98
09/11/2005	\$ 500,0	USD 167,79	\$ 2,98
10/11/2005	\$ 500,0	USD 167,79	\$ 2,98
11/11/2005	\$ 510,0	USD 171,14	\$ 2,98
14/11/2005	\$ 505,0	USD 169,46	\$ 2,98
15/11/2005	\$ 500,3	USD 167,89	\$ 2,98
16/11/2005	\$ 480,0	USD 161,07	\$ 2,98
17/11/2005	\$ 480,0	USD 161,07	\$ 2,98
18/11/2005	\$ 470,0	USD 157,72	\$ 2,98
21/11/2005	\$ 470,0	USD 157,72	\$ 2,98
22/11/2005	\$ 480,0	USD 161,07	\$ 2,98
23/11/2005	\$ 480,0	USD 161,07	\$ 2,98
24/11/2005	\$ 480,0	USD 161,07	\$ 2,98
25/11/2005	\$ 480,0	USD 161,07	\$ 2,98
28/11/2005	\$ 484,0	USD 162,42	\$ 2,98
29/11/2005	\$ 485,0	USD 162,75	\$ 2,98
30/11/2005	\$ 490,0	USD 164,43	\$ 2,98
01/12/2005	\$ 490,0	USD 161,72	\$ 3,03
02/12/2005	\$ 495,9	USD 163,66	\$ 3,03
05/12/2005	\$ 500,0	USD 165,02	\$ 3,03
06/12/2005	\$ 499,9	USD 164,98	\$ 3,03
07/12/2005	\$ 493,9	USD 163,00	\$ 3,03
09/12/2005	\$ 500,1	USD 165,05	\$ 3,03
12/12/2005	\$ 519,6	USD 171,49	\$ 3,03
13/12/2005	\$ 519,6	USD 171,49	\$ 3,03
14/12/2005	\$ 515,0	USD 169,97	\$ 3,03
15/12/2005	\$ 510,0	USD 168,32	\$ 3,03
16/12/2005	\$ 520,2	USD 171,68	\$ 3,03
19/12/2005	\$ 525,0	USD 173,27	\$ 3,03
20/12/2005	\$ 530,0	USD 174,92	\$ 3,03
21/12/2005	\$ 529,9	USD 174,88	\$ 3,03
22/12/2005	\$ 530,6	USD 175,12	\$ 3,03
23/12/2005	\$ 530,0	USD 174,92	\$ 3,03
26/12/2005	\$ 534,4	USD 176,37	\$ 3,03
27/12/2005	\$ 525,2	USD 173,33	\$ 3,03
28/12/2005	\$ 526,0	USD 173,60	\$ 3,03
29/12/2005	\$ 515,0	USD 169,97	\$ 3,03
02/01/2006	\$ 520,0	USD 169,93	\$ 3,06
03/01/2006	\$ 535,1	USD 174,87	\$ 3,06
04/01/2006	\$ 540,0	USD 176,47	\$ 3,06
05/01/2006	\$ 524,9	USD 171,54	\$ 3,06
06/01/2006	\$ 524,8	USD 171,50	\$ 3,06
09/01/2006	\$ 515,0	USD 168,30	\$ 3,06
10/01/2006	\$ 519,9	USD 169,90	\$ 3,06
11/01/2006	\$ 523,5	USD 171,08	\$ 3,06

Fecha	Precio			Cot. Dólar
12/01/2006	\$ 515,0	USD	168,30	\$ 3,06
13/01/2006	\$ 529,6	USD	173,07	\$ 3,06
16/01/2006	\$ 530,0	USD	173,20	\$ 3,06
17/01/2006	\$ 527,1	USD	172,25	\$ 3,06
18/01/2006	\$ 519,5	USD	169,77	\$ 3,06
19/01/2006	\$ 520,9	USD	170,23	\$ 3,06
20/01/2006	\$ 530,1	USD	173,24	\$ 3,06
23/01/2006	\$ 535,5	USD	175,00	\$ 3,06
24/01/2006	\$ 535,8	USD	175,10	\$ 3,06
25/01/2006	\$ 535,0	USD	174,84	\$ 3,06
26/01/2006	\$ 536,9	USD	175,46	\$ 3,06
27/01/2006	\$ 540,0	USD	176,47	\$ 3,06
30/01/2006	\$ 545,9	USD	178,40	\$ 3,06
31/01/2006	\$ 540,2	USD	176,54	\$ 3,06
01/02/2006	\$ 530,2	USD	172,14	\$ 3,08
02/02/2006	\$ 537,0	USD	174,35	\$ 3,08
03/02/2006	\$ 550,0	USD	178,57	\$ 3,08
06/02/2006	\$ 545,1	USD	176,98	\$ 3,08
07/02/2006	\$ 549,9	USD	178,54	\$ 3,08
08/02/2006	\$ 540,1	USD	175,36	\$ 3,08
09/02/2006	\$ 550,0	USD	178,57	\$ 3,08
10/02/2006	\$ 545,2	USD	177,01	\$ 3,08
13/02/2006	\$ 550,0	USD	178,57	\$ 3,08
14/02/2006	\$ 550,0	USD	178,57	\$ 3,08
15/02/2006	\$ 549,9	USD	178,54	\$ 3,08
16/02/2006	\$ 549,9	USD	178,54	\$ 3,08
17/02/2006	\$ 545,0	USD	176,95	\$ 3,08
20/02/2006	\$ 545,0	USD	176,95	\$ 3,08
21/02/2006	\$ 540,1	USD	175,36	\$ 3,08
22/02/2006	\$ 530,1	USD	172,11	\$ 3,08
23/02/2006	\$ 534,6	USD	173,57	\$ 3,08
24/02/2006	\$ 544,5	USD	176,79	\$ 3,08
27/02/2006	\$ 545,0	USD	176,95	\$ 3,08
28/02/2006	\$ 520,0	USD	168,83	\$ 3,08
01/03/2006	\$ 530,0	USD	172,08	\$ 3,08
02/03/2006	\$ 530,0	USD	172,08	\$ 3,08
03/03/2006	\$ 535,1	USD	173,73	\$ 3,08
06/03/2006	\$ 532,5	USD	172,89	\$ 3,08
07/03/2006	\$ 519,9	USD	168,80	\$ 3,08
08/03/2006	\$ 513,0	USD	166,56	\$ 3,08
09/03/2006	\$ 514,3	USD	166,98	\$ 3,08
10/03/2006	\$ 520,2	USD	168,90	\$ 3,08
13/03/2006	\$ 518,0	USD	168,18	\$ 3,08
14/03/2006	\$ 515,0	USD	167,21	\$ 3,08
15/03/2006	\$ 509,4	USD	165,39	\$ 3,08

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
16/03/2006	\$ 504,0	USD 163,64	\$ 3,08
17/03/2006	\$ 503,7	USD 163,54	\$ 3,08
20/03/2006	\$ 500,0	USD 162,34	\$ 3,08
21/03/2006	\$ 499,0	USD 162,01	\$ 3,08
22/03/2006	\$ 502,5	USD 163,15	\$ 3,08
23/03/2006	\$ 495,0	USD 160,71	\$ 3,08
27/03/2006	\$ 500,7	USD 162,56	\$ 3,08
28/03/2006	\$ 501,6	USD 162,86	\$ 3,08
29/03/2006	\$ 502,0	USD 162,99	\$ 3,08
30/03/2006	\$ 503,8	USD 163,57	\$ 3,08
31/03/2006	\$ 490,0	USD 159,09	\$ 3,08
03/04/2006	\$ 490,0	USD 160,66	\$ 3,05
04/04/2006	\$ 485,0	USD 159,02	\$ 3,05
05/04/2006	\$ 491,9	USD 161,28	\$ 3,05
06/04/2006	\$ 499,9	USD 163,90	\$ 3,05
07/04/2006	\$ 490,0	USD 160,66	\$ 3,05
10/04/2006	\$ 495,4	USD 162,43	\$ 3,05
11/04/2006	\$ 500,3	USD 164,03	\$ 3,05
12/04/2006	\$ 499,9	USD 163,90	\$ 3,05
17/04/2006	\$ 505,0	USD 165,57	\$ 3,05
18/04/2006	\$ 505,1	USD 165,61	\$ 3,05
19/04/2006	\$ 505,0	USD 165,57	\$ 3,05
20/04/2006	\$ 504,0	USD 165,25	\$ 3,05
21/04/2006	\$ 505,1	USD 165,61	\$ 3,05
24/04/2006	\$ 509,9	USD 167,18	\$ 3,05
25/04/2006	\$ 505,0	USD 165,57	\$ 3,05
26/04/2006	\$ 505,2	USD 165,64	\$ 3,05
27/04/2006	\$ 507,8	USD 166,49	\$ 3,05
28/04/2006	\$ 519,0	USD 170,16	\$ 3,05
02/05/2006	\$ 520,4	USD 168,41	\$ 3,09
03/05/2006	\$ 520,8	USD 168,54	\$ 3,09
04/05/2006	\$ 517,5	USD 167,48	\$ 3,09
05/05/2006	\$ 522,8	USD 169,19	\$ 3,09
08/05/2006	\$ 520,0	USD 168,28	\$ 3,09
09/05/2006	\$ 530,0	USD 171,52	\$ 3,09
10/05/2006	\$ 527,0	USD 170,55	\$ 3,09
11/05/2006	\$ 530,0	USD 171,52	\$ 3,09
12/05/2006	\$ 527,2	USD 170,61	\$ 3,09
15/05/2006	\$ 520,1	USD 168,32	\$ 3,09
16/05/2006	\$ 520,1	USD 168,32	\$ 3,09
17/05/2006	\$ 520,2	USD 168,35	\$ 3,09
18/05/2006	\$ 520,2	USD 168,35	\$ 3,09
19/05/2006	\$ 510,1	USD 165,08	\$ 3,09
22/05/2006	\$ 514,5	USD 166,50	\$ 3,09
23/05/2006	\$ 519,9	USD 168,25	\$ 3,09

Fecha	Precio			Cot. Dólar
24/05/2006	\$ 519,8	USD	168,22	\$ 3,09
26/05/2006	\$ 520,0	USD	168,28	\$ 3,09
29/05/2006	\$ 520,0	USD	168,28	\$ 3,09
30/05/2006	\$ 519,9	USD	168,25	\$ 3,09
31/05/2006	\$ 514,5	USD	166,50	\$ 3,09
01/06/2006	\$ 519,9	USD	168,25	\$ 3,09
02/06/2006	\$ 525,0	USD	169,90	\$ 3,09
05/06/2006	\$ 525,0	USD	169,90	\$ 3,09
06/06/2006	\$ 519,9	USD	168,25	\$ 3,09
07/06/2006	\$ 521,4	USD	168,74	\$ 3,09
08/06/2006	\$ 520,0	USD	168,28	\$ 3,09
09/06/2006	\$ 515,0	USD	166,67	\$ 3,09
12/06/2006	\$ 525,0	USD	169,90	\$ 3,09
13/06/2006	\$ 520,5	USD	168,45	\$ 3,09
14/06/2006	\$ 520,0	USD	168,28	\$ 3,09
15/06/2006	\$ 520,0	USD	168,28	\$ 3,09
16/06/2006	\$ 520,0	USD	168,28	\$ 3,09
20/06/2006	\$ 515,0	USD	166,67	\$ 3,09
21/06/2006	\$ 516,9	USD	167,28	\$ 3,09
22/06/2006	\$ 516,0	USD	166,99	\$ 3,09
23/06/2006	\$ 515,5	USD	166,83	\$ 3,09
26/06/2006	\$ 505,0	USD	163,43	\$ 3,09
27/06/2006	\$ 513,5	USD	166,18	\$ 3,09
28/06/2006	\$ 515,0	USD	166,67	\$ 3,09
29/06/2006	\$ 519,9	USD	168,25	\$ 3,09
30/06/2006	\$ 522,5	USD	169,09	\$ 3,09
03/07/2006	\$ 525,0	USD	169,90	\$ 3,09
04/07/2006	\$ 525,0	USD	169,90	\$ 3,09
05/07/2006	\$ 515,0	USD	166,67	\$ 3,09
06/07/2006	\$ 528,0	USD	170,87	\$ 3,09
07/07/2006	\$ 519,5	USD	168,12	\$ 3,09
10/07/2006	\$ 518,1	USD	167,67	\$ 3,09
11/07/2006	\$ 522,0	USD	168,93	\$ 3,09
12/07/2006	\$ 523,6	USD	169,45	\$ 3,09
13/07/2006	\$ 520,0	USD	168,28	\$ 3,09
14/07/2006	\$ 525,0	USD	169,90	\$ 3,09
17/07/2006	\$ 515,0	USD	166,67	\$ 3,09
18/07/2006	\$ 516,5	USD	167,15	\$ 3,09
19/07/2006	\$ 514,9	USD	166,63	\$ 3,09
20/07/2006	\$ 514,9	USD	166,63	\$ 3,09
21/07/2006	\$ 511,5	USD	165,53	\$ 3,09
24/07/2006	\$ 520,0	USD	168,28	\$ 3,09
25/07/2006	\$ 525,0	USD	169,90	\$ 3,09
26/07/2006	\$ 524,9	USD	169,87	\$ 3,09
27/07/2006	\$ 515,2	USD	166,73	\$ 3,09

Fecha	Precio		Cot. Dólar
28/07/2006	\$ 517,9	USD 167,61	\$ 3,09
31/07/2006	\$ 516,0	USD 166,99	\$ 3,09
01/08/2006	\$ 515,0	USD 166,13	\$ 3,10
02/08/2006	\$ 525,2	USD 169,42	\$ 3,10
03/08/2006	\$ 520,1	USD 167,77	\$ 3,10
04/08/2006	\$ 525,0	USD 169,35	\$ 3,10
07/08/2006	\$ 515,0	USD 166,13	\$ 3,10
08/08/2006	\$ 514,0	USD 165,81	\$ 3,10
09/08/2006	\$ 519,5	USD 167,58	\$ 3,10
10/08/2006	\$ 516,0	USD 166,45	\$ 3,10
11/08/2006	\$ 500,0	USD 161,29	\$ 3,10
14/08/2006	\$ 504,0	USD 162,58	\$ 3,10
15/08/2006	\$ 510,4	USD 164,65	\$ 3,10
16/08/2006	\$ 515,0	USD 166,13	\$ 3,10
17/08/2006	\$ 515,0	USD 166,13	\$ 3,10
18/08/2006	\$ 512,0	USD 165,16	\$ 3,10
22/08/2006	\$ 513,3	USD 165,58	\$ 3,10
23/08/2006	\$ 517,8	USD 167,03	\$ 3,10
24/08/2006	\$ 517,8	USD 167,03	\$ 3,10
25/08/2006	\$ 510,0	USD 164,52	\$ 3,10
28/08/2006	\$ 509,5	USD 164,35	\$ 3,10
29/08/2006	\$ 507,6	USD 163,74	\$ 3,10
30/08/2006	\$ 513,8	USD 165,74	\$ 3,10
31/08/2006	\$ 515,5	USD 166,29	\$ 3,10
01/09/2006	\$ 517,1	USD 166,81	\$ 3,10
02/09/2006	\$ 535,0	USD 172,58	\$ 3,10
04/09/2006	\$ 517,1	USD 166,81	\$ 3,10
05/09/2006	\$ 520,0	USD 167,74	\$ 3,10
06/09/2006	\$ 519,9	USD 167,71	\$ 3,10
07/09/2006	\$ 517,0	USD 166,77	\$ 3,10
08/09/2006	\$ 520,0	USD 167,74	\$ 3,10
11/09/2006	\$ 515,3	USD 166,23	\$ 3,10
12/09/2006	\$ 510,8	USD 164,77	\$ 3,10
13/09/2006	\$ 514,5	USD 165,97	\$ 3,10
14/09/2006	\$ 520,0	USD 167,74	\$ 3,10
15/09/2006	\$ 523,0	USD 168,71	\$ 3,10
18/09/2006	\$ 526,5	USD 169,84	\$ 3,10
19/09/2006	\$ 515,0	USD 166,13	\$ 3,10
20/09/2006	\$ 520,0	USD 167,74	\$ 3,10
21/09/2006	\$ 530,0	USD 170,97	\$ 3,10
22/09/2006	\$ 519,9	USD 167,71	\$ 3,10
25/09/2006	\$ 515,5	USD 166,29	\$ 3,10
26/09/2006	\$ 521,3	USD 168,16	\$ 3,10
27/09/2006	\$ 525,0	USD 169,35	\$ 3,10
28/09/2006	\$ 530,5	USD 171,13	\$ 3,10

Fecha	Precio			Cot. Dólar
29/09/2006	\$ 532,3	USD	171,71	\$ 3,10
02/10/2006	\$ 535,0	USD	172,58	\$ 3,10
03/10/2006	\$ 529,9	USD	170,94	\$ 3,10
04/10/2006	\$ 540,5	USD	174,35	\$ 3,10
05/10/2006	\$ 544,7	USD	175,71	\$ 3,10
06/10/2006	\$ 539,7	USD	174,10	\$ 3,10
09/10/2006	\$ 545,0	USD	175,81	\$ 3,10
10/10/2006	\$ 526,7	USD	169,90	\$ 3,10
11/10/2006	\$ 535,0	USD	172,58	\$ 3,10
12/10/2006	\$ 550,0	USD	177,42	\$ 3,10
13/10/2006	\$ 555,0	USD	179,03	\$ 3,10
17/10/2006	\$ 560,3	USD	180,74	\$ 3,10
18/10/2006	\$ 560,3	USD	180,74	\$ 3,10
19/10/2006	\$ 561,2	USD	181,03	\$ 3,10
20/10/2006	\$ 561,5	USD	181,13	\$ 3,10
23/10/2006	\$ 571,0	USD	184,19	\$ 3,10
24/10/2006	\$ 574,0	USD	185,16	\$ 3,10
25/10/2006	\$ 571,9	USD	184,48	\$ 3,10
26/10/2006	\$ 575,2	USD	185,55	\$ 3,10
27/10/2006	\$ 580,0	USD	187,10	\$ 3,10
30/10/2006	\$ 585,6	USD	188,90	\$ 3,10
31/10/2006	\$ 586,9	USD	189,32	\$ 3,10
01/11/2006	\$ 596,0	USD	193,51	\$ 3,08
02/11/2006	\$ 600,2	USD	194,87	\$ 3,08
03/11/2006	\$ 602,0	USD	195,45	\$ 3,08
06/11/2006	\$ 605,0	USD	196,43	\$ 3,08
07/11/2006	\$ 602,9	USD	195,75	\$ 3,08
08/11/2006	\$ 606,0	USD	196,75	\$ 3,08
09/11/2006	\$ 595,5	USD	193,34	\$ 3,08
10/11/2006	\$ 590,0	USD	191,56	\$ 3,08
13/11/2006	\$ 584,9	USD	189,90	\$ 3,08
14/11/2006	\$ 600,0	USD	194,81	\$ 3,08
15/11/2006	\$ 595,0	USD	193,18	\$ 3,08
16/11/2006	\$ 590,0	USD	191,56	\$ 3,08
17/11/2006	\$ 595,0	USD	193,18	\$ 3,08
20/11/2006	\$ 605,0	USD	196,43	\$ 3,08
21/11/2006	\$ 610,0	USD	198,05	\$ 3,08
22/11/2006	\$ 612,0	USD	198,70	\$ 3,08
23/11/2006	\$ 613,0	USD	199,03	\$ 3,08
24/11/2006	\$ 620,0	USD	201,30	\$ 3,08
27/11/2006	\$ 624,9	USD	202,89	\$ 3,08
28/11/2006	\$ 625,0	USD	202,92	\$ 3,08
29/11/2006	\$ 616,1	USD	200,03	\$ 3,08
30/11/2006	\$ 625,0	USD	202,92	\$ 3,08
01/12/2006	\$ 615,0	USD	199,68	\$ 3,08

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
05/12/2006	\$ 617,9	USD 200,62	\$ 3,08
06/12/2006	\$ 614,0	USD 199,35	\$ 3,08
07/12/2006	\$ 629,9	USD 204,51	\$ 3,08
11/12/2006	\$ 640,0	USD 207,79	\$ 3,08
12/12/2006	\$ 640,4	USD 207,92	\$ 3,08
13/12/2006	\$ 640,0	USD 207,79	\$ 3,08
14/12/2006	\$ 640,0	USD 207,79	\$ 3,08
15/12/2006	\$ 630,0	USD 204,55	\$ 3,08
18/12/2006	\$ 620,0	USD 201,30	\$ 3,08
19/12/2006	\$ 629,5	USD 204,38	\$ 3,08
20/12/2006	\$ 620,0	USD 201,30	\$ 3,08
21/12/2006	\$ 625,3	USD 203,02	\$ 3,08
22/12/2006	\$ 630,0	USD 204,55	\$ 3,08
26/12/2006	\$ 640,5	USD 207,95	\$ 3,08
27/12/2006	\$ 630,0	USD 204,55	\$ 3,08
28/12/2006	\$ 630,5	USD 204,71	\$ 3,08
29/12/2006	\$ 634,9	USD 206,14	\$ 3,08
02/01/2007	\$ 629,5	USD 204,38	\$ 3,08
03/01/2007	\$ 610,0	USD 198,05	\$ 3,08
04/01/2007	\$ 619,6	USD 201,17	\$ 3,08
05/01/2007	\$ 619,5	USD 201,14	\$ 3,08
08/01/2007	\$ 620,0	USD 201,30	\$ 3,08
09/01/2007	\$ 610,0	USD 198,05	\$ 3,08
10/01/2007	\$ 610,0	USD 198,05	\$ 3,08
11/01/2007	\$ 580,0	USD 188,31	\$ 3,08
12/01/2007	\$ 610,0	USD 198,05	\$ 3,08
15/01/2007	\$ 610,0	USD 198,05	\$ 3,08
16/01/2007	\$ 600,0	USD 194,81	\$ 3,08
17/01/2007	\$ 610,0	USD 198,05	\$ 3,08
18/01/2007	\$ 605,0	USD 196,43	\$ 3,08
19/01/2007	\$ 610,0	USD 198,05	\$ 3,08
22/01/2007	\$ 580,0	USD 188,31	\$ 3,08
23/01/2007	\$ 590,0	USD 191,56	\$ 3,08
24/01/2007	\$ 580,5	USD 188,47	\$ 3,08
25/01/2007	\$ 580,0	USD 188,31	\$ 3,08
26/01/2007	\$ 580,5	USD 188,47	\$ 3,08
29/01/2007	\$ 580,9	USD 188,60	\$ 3,08
30/01/2007	\$ 590,9	USD 191,85	\$ 3,08
31/01/2007	\$ 600,0	USD 194,81	\$ 3,08
01/02/2007	\$ 600,0	USD 194,81	\$ 3,08
02/02/2007	\$ 600,9	USD 195,10	\$ 3,08
05/02/2007	\$ 605,1	USD 196,46	\$ 3,08
06/02/2007	\$ 610,0	USD 198,05	\$ 3,08
07/02/2007	\$ 600,5	USD 194,97	\$ 3,08
08/02/2007	\$ 605,2	USD 196,49	\$ 3,08

Fecha	Precio			Cot. Dólar
09/02/2007	\$ 610,0	USD	198,05	\$ 3,08
12/02/2007	\$ 610,1	USD	198,08	\$ 3,08
13/02/2007	\$ 620,0	USD	201,30	\$ 3,08
14/02/2007	\$ 615,0	USD	199,68	\$ 3,08
15/02/2007	\$ 620,1	USD	201,33	\$ 3,08
16/02/2007	\$ 629,6	USD	204,42	\$ 3,08
19/02/2007	\$ 630,0	USD	204,55	\$ 3,08
20/02/2007	\$ 635,0	USD	206,17	\$ 3,08
21/02/2007	\$ 639,7	USD	207,69	\$ 3,08
22/02/2007	\$ 629,7	USD	204,45	\$ 3,08
23/02/2007	\$ 624,7	USD	202,82	\$ 3,08
26/02/2007	\$ 629,0	USD	204,22	\$ 3,08
27/02/2007	\$ 614,5	USD	199,51	\$ 3,08
28/02/2007	\$ 624,0	USD	202,60	\$ 3,08
01/03/2007	\$ 610,0	USD	198,05	\$ 3,08
02/03/2007	\$ 609,4	USD	197,86	\$ 3,08
05/03/2007	\$ 598,0	USD	194,16	\$ 3,08
06/03/2007	\$ 598,0	USD	194,16	\$ 3,08
07/03/2007	\$ 600,0	USD	194,81	\$ 3,08
08/03/2007	\$ 603,0	USD	195,78	\$ 3,08
09/03/2007	\$ 608,0	USD	197,40	\$ 3,08
12/03/2007	\$ 600,5	USD	194,97	\$ 3,08
13/03/2007	\$ 599,9	USD	194,77	\$ 3,08
14/03/2007	\$ 594,4	USD	192,99	\$ 3,08
15/03/2007	\$ 595,0	USD	193,18	\$ 3,08
16/03/2007	\$ 595,5	USD	193,34	\$ 3,08
19/03/2007	\$ 595,5	USD	193,34	\$ 3,08
20/03/2007	\$ 595,0	USD	193,18	\$ 3,08
21/03/2007	\$ 596,0	USD	193,51	\$ 3,08
22/03/2007	\$ 593,4	USD	192,66	\$ 3,08
23/03/2007	\$ 594,8	USD	193,12	\$ 3,08
26/03/2007	\$ 585,0	USD	189,94	\$ 3,08
27/03/2007	\$ 587,8	USD	190,84	\$ 3,08
28/03/2007	\$ 600,0	USD	194,81	\$ 3,08
29/03/2007	\$ 600,0	USD	194,81	\$ 3,08
30/03/2007	\$ 591,1	USD	191,92	\$ 3,08
03/04/2007	\$ 602,6	USD	195,65	\$ 3,08
04/04/2007	\$ 607,9	USD	197,37	\$ 3,08
05/04/2007	\$ 590,1	USD	191,59	\$ 3,08
09/04/2007	\$ 592,0	USD	192,21	\$ 3,08
10/04/2007	\$ 591,0	USD	191,88	\$ 3,08
11/04/2007	\$ 592,3	USD	192,31	\$ 3,08
12/04/2007	\$ 583,0	USD	189,29	\$ 3,08
13/04/2007	\$ 594,3	USD	192,95	\$ 3,08
16/04/2007	\$ 593,9	USD	192,82	\$ 3,08

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
17/04/2007	\$ 585,4	USD 190,06	\$ 3,08
18/04/2007	\$ 580,0	USD 188,31	\$ 3,08
19/04/2007	\$ 583,2	USD 189,35	\$ 3,08
20/04/2007	\$ 591,0	USD 191,88	\$ 3,08
23/04/2007	\$ 591,5	USD 192,05	\$ 3,08
24/04/2007	\$ 582,2	USD 189,03	\$ 3,08
25/04/2007	\$ 590,0	USD 191,56	\$ 3,08
26/04/2007	\$ 585,4	USD 190,06	\$ 3,08
27/04/2007	\$ 586,9	USD 190,55	\$ 3,08
30/04/2007	\$ 590,0	USD 191,56	\$ 3,08
02/05/2007	\$ 590,0	USD 191,56	\$ 3,08
03/05/2007	\$ 590,1	USD 191,59	\$ 3,08
04/05/2007	\$ 586,5	USD 190,42	\$ 3,08
07/05/2007	\$ 580,5	USD 188,47	\$ 3,08
08/05/2007	\$ 580,2	USD 188,38	\$ 3,08
09/05/2007	\$ 585,4	USD 190,06	\$ 3,08
10/05/2007	\$ 580,5	USD 188,47	\$ 3,08
11/05/2007	\$ 588,7	USD 191,14	\$ 3,08
14/05/2007	\$ 590,2	USD 191,62	\$ 3,08
15/05/2007	\$ 591,0	USD 191,88	\$ 3,08
16/05/2007	\$ 593,0	USD 192,53	\$ 3,08
17/05/2007	\$ 593,0	USD 192,53	\$ 3,08
18/05/2007	\$ 590,3	USD 191,66	\$ 3,08
21/05/2007	\$ 595,0	USD 193,18	\$ 3,08
22/05/2007	\$ 591,8	USD 192,14	\$ 3,08
23/05/2007	\$ 596,8	USD 193,77	\$ 3,08
24/05/2007	\$ 600,2	USD 194,87	\$ 3,08
28/05/2007	\$ 600,0	USD 194,81	\$ 3,08
29/05/2007	\$ 600,6	USD 195,00	\$ 3,08
30/05/2007	\$ 608,0	USD 197,40	\$ 3,08
31/05/2007	\$ 612,0	USD 198,70	\$ 3,08
01/06/2007	\$ 616,5	USD 199,51	\$ 3,09
04/06/2007	\$ 621,5	USD 201,13	\$ 3,09
05/06/2007	\$ 631,4	USD 204,34	\$ 3,09
06/06/2007	\$ 627,0	USD 202,91	\$ 3,09
07/06/2007	\$ 633,0	USD 204,85	\$ 3,09
08/06/2007	\$ 626,7	USD 202,82	\$ 3,09
11/06/2007	\$ 635,9	USD 205,79	\$ 3,09
12/06/2007	\$ 635,0	USD 205,50	\$ 3,09
13/06/2007	\$ 628,0	USD 203,24	\$ 3,09
14/06/2007	\$ 629,7	USD 203,79	\$ 3,09
15/06/2007	\$ 633,5	USD 205,02	\$ 3,09
19/06/2007	\$ 620,2	USD 200,71	\$ 3,09
20/06/2007	\$ 630,1	USD 203,92	\$ 3,09
21/06/2007	\$ 610,1	USD 197,44	\$ 3,09

Fecha	Precio			Cot. Dólar
22/06/2007	\$ 600,0	USD	194,17	\$ 3,09
25/06/2007	\$ 610,0	USD	197,41	\$ 3,09
26/06/2007	\$ 615,0	USD	199,03	\$ 3,09
27/06/2007	\$ 615,0	USD	199,03	\$ 3,09
28/06/2007	\$ 615,0	USD	199,03	\$ 3,09
29/06/2007	\$ 630,0	USD	203,88	\$ 3,09
02/07/2007	\$ 640,0	USD	203,82	\$ 3,14
03/07/2007	\$ 630,0	USD	200,64	\$ 3,14
04/07/2007	\$ 625,0	USD	199,04	\$ 3,14
05/07/2007	\$ 625,0	USD	199,04	\$ 3,14
06/07/2007	\$ 630,0	USD	200,64	\$ 3,14
10/07/2007	\$ 640,0	USD	203,82	\$ 3,14
11/07/2007	\$ 640,0	USD	203,82	\$ 3,14
12/07/2007	\$ 642,0	USD	204,46	\$ 3,14
13/07/2007	\$ 642,2	USD	204,52	\$ 3,14
16/07/2007	\$ 610,0	USD	194,27	\$ 3,14
17/07/2007	\$ 585,0	USD	186,31	\$ 3,14
18/07/2007	\$ 610,2	USD	194,33	\$ 3,14
19/07/2007	\$ 621,6	USD	197,96	\$ 3,14
20/07/2007	\$ 620,1	USD	197,48	\$ 3,14
23/07/2007	\$ 597,0	USD	190,13	\$ 3,14
24/07/2007	\$ 620,2	USD	197,52	\$ 3,14
25/07/2007	\$ 633,5	USD	201,75	\$ 3,14
26/07/2007	\$ 636,0	USD	202,55	\$ 3,14
27/07/2007	\$ 623,0	USD	198,41	\$ 3,14
30/07/2007	\$ 625,9	USD	199,33	\$ 3,14
31/07/2007	\$ 636,9	USD	202,83	\$ 3,14
01/08/2007	\$ 640,5	USD	201,42	\$ 3,18
02/08/2007	\$ 645,8	USD	203,08	\$ 3,18
03/08/2007	\$ 650,2	USD	204,47	\$ 3,18
06/08/2007	\$ 645,8	USD	203,08	\$ 3,18
07/08/2007	\$ 655,6	USD	206,16	\$ 3,18
08/08/2007	\$ 667,0	USD	209,75	\$ 3,18
09/08/2007	\$ 673,3	USD	211,73	\$ 3,18
10/08/2007	\$ 675,4	USD	212,39	\$ 3,18
13/08/2007	\$ 685,9	USD	215,69	\$ 3,18
14/08/2007	\$ 673,0	USD	211,64	\$ 3,18
15/08/2007	\$ 668,5	USD	210,22	\$ 3,18
16/08/2007	\$ 640,2	USD	201,32	\$ 3,18
17/08/2007	\$ 653,0	USD	205,35	\$ 3,18
21/08/2007	\$ 661,1	USD	207,89	\$ 3,18
22/08/2007	\$ 676,1	USD	212,61	\$ 3,18
23/08/2007	\$ 680,8	USD	214,09	\$ 3,18
24/08/2007	\$ 681,3	USD	214,25	\$ 3,18
27/08/2007	\$ 685,0	USD	215,41	\$ 3,18

Fecha	Precio		Cot. Dólar
28/08/2007	\$ 685,6	USD 215,60	\$ 3,18
29/08/2007	\$ 685,9	USD 215,69	\$ 3,18
30/08/2007	\$ 700,0	USD 220,13	\$ 3,18
31/08/2007	\$ 700,7	USD 220,35	\$ 3,18
03/09/2007	\$ 700,1	USD 221,55	\$ 3,16
04/09/2007	\$ 721,0	USD 228,16	\$ 3,16
05/09/2007	\$ 717,0	USD 226,90	\$ 3,16
06/09/2007	\$ 706,0	USD 223,42	\$ 3,16
07/09/2007	\$ 711,0	USD 225,00	\$ 3,16
10/09/2007	\$ 721,1	USD 228,20	\$ 3,16
11/09/2007	\$ 720,0	USD 227,85	\$ 3,16
12/09/2007	\$ 740,3	USD 234,27	\$ 3,16
13/09/2007	\$ 740,3	USD 234,27	\$ 3,16
14/09/2007	\$ 750,4	USD 237,47	\$ 3,16
17/09/2007	\$ 762,0	USD 241,14	\$ 3,16
18/09/2007	\$ 770,0	USD 243,67	\$ 3,16
19/09/2007	\$ 766,5	USD 242,56	\$ 3,16
20/09/2007	\$ 791,0	USD 250,32	\$ 3,16
21/09/2007	\$ 780,0	USD 246,84	\$ 3,16
24/09/2007	\$ 780,0	USD 246,84	\$ 3,16
25/09/2007	\$ 784,5	USD 248,26	\$ 3,16
26/09/2007	\$ 792,0	USD 250,63	\$ 3,16
27/09/2007	\$ 802,0	USD 253,80	\$ 3,16
28/09/2007	\$ 790,0	USD 250,00	\$ 3,16
01/10/2007	\$ 790,8	USD 250,25	\$ 3,16
02/10/2007	\$ 760,2	USD 240,57	\$ 3,16
03/10/2007	\$ 792,0	USD 250,63	\$ 3,16
04/10/2007	\$ 790,3	USD 250,09	\$ 3,16
05/10/2007	\$ 780,1	USD 246,87	\$ 3,16
08/10/2007	\$ 770,0	USD 243,67	\$ 3,16
09/10/2007	\$ 800,0	USD 253,16	\$ 3,16
10/10/2007	\$ 805,0	USD 254,75	\$ 3,16
11/10/2007	\$ 805,0	USD 254,75	\$ 3,16
12/10/2007	\$ 805,0	USD 254,75	\$ 3,16
16/10/2007	\$ 805,0	USD 254,75	\$ 3,16
17/10/2007	\$ 805,0	USD 254,75	\$ 3,16
18/10/2007	\$ 815,0	USD 257,91	\$ 3,16
19/10/2007	\$ 809,8	USD 256,27	\$ 3,16
22/10/2007	\$ 800,0	USD 253,16	\$ 3,16
23/10/2007	\$ 810,0	USD 256,33	\$ 3,16
24/10/2007	\$ 811,5	USD 256,80	\$ 3,16
25/10/2007	\$ 820,5	USD 259,65	\$ 3,16
26/10/2007	\$ 830,1	USD 262,69	\$ 3,16
29/10/2007	\$ 836,3	USD 264,65	\$ 3,16
30/10/2007	\$ 820,0	USD 259,49	\$ 3,16

Fecha	Precio			Cot. Dólar
31/10/2007	\$ 835,8	USD	264,49	\$ 3,16
01/11/2007	\$ 815,0	USD	258,73	\$ 3,15
02/11/2007	\$ 828,0	USD	262,86	\$ 3,15
05/11/2007	\$ 825,2	USD	261,97	\$ 3,15
06/11/2007	\$ 829,0	USD	263,17	\$ 3,15
09/11/2007	\$ 760,0	USD	241,27	\$ 3,15
12/11/2007	\$ 760,0	USD	241,27	\$ 3,15
13/11/2007	\$ 780,0	USD	247,62	\$ 3,15
14/11/2007	\$ 795,0	USD	252,38	\$ 3,15
15/11/2007	\$ 795,0	USD	252,38	\$ 3,15
16/11/2007	\$ 800,0	USD	253,97	\$ 3,15
19/11/2007	\$ 800,0	USD	253,97	\$ 3,15
20/11/2007	\$ 805,0	USD	255,56	\$ 3,15
21/11/2007	\$ 805,0	USD	255,56	\$ 3,15
22/11/2007	\$ 805,0	USD	255,56	\$ 3,15
23/11/2007	\$ 820,0	USD	260,32	\$ 3,15
26/11/2007	\$ 825,0	USD	261,90	\$ 3,15
27/11/2007	\$ 815,0	USD	258,73	\$ 3,15
28/11/2007	\$ 820,0	USD	260,32	\$ 3,15
29/11/2007	\$ 830,0	USD	263,49	\$ 3,15
30/11/2007	\$ 820,0	USD	260,32	\$ 3,15
03/12/2007	\$ 820,0	USD	260,32	\$ 3,15
04/12/2007	\$ 830,0	USD	263,49	\$ 3,15
05/12/2007	\$ 830,0	USD	263,49	\$ 3,15
06/12/2007	\$ 825,0	USD	261,90	\$ 3,15
07/12/2007	\$ 830,0	USD	263,49	\$ 3,15
10/12/2007	\$ 830,0	USD	263,49	\$ 3,15
11/12/2007	\$ 835,0	USD	265,08	\$ 3,15
12/12/2007	\$ 840,0	USD	266,67	\$ 3,15
13/12/2007	\$ 850,0	USD	269,84	\$ 3,15
14/12/2007	\$ 860,0	USD	273,02	\$ 3,15
17/12/2007	\$ 860,0	USD	273,02	\$ 3,15
18/12/2007	\$ 840,0	USD	266,67	\$ 3,15
19/12/2007	\$ 840,0	USD	266,67	\$ 3,15
20/12/2007	\$ 850,4	USD	269,97	\$ 3,15
21/12/2007	\$ 854,6	USD	271,30	\$ 3,15
26/12/2007	\$ 900,0	USD	285,71	\$ 3,15
27/12/2007	\$ 901,0	USD	286,03	\$ 3,15
28/12/2007	\$ 901,0	USD	286,03	\$ 3,15
02/01/2008	\$ 902,5	USD	285,60	\$ 3,16
03/01/2008	\$ 902,5	USD	285,60	\$ 3,16
04/01/2008	\$ 902,5	USD	285,60	\$ 3,16
07/01/2008	\$ 890,0	USD	281,65	\$ 3,16
08/01/2008	\$ 910,2	USD	288,04	\$ 3,16
09/01/2008	\$ 910,1	USD	288,01	\$ 3,16

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
10/01/2008	\$ 928,0	USD 293,67	\$ 3,16
11/01/2008	\$ 960,3	USD 303,89	\$ 3,16
14/01/2008	\$ 970,0	USD 306,96	\$ 3,16
15/01/2008	\$ 980,1	USD 310,16	\$ 3,16
16/01/2008	\$ 960,0	USD 303,80	\$ 3,16
17/01/2008	\$ 970,0	USD 306,96	\$ 3,16
18/01/2008	\$ 961,0	USD 304,11	\$ 3,16
21/01/2008	\$ 962,0	USD 304,43	\$ 3,16
22/01/2008	\$ 963,0	USD 304,75	\$ 3,16
23/01/2008	\$ 945,0	USD 299,05	\$ 3,16
24/01/2008	\$ 984,0	USD 311,39	\$ 3,16
25/01/2008	\$ 1.000,0	USD 316,46	\$ 3,16
28/01/2008	\$ 1.004,0	USD 317,72	\$ 3,16
29/01/2008	\$ 1.020,0	USD 322,78	\$ 3,16
30/01/2008	\$ 1.053,0	USD 333,23	\$ 3,16
31/01/2008	\$ 1.062,0	USD 336,08	\$ 3,16
01/02/2008	\$ 1.095,0	USD 346,52	\$ 3,16
04/02/2008	\$ 1.141,0	USD 361,08	\$ 3,16
05/02/2008	\$ 1.153,0	USD 364,87	\$ 3,16
06/02/2008	\$ 1.163,0	USD 368,04	\$ 3,16
07/02/2008	\$ 1.120,0	USD 354,43	\$ 3,16
08/02/2008	\$ 1.100,0	USD 348,10	\$ 3,16
11/02/2008	\$ 1.065,0	USD 337,03	\$ 3,16
12/02/2008	\$ 1.048,0	USD 331,65	\$ 3,16
13/02/2008	\$ 1.026,0	USD 324,68	\$ 3,16
14/02/2008	\$ 1.032,5	USD 326,74	\$ 3,16
15/02/2008	\$ 1.040,5	USD 329,27	\$ 3,16
18/02/2008	\$ 1.040,0	USD 329,11	\$ 3,16
19/02/2008	\$ 1.065,0	USD 337,03	\$ 3,16
20/02/2008	\$ 1.075,0	USD 340,19	\$ 3,16
21/02/2008	\$ 1.070,0	USD 338,61	\$ 3,16
22/02/2008	\$ 1.075,0	USD 340,19	\$ 3,16
25/02/2008	\$ 1.108,0	USD 350,63	\$ 3,16
26/02/2008	\$ 1.106,7	USD 350,22	\$ 3,16
27/02/2008	\$ 1.080,0	USD 341,77	\$ 3,16
28/02/2008	\$ 1.101,5	USD 348,58	\$ 3,16
29/02/2008	\$ 1.100,0	USD 348,10	\$ 3,16
03/03/2008	\$ 1.142,0	USD 361,39	\$ 3,16
04/03/2008	\$ 1.100,0	USD 348,10	\$ 3,16
05/03/2008	\$ 1.111,0	USD 351,58	\$ 3,16
06/03/2008	\$ 1.093,0	USD 345,89	\$ 3,16
07/03/2008	\$ 1.040,0	USD 329,11	\$ 3,16
10/03/2008	\$ 1.054,0	USD 333,54	\$ 3,16
03/04/2008	\$ 909,0	USD 285,85	\$ 3,18
04/04/2008	\$ 904,0	USD 284,28	\$ 3,18

Fecha	Precio			Cot. Dólar
07/04/2008	\$ 853,9	USD	268,52	\$ 3,18
08/04/2008	\$ 845,0	USD	265,72	\$ 3,18
09/04/2008	\$ 855,0	USD	268,87	\$ 3,18
10/04/2008	\$ 870,0	USD	273,58	\$ 3,18
11/04/2008	\$ 863,1	USD	271,42	\$ 3,18
12/04/2008	\$ 700,5	USD	220,28	\$ 3,18
14/04/2008	\$ 894,0	USD	281,13	\$ 3,18
15/04/2008	\$ 900,0	USD	283,02	\$ 3,18
16/04/2008	\$ 875,8	USD	275,41	\$ 3,18
17/04/2008	\$ 873,9	USD	274,81	\$ 3,18
18/04/2008	\$ 892,0	USD	280,50	\$ 3,18
21/04/2008	\$ 882,0	USD	277,36	\$ 3,18
22/04/2008	\$ 906,0	USD	284,91	\$ 3,18
23/04/2008	\$ 906,0	USD	284,91	\$ 3,18
24/04/2008	\$ 892,0	USD	280,50	\$ 3,18
25/04/2008	\$ 875,0	USD	275,16	\$ 3,18
28/04/2008	\$ 861,0	USD	270,75	\$ 3,18
29/04/2008	\$ 860,0	USD	270,44	\$ 3,18
30/04/2008	\$ 901,0	USD	283,33	\$ 3,18
02/05/2008	\$ 893,9	USD	287,43	\$ 3,11
05/05/2008	\$ 871,0	USD	280,06	\$ 3,11
06/05/2008	\$ 900,1	USD	289,42	\$ 3,11
21/05/2008	\$ 901,0	USD	289,71	\$ 3,11
22/05/2008	\$ 870,0	USD	279,74	\$ 3,11
23/05/2008	\$ 900,0	USD	289,39	\$ 3,11
26/05/2008	\$ 900,0	USD	289,39	\$ 3,11
27/05/2008	\$ 880,0	USD	282,96	\$ 3,11
09/06/2008	\$ 860,0	USD	283,83	\$ 3,03
10/06/2008	\$ 850,0	USD	280,53	\$ 3,03
11/06/2008	\$ 870,0	USD	287,13	\$ 3,03
12/06/2008	\$ 870,0	USD	287,13	\$ 3,03
13/06/2008	\$ 880,0	USD	290,43	\$ 3,03
23/06/2008	\$ 865,0	USD	285,48	\$ 3,03
24/06/2008	\$ 866,0	USD	285,81	\$ 3,03
25/06/2008	\$ 877,0	USD	289,44	\$ 3,03
26/06/2008	\$ 896,2	USD	295,78	\$ 3,03
27/06/2008	\$ 896,0	USD	295,71	\$ 3,03
30/06/2008	\$ 904,0	USD	298,35	\$ 3,03
01/07/2008	\$ 909,0	USD	300,00	\$ 3,03
02/07/2008	\$ 907,0	USD	299,34	\$ 3,03
03/07/2008	\$ 908,5	USD	299,83	\$ 3,03
04/07/2008	\$ 903,0	USD	298,02	\$ 3,03
07/07/2008	\$ 870,0	USD	287,13	\$ 3,03
10/07/2008	\$ 898,8	USD	296,63	\$ 3,03
11/07/2008	\$ 904,0	USD	298,35	\$ 3,03

Fecha	Precio		Cot. Dólar
14/07/2008	\$ 890,0	USD 293,73	\$ 3,03
16/07/2008	\$ 880,0	USD 290,43	\$ 3,03
21/07/2008	\$ 967,0	USD 319,14	\$ 3,03
22/07/2008	\$ 965,0	USD 318,48	\$ 3,03
23/07/2008	\$ 960,0	USD 316,83	\$ 3,03
24/07/2008	\$ 941,0	USD 310,56	\$ 3,03
25/07/2008	\$ 920,0	USD 303,63	\$ 3,03
28/07/2008	\$ 930,0	USD 306,93	\$ 3,03
29/07/2008	\$ 929,0	USD 306,60	\$ 3,03
30/07/2008	\$ 932,5	USD 307,76	\$ 3,03
31/07/2008	\$ 934,0	USD 308,25	\$ 3,03
01/08/2008	\$ 918,5	USD 302,14	\$ 3,04
05/08/2008	\$ 859,0	USD 282,57	\$ 3,04
06/08/2008	\$ 840,0	USD 276,32	\$ 3,04
07/08/2008	\$ 845,0	USD 277,96	\$ 3,04
08/08/2008	\$ 810,0	USD 266,45	\$ 3,04
11/08/2008	\$ 849,8	USD 279,54	\$ 3,04
12/08/2008	\$ 849,0	USD 279,28	\$ 3,04
13/08/2008	\$ 879,0	USD 289,14	\$ 3,04
14/08/2008	\$ 869,0	USD 285,86	\$ 3,04
19/08/2008	\$ 900,0	USD 296,05	\$ 3,04
20/08/2008	\$ 880,0	USD 289,47	\$ 3,04
21/08/2008	\$ 900,0	USD 296,05	\$ 3,04
22/08/2008	\$ 900,0	USD 296,05	\$ 3,04
25/08/2008	\$ 915,5	USD 301,15	\$ 3,04
26/08/2008	\$ 905,2	USD 297,76	\$ 3,04
27/08/2008	\$ 916,0	USD 301,32	\$ 3,04
28/08/2008	\$ 897,0	USD 295,07	\$ 3,04
29/08/2008	\$ 901,0	USD 296,38	\$ 3,04
01/09/2008	\$ 900,0	USD 287,54	\$ 3,13
02/09/2008	\$ 860,0	USD 274,76	\$ 3,13
03/09/2008	\$ 839,3	USD 268,15	\$ 3,13
04/09/2008	\$ 839,5	USD 268,21	\$ 3,13
08/09/2008	\$ 810,0	USD 258,79	\$ 3,13
09/09/2008	\$ 830,0	USD 265,18	\$ 3,13
10/09/2008	\$ 835,0	USD 266,77	\$ 3,13
11/09/2008	\$ 850,0	USD 271,57	\$ 3,13
12/09/2008	\$ 862,0	USD 275,40	\$ 3,13
15/09/2008	\$ 850,0	USD 271,57	\$ 3,13
16/09/2008	\$ 823,0	USD 262,94	\$ 3,13
17/09/2008	\$ 828,0	USD 264,54	\$ 3,13
18/09/2008	\$ 821,0	USD 262,30	\$ 3,13
19/09/2008	\$ 848,7	USD 271,15	\$ 3,13
22/09/2008	\$ 893,0	USD 285,30	\$ 3,13
23/09/2008	\$ 875,0	USD 279,55	\$ 3,13

Fecha	Precio			Cot. Dólar
24/09/2008	\$ 873,0	USD	278,91	\$ 3,13
25/09/2008	\$ 890,0	USD	284,35	\$ 3,13
26/09/2008	\$ 870,0	USD	277,96	\$ 3,13
30/09/2008	\$ 790,0	USD	252,40	\$ 3,13
01/10/2008	\$ 800,0	USD	236,69	\$ 3,38
09/10/2008	\$ 780,0	USD	230,77	\$ 3,38
10/10/2008	\$ 720,0	USD	213,02	\$ 3,38
15/10/2008	\$ 670,0	USD	198,22	\$ 3,38
16/10/2008	\$ 705,0	USD	208,58	\$ 3,38
17/10/2008	\$ 730,0	USD	215,98	\$ 3,38
20/10/2008	\$ 752,5	USD	222,63	\$ 3,38
21/10/2008	\$ 749,0	USD	221,60	\$ 3,38
22/10/2008	\$ 699,0	USD	206,80	\$ 3,38
23/10/2008	\$ 729,0	USD	215,68	\$ 3,38
24/10/2008	\$ 750,0	USD	221,89	\$ 3,38
27/10/2008	\$ 752,8	USD	222,72	\$ 3,38
28/10/2008	\$ 731,0	USD	216,27	\$ 3,38
29/10/2008	\$ 783,5	USD	231,80	\$ 3,38
30/10/2008	\$ 773,9	USD	228,96	\$ 3,38
31/10/2008	\$ 750,0	USD	221,89	\$ 3,38
03/11/2008	\$ 753,5	USD	222,93	\$ 3,38
04/11/2008	\$ 782,5	USD	231,51	\$ 3,38
05/11/2008	\$ 730,0	USD	215,98	\$ 3,38
06/11/2008	\$ 739,6	USD	218,82	\$ 3,38
07/11/2008	\$ 749,9	USD	221,86	\$ 3,38
10/11/2008	\$ 770,0	USD	227,81	\$ 3,38
11/11/2008	\$ 729,0	USD	215,68	\$ 3,38
12/11/2008	\$ 729,9	USD	215,95	\$ 3,38
13/11/2008	\$ 730,0	USD	215,98	\$ 3,38
14/11/2008	\$ 728,0	USD	215,38	\$ 3,38
17/11/2008	\$ 739,3	USD	218,73	\$ 3,38
18/11/2008	\$ 734,7	USD	217,37	\$ 3,38
19/11/2008	\$ 733,0	USD	216,86	\$ 3,38
20/11/2008	\$ 713,0	USD	210,95	\$ 3,38
21/11/2008	\$ 707,0	USD	209,17	\$ 3,38
24/11/2008	\$ 750,0	USD	221,89	\$ 3,38
25/11/2008	\$ 739,0	USD	218,64	\$ 3,38
26/11/2008	\$ 720,0	USD	213,02	\$ 3,38
27/11/2008	\$ 710,0	USD	210,06	\$ 3,38
28/11/2008	\$ 700,0	USD	207,10	\$ 3,38
01/12/2008	\$ 680,0	USD	197,10	\$ 3,45
02/12/2008	\$ 690,0	USD	200,00	\$ 3,45
03/12/2008	\$ 700,5	USD	203,04	\$ 3,45
04/12/2008	\$ 676,5	USD	196,09	\$ 3,45
05/12/2008	\$ 640,0	USD	185,51	\$ 3,45

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
09/12/2008	\$ 700,0	USD 202,90	\$ 3,45
10/12/2008	\$ 703,0	USD 203,77	\$ 3,45
11/12/2008	\$ 715,0	USD 207,25	\$ 3,45
12/12/2008	\$ 710,0	USD 205,80	\$ 3,45
15/12/2008	\$ 707,0	USD 204,93	\$ 3,45
16/12/2008	\$ 725,0	USD 210,14	\$ 3,45
17/12/2008	\$ 720,0	USD 208,70	\$ 3,45
18/12/2008	\$ 720,0	USD 208,70	\$ 3,45
19/12/2008	\$ 720,0	USD 208,70	\$ 3,45
22/12/2008	\$ 730,0	USD 211,59	\$ 3,45
23/12/2008	\$ 740,0	USD 214,49	\$ 3,45
26/12/2008	\$ 760,0	USD 220,29	\$ 3,45
29/12/2008	\$ 800,5	USD 232,03	\$ 3,45
30/12/2008	\$ 799,9	USD 231,86	\$ 3,45
02/01/2009	\$ 810,0	USD 231,43	\$ 3,50
05/01/2009	\$ 830,0	USD 237,14	\$ 3,50
06/01/2009	\$ 850,0	USD 242,86	\$ 3,50
07/01/2009	\$ 827,0	USD 236,29	\$ 3,50
08/01/2009	\$ 843,9	USD 241,11	\$ 3,50
09/01/2009	\$ 873,0	USD 249,43	\$ 3,50
13/01/2009	\$ 800,0	USD 228,57	\$ 3,50
14/01/2009	\$ 827,8	USD 236,51	\$ 3,50
15/01/2009	\$ 870,0	USD 248,57	\$ 3,50
16/01/2009	\$ 890,0	USD 254,29	\$ 3,50
19/01/2009	\$ 900,2	USD 257,20	\$ 3,50
20/01/2009	\$ 860,0	USD 245,71	\$ 3,50
21/01/2009	\$ 900,0	USD 257,14	\$ 3,50
22/01/2009	\$ 903,0	USD 258,00	\$ 3,50
23/01/2009	\$ 920,0	USD 262,86	\$ 3,50
26/01/2009	\$ 900,0	USD 257,14	\$ 3,50
27/01/2009	\$ 880,0	USD 251,43	\$ 3,50
28/01/2009	\$ 903,0	USD 258,00	\$ 3,50
29/01/2009	\$ 899,0	USD 256,86	\$ 3,50
30/01/2009	\$ 910,0	USD 260,00	\$ 3,50
02/02/2009	\$ 884,0	USD 247,62	\$ 3,57
03/02/2009	\$ 869,5	USD 243,56	\$ 3,57
04/02/2009	\$ 880,0	USD 246,50	\$ 3,57
05/02/2009	\$ 910,0	USD 254,90	\$ 3,57
06/02/2009	\$ 925,0	USD 259,10	\$ 3,57
09/02/2009	\$ 930,1	USD 260,53	\$ 3,57
10/02/2009	\$ 935,0	USD 261,90	\$ 3,57
11/02/2009	\$ 950,1	USD 266,13	\$ 3,57
12/02/2009	\$ 922,0	USD 258,26	\$ 3,57
13/02/2009	\$ 891,0	USD 249,58	\$ 3,57
16/02/2009	\$ 880,0	USD 246,50	\$ 3,57

Fecha	Precio			Cot. Dólar
17/02/2009	\$ 840,0	USD	235,29	\$ 3,57
18/02/2009	\$ 820,0	USD	229,69	\$ 3,57
19/02/2009	\$ 807,0	USD	226,05	\$ 3,57
24/02/2009	\$ 750,0	USD	210,08	\$ 3,57
25/02/2009	\$ 745,0	USD	208,68	\$ 3,57
26/02/2009	\$ 740,0	USD	207,28	\$ 3,57
27/02/2009	\$ 747,0	USD	209,24	\$ 3,57
02/03/2009	\$ 741,5	USD	199,33	\$ 3,72
03/03/2009	\$ 750,0	USD	201,61	\$ 3,72
04/03/2009	\$ 775,0	USD	208,33	\$ 3,72
05/03/2009	\$ 760,0	USD	204,30	\$ 3,72
06/03/2009	\$ 780,0	USD	209,68	\$ 3,72
09/03/2009	\$ 800,0	USD	215,05	\$ 3,72
10/03/2009	\$ 800,0	USD	215,05	\$ 3,72
11/03/2009	\$ 800,0	USD	215,05	\$ 3,72
12/03/2009	\$ 800,0	USD	215,05	\$ 3,72
13/03/2009	\$ 800,0	USD	215,05	\$ 3,72
16/03/2009	\$ 810,0	USD	217,74	\$ 3,72
17/03/2009	\$ 810,0	USD	217,74	\$ 3,72
18/03/2009	\$ 815,0	USD	219,09	\$ 3,72
19/03/2009	\$ 850,0	USD	228,49	\$ 3,72
20/03/2009	\$ 851,0	USD	228,76	\$ 3,72
30/03/2009	\$ 826,0	USD	222,04	\$ 3,72
31/03/2009	\$ 854,0	USD	229,57	\$ 3,72
01/04/2009	\$ 867,0	USD	233,69	\$ 3,71
03/04/2009	\$ 898,0	USD	242,05	\$ 3,71
06/04/2009	\$ 899,0	USD	242,32	\$ 3,71
07/04/2009	\$ 907,0	USD	244,47	\$ 3,71
08/04/2009	\$ 915,0	USD	246,63	\$ 3,71
13/04/2009	\$ 925,1	USD	249,35	\$ 3,71
14/04/2009	\$ 949,5	USD	255,93	\$ 3,71
15/04/2009	\$ 952,6	USD	256,77	\$ 3,71
16/04/2009	\$ 968,0	USD	260,92	\$ 3,71
17/04/2009	\$ 969,9	USD	261,43	\$ 3,71
20/04/2009	\$ 940,0	USD	253,37	\$ 3,71
21/04/2009	\$ 964,0	USD	259,84	\$ 3,71
22/04/2009	\$ 960,0	USD	258,76	\$ 3,71
23/04/2009	\$ 966,0	USD	260,38	\$ 3,71
24/04/2009	\$ 955,1	USD	257,44	\$ 3,71
27/04/2009	\$ 930,0	USD	250,67	\$ 3,71
28/04/2009	\$ 920,0	USD	247,98	\$ 3,71
29/04/2009	\$ 942,0	USD	253,91	\$ 3,71
30/04/2009	\$ 961,6	USD	259,19	\$ 3,71
04/05/2009	\$ 1.000,6	USD	266,83	\$ 3,75
05/05/2009	\$ 1.002,0	USD	267,20	\$ 3,75

Fecha	Precio		Cot. Dólar
06/05/2009	\$ 994,5	USD 265,20	\$ 3,75
07/05/2009	\$ 992,0	USD 264,53	\$ 3,75
08/05/2009	\$ 991,0	USD 264,27	\$ 3,75
11/05/2009	\$ 980,0	USD 261,33	\$ 3,75
12/05/2009	\$ 990,0	USD 264,00	\$ 3,75
13/05/2009	\$ 1.000,0	USD 266,67	\$ 3,75
14/05/2009	\$ 1.000,0	USD 266,67	\$ 3,75
15/05/2009	\$ 993,0	USD 264,80	\$ 3,75
18/05/2009	\$ 1.001,5	USD 267,07	\$ 3,75
19/05/2009	\$ 1.013,4	USD 270,24	\$ 3,75
20/05/2009	\$ 1.017,0	USD 271,20	\$ 3,75
21/05/2009	\$ 1.028,5	USD 274,27	\$ 3,75
22/05/2009	\$ 1.030,0	USD 274,67	\$ 3,75
26/05/2009	\$ 1.030,0	USD 274,67	\$ 3,75
27/05/2009	\$ 1.030,0	USD 274,67	\$ 3,75
28/05/2009	\$ 1.033,0	USD 275,47	\$ 3,75
29/05/2009	\$ 1.032,0	USD 275,20	\$ 3,75
01/06/2009	\$ 1.061,5	USD 279,34	\$ 3,80
02/06/2009	\$ 1.042,0	USD 274,21	\$ 3,80
03/06/2009	\$ 1.000,6	USD 263,32	\$ 3,80
04/06/2009	\$ 1.043,5	USD 274,61	\$ 3,80
05/06/2009	\$ 1.043,2	USD 274,53	\$ 3,80
08/06/2009	\$ 1.050,5	USD 276,45	\$ 3,80
09/06/2009	\$ 1.060,8	USD 279,16	\$ 3,80
10/06/2009	\$ 1.057,0	USD 278,16	\$ 3,80
11/06/2009	\$ 1.074,0	USD 282,63	\$ 3,80
12/06/2009	\$ 1.053,0	USD 277,11	\$ 3,80
16/06/2009	\$ 1.020,7	USD 268,61	\$ 3,80
17/06/2009	\$ 1.026,0	USD 270,00	\$ 3,80
18/06/2009	\$ 1.043,0	USD 274,47	\$ 3,80
19/06/2009	\$ 1.010,0	USD 265,79	\$ 3,80
22/06/2009	\$ 1.000,0	USD 263,16	\$ 3,80
23/06/2009	\$ 1.025,0	USD 269,74	\$ 3,80
24/06/2009	\$ 1.025,6	USD 269,89	\$ 3,80
25/06/2009	\$ 1.031,0	USD 271,32	\$ 3,80
26/06/2009	\$ 1.031,4	USD 271,42	\$ 3,80
29/06/2009	\$ 1.033,0	USD 271,84	\$ 3,80
30/06/2009	\$ 1.010,0	USD 265,79	\$ 3,80
01/07/2009	\$ 1.042,5	USD 272,19	\$ 3,83
02/07/2009	\$ 1.030,0	USD 268,93	\$ 3,83
03/07/2009	\$ 1.030,0	USD 268,93	\$ 3,83
06/07/2009	\$ 1.000,0	USD 261,10	\$ 3,83
07/07/2009	\$ 960,0	USD 250,65	\$ 3,83
08/07/2009	\$ 936,0	USD 244,39	\$ 3,83
10/07/2009	\$ 960,0	USD 250,65	\$ 3,83

Fecha	Precio			Cot. Dólar
13/07/2009	\$ 940,0	USD	245,43	\$ 3,83
14/07/2009	\$ 950,0	USD	248,04	\$ 3,83
15/07/2009	\$ 950,0	USD	248,04	\$ 3,83
16/07/2009	\$ 915,0	USD	238,90	\$ 3,83
17/07/2009	\$ 942,5	USD	246,08	\$ 3,83
20/07/2009	\$ 950,0	USD	248,04	\$ 3,83
21/07/2009	\$ 930,0	USD	242,82	\$ 3,83
22/07/2009	\$ 940,0	USD	245,43	\$ 3,83
23/07/2009	\$ 950,0	USD	248,04	\$ 3,83
24/07/2009	\$ 950,0	USD	248,04	\$ 3,83
27/07/2009	\$ 950,0	USD	248,04	\$ 3,83
28/07/2009	\$ 960,5	USD	250,78	\$ 3,83
29/07/2009	\$ 960,5	USD	250,78	\$ 3,83
30/07/2009	\$ 981,0	USD	256,14	\$ 3,83
31/07/2009	\$ 1.000,0	USD	261,10	\$ 3,83
03/08/2009	\$ 1.020,0	USD	264,94	\$ 3,85
04/08/2009	\$ 1.020,0	USD	264,94	\$ 3,85
05/08/2009	\$ 1.000,0	USD	259,74	\$ 3,85
06/08/2009	\$ 1.000,0	USD	259,74	\$ 3,85
07/08/2009	\$ 1.000,0	USD	259,74	\$ 3,85
10/08/2009	\$ 1.000,0	USD	259,74	\$ 3,85
11/08/2009	\$ 1.010,0	USD	262,34	\$ 3,85
12/08/2009	\$ 1.000,0	USD	259,74	\$ 3,85
13/08/2009	\$ 1.000,0	USD	259,74	\$ 3,85
14/08/2009	\$ 970,0	USD	251,95	\$ 3,85
18/08/2009	\$ 960,0	USD	249,35	\$ 3,85
19/08/2009	\$ 960,0	USD	249,35	\$ 3,85
20/08/2009	\$ 970,0	USD	251,95	\$ 3,85
21/08/2009	\$ 1.000,0	USD	259,74	\$ 3,85
24/08/2009	\$ 1.010,0	USD	262,34	\$ 3,85
25/08/2009	\$ 1.010,0	USD	262,34	\$ 3,85
26/08/2009	\$ 1.000,0	USD	259,74	\$ 3,85
27/08/2009	\$ 1.000,0	USD	259,74	\$ 3,85
07/09/2009	\$ 930,0	USD	242,19	\$ 3,84
08/09/2009	\$ 950,0	USD	247,40	\$ 3,84
09/09/2009	\$ 950,0	USD	247,40	\$ 3,84
10/09/2009	\$ 950,0	USD	247,40	\$ 3,84
11/09/2009	\$ 940,0	USD	244,79	\$ 3,84
14/09/2009	\$ 940,0	USD	244,79	\$ 3,84
15/09/2009	\$ 984,0	USD	256,25	\$ 3,84
16/09/2009	\$ 960,0	USD	250,00	\$ 3,84
17/09/2009	\$ 974,0	USD	253,65	\$ 3,84
18/09/2009	\$ 972,0	USD	253,13	\$ 3,84
21/09/2009	\$ 942,0	USD	245,31	\$ 3,84
22/09/2009	\$ 952,0	USD	247,92	\$ 3,84

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
23/09/2009	\$ 952,4	USD 248,02	\$ 3,84
24/09/2009	\$ 952,0	USD 247,92	\$ 3,84
25/09/2009	\$ 950,0	USD 247,40	\$ 3,84
28/09/2009	\$ 950,1	USD 247,42	\$ 3,84
29/09/2009	\$ 950,0	USD 247,40	\$ 3,84
30/09/2009	\$ 960,0	USD 250,00	\$ 3,84
01/10/2009	\$ 942,0	USD 246,60	\$ 3,82
02/10/2009	\$ 920,0	USD 240,84	\$ 3,82
05/10/2009	\$ 930,0	USD 243,46	\$ 3,82
06/10/2009	\$ 950,0	USD 248,69	\$ 3,82
08/10/2009	\$ 970,0	USD 253,93	\$ 3,82
09/10/2009	\$ 975,0	USD 255,24	\$ 3,82
13/10/2009	\$ 990,0	USD 259,16	\$ 3,82
14/10/2009	\$ 990,0	USD 259,16	\$ 3,82
15/10/2009	\$ 970,0	USD 253,93	\$ 3,82
16/10/2009	\$ 965,0	USD 252,62	\$ 3,82
19/10/2009	\$ 975,0	USD 255,24	\$ 3,82
20/10/2009	\$ 970,0	USD 253,93	\$ 3,82
21/10/2009	\$ 980,0	USD 256,54	\$ 3,82
22/10/2009	\$ 975,0	USD 255,24	\$ 3,82
23/10/2009	\$ 980,0	USD 256,54	\$ 3,82
26/10/2009	\$ 960,0	USD 251,31	\$ 3,82
27/10/2009	\$ 950,0	USD 248,69	\$ 3,82
28/10/2009	\$ 940,0	USD 246,07	\$ 3,82
29/10/2009	\$ 960,0	USD 251,31	\$ 3,82
30/10/2009	\$ 960,0	USD 251,31	\$ 3,82
02/11/2009	\$ 970,0	USD 254,59	\$ 3,81
03/11/2009	\$ 980,0	USD 257,22	\$ 3,81
04/11/2009	\$ 970,0	USD 254,59	\$ 3,81
05/11/2009	\$ 950,0	USD 249,34	\$ 3,81
06/11/2009	\$ 940,0	USD 246,72	\$ 3,81
09/11/2009	\$ 960,0	USD 251,97	\$ 3,81
10/11/2009	\$ 960,0	USD 251,97	\$ 3,81
11/11/2009	\$ 970,0	USD 254,59	\$ 3,81
12/11/2009	\$ 980,0	USD 257,22	\$ 3,81
13/11/2009	\$ 1.000,0	USD 262,47	\$ 3,81
16/11/2009	\$ 1.000,0	USD 262,47	\$ 3,81
17/11/2009	\$ 1.000,0	USD 262,47	\$ 3,81
18/11/2009	\$ 1.010,0	USD 265,09	\$ 3,81
19/11/2009	\$ 1.020,0	USD 267,72	\$ 3,81
20/11/2009	\$ 1.010,0	USD 265,09	\$ 3,81
23/11/2009	\$ 1.005,0	USD 263,78	\$ 3,81
24/11/2009	\$ 1.000,0	USD 262,47	\$ 3,81
25/11/2009	\$ 1.010,0	USD 265,09	\$ 3,81
26/11/2009	\$ 1.010,0	USD 265,09	\$ 3,81

Fecha	Precio			Cot. Dólar
27/11/2009	\$ 1.010,0	USD	265,09	\$ 3,81
30/11/2009	\$ 1.010,0	USD	265,09	\$ 3,81
01/12/2009	\$ 1.030,0	USD	270,34	\$ 3,81
03/12/2009	\$ 1.000,0	USD	262,47	\$ 3,81
04/12/2009	\$ 990,0	USD	259,84	\$ 3,81
07/12/2009	\$ 1.000,0	USD	262,47	\$ 3,81
11/12/2009	\$ 980,0	USD	257,22	\$ 3,81
14/12/2009	\$ 1.000,0	USD	262,47	\$ 3,81
15/12/2009	\$ 1.010,0	USD	265,09	\$ 3,81
16/12/2009	\$ 1.010,0	USD	265,09	\$ 3,81
21/12/2009	\$ 980,0	USD	257,22	\$ 3,81
22/12/2009	\$ 970,0	USD	254,59	\$ 3,81
23/12/2009	\$ 970,0	USD	254,59	\$ 3,81
28/12/2009	\$ 990,0	USD	259,84	\$ 3,81
29/12/2009	\$ 1.000,0	USD	262,47	\$ 3,81
30/12/2009	\$ 1.002,0	USD	262,99	\$ 3,81
04/01/2010	\$ 1.010,0	USD	263,71	\$ 3,83
05/01/2010	\$ 1.015,0	USD	265,01	\$ 3,83
06/01/2010	\$ 1.025,0	USD	267,62	\$ 3,83
07/01/2010	\$ 1.000,0	USD	261,10	\$ 3,83
11/01/2010	\$ 990,0	USD	258,49	\$ 3,83
12/01/2010	\$ 970,0	USD	253,26	\$ 3,83
13/01/2010	\$ 994,0	USD	259,53	\$ 3,83
14/01/2010	\$ 993,0	USD	259,27	\$ 3,83
15/01/2010	\$ 997,0	USD	260,31	\$ 3,83
18/01/2010	\$ 996,0	USD	260,05	\$ 3,83
19/01/2010	\$ 989,0	USD	258,22	\$ 3,83
20/01/2010	\$ 973,0	USD	254,05	\$ 3,83
21/01/2010	\$ 982,0	USD	256,40	\$ 3,83
22/01/2010	\$ 982,0	USD	256,40	\$ 3,83
25/01/2010	\$ 980,0	USD	255,87	\$ 3,83
26/01/2010	\$ 984,5	USD	257,05	\$ 3,83
02/02/2010	\$ 957,0	USD	247,93	\$ 3,86
04/02/2010	\$ 939,0	USD	243,26	\$ 3,86
05/02/2010	\$ 940,0	USD	243,52	\$ 3,86
08/02/2010	\$ 951,0	USD	246,37	\$ 3,86
09/02/2010	\$ 960,0	USD	248,70	\$ 3,86
10/02/2010	\$ 960,0	USD	248,70	\$ 3,86
11/02/2010	\$ 960,0	USD	248,70	\$ 3,86
12/02/2010	\$ 961,0	USD	248,96	\$ 3,86
15/02/2010	\$ 961,5	USD	249,09	\$ 3,86
16/02/2010	\$ 991,0	USD	256,74	\$ 3,86
17/02/2010	\$ 970,0	USD	251,30	\$ 3,86
18/02/2010	\$ 961,0	USD	248,96	\$ 3,86
19/02/2010	\$ 953,0	USD	246,89	\$ 3,86

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
22/02/2010	\$ 941,0	USD 243,78	\$ 3,86
23/02/2010	\$ 930,0	USD 240,93	\$ 3,86
24/02/2010	\$ 910,0	USD 235,75	\$ 3,86
25/02/2010	\$ 880,0	USD 227,98	\$ 3,86
26/02/2010	\$ 882,0	USD 228,50	\$ 3,86
01/03/2010	\$ 860,0	USD 222,22	\$ 3,87
02/03/2010	\$ 859,0	USD 221,96	\$ 3,87
03/03/2010	\$ 860,5	USD 222,35	\$ 3,87
04/03/2010	\$ 830,0	USD 214,47	\$ 3,87
05/03/2010	\$ 830,0	USD 214,47	\$ 3,87
08/03/2010	\$ 831,0	USD 214,73	\$ 3,87
09/03/2010	\$ 836,0	USD 216,02	\$ 3,87
10/03/2010	\$ 847,0	USD 218,86	\$ 3,87
11/03/2010	\$ 822,0	USD 212,40	\$ 3,87
12/03/2010	\$ 823,0	USD 212,66	\$ 3,87
15/03/2010	\$ 833,8	USD 215,45	\$ 3,87
16/03/2010	\$ 843,0	USD 217,83	\$ 3,87
17/03/2010	\$ 854,5	USD 220,80	\$ 3,87
18/03/2010	\$ 849,5	USD 219,51	\$ 3,87
19/03/2010	\$ 850,0	USD 219,64	\$ 3,87
22/03/2010	\$ 865,0	USD 223,51	\$ 3,87
23/03/2010	\$ 858,0	USD 221,71	\$ 3,87
25/03/2010	\$ 842,0	USD 217,57	\$ 3,87
26/03/2010	\$ 829,0	USD 214,21	\$ 3,87
29/03/2010	\$ 842,0	USD 217,57	\$ 3,87
30/03/2010	\$ 818,0	USD 211,37	\$ 3,87
31/03/2010	\$ 814,5	USD 210,47	\$ 3,87
05/04/2010	\$ 826,5	USD 213,02	\$ 3,88
06/04/2010	\$ 831,0	USD 214,18	\$ 3,88
07/04/2010	\$ 845,5	USD 217,91	\$ 3,88
08/04/2010	\$ 849,9	USD 219,05	\$ 3,88
09/04/2010	\$ 851,2	USD 219,38	\$ 3,88
12/04/2010	\$ 852,0	USD 219,59	\$ 3,88
13/04/2010	\$ 864,0	USD 222,68	\$ 3,88
14/04/2010	\$ 875,0	USD 225,52	\$ 3,88
15/04/2010	\$ 877,1	USD 226,06	\$ 3,88
16/04/2010	\$ 879,0	USD 226,55	\$ 3,88
19/04/2010	\$ 865,3	USD 223,02	\$ 3,88
20/04/2010	\$ 879,0	USD 226,55	\$ 3,88
21/04/2010	\$ 898,0	USD 231,44	\$ 3,88
22/04/2010	\$ 896,5	USD 231,06	\$ 3,88
23/04/2010	\$ 895,0	USD 230,67	\$ 3,88
26/04/2010	\$ 896,5	USD 231,06	\$ 3,88
27/04/2010	\$ 886,0	USD 228,35	\$ 3,88
28/04/2010	\$ 887,0	USD 228,61	\$ 3,88

Fecha	Precio			Cot. Dólar
29/04/2010	\$ 901,0	USD	232,22	\$ 3,88
30/04/2010	\$ 902,0	USD	232,47	\$ 3,88
03/05/2010	\$ 893,0	USD	228,39	\$ 3,91
04/05/2010	\$ 895,5	USD	229,03	\$ 3,91
05/05/2010	\$ 878,0	USD	224,55	\$ 3,91
06/05/2010	\$ 871,0	USD	222,76	\$ 3,91
07/05/2010	\$ 863,0	USD	220,72	\$ 3,91
10/05/2010	\$ 871,0	USD	222,76	\$ 3,91
11/05/2010	\$ 871,0	USD	222,76	\$ 3,91
12/05/2010	\$ 869,9	USD	222,48	\$ 3,91
13/05/2010	\$ 885,0	USD	226,34	\$ 3,91
14/05/2010	\$ 879,5	USD	224,94	\$ 3,91
17/05/2010	\$ 869,0	USD	222,25	\$ 3,91
18/05/2010	\$ 872,0	USD	223,02	\$ 3,91
19/05/2010	\$ 881,0	USD	225,32	\$ 3,91
20/05/2010	\$ 885,5	USD	226,47	\$ 3,91
21/05/2010	\$ 894,5	USD	228,77	\$ 3,91
26/05/2010	\$ 875,0	USD	223,79	\$ 3,91
27/05/2010	\$ 892,2	USD	228,18	\$ 3,91
28/05/2010	\$ 875,0	USD	223,79	\$ 3,91
31/05/2010	\$ 873,0	USD	223,27	\$ 3,91
01/06/2010	\$ 876,0	USD	222,90	\$ 3,93
02/06/2010	\$ 875,0	USD	222,65	\$ 3,93
03/06/2010	\$ 894,0	USD	227,48	\$ 3,93
04/06/2010	\$ 877,0	USD	223,16	\$ 3,93
07/06/2010	\$ 873,0	USD	222,14	\$ 3,93
08/06/2010	\$ 873,0	USD	222,14	\$ 3,93
09/06/2010	\$ 896,0	USD	227,99	\$ 3,93
10/06/2010	\$ 880,0	USD	223,92	\$ 3,93
11/06/2010	\$ 879,9	USD	223,89	\$ 3,93
14/06/2010	\$ 888,5	USD	226,08	\$ 3,93
15/06/2010	\$ 889,5	USD	226,34	\$ 3,93
16/06/2010	\$ 889,6	USD	226,36	\$ 3,93
17/06/2010	\$ 889,7	USD	226,39	\$ 3,93
18/06/2010	\$ 898,0	USD	228,50	\$ 3,93
22/06/2010	\$ 901,0	USD	229,26	\$ 3,93
23/06/2010	\$ 898,5	USD	228,63	\$ 3,93
24/06/2010	\$ 900,7	USD	229,19	\$ 3,93
25/06/2010	\$ 901,5	USD	229,39	\$ 3,93
28/06/2010	\$ 901,0	USD	229,26	\$ 3,93
29/06/2010	\$ 903,4	USD	229,87	\$ 3,93
30/06/2010	\$ 903,4	USD	229,87	\$ 3,93
01/07/2010	\$ 908,0	USD	230,46	\$ 3,94
02/07/2010	\$ 915,0	USD	232,23	\$ 3,94
05/07/2010	\$ 919,5	USD	233,38	\$ 3,94

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
06/07/2010	\$ 933,0	USD 236,80	\$ 3,94
07/07/2010	\$ 949,9	USD 241,09	\$ 3,94
08/07/2010	\$ 954,0	USD 242,13	\$ 3,94
09/07/2010	\$ 106,8	USD 27,11	\$ 3,94
12/07/2010	\$ 969,8	USD 246,14	\$ 3,94
13/07/2010	\$ 980,0	USD 248,73	\$ 3,94
14/07/2010	\$ 977,0	USD 247,97	\$ 3,94
15/07/2010	\$ 988,0	USD 250,76	\$ 3,94
16/07/2010	\$ 988,0	USD 250,76	\$ 3,94
19/07/2010	\$ 964,0	USD 244,67	\$ 3,94
20/07/2010	\$ 978,0	USD 248,22	\$ 3,94
21/07/2010	\$ 987,0	USD 250,51	\$ 3,94
22/07/2010	\$ 997,0	USD 253,05	\$ 3,94
23/07/2010	\$ 1.000,0	USD 253,81	\$ 3,94
26/07/2010	\$ 973,5	USD 247,08	\$ 3,94
27/07/2010	\$ 991,5	USD 251,65	\$ 3,94
28/07/2010	\$ 1.003,7	USD 254,75	\$ 3,94
29/07/2010	\$ 1.012,5	USD 256,98	\$ 3,94
30/07/2010	\$ 1.030,0	USD 261,42	\$ 3,94
02/08/2010	\$ 1.026,0	USD 259,75	\$ 3,95
03/08/2010	\$ 1.020,0	USD 258,23	\$ 3,95
04/08/2010	\$ 1.035,0	USD 262,03	\$ 3,95
05/08/2010	\$ 1.045,0	USD 264,56	\$ 3,95
06/08/2010	\$ 1.046,0	USD 264,81	\$ 3,95
09/08/2010	\$ 1.047,0	USD 265,06	\$ 3,95
10/08/2010	\$ 1.048,0	USD 265,32	\$ 3,95
11/08/2010	\$ 1.043,0	USD 264,05	\$ 3,95
12/08/2010	\$ 1.056,0	USD 267,34	\$ 3,95
13/08/2010	\$ 1.058,5	USD 267,97	\$ 3,95
17/08/2010	\$ 1.050,0	USD 265,82	\$ 3,95
18/08/2010	\$ 1.051,0	USD 266,08	\$ 3,95
19/08/2010	\$ 1.038,0	USD 262,78	\$ 3,95
20/08/2010	\$ 1.025,0	USD 259,49	\$ 3,95
23/08/2010	\$ 1.035,0	USD 262,03	\$ 3,95
24/08/2010	\$ 1.014,5	USD 256,84	\$ 3,95
25/08/2010	\$ 1.011,0	USD 255,95	\$ 3,95
26/08/2010	\$ 1.019,0	USD 257,97	\$ 3,95
27/08/2010	\$ 1.034,5	USD 261,90	\$ 3,95
30/08/2010	\$ 1.039,8	USD 263,24	\$ 3,95
31/08/2010	\$ 1.036,0	USD 262,28	\$ 3,95

Fuente: www.fyo.com para la cotización en pesos de los precios pizarra del Puerto de Rosario. La cotización en dólares, con la que posteriormente se armaron los gráficos es una elaboración propia en función del precio promedio mensual del dólar.

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Evolución del costo (en U\$s) y % para producir trigo en el SE Bonaerense (1989-2010)

Trigo - U\$s/ha	Laboreos y fumigadas		Semillas		Agroquímicos		Fertilizantes		Cosecha		Estructura		Impuestos Vs		Comercialización		Total
oct-89	14	10%	13	10%	7	5%	31	23%	19	14%	5	4%	5	4%	41	30%	135
oct-90	57	19%	24	8%	8	3%	39	13%	33	11%	22	8%	21	7%	89	30%	293
oct-91	57	21%	19	7%	8	3%	47	17%	21	8%	21	8%	25	9%	72	27%	270
oct-92	66	21%	24	8%	15	5%	43	14%	24	8%	43	14%	29	9%	68	22%	312
oct-93	64	20%	26	8%	16	5%	40	13%	29	9%	45	14%	23	7%	71	23%	314
oct-94	55	18%	26	8%	16	5%	44	14%	27	9%	49	16%	17	5%	77	25%	311
oct-95	55	16%	27	8%	16	5%	58	17%	31	9%	55	16%	21	6%	73	22%	336
oct-96	51	14%	48	14%	5	1%	54	15%	38	11%	55	16%	21	6%	81	23%	353
oct-97	66	17%	26	7%	5	1%	58	15%	47	12%	57	15%	21	5%	105	27%	385
oct-98	66	15%	19	4%	4	1%	53	12%	35	8%	90	21%	43	10%	121	28%	431
oct-99	66	16%	21	5%	4	1%	54	13%	31	8%	89	22%	36	9%	101	25%	402
oct-00	66	17%	21	5%	3	1%	55	14%	30	8%	89	22%	36	9%	99	25%	399

Trigo - U\$s/ha	Laboreos y fumigadas		Semillas		Agroquímicos		Fertilizantes		Cosecha		Estructura		Impuestos Vs		Comercializac ión		Total
oct-01	58	16%	23	6%	5	1%	71	20%	28	8%	58	16%	20	6%	96	27%	359
oct-02	32	15%	21	10%	5	2%	65	30%	19	9%	22	10%	11	5%	41	19%	216
oct-03	51	19%	21	8%	5	2%	66	25%	22	8%	29	11%	17	6%	56	21%	267
oct-04	49	17%	21	7%	5	2%	77	27%	26	9%	29	10%	17	6%	57	20%	281
oct-05	51	16%	21	7%	4	1%	98	31%	28	9%	30	9%	21	7%	63	20%	316
oct-06	52	16%	23	7%	4	1%	92	28%	29	9%	36	11%	26	8%	61	19%	323
oct-07	56	15%	23	6%	5	1%	102	27%	36	10%	37	10%	27	7%	85	23%	371
oct-08	71	12%	47	8%	4	1%	219	38%	27	5%	58	10%	31	5%	113	20%	570
oct-09	78	18%	37	8%	4	1%	114	26%	36	8%	56	13%	25	6%	90	20%	440
oct-10	92	19%	36	7%	4	1%	128	27%	33	7%	58	12%	30	6%	101	21%	482

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados en la revista Márgenes Agropecuarios.

Los precios de referencia son los que estuvieron vigentes en cada momento en los partidos del SE de la Provincia de Buenos Aires. El costo de cosecha está calculado para un rinde de 35 QQ/ha. Impuestos varios comprende el Impuesto Inmobiliario, la tasa vial, el impuesto a los bienes personales y el impuesto sobre débitos y créditos bancarios. **No incluye impuesto a las ganancias ni IVA.** La distancia a puerto 30 + 170 km

Evolución precios mercado de trigo (día por día)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
03/01/1994	\$ 122,0	USD 123,23	\$ 0,99
04/01/1994	\$ 121,0	USD 122,22	\$ 0,99
05/01/1994	\$ 118,0	USD 119,19	\$ 0,99
06/01/1994	\$ 116,0	USD 117,17	\$ 0,99
07/01/1994	\$ 116,0	USD 117,17	\$ 0,99
10/01/1994	\$ 114,0	USD 115,15	\$ 0,99
11/01/1994	\$ 111,0	USD 112,12	\$ 0,99
12/01/1994	\$ 113,0	USD 114,14	\$ 0,99
13/01/1994	\$ 116,0	USD 117,17	\$ 0,99
14/01/1994	\$ 117,0	USD 118,18	\$ 0,99
17/01/1994	\$ 115,0	USD 116,16	\$ 0,99
18/01/1994	\$ 112,0	USD 113,13	\$ 0,99
19/01/1994	\$ 113,0	USD 114,14	\$ 0,99
20/01/1994	\$ 114,0	USD 115,15	\$ 0,99
21/01/1994	\$ 114,0	USD 115,15	\$ 0,99
24/01/1994	\$ 114,0	USD 115,15	\$ 0,99
25/01/1994	\$ 114,0	USD 115,15	\$ 0,99
26/01/1994	\$ 114,0	USD 115,15	\$ 0,99
27/01/1994	\$ 112,0	USD 113,13	\$ 0,99
28/01/1994	\$ 112,0	USD 113,13	\$ 0,99
31/01/1994	\$ 113,0	USD 114,14	\$ 0,99
01/02/1994	\$ 113,0	USD 114,14	\$ 0,99
02/02/1994	\$ 113,0	USD 114,14	\$ 0,99
03/02/1994	\$ 111,0	USD 112,12	\$ 0,99
04/02/1994	\$ 112,6	USD 113,74	\$ 0,99
07/02/1994	\$ 113,0	USD 114,14	\$ 0,99
08/02/1994	\$ 113,0	USD 114,14	\$ 0,99
09/02/1994	\$ 110,5	USD 111,62	\$ 0,99
10/02/1994	\$ 112,0	USD 113,13	\$ 0,99
11/02/1994	\$ 112,0	USD 113,13	\$ 0,99
14/02/1994	\$ 112,0	USD 113,13	\$ 0,99
15/02/1994	\$ 112,0	USD 113,13	\$ 0,99
16/02/1994	\$ 111,0	USD 112,12	\$ 0,99
17/02/1994	\$ 112,0	USD 113,13	\$ 0,99
18/02/1994	\$ 112,0	USD 113,13	\$ 0,99
21/02/1994	\$ 110,0	USD 111,11	\$ 0,99
22/02/1994	\$ 112,0	USD 113,13	\$ 0,99
23/02/1994	\$ 111,5	USD 112,63	\$ 0,99
24/02/1994	\$ 112,2	USD 113,33	\$ 0,99
25/02/1994	\$ 112,0	USD 113,13	\$ 0,99
28/02/1994	\$ 110,0	USD 111,11	\$ 0,99
01/03/1994	\$ 111,0	USD 112,12	\$ 0,99
02/03/1994	\$ 110,0	USD 111,11	\$ 0,99
03/03/1994	\$ 110,0	USD 111,11	\$ 0,99

Fecha	Precio		Cot. Dólar
04/03/1994	\$ 110,0	USD 111,11	\$ 0,99
07/03/1994	\$ 111,0	USD 112,12	\$ 0,99
08/03/1994	\$ 109,0	USD 110,10	\$ 0,99
09/03/1994	\$ 109,0	USD 110,10	\$ 0,99
10/03/1994	\$ 110,0	USD 111,11	\$ 0,99
11/03/1994	\$ 110,0	USD 111,11	\$ 0,99
14/03/1994	\$ 110,0	USD 111,11	\$ 0,99
15/03/1994	\$ 110,0	USD 111,11	\$ 0,99
16/03/1994	\$ 110,0	USD 111,11	\$ 0,99
17/03/1994	\$ 109,5	USD 110,61	\$ 0,99
18/03/1994	\$ 110,0	USD 111,11	\$ 0,99
21/03/1994	\$ 111,0	USD 112,12	\$ 0,99
22/03/1994	\$ 110,0	USD 111,11	\$ 0,99
23/03/1994	\$ 111,0	USD 112,12	\$ 0,99
24/03/1994	\$ 112,0	USD 113,13	\$ 0,99
25/03/1994	\$ 112,0	USD 113,13	\$ 0,99
28/03/1994	\$ 112,0	USD 113,13	\$ 0,99
29/03/1994	\$ 112,0	USD 113,13	\$ 0,99
30/03/1994	\$ 113,0	USD 114,14	\$ 0,99
04/04/1994	\$ 114,0	USD 115,15	\$ 0,99
05/04/1994	\$ 116,0	USD 117,17	\$ 0,99
06/04/1994	\$ 116,0	USD 117,17	\$ 0,99
07/04/1994	\$ 116,0	USD 117,17	\$ 0,99
08/04/1994	\$ 116,0	USD 117,17	\$ 0,99
11/04/1994	\$ 115,0	USD 116,16	\$ 0,99
12/04/1994	\$ 115,0	USD 116,16	\$ 0,99
13/04/1994	\$ 116,0	USD 117,17	\$ 0,99
14/04/1994	\$ 117,0	USD 118,18	\$ 0,99
15/04/1994	\$ 117,0	USD 118,18	\$ 0,99
18/04/1994	\$ 117,0	USD 118,18	\$ 0,99
19/04/1994	\$ 118,0	USD 119,19	\$ 0,99
20/04/1994	\$ 118,0	USD 119,19	\$ 0,99
21/04/1994	\$ 119,0	USD 120,20	\$ 0,99
22/04/1994	\$ 120,0	USD 121,21	\$ 0,99
25/04/1994	\$ 120,0	USD 121,21	\$ 0,99
26/04/1994	\$ 121,0	USD 122,22	\$ 0,99
27/04/1994	\$ 122,0	USD 123,23	\$ 0,99
28/04/1994	\$ 122,0	USD 123,23	\$ 0,99
29/04/1994	\$ 122,0	USD 123,23	\$ 0,99
02/05/1994	\$ 124,0	USD 125,25	\$ 0,99
03/05/1994	\$ 124,5	USD 125,76	\$ 0,99
04/05/1994	\$ 124,0	USD 125,25	\$ 0,99
05/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
06/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
09/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99

Fecha	Precio		Cot. Dólar
10/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
11/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
12/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
13/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
16/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
17/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
18/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
19/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
20/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
23/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
24/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
26/05/1994	\$ 124,0	USD 125,25	\$ 0,99
27/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
30/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
31/05/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
01/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
02/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
03/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
06/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
07/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
08/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
09/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
10/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
14/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
15/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
16/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
17/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
21/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
22/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
23/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
24/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
27/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
28/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
29/06/1994	\$ 125,5	USD 126,77	\$ 0,99
30/06/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
01/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
04/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
05/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
06/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
07/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
08/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
11/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
12/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
13/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
14/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99

Fecha	Precio		Cot. Dólar
15/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
18/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
19/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
20/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
21/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
22/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
25/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
26/07/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
27/07/1994	\$ 124,0	USD 125,25	\$ 0,99
28/07/1994	\$ 122,0	USD 123,23	\$ 0,99
29/07/1994	\$ 122,0	USD 123,23	\$ 0,99
01/08/1994	\$ 121,0	USD 122,22	\$ 0,99
02/08/1994	\$ 121,0	USD 122,22	\$ 0,99
03/08/1994	\$ 121,0	USD 122,22	\$ 0,99
04/08/1994	\$ 120,0	USD 121,21	\$ 0,99
05/08/1994	\$ 120,0	USD 121,21	\$ 0,99
08/08/1994	\$ 120,0	USD 121,21	\$ 0,99
09/08/1994	\$ 120,0	USD 121,21	\$ 0,99
10/08/1994	\$ 121,0	USD 122,22	\$ 0,99
11/08/1994	\$ 121,5	USD 122,73	\$ 0,99
12/08/1994	\$ 121,5	USD 122,73	\$ 0,99
16/08/1994	\$ 121,5	USD 122,73	\$ 0,99
17/08/1994	\$ 122,0	USD 123,23	\$ 0,99
18/08/1994	\$ 123,0	USD 124,24	\$ 0,99
19/08/1994	\$ 123,0	USD 124,24	\$ 0,99
22/08/1994	\$ 123,0	USD 124,24	\$ 0,99
23/08/1994	\$ 124,0	USD 125,25	\$ 0,99
24/08/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
25/08/1994	\$ 125,0	USD 126,26	\$ 0,99
26/08/1994	\$ 126,0	USD 127,27	\$ 0,99
29/08/1994	\$ 127,0	USD 128,28	\$ 0,99
30/08/1994	\$ 128,0	USD 129,29	\$ 0,99
31/08/1994	\$ 128,0	USD 129,29	\$ 0,99
01/09/1994	\$ 129,0	USD 130,30	\$ 0,99
02/09/1994	\$ 130,0	USD 131,31	\$ 0,99
05/09/1994	\$ 130,5	USD 131,82	\$ 0,99
06/09/1994	\$ 131,0	USD 132,32	\$ 0,99
07/09/1994	\$ 131,5	USD 132,83	\$ 0,99
08/09/1994	\$ 132,5	USD 133,84	\$ 0,99
09/09/1994	\$ 135,0	USD 136,36	\$ 0,99
12/09/1994	\$ 137,0	USD 138,38	\$ 0,99
13/09/1994	\$ 139,0	USD 140,40	\$ 0,99
14/09/1994	\$ 140,0	USD 141,41	\$ 0,99
15/09/1994	\$ 141,5	USD 142,93	\$ 0,99
16/09/1994	\$ 140,0	USD 141,41	\$ 0,99

Fecha	Precio		Cot. Dólar
19/09/1994	\$ 134,0	USD 135,35	\$ 0,99
20/09/1994	\$ 134,0	USD 135,35	\$ 0,99
21/09/1994	\$ 134,0	USD 135,35	\$ 0,99
22/09/1994	\$ 135,0	USD 136,36	\$ 0,99
23/09/1994	\$ 136,0	USD 137,37	\$ 0,99
26/09/1994	\$ 138,0	USD 139,39	\$ 0,99
27/09/1994	\$ 137,0	USD 138,38	\$ 0,99
28/09/1994	\$ 138,0	USD 139,39	\$ 0,99
29/09/1994	\$ 140,0	USD 141,41	\$ 0,99
30/09/1994	\$ 140,0	USD 141,41	\$ 0,99
03/10/1994	\$ 141,0	USD 142,42	\$ 0,99
04/10/1994	\$ 142,5	USD 143,94	\$ 0,99
05/10/1994	\$ 143,0	USD 144,44	\$ 0,99
06/10/1994	\$ 145,0	USD 146,46	\$ 0,99
07/10/1994	\$ 146,0	USD 147,47	\$ 0,99
11/10/1994	\$ 147,0	USD 148,48	\$ 0,99
12/10/1994	\$ 150,0	USD 151,52	\$ 0,99
13/10/1994	\$ 148,0	USD 149,49	\$ 0,99
14/10/1994	\$ 148,5	USD 150,00	\$ 0,99
17/10/1994	\$ 150,0	USD 151,52	\$ 0,99
18/10/1994	\$ 150,0	USD 151,52	\$ 0,99
19/10/1994	\$ 150,0	USD 151,52	\$ 0,99
20/10/1994	\$ 148,0	USD 149,49	\$ 0,99
21/10/1994	\$ 148,0	USD 149,49	\$ 0,99
24/10/1994	\$ 148,0	USD 149,49	\$ 0,99
25/10/1994	\$ 149,0	USD 150,51	\$ 0,99
26/10/1994	\$ 149,0	USD 150,51	\$ 0,99
27/10/1994	\$ 148,0	USD 149,49	\$ 0,99
02/11/1994	\$ 146,0	USD 147,47	\$ 0,99
03/11/1994	\$ 147,0	USD 148,48	\$ 0,99
04/11/1994	\$ 145,0	USD 146,46	\$ 0,99
07/11/1994	\$ 145,0	USD 146,46	\$ 0,99
08/11/1994	\$ 145,0	USD 146,46	\$ 0,99
09/11/1994	\$ 145,0	USD 146,46	\$ 0,99
10/11/1994	\$ 145,0	USD 146,46	\$ 0,99
11/11/1994	\$ 145,0	USD 146,46	\$ 0,99
14/11/1994	\$ 145,0	USD 146,46	\$ 0,99
16/11/1994	\$ 145,0	USD 146,46	\$ 0,99
28/11/1994	\$ 130,0	USD 131,31	\$ 0,99
29/11/1994	\$ 130,0	USD 131,31	\$ 0,99
30/11/1994	\$ 130,0	USD 131,31	\$ 0,99
01/12/1994	\$ 130,0	USD 131,31	\$ 0,99
02/12/1994	\$ 130,0	USD 131,31	\$ 0,99
05/12/1994	\$ 130,0	USD 131,31	\$ 0,99
06/12/1994	\$ 130,0	USD 131,31	\$ 0,99

Fecha	Precio		Cot. Dólar
07/12/1994	\$ 130,0	USD 131,31	\$ 0,99
12/12/1994	\$ 131,0	USD 132,32	\$ 0,99
13/12/1994	\$ 132,0	USD 133,33	\$ 0,99
14/12/1994	\$ 132,0	USD 133,33	\$ 0,99
15/12/1994	\$ 131,0	USD 132,32	\$ 0,99
16/12/1994	\$ 130,0	USD 131,31	\$ 0,99
19/12/1994	\$ 130,0	USD 131,31	\$ 0,99
20/12/1994	\$ 129,0	USD 130,30	\$ 0,99
21/12/1994	\$ 129,0	USD 130,30	\$ 0,99
22/12/1994	\$ 130,0	USD 131,31	\$ 0,99
23/12/1994	\$ 132,0	USD 133,33	\$ 0,99
26/12/1994	\$ 130,0	USD 131,31	\$ 0,99
27/12/1994	\$ 130,0	USD 131,31	\$ 0,99
28/12/1994	\$ 128,0	USD 129,29	\$ 0,99
29/12/1994	\$ 127,0	USD 128,28	\$ 0,99
02/01/1995	\$ 127,0	USD 127,00	\$ 1,00
03/01/1995	\$ 127,0	USD 127,00	\$ 1,00
04/01/1995	\$ 125,0	USD 125,00	\$ 1,00
05/01/1995	\$ 124,5	USD 124,50	\$ 1,00
06/01/1995	\$ 124,5	USD 124,50	\$ 1,00
09/01/1995	\$ 125,0	USD 125,00	\$ 1,00
10/01/1995	\$ 125,0	USD 125,00	\$ 1,00
11/01/1995	\$ 125,0	USD 125,00	\$ 1,00
12/01/1995	\$ 125,0	USD 125,00	\$ 1,00
13/01/1995	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
16/01/1995	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
17/01/1995	\$ 121,5	USD 121,50	\$ 1,00
18/01/1995	\$ 121,5	USD 121,50	\$ 1,00
19/01/1995	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
20/01/1995	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
23/01/1995	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
24/01/1995	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
25/01/1995	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
26/01/1995	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
27/01/1995	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
30/01/1995	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
31/01/1995	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
01/02/1995	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
02/02/1995	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
03/02/1995	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
06/02/1995	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
07/02/1995	\$ 119,0	USD 119,00	\$ 1,00
08/02/1995	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
09/02/1995	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
10/02/1995	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
13/02/1995	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
14/02/1995	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
15/02/1995	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
16/02/1995	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
17/02/1995	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
20/02/1995	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
21/02/1995	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
22/02/1995	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
23/02/1995	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
24/02/1995	\$ 120,5	USD 120,50	\$ 1,00
27/02/1995	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
28/02/1995	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
01/03/1995	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
02/03/1995	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
03/03/1995	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
06/03/1995	\$ 119,0	USD 119,00	\$ 1,00
07/03/1995	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
08/03/1995	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
09/03/1995	\$ 116,5	USD 116,50	\$ 1,00
10/03/1995	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
13/03/1995	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
14/03/1995	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
15/03/1995	\$ 114,5	USD 114,50	\$ 1,00
16/03/1995	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
17/03/1995	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
20/03/1995	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
21/03/1995	\$ 115,5	USD 115,50	\$ 1,00
22/03/1995	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
23/03/1995	\$ 115,5	USD 115,50	\$ 1,00
24/03/1995	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
27/03/1995	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
28/03/1995	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
29/03/1995	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
30/03/1995	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
31/03/1995	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
03/04/1995	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
04/04/1995	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
05/04/1995	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
06/04/1995	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
07/04/1995	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
10/04/1995	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
11/04/1995	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
12/04/1995	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
17/04/1995	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
18/04/1995	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
19/04/1995	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
20/04/1995	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
21/04/1995	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
24/04/1995	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
25/04/1995	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
26/04/1995	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
27/04/1995	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
28/04/1995	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
02/05/1995	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
03/05/1995	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
04/05/1995	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
05/05/1995	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
08/05/1995	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
09/05/1995	\$ 127,0	USD 127,00	\$ 1,00
10/05/1995	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
11/05/1995	\$ 133,0	USD 133,00	\$ 1,00
12/05/1995	\$ 135,0	USD 135,00	\$ 1,00
15/05/1995	\$ 135,5	USD 135,50	\$ 1,00
16/05/1995	\$ 137,0	USD 137,00	\$ 1,00
17/05/1995	\$ 140,0	USD 140,00	\$ 1,00
18/05/1995	\$ 144,0	USD 144,00	\$ 1,00
19/05/1995	\$ 148,5	USD 148,50	\$ 1,00
22/05/1995	\$ 146,0	USD 146,00	\$ 1,00
23/05/1995	\$ 145,6	USD 145,60	\$ 1,00
24/05/1995	\$ 146,0	USD 146,00	\$ 1,00
26/05/1995	\$ 146,8	USD 146,80	\$ 1,00
29/05/1995	\$ 147,0	USD 147,00	\$ 1,00
30/05/1995	\$ 147,5	USD 147,50	\$ 1,00
31/05/1995	\$ 148,0	USD 148,00	\$ 1,00
01/06/1995	\$ 150,0	USD 150,00	\$ 1,00
02/06/1995	\$ 150,0	USD 150,00	\$ 1,00
05/06/1995	\$ 151,0	USD 151,00	\$ 1,00
06/06/1995	\$ 153,0	USD 153,00	\$ 1,00
07/06/1995	\$ 155,0	USD 155,00	\$ 1,00
08/06/1995	\$ 157,5	USD 157,50	\$ 1,00
09/06/1995	\$ 160,0	USD 160,00	\$ 1,00
12/06/1995	\$ 160,0	USD 160,00	\$ 1,00
13/06/1995	\$ 160,0	USD 160,00	\$ 1,00
14/06/1995	\$ 162,0	USD 162,00	\$ 1,00
15/06/1995	\$ 165,0	USD 165,00	\$ 1,00
16/06/1995	\$ 169,0	USD 169,00	\$ 1,00
20/06/1995	\$ 170,0	USD 170,00	\$ 1,00
21/06/1995	\$ 170,0	USD 170,00	\$ 1,00
22/06/1995	\$ 170,0	USD 170,00	\$ 1,00
23/06/1995	\$ 172,0	USD 172,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
26/06/1995	\$ 175,0	USD 175,00	\$ 1,00
27/06/1995	\$ 175,0	USD 175,00	\$ 1,00
28/06/1995	\$ 175,0	USD 175,00	\$ 1,00
29/06/1995	\$ 176,0	USD 176,00	\$ 1,00
30/06/1995	\$ 181,0	USD 181,00	\$ 1,00
03/07/1995	\$ 185,0	USD 185,00	\$ 1,00
04/07/1995	\$ 190,0	USD 190,00	\$ 1,00
05/07/1995	\$ 190,0	USD 190,00	\$ 1,00
06/07/1995	\$ 195,0	USD 195,00	\$ 1,00
07/07/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
10/07/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
11/07/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
12/07/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
13/07/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
14/07/1995	\$ 205,0	USD 205,00	\$ 1,00
17/07/1995	\$ 211,0	USD 211,00	\$ 1,00
18/07/1995	\$ 220,0	USD 220,00	\$ 1,00
19/07/1995	\$ 225,0	USD 225,00	\$ 1,00
20/07/1995	\$ 225,0	USD 225,00	\$ 1,00
21/07/1995	\$ 225,0	USD 225,00	\$ 1,00
24/07/1995	\$ 220,0	USD 220,00	\$ 1,00
25/07/1995	\$ 215,0	USD 215,00	\$ 1,00
26/07/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
27/07/1995	\$ 190,0	USD 190,00	\$ 1,00
28/07/1995	\$ 185,0	USD 185,00	\$ 1,00
31/07/1995	\$ 180,0	USD 180,00	\$ 1,00
01/08/1995	\$ 185,0	USD 185,00	\$ 1,00
02/08/1995	\$ 190,0	USD 190,00	\$ 1,00
03/08/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
04/08/1995	\$ 220,0	USD 220,00	\$ 1,00
07/08/1995	\$ 220,0	USD 220,00	\$ 1,00
08/08/1995	\$ 220,0	USD 220,00	\$ 1,00
09/08/1995	\$ 220,0	USD 220,00	\$ 1,00
10/08/1995	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
11/08/1995	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
14/08/1995	\$ 215,0	USD 215,00	\$ 1,00
15/08/1995	\$ 218,0	USD 218,00	\$ 1,00
16/08/1995	\$ 215,0	USD 215,00	\$ 1,00
17/08/1995	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
18/08/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
22/08/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
23/08/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
24/08/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
25/08/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
28/08/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
29/08/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
30/08/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
31/08/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
01/09/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
04/09/1995	\$ 205,0	USD 205,00	\$ 1,00
05/09/1995	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
06/09/1995	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
07/09/1995	\$ 212,0	USD 212,00	\$ 1,00
08/09/1995	\$ 213,5	USD 213,50	\$ 1,00
11/09/1995	\$ 214,0	USD 214,00	\$ 1,00
12/09/1995	\$ 215,0	USD 215,00	\$ 1,00
13/09/1995	\$ 215,0	USD 215,00	\$ 1,00
14/09/1995	\$ 215,0	USD 215,00	\$ 1,00
15/09/1995	\$ 215,0	USD 215,00	\$ 1,00
18/09/1995	\$ 220,0	USD 220,00	\$ 1,00
19/09/1995	\$ 220,0	USD 220,00	\$ 1,00
20/09/1995	\$ 217,5	USD 217,50	\$ 1,00
21/09/1995	\$ 215,0	USD 215,00	\$ 1,00
22/09/1995	\$ 215,0	USD 215,00	\$ 1,00
25/09/1995	\$ 215,0	USD 215,00	\$ 1,00
26/09/1995	\$ 214,0	USD 214,00	\$ 1,00
27/09/1995	\$ 212,0	USD 212,00	\$ 1,00
28/09/1995	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
29/09/1995	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
02/10/1995	\$ 205,0	USD 205,00	\$ 1,00
03/10/1995	\$ 205,0	USD 205,00	\$ 1,00
04/10/1995	\$ 201,0	USD 201,00	\$ 1,00
05/10/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
06/10/1995	\$ 199,0	USD 199,00	\$ 1,00
09/10/1995	\$ 198,0	USD 198,00	\$ 1,00
10/10/1995	\$ 198,0	USD 198,00	\$ 1,00
11/10/1995	\$ 198,0	USD 198,00	\$ 1,00
12/10/1995	\$ 198,0	USD 198,00	\$ 1,00
13/10/1995	\$ 198,0	USD 198,00	\$ 1,00
17/10/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
18/10/1995	\$ 201,0	USD 201,00	\$ 1,00
19/10/1995	\$ 201,0	USD 201,00	\$ 1,00
20/10/1995	\$ 208,0	USD 208,00	\$ 1,00
23/10/1995	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
24/10/1995	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
25/10/1995	\$ 211,0	USD 211,00	\$ 1,00
26/10/1995	\$ 205,0	USD 205,00	\$ 1,00
27/10/1995	\$ 203,0	USD 203,00	\$ 1,00
30/10/1995	\$ 202,0	USD 202,00	\$ 1,00
31/10/1995	\$ 202,0	USD 202,00	\$ 1,00

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
01/11/1995	\$ 202,0	USD 202,00	\$ 1,00
02/11/1995	\$ 202,0	USD 202,00	\$ 1,00
03/11/1995	\$ 198,0	USD 198,00	\$ 1,00
06/11/1995	\$ 198,0	USD 198,00	\$ 1,00
07/11/1995	\$ 198,0	USD 198,00	\$ 1,00
08/11/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
09/11/1995	\$ 203,0	USD 203,00	\$ 1,00
10/11/1995	\$ 205,0	USD 205,00	\$ 1,00
13/11/1995	\$ 208,0	USD 208,00	\$ 1,00
14/11/1995	\$ 205,0	USD 205,00	\$ 1,00
13/12/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
14/12/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
15/12/1995	\$ 201,0	USD 201,00	\$ 1,00
18/12/1995	\$ 201,0	USD 201,00	\$ 1,00
19/12/1995	\$ 201,0	USD 201,00	\$ 1,00
20/12/1995	\$ 200,0	USD 200,00	\$ 1,00
21/12/1995	\$ 199,0	USD 199,00	\$ 1,00
22/12/1995	\$ 199,0	USD 199,00	\$ 1,00
26/12/1995	\$ 198,0	USD 198,00	\$ 1,00
27/12/1995	\$ 198,0	USD 198,00	\$ 1,00
28/12/1995	\$ 199,0	USD 199,00	\$ 1,00
02/01/1996	\$ 200,5	USD 200,50	\$ 1,00
03/01/1996	\$ 204,0	USD 204,00	\$ 1,00
04/01/1996	\$ 213,0	USD 213,00	\$ 1,00
05/01/1996	\$ 215,0	USD 215,00	\$ 1,00
08/01/1996	\$ 212,0	USD 212,00	\$ 1,00
09/01/1996	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
10/01/1996	\$ 213,0	USD 213,00	\$ 1,00
11/01/1996	\$ 218,0	USD 218,00	\$ 1,00
12/01/1996	\$ 216,0	USD 216,00	\$ 1,00
15/01/1996	\$ 214,5	USD 214,50	\$ 1,00
16/01/1996	\$ 214,0	USD 214,00	\$ 1,00
17/01/1996	\$ 212,0	USD 212,00	\$ 1,00
18/01/1996	\$ 209,0	USD 209,00	\$ 1,00
19/01/1996	\$ 209,0	USD 209,00	\$ 1,00
22/01/1996	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
23/01/1996	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
24/01/1996	\$ 210,0	USD 210,00	\$ 1,00
25/01/1996	\$ 211,0	USD 211,00	\$ 1,00
26/01/1996	\$ 211,5	USD 211,50	\$ 1,00
29/01/1996	\$ 212,0	USD 212,00	\$ 1,00
30/01/1996	\$ 215,0	USD 215,00	\$ 1,00
31/01/1996	\$ 220,0	USD 220,00	\$ 1,00
01/02/1996	\$ 223,5	USD 223,50	\$ 1,00
02/02/1996	\$ 230,0	USD 230,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
05/02/1996	\$ 232,0	USD 232,00	\$ 1,00
06/02/1996	\$ 233,0	USD 233,00	\$ 1,00
07/02/1996	\$ 235,0	USD 235,00	\$ 1,00
08/02/1996	\$ 237,0	USD 237,00	\$ 1,00
09/02/1996	\$ 239,0	USD 239,00	\$ 1,00
12/02/1996	\$ 234,0	USD 234,00	\$ 1,00
13/02/1996	\$ 230,0	USD 230,00	\$ 1,00
14/02/1996	\$ 228,0	USD 228,00	\$ 1,00
15/02/1996	\$ 232,0	USD 232,00	\$ 1,00
16/02/1996	\$ 236,0	USD 236,00	\$ 1,00
19/02/1996	\$ 238,0	USD 238,00	\$ 1,00
20/02/1996	\$ 238,0	USD 238,00	\$ 1,00
21/02/1996	\$ 235,0	USD 235,00	\$ 1,00
22/02/1996	\$ 232,0	USD 232,00	\$ 1,00
23/02/1996	\$ 231,5	USD 231,50	\$ 1,00
26/02/1996	\$ 232,0	USD 232,00	\$ 1,00
27/02/1996	\$ 235,0	USD 235,00	\$ 1,00
28/02/1996	\$ 237,0	USD 237,00	\$ 1,00
29/02/1996	\$ 236,0	USD 236,00	\$ 1,00
01/03/1996	\$ 235,5	USD 235,50	\$ 1,00
04/03/1996	\$ 231,0	USD 231,00	\$ 1,00
05/03/1996	\$ 228,0	USD 228,00	\$ 1,00
06/03/1996	\$ 228,0	USD 228,00	\$ 1,00
07/03/1996	\$ 228,0	USD 228,00	\$ 1,00
08/03/1996	\$ 228,0	USD 228,00	\$ 1,00
11/03/1996	\$ 230,0	USD 230,00	\$ 1,00
12/03/1996	\$ 233,0	USD 233,00	\$ 1,00
13/03/1996	\$ 235,0	USD 235,00	\$ 1,00
14/03/1996	\$ 235,5	USD 235,50	\$ 1,00
15/03/1996	\$ 233,0	USD 233,00	\$ 1,00
18/03/1996	\$ 230,7	USD 230,70	\$ 1,00
19/03/1996	\$ 230,3	USD 230,30	\$ 1,00
20/03/1996	\$ 230,0	USD 230,00	\$ 1,00
21/03/1996	\$ 230,0	USD 230,00	\$ 1,00
22/03/1996	\$ 230,0	USD 230,00	\$ 1,00
25/03/1996	\$ 230,0	USD 230,00	\$ 1,00
26/03/1996	\$ 230,0	USD 230,00	\$ 1,00
27/03/1996	\$ 232,0	USD 232,00	\$ 1,00
28/03/1996	\$ 231,0	USD 231,00	\$ 1,00
29/03/1996	\$ 231,0	USD 231,00	\$ 1,00
01/04/1996	\$ 231,0	USD 231,00	\$ 1,00
02/04/1996	\$ 231,0	USD 231,00	\$ 1,00
03/04/1996	\$ 232,0	USD 232,00	\$ 1,00
08/04/1996	\$ 233,0	USD 233,00	\$ 1,00
09/04/1996	\$ 233,0	USD 233,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
10/04/1996	\$ 236,8	USD 236,80	\$ 1,00
11/04/1996	\$ 238,0	USD 238,00	\$ 1,00
12/04/1996	\$ 240,0	USD 240,00	\$ 1,00
15/04/1996	\$ 243,0	USD 243,00	\$ 1,00
16/04/1996	\$ 245,5	USD 245,50	\$ 1,00
17/04/1996	\$ 241,5	USD 241,50	\$ 1,00
18/04/1996	\$ 248,0	USD 248,00	\$ 1,00
19/04/1996	\$ 251,5	USD 251,50	\$ 1,00
22/04/1996	\$ 256,0	USD 256,00	\$ 1,00
23/04/1996	\$ 262,0	USD 262,00	\$ 1,00
24/04/1996	\$ 263,0	USD 263,00	\$ 1,00
25/04/1996	\$ 271,0	USD 271,00	\$ 1,00
26/04/1996	\$ 271,0	USD 271,00	\$ 1,00
29/04/1996	\$ 260,0	USD 260,00	\$ 1,00
30/04/1996	\$ 255,0	USD 255,00	\$ 1,00
02/05/1996	\$ 261,0	USD 261,00	\$ 1,00
03/05/1996	\$ 260,0	USD 260,00	\$ 1,00
06/05/1996	\$ 260,0	USD 260,00	\$ 1,00
07/05/1996	\$ 263,0	USD 263,00	\$ 1,00
08/05/1996	\$ 270,0	USD 270,00	\$ 1,00
09/05/1996	\$ 273,0	USD 273,00	\$ 1,00
10/05/1996	\$ 273,0	USD 273,00	\$ 1,00
13/05/1996	\$ 275,0	USD 275,00	\$ 1,00
14/05/1996	\$ 273,5	USD 273,50	\$ 1,00
15/05/1996	\$ 273,0	USD 273,00	\$ 1,00
16/05/1996	\$ 273,0	USD 273,00	\$ 1,00
17/05/1996	\$ 274,0	USD 274,00	\$ 1,00
20/05/1996	\$ 272,5	USD 272,50	\$ 1,00
21/05/1996	\$ 273,5	USD 273,50	\$ 1,00
22/05/1996	\$ 270,0	USD 270,00	\$ 1,00
23/05/1996	\$ 265,0	USD 265,00	\$ 1,00
24/05/1996	\$ 263,0	USD 263,00	\$ 1,00
27/05/1996	\$ 260,0	USD 260,00	\$ 1,00
28/05/1996	\$ 258,5	USD 258,50	\$ 1,00
29/05/1996	\$ 254,0	USD 254,00	\$ 1,00
30/05/1996	\$ 251,0	USD 251,00	\$ 1,00
31/05/1996	\$ 257,0	USD 257,00	\$ 1,00
03/06/1996	\$ 253,5	USD 253,50	\$ 1,00
04/06/1996	\$ 248,5	USD 248,50	\$ 1,00
05/06/1996	\$ 241,0	USD 241,00	\$ 1,00
06/06/1996	\$ 240,0	USD 240,00	\$ 1,00
07/06/1996	\$ 242,0	USD 242,00	\$ 1,00
11/06/1996	\$ 242,0	USD 242,00	\$ 1,00
12/06/1996	\$ 240,5	USD 240,50	\$ 1,00
13/06/1996	\$ 236,5	USD 236,50	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
14/06/1996	\$ 235,0	USD 235,00	\$ 1,00
18/06/1996	\$ 232,5	USD 232,50	\$ 1,00
19/06/1996	\$ 228,0	USD 228,00	\$ 1,00
20/06/1996	\$ 223,0	USD 223,00	\$ 1,00
21/06/1996	\$ 221,0	USD 221,00	\$ 1,00
24/06/1996	\$ 219,0	USD 219,00	\$ 1,00
25/06/1996	\$ 225,0	USD 225,00	\$ 1,00
26/06/1996	\$ 232,5	USD 232,50	\$ 1,00
27/06/1996	\$ 231,0	USD 231,00	\$ 1,00
28/06/1996	\$ 223,5	USD 223,50	\$ 1,00
01/07/1996	\$ 225,0	USD 225,00	\$ 1,00
02/07/1996	\$ 225,0	USD 225,00	\$ 1,00
03/07/1996	\$ 224,0	USD 224,00	\$ 1,00
04/07/1996	\$ 221,0	USD 221,00	\$ 1,00
05/07/1996	\$ 220,0	USD 220,00	\$ 1,00
08/07/1996	\$ 217,0	USD 217,00	\$ 1,00
10/07/1996	\$ 218,0	USD 218,00	\$ 1,00
11/07/1996	\$ 220,0	USD 220,00	\$ 1,00
12/07/1996	\$ 224,0	USD 224,00	\$ 1,00
15/07/1996	\$ 220,0	USD 220,00	\$ 1,00
16/07/1996	\$ 220,0	USD 220,00	\$ 1,00
17/07/1996	\$ 217,0	USD 217,00	\$ 1,00
18/07/1996	\$ 215,0	USD 215,00	\$ 1,00
19/07/1996	\$ 214,0	USD 214,00	\$ 1,00
22/07/1996	\$ 205,0	USD 205,00	\$ 1,00
23/07/1996	\$ 193,0	USD 193,00	\$ 1,00
24/07/1996	\$ 187,5	USD 187,50	\$ 1,00
25/07/1996	\$ 177,0	USD 177,00	\$ 1,00
26/07/1996	\$ 178,0	USD 178,00	\$ 1,00
29/07/1996	\$ 180,0	USD 180,00	\$ 1,00
30/07/1996	\$ 190,0	USD 190,00	\$ 1,00
31/07/1996	\$ 190,0	USD 190,00	\$ 1,00
01/08/1996	\$ 194,0	USD 194,00	\$ 1,00
02/08/1996	\$ 190,0	USD 190,00	\$ 1,00
05/08/1996	\$ 186,5	USD 186,50	\$ 1,00
06/08/1996	\$ 184,7	USD 184,70	\$ 1,00
07/08/1996	\$ 185,0	USD 185,00	\$ 1,00
08/08/1996	\$ 189,7	USD 189,70	\$ 1,00
09/08/1996	\$ 187,5	USD 187,50	\$ 1,00
12/08/1996	\$ 191,0	USD 191,00	\$ 1,00
13/08/1996	\$ 188,5	USD 188,50	\$ 1,00
14/08/1996	\$ 184,0	USD 184,00	\$ 1,00
15/08/1996	\$ 184,0	USD 184,00	\$ 1,00
16/08/1996	\$ 185,0	USD 185,00	\$ 1,00
20/08/1996	\$ 185,0	USD 185,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
21/08/1996	\$ 187,0	USD 187,00	\$ 1,00
22/08/1996	\$ 184,5	USD 184,50	\$ 1,00
23/08/1996	\$ 184,0	USD 184,00	\$ 1,00
26/08/1996	\$ 185,1	USD 185,10	\$ 1,00
27/08/1996	\$ 185,0	USD 185,00	\$ 1,00
28/08/1996	\$ 183,7	USD 183,70	\$ 1,00
29/08/1996	\$ 180,0	USD 180,00	\$ 1,00
30/08/1996	\$ 180,0	USD 180,00	\$ 1,00
02/09/1996	\$ 181,6	USD 181,60	\$ 1,00
03/09/1996	\$ 181,0	USD 181,00	\$ 1,00
04/09/1996	\$ 177,0	USD 177,00	\$ 1,00
05/09/1996	\$ 171,0	USD 171,00	\$ 1,00
06/09/1996	\$ 160,0	USD 160,00	\$ 1,00
09/09/1996	\$ 160,0	USD 160,00	\$ 1,00
10/09/1996	\$ 160,0	USD 160,00	\$ 1,00
11/09/1996	\$ 160,0	USD 160,00	\$ 1,00
12/09/1996	\$ 160,0	USD 160,00	\$ 1,00
13/09/1996	\$ 160,0	USD 160,00	\$ 1,00
16/09/1996	\$ 154,0	USD 154,00	\$ 1,00
17/09/1996	\$ 149,6	USD 149,60	\$ 1,00
18/09/1996	\$ 147,0	USD 147,00	\$ 1,00
19/09/1996	\$ 148,3	USD 148,30	\$ 1,00
20/09/1996	\$ 146,0	USD 146,00	\$ 1,00
23/09/1996	\$ 142,0	USD 142,00	\$ 1,00
24/09/1996	\$ 139,0	USD 139,00	\$ 1,00
25/09/1996	\$ 143,5	USD 143,50	\$ 1,00
26/09/1996	\$ 146,0	USD 146,00	\$ 1,00
27/09/1996	\$ 150,0	USD 150,00	\$ 1,00
30/09/1996	\$ 152,0	USD 152,00	\$ 1,00
01/10/1996	\$ 154,0	USD 154,00	\$ 1,00
02/10/1996	\$ 157,0	USD 157,00	\$ 1,00
03/10/1996	\$ 157,0	USD 157,00	\$ 1,00
04/10/1996	\$ 150,0	USD 150,00	\$ 1,00
07/10/1996	\$ 149,5	USD 149,50	\$ 1,00
08/10/1996	\$ 150,0	USD 150,00	\$ 1,00
09/10/1996	\$ 155,0	USD 155,00	\$ 1,00
10/10/1996	\$ 155,0	USD 155,00	\$ 1,00
11/10/1996	\$ 155,0	USD 155,00	\$ 1,00
14/10/1996	\$ 155,0	USD 155,00	\$ 1,00
15/10/1996	\$ 154,5	USD 154,50	\$ 1,00
16/10/1996	\$ 152,0	USD 152,00	\$ 1,00
17/10/1996	\$ 150,0	USD 150,00	\$ 1,00
18/10/1996	\$ 150,0	USD 150,00	\$ 1,00
21/10/1996	\$ 150,0	USD 150,00	\$ 1,00
22/10/1996	\$ 151,0	USD 151,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
23/10/1996	\$ 152,0	USD 152,00	\$ 1,00
24/10/1996	\$ 152,0	USD 152,00	\$ 1,00
25/10/1996	\$ 152,0	USD 152,00	\$ 1,00
28/10/1996	\$ 151,5	USD 151,50	\$ 1,00
29/10/1996	\$ 151,0	USD 151,00	\$ 1,00
30/10/1996	\$ 149,0	USD 149,00	\$ 1,00
31/10/1996	\$ 143,0	USD 143,00	\$ 1,00
01/11/1996	\$ 137,5	USD 137,50	\$ 1,00
04/11/1996	\$ 135,5	USD 135,50	\$ 1,00
05/11/1996	\$ 134,0	USD 134,00	\$ 1,00
06/11/1996	\$ 134,0	USD 134,00	\$ 1,00
07/11/1996	\$ 135,0	USD 135,00	\$ 1,00
08/11/1996	\$ 135,0	USD 135,00	\$ 1,00
11/11/1996	\$ 135,0	USD 135,00	\$ 1,00
14/11/1996	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
15/11/1996	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
18/11/1996	\$ 128,0	USD 128,00	\$ 1,00
19/11/1996	\$ 128,0	USD 128,00	\$ 1,00
20/11/1996	\$ 126,0	USD 126,00	\$ 1,00
21/11/1996	\$ 127,0	USD 127,00	\$ 1,00
22/11/1996	\$ 128,0	USD 128,00	\$ 1,00
25/11/1996	\$ 126,1	USD 126,10	\$ 1,00
26/11/1996	\$ 127,8	USD 127,80	\$ 1,00
27/11/1996	\$ 128,0	USD 128,00	\$ 1,00
28/11/1996	\$ 128,0	USD 128,00	\$ 1,00
29/11/1996	\$ 128,0	USD 128,00	\$ 1,00
02/12/1996	\$ 129,0	USD 129,00	\$ 1,00
03/12/1996	\$ 129,0	USD 129,00	\$ 1,00
04/12/1996	\$ 129,0	USD 129,00	\$ 1,00
05/12/1996	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
16/12/1996	\$ 127,8	USD 127,80	\$ 1,00
17/12/1996	\$ 134,0	USD 134,00	\$ 1,00
18/12/1996	\$ 140,0	USD 140,00	\$ 1,00
19/12/1996	\$ 136,0	USD 136,00	\$ 1,00
20/12/1996	\$ 130,5	USD 130,50	\$ 1,00
23/12/1996	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
26/12/1996	\$ 132,0	USD 132,00	\$ 1,00
27/12/1996	\$ 134,5	USD 134,50	\$ 1,00
30/12/1996	\$ 132,0	USD 132,00	\$ 1,00
02/01/1997	\$ 129,0	USD 129,00	\$ 1,00
03/01/1997	\$ 128,0	USD 128,00	\$ 1,00
06/01/1997	\$ 126,5	USD 126,50	\$ 1,00
07/01/1997	\$ 128,7	USD 128,70	\$ 1,00
08/01/1997	\$ 134,5	USD 134,50	\$ 1,00
09/01/1997	\$ 134,0	USD 134,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
10/01/1997	\$ 135,8	USD 135,80	\$ 1,00
13/01/1997	\$ 136,0	USD 136,00	\$ 1,00
14/01/1997	\$ 140,6	USD 140,60	\$ 1,00
15/01/1997	\$ 139,0	USD 139,00	\$ 1,00
16/01/1997	\$ 136,8	USD 136,80	\$ 1,00
17/01/1997	\$ 135,0	USD 135,00	\$ 1,00
20/01/1997	\$ 133,5	USD 133,50	\$ 1,00
21/01/1997	\$ 132,0	USD 132,00	\$ 1,00
22/01/1997	\$ 132,0	USD 132,00	\$ 1,00
23/01/1997	\$ 133,0	USD 133,00	\$ 1,00
24/01/1997	\$ 134,0	USD 134,00	\$ 1,00
27/01/1997	\$ 133,0	USD 133,00	\$ 1,00
28/01/1997	\$ 131,5	USD 131,50	\$ 1,00
29/01/1997	\$ 129,0	USD 129,00	\$ 1,00
30/01/1997	\$ 129,0	USD 129,00	\$ 1,00
31/01/1997	\$ 129,0	USD 129,00	\$ 1,00
03/02/1997	\$ 129,5	USD 129,50	\$ 1,00
04/02/1997	\$ 129,5	USD 129,50	\$ 1,00
05/02/1997	\$ 130,3	USD 130,30	\$ 1,00
06/02/1997	\$ 133,0	USD 133,00	\$ 1,00
07/02/1997	\$ 134,0	USD 134,00	\$ 1,00
10/02/1997	\$ 134,0	USD 134,00	\$ 1,00
11/02/1997	\$ 133,0	USD 133,00	\$ 1,00
12/02/1997	\$ 133,5	USD 133,50	\$ 1,00
13/02/1997	\$ 133,0	USD 133,00	\$ 1,00
14/02/1997	\$ 133,0	USD 133,00	\$ 1,00
17/02/1997	\$ 134,0	USD 134,00	\$ 1,00
18/02/1997	\$ 134,5	USD 134,50	\$ 1,00
19/02/1997	\$ 135,9	USD 135,90	\$ 1,00
20/02/1997	\$ 135,5	USD 135,50	\$ 1,00
21/02/1997	\$ 136,3	USD 136,30	\$ 1,00
24/02/1997	\$ 138,0	USD 138,00	\$ 1,00
25/02/1997	\$ 140,0	USD 140,00	\$ 1,00
26/02/1997	\$ 144,0	USD 144,00	\$ 1,00
27/02/1997	\$ 145,0	USD 145,00	\$ 1,00
28/02/1997	\$ 150,0	USD 150,00	\$ 1,00
03/03/1997	\$ 155,5	USD 155,50	\$ 1,00
04/03/1997	\$ 152,5	USD 152,50	\$ 1,00
05/03/1997	\$ 148,0	USD 148,00	\$ 1,00
06/03/1997	\$ 146,5	USD 146,50	\$ 1,00
07/03/1997	\$ 149,0	USD 149,00	\$ 1,00
10/03/1997	\$ 150,0	USD 150,00	\$ 1,00
11/03/1997	\$ 148,0	USD 148,00	\$ 1,00
12/03/1997	\$ 143,0	USD 143,00	\$ 1,00
13/03/1997	\$ 140,5	USD 140,50	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
14/03/1997	\$ 143,0	USD 143,00	\$ 1,00
17/03/1997	\$ 145,0	USD 145,00	\$ 1,00
18/03/1997	\$ 147,0	USD 147,00	\$ 1,00
19/03/1997	\$ 148,7	USD 148,70	\$ 1,00
20/03/1997	\$ 156,0	USD 156,00	\$ 1,00
21/03/1997	\$ 158,8	USD 158,80	\$ 1,00
24/03/1997	\$ 155,0	USD 155,00	\$ 1,00
25/03/1997	\$ 156,0	USD 156,00	\$ 1,00
26/03/1997	\$ 157,0	USD 157,00	\$ 1,00
31/03/1997	\$ 157,5	USD 157,50	\$ 1,00
01/04/1997	\$ 157,0	USD 157,00	\$ 1,00
02/04/1997	\$ 155,5	USD 155,50	\$ 1,00
03/04/1997	\$ 153,0	USD 153,00	\$ 1,00
04/04/1997	\$ 151,5	USD 151,50	\$ 1,00
07/04/1997	\$ 150,5	USD 150,50	\$ 1,00
08/04/1997	\$ 151,5	USD 151,50	\$ 1,00
09/04/1997	\$ 150,0	USD 150,00	\$ 1,00
10/04/1997	\$ 151,0	USD 151,00	\$ 1,00
11/04/1997	\$ 153,0	USD 153,00	\$ 1,00
14/04/1997	\$ 162,5	USD 162,50	\$ 1,00
15/04/1997	\$ 164,0	USD 164,00	\$ 1,00
16/04/1997	\$ 160,0	USD 160,00	\$ 1,00
17/04/1997	\$ 161,5	USD 161,50	\$ 1,00
18/04/1997	\$ 169,0	USD 169,00	\$ 1,00
21/04/1997	\$ 172,0	USD 172,00	\$ 1,00
22/04/1997	\$ 171,0	USD 171,00	\$ 1,00
23/04/1997	\$ 172,5	USD 172,50	\$ 1,00
24/04/1997	\$ 170,0	USD 170,00	\$ 1,00
25/04/1997	\$ 173,0	USD 173,00	\$ 1,00
28/04/1997	\$ 172,0	USD 172,00	\$ 1,00
29/04/1997	\$ 170,0	USD 170,00	\$ 1,00
30/04/1997	\$ 175,0	USD 175,00	\$ 1,00
02/05/1997	\$ 172,0	USD 172,00	\$ 1,00
05/05/1997	\$ 169,5	USD 169,50	\$ 1,00
06/05/1997	\$ 165,0	USD 165,00	\$ 1,00
07/05/1997	\$ 164,0	USD 164,00	\$ 1,00
08/05/1997	\$ 166,0	USD 166,00	\$ 1,00
09/05/1997	\$ 167,0	USD 167,00	\$ 1,00
12/05/1997	\$ 166,0	USD 166,00	\$ 1,00
13/05/1997	\$ 164,0	USD 164,00	\$ 1,00
14/05/1997	\$ 160,0	USD 160,00	\$ 1,00
15/05/1997	\$ 159,0	USD 159,00	\$ 1,00
16/05/1997	\$ 160,0	USD 160,00	\$ 1,00
19/05/1997	\$ 158,5	USD 158,50	\$ 1,00
20/05/1997	\$ 157,5	USD 157,50	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
21/05/1997	\$ 156,0	USD 156,00	\$ 1,00
22/05/1997	\$ 155,3	USD 155,30	\$ 1,00
23/05/1997	\$ 152,5	USD 152,50	\$ 1,00
26/05/1997	\$ 151,5	USD 151,50	\$ 1,00
27/05/1997	\$ 147,0	USD 147,00	\$ 1,00
28/05/1997	\$ 145,0	USD 145,00	\$ 1,00
29/05/1997	\$ 147,0	USD 147,00	\$ 1,00
30/05/1997	\$ 145,0	USD 145,00	\$ 1,00
02/06/1997	\$ 145,0	USD 145,00	\$ 1,00
03/06/1997	\$ 146,0	USD 146,00	\$ 1,00
04/06/1997	\$ 145,0	USD 145,00	\$ 1,00
05/06/1997	\$ 143,5	USD 143,50	\$ 1,00
06/06/1997	\$ 144,5	USD 144,50	\$ 1,00
10/06/1997	\$ 145,5	USD 145,50	\$ 1,00
11/06/1997	\$ 145,0	USD 145,00	\$ 1,00
12/06/1997	\$ 143,0	USD 143,00	\$ 1,00
13/06/1997	\$ 143,0	USD 143,00	\$ 1,00
17/06/1997	\$ 141,5	USD 141,50	\$ 1,00
18/06/1997	\$ 140,5	USD 140,50	\$ 1,00
19/06/1997	\$ 140,0	USD 140,00	\$ 1,00
20/06/1997	\$ 138,5	USD 138,50	\$ 1,00
23/06/1997	\$ 135,0	USD 135,00	\$ 1,00
24/06/1997	\$ 134,0	USD 134,00	\$ 1,00
25/06/1997	\$ 134,0	USD 134,00	\$ 1,00
26/06/1997	\$ 135,0	USD 135,00	\$ 1,00
27/06/1997	\$ 135,0	USD 135,00	\$ 1,00
30/06/1997	\$ 135,0	USD 135,00	\$ 1,00
01/07/1997	\$ 135,0	USD 135,00	\$ 1,00
02/07/1997	\$ 136,5	USD 136,50	\$ 1,00
03/07/1997	\$ 138,5	USD 138,50	\$ 1,00
04/07/1997	\$ 139,0	USD 139,00	\$ 1,00
07/07/1997	\$ 140,0	USD 140,00	\$ 1,00
08/07/1997	\$ 140,5	USD 140,50	\$ 1,00
10/07/1997	\$ 143,0	USD 143,00	\$ 1,00
11/07/1997	\$ 141,0	USD 141,00	\$ 1,00
14/07/1997	\$ 142,0	USD 142,00	\$ 1,00
15/07/1997	\$ 141,5	USD 141,50	\$ 1,00
16/07/1997	\$ 140,0	USD 140,00	\$ 1,00
17/07/1997	\$ 137,8	USD 137,80	\$ 1,00
18/07/1997	\$ 138,3	USD 138,30	\$ 1,00
21/07/1997	\$ 136,0	USD 136,00	\$ 1,00
22/07/1997	\$ 140,0	USD 140,00	\$ 1,00
23/07/1997	\$ 141,3	USD 141,30	\$ 1,00
24/07/1997	\$ 142,0	USD 142,00	\$ 1,00
25/07/1997	\$ 141,0	USD 141,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
28/07/1997	\$ 142,0	USD 142,00	\$ 1,00
29/07/1997	\$ 144,5	USD 144,50	\$ 1,00
30/07/1997	\$ 143,0	USD 143,00	\$ 1,00
31/07/1997	\$ 143,0	USD 143,00	\$ 1,00
01/08/1997	\$ 142,8	USD 142,80	\$ 1,00
04/08/1997	\$ 142,0	USD 142,00	\$ 1,00
05/08/1997	\$ 142,0	USD 142,00	\$ 1,00
06/08/1997	\$ 142,5	USD 142,50	\$ 1,00
07/08/1997	\$ 142,0	USD 142,00	\$ 1,00
08/08/1997	\$ 143,0	USD 143,00	\$ 1,00
11/08/1997	\$ 143,0	USD 143,00	\$ 1,00
12/08/1997	\$ 144,5	USD 144,50	\$ 1,00
13/08/1997	\$ 143,0	USD 143,00	\$ 1,00
14/08/1997	\$ 142,8	USD 142,80	\$ 1,00
15/08/1997	\$ 141,0	USD 141,00	\$ 1,00
19/08/1997	\$ 141,0	USD 141,00	\$ 1,00
20/08/1997	\$ 140,2	USD 140,20	\$ 1,00
21/08/1997	\$ 140,0	USD 140,00	\$ 1,00
22/08/1997	\$ 141,0	USD 141,00	\$ 1,00
25/08/1997	\$ 140,0	USD 140,00	\$ 1,00
26/08/1997	\$ 139,2	USD 139,20	\$ 1,00
27/08/1997	\$ 138,0	USD 138,00	\$ 1,00
28/08/1997	\$ 138,8	USD 138,80	\$ 1,00
29/08/1997	\$ 142,0	USD 142,00	\$ 1,00
01/09/1997	\$ 142,0	USD 142,00	\$ 1,00
02/09/1997	\$ 141,5	USD 141,50	\$ 1,00
03/09/1997	\$ 141,0	USD 141,00	\$ 1,00
04/09/1997	\$ 140,2	USD 140,20	\$ 1,00
05/09/1997	\$ 140,0	USD 140,00	\$ 1,00
08/09/1997	\$ 137,5	USD 137,50	\$ 1,00
09/09/1997	\$ 136,0	USD 136,00	\$ 1,00
10/09/1997	\$ 136,5	USD 136,50	\$ 1,00
11/09/1997	\$ 136,0	USD 136,00	\$ 1,00
12/09/1997	\$ 135,5	USD 135,50	\$ 1,00
15/09/1997	\$ 133,6	USD 133,60	\$ 1,00
16/09/1997	\$ 133,5	USD 133,50	\$ 1,00
17/09/1997	\$ 133,0	USD 133,00	\$ 1,00
18/09/1997	\$ 133,0	USD 133,00	\$ 1,00
19/09/1997	\$ 132,0	USD 132,00	\$ 1,00
22/09/1997	\$ 131,0	USD 131,00	\$ 1,00
23/09/1997	\$ 132,0	USD 132,00	\$ 1,00
24/09/1997	\$ 132,5	USD 132,50	\$ 1,00
25/09/1997	\$ 133,3	USD 133,30	\$ 1,00
26/09/1997	\$ 132,0	USD 132,00	\$ 1,00
29/09/1997	\$ 132,0	USD 132,00	\$ 1,00

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
30/09/1997	\$ 131,5	USD 131,50	\$ 1,00
01/10/1997	\$ 130,8	USD 130,80	\$ 1,00
02/10/1997	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
03/10/1997	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
06/10/1997	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
07/10/1997	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
08/10/1997	\$ 130,7	USD 130,70	\$ 1,00
09/10/1997	\$ 130,7	USD 130,70	\$ 1,00
10/10/1997	\$ 130,7	USD 130,70	\$ 1,00
13/10/1997	\$ 132,0	USD 132,00	\$ 1,00
14/10/1997	\$ 132,0	USD 132,00	\$ 1,00
15/10/1997	\$ 135,0	USD 135,00	\$ 1,00
16/10/1997	\$ 134,5	USD 134,50	\$ 1,00
17/10/1997	\$ 132,5	USD 132,50	\$ 1,00
20/10/1997	\$ 132,5	USD 132,50	\$ 1,00
21/10/1997	\$ 132,5	USD 132,50	\$ 1,00
22/10/1997	\$ 133,0	USD 133,00	\$ 1,00
23/10/1997	\$ 133,5	USD 133,50	\$ 1,00
24/10/1997	\$ 134,0	USD 134,00	\$ 1,00
27/10/1997	\$ 135,0	USD 135,00	\$ 1,00
28/10/1997	\$ 133,5	USD 133,50	\$ 1,00
29/10/1997	\$ 134,5	USD 134,50	\$ 1,00
30/10/1997	\$ 134,2	USD 134,20	\$ 1,00
31/10/1997	\$ 135,0	USD 135,00	\$ 1,00
03/11/1997	\$ 135,0	USD 135,00	\$ 1,00
04/11/1997	\$ 134,0	USD 134,00	\$ 1,00
05/11/1997	\$ 131,5	USD 131,50	\$ 1,00
06/11/1997	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
07/11/1997	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
10/11/1997	\$ 128,0	USD 128,00	\$ 1,00
11/11/1997	\$ 127,1	USD 127,10	\$ 1,00
12/11/1997	\$ 127,0	USD 127,00	\$ 1,00
13/11/1997	\$ 126,5	USD 126,50	\$ 1,00
14/11/1997	\$ 125,5	USD 125,50	\$ 1,00
17/11/1997	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
18/11/1997	\$ 124,5	USD 124,50	\$ 1,00
19/11/1997	\$ 124,5	USD 124,50	\$ 1,00
20/11/1997	\$ 124,5	USD 124,50	\$ 1,00
21/11/1997	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
24/11/1997	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
25/11/1997	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
26/11/1997	\$ 121,5	USD 121,50	\$ 1,00
27/11/1997	\$ 121,5	USD 121,50	\$ 1,00
28/11/1997	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
01/12/1997	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
02/12/1997	\$ 123,3	USD 123,30	\$ 1,00
03/12/1997	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
04/12/1997	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
05/12/1997	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
09/12/1997	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
10/12/1997	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
11/12/1997	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
12/12/1997	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
15/12/1997	\$ 122,5	USD 122,50	\$ 1,00
16/12/1997	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
17/12/1997	\$ 120,6	USD 120,60	\$ 1,00
18/12/1997	\$ 119,0	USD 119,00	\$ 1,00
19/12/1997	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
22/12/1997	\$ 116,5	USD 116,50	\$ 1,00
23/12/1997	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
26/12/1997	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
29/12/1997	\$ 117,5	USD 117,50	\$ 1,00
30/12/1997	\$ 114,5	USD 114,50	\$ 1,00
02/01/1998	\$ 112,7	USD 112,70	\$ 1,00
05/01/1998	\$ 112,5	USD 112,50	\$ 1,00
06/01/1998	\$ 112,3	USD 112,30	\$ 1,00
07/01/1998	\$ 110,6	USD 110,60	\$ 1,00
08/01/1998	\$ 109,9	USD 109,90	\$ 1,00
09/01/1998	\$ 109,0	USD 109,00	\$ 1,00
12/01/1998	\$ 108,5	USD 108,50	\$ 1,00
13/01/1998	\$ 109,0	USD 109,00	\$ 1,00
14/01/1998	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
15/01/1998	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
16/01/1998	\$ 113,5	USD 113,50	\$ 1,00
19/01/1998	\$ 113,8	USD 113,80	\$ 1,00
20/01/1998	\$ 113,8	USD 113,80	\$ 1,00
21/01/1998	\$ 113,8	USD 113,80	\$ 1,00
22/01/1998	\$ 113,8	USD 113,80	\$ 1,00
23/01/1998	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
26/01/1998	\$ 114,4	USD 114,40	\$ 1,00
27/01/1998	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
28/01/1998	\$ 119,1	USD 119,10	\$ 1,00
29/01/1998	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
30/01/1998	\$ 118,6	USD 118,60	\$ 1,00
02/02/1998	\$ 117,6	USD 117,60	\$ 1,00
03/02/1998	\$ 117,9	USD 117,90	\$ 1,00
04/02/1998	\$ 117,8	USD 117,80	\$ 1,00
05/02/1998	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
06/02/1998	\$ 115,5	USD 115,50	\$ 1,00
09/02/1998	\$ 115,5	USD 115,50	\$ 1,00

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
10/02/1998	\$ 115,7	USD 115,70	\$ 1,00
11/02/1998	\$ 113,8	USD 113,80	\$ 1,00
12/02/1998	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
13/02/1998	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
16/02/1998	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
17/02/1998	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
18/02/1998	\$ 110,5	USD 110,50	\$ 1,00
19/02/1998	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
20/02/1998	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
23/02/1998	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
24/02/1998	\$ 112,5	USD 112,50	\$ 1,00
25/02/1998	\$ 110,0	USD 110,00	\$ 1,00
26/02/1998	\$ 111,5	USD 111,50	\$ 1,00
27/02/1998	\$ 111,5	USD 111,50	\$ 1,00
02/03/1998	\$ 112,8	USD 112,80	\$ 1,00
03/03/1998	\$ 112,9	USD 112,90	\$ 1,00
04/03/1998	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
05/03/1998	\$ 110,5	USD 110,50	\$ 1,00
06/03/1998	\$ 110,0	USD 110,00	\$ 1,00
09/03/1998	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
10/03/1998	\$ 112,8	USD 112,80	\$ 1,00
11/03/1998	\$ 113,5	USD 113,50	\$ 1,00
12/03/1998	\$ 113,5	USD 113,50	\$ 1,00
16/03/1998	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
17/03/1998	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
18/03/1998	\$ 110,5	USD 110,50	\$ 1,00
20/03/1998	\$ 109,0	USD 109,00	\$ 1,00
23/03/1998	\$ 109,0	USD 109,00	\$ 1,00
24/03/1998	\$ 109,8	USD 109,80	\$ 1,00
25/03/1998	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
26/03/1998	\$ 111,2	USD 111,20	\$ 1,00
27/03/1998	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
30/03/1998	\$ 111,5	USD 111,50	\$ 1,00
31/03/1998	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
01/04/1998	\$ 112,5	USD 112,50	\$ 1,00
02/04/1998	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
03/04/1998	\$ 111,8	USD 111,80	\$ 1,00
06/04/1998	\$ 110,8	USD 110,80	\$ 1,00
07/04/1998	\$ 110,3	USD 110,30	\$ 1,00
08/04/1998	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
13/04/1998	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
14/04/1998	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
15/04/1998	\$ 112,8	USD 112,80	\$ 1,00
16/04/1998	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
17/04/1998	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
20/04/1998	\$ 113,6	USD 113,60	\$ 1,00
21/04/1998	\$ 113,5	USD 113,50	\$ 1,00
22/04/1998	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
23/04/1998	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
24/04/1998	\$ 113,8	USD 113,80	\$ 1,00
27/04/1998	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
28/04/1998	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
29/04/1998	\$ 114,5	USD 114,50	\$ 1,00
30/04/1998	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
04/05/1998	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
05/05/1998	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
06/05/1998	\$ 117,4	USD 117,40	\$ 1,00
07/05/1998	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
08/05/1998	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
11/05/1998	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
12/05/1998	\$ 115,5	USD 115,50	\$ 1,00
13/05/1998	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
14/05/1998	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
15/05/1998	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
18/05/1998	\$ 114,8	USD 114,80	\$ 1,00
19/05/1998	\$ 114,5	USD 114,50	\$ 1,00
20/05/1998	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
21/05/1998	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
22/05/1998	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
26/05/1998	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
27/05/1998	\$ 113,5	USD 113,50	\$ 1,00
28/05/1998	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
29/05/1998	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
01/06/1998	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
02/06/1998	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
03/06/1998	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
04/06/1998	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
05/06/1998	\$ 110,0	USD 110,00	\$ 1,00
09/06/1998	\$ 109,9	USD 109,90	\$ 1,00
10/06/1998	\$ 109,0	USD 109,00	\$ 1,00
11/06/1998	\$ 109,0	USD 109,00	\$ 1,00
12/06/1998	\$ 109,0	USD 109,00	\$ 1,00
16/06/1998	\$ 109,0	USD 109,00	\$ 1,00
17/06/1998	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
18/06/1998	\$ 111,2	USD 111,20	\$ 1,00
19/06/1998	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
22/06/1998	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
23/06/1998	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
24/06/1998	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
25/06/1998	\$ 111,5	USD 111,50	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
26/06/1998	\$ 110,8	USD 110,80	\$ 1,00
29/06/1998	\$ 108,0	USD 108,00	\$ 1,00
30/06/1998	\$ 108,0	USD 108,00	\$ 1,00
01/07/1998	\$ 108,0	USD 108,00	\$ 1,00
02/07/1998	\$ 108,5	USD 108,50	\$ 1,00
03/07/1998	\$ 109,0	USD 109,00	\$ 1,00
06/07/1998	\$ 108,0	USD 108,00	\$ 1,00
07/07/1998	\$ 109,0	USD 109,00	\$ 1,00
08/07/1998	\$ 109,8	USD 109,80	\$ 1,00
10/07/1998	\$ 107,3	USD 107,30	\$ 1,00
13/07/1998	\$ 107,2	USD 107,20	\$ 1,00
14/07/1998	\$ 108,0	USD 108,00	\$ 1,00
15/07/1998	\$ 108,0	USD 108,00	\$ 1,00
16/07/1998	\$ 108,4	USD 108,40	\$ 1,00
17/07/1998	\$ 108,7	USD 108,70	\$ 1,00
20/07/1998	\$ 108,6	USD 108,60	\$ 1,00
21/07/1998	\$ 108,0	USD 108,00	\$ 1,00
22/07/1998	\$ 106,5	USD 106,50	\$ 1,00
23/07/1998	\$ 105,0	USD 105,00	\$ 1,00
24/07/1998	\$ 104,9	USD 104,90	\$ 1,00
27/07/1998	\$ 103,5	USD 103,50	\$ 1,00
28/07/1998	\$ 101,0	USD 101,00	\$ 1,00
29/07/1998	\$ 100,0	USD 100,00	\$ 1,00
30/07/1998	\$ 99,5	USD 99,50	\$ 1,00
31/07/1998	\$ 100,0	USD 100,00	\$ 1,00
03/08/1998	\$ 100,0	USD 100,00	\$ 1,00
04/08/1998	\$ 99,8	USD 99,80	\$ 1,00
05/08/1998	\$ 98,6	USD 98,60	\$ 1,00
06/08/1998	\$ 97,3	USD 97,30	\$ 1,00
07/08/1998	\$ 97,0	USD 97,00	\$ 1,00
10/08/1998	\$ 97,0	USD 97,00	\$ 1,00
11/08/1998	\$ 97,5	USD 97,50	\$ 1,00
12/08/1998	\$ 98,0	USD 98,00	\$ 1,00
13/08/1998	\$ 100,0	USD 100,00	\$ 1,00
14/08/1998	\$ 100,0	USD 100,00	\$ 1,00
18/08/1998	\$ 101,0	USD 101,00	\$ 1,00
19/08/1998	\$ 101,8	USD 101,80	\$ 1,00
20/08/1998	\$ 101,5	USD 101,50	\$ 1,00
27/08/1998	\$ 99,5	USD 99,50	\$ 1,00
28/08/1998	\$ 98,0	USD 98,00	\$ 1,00
31/08/1998	\$ 98,0	USD 98,00	\$ 1,00
01/09/1998	\$ 98,0	USD 98,00	\$ 1,00
02/09/1998	\$ 98,0	USD 98,00	\$ 1,00
03/09/1998	\$ 98,8	USD 98,80	\$ 1,00
04/09/1998	\$ 99,0	USD 99,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
07/09/1998	\$ 100,0	USD 100,00	\$ 1,00
08/09/1998	\$ 100,3	USD 100,30	\$ 1,00
09/09/1998	\$ 99,8	USD 99,80	\$ 1,00
10/09/1998	\$ 99,8	USD 99,80	\$ 1,00
11/09/1998	\$ 98,0	USD 98,00	\$ 1,00
14/09/1998	\$ 98,0	USD 98,00	\$ 1,00
15/09/1998	\$ 99,1	USD 99,10	\$ 1,00
16/09/1998	\$ 101,0	USD 101,00	\$ 1,00
17/09/1998	\$ 100,1	USD 100,10	\$ 1,00
18/09/1998	\$ 101,0	USD 101,00	\$ 1,00
21/09/1998	\$ 102,0	USD 102,00	\$ 1,00
22/09/1998	\$ 104,0	USD 104,00	\$ 1,00
23/09/1998	\$ 104,1	USD 104,10	\$ 1,00
24/09/1998	\$ 104,8	USD 104,80	\$ 1,00
25/09/1998	\$ 107,5	USD 107,50	\$ 1,00
28/09/1998	\$ 106,6	USD 106,60	\$ 1,00
29/09/1998	\$ 107,0	USD 107,00	\$ 1,00
30/09/1998	\$ 108,0	USD 108,00	\$ 1,00
01/10/1998	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
02/10/1998	\$ 115,8	USD 115,80	\$ 1,00
05/10/1998	\$ 117,6	USD 117,60	\$ 1,00
06/10/1998	\$ 116,8	USD 116,80	\$ 1,00
07/10/1998	\$ 117,5	USD 117,50	\$ 1,00
08/10/1998	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
09/10/1998	\$ 120,2	USD 120,20	\$ 1,00
13/10/1998	\$ 121,2	USD 121,20	\$ 1,00
14/10/1998	\$ 125,0	USD 125,00	\$ 1,00
15/10/1998	\$ 127,5	USD 127,50	\$ 1,00
16/10/1998	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
19/10/1998	\$ 127,0	USD 127,00	\$ 1,00
20/10/1998	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
21/10/1998	\$ 118,5	USD 118,50	\$ 1,00
22/10/1998	\$ 116,5	USD 116,50	\$ 1,00
23/10/1998	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
26/10/1998	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
27/10/1998	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
28/10/1998	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
29/10/1998	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
30/10/1998	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
02/11/1998	\$ 121,5	USD 121,50	\$ 1,00
03/11/1998	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
04/11/1998	\$ 120,7	USD 120,70	\$ 1,00
05/11/1998	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
06/11/1998	\$ 121,8	USD 121,80	\$ 1,00
09/11/1998	\$ 120,9	USD 120,90	\$ 1,00

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
10/11/1998	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
11/11/1998	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
12/11/1998	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
13/11/1998	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
16/11/1998	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
17/11/1998	\$ 117,5	USD 117,50	\$ 1,00
18/11/1998	\$ 117,6	USD 117,60	\$ 1,00
19/11/1998	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
20/11/1998	\$ 116,4	USD 116,40	\$ 1,00
23/11/1998	\$ 113,5	USD 113,50	\$ 1,00
24/11/1998	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
26/11/1998	\$ 113,5	USD 113,50	\$ 1,00
27/11/1998	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
30/11/1998	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
01/12/1998	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
02/12/1998	\$ 110,0	USD 110,00	\$ 1,00
03/12/1998	\$ 108,0	USD 108,00	\$ 1,00
04/12/1998	\$ 107,0	USD 107,00	\$ 1,00
07/12/1998	\$ 107,0	USD 107,00	\$ 1,00
09/12/1998	\$ 106,0	USD 106,00	\$ 1,00
10/12/1998	\$ 105,0	USD 105,00	\$ 1,00
11/12/1998	\$ 105,0	USD 105,00	\$ 1,00
14/12/1998	\$ 103,6	USD 103,60	\$ 1,00
15/12/1998	\$ 103,0	USD 103,00	\$ 1,00
16/12/1998	\$ 103,5	USD 103,50	\$ 1,00
17/12/1998	\$ 104,0	USD 104,00	\$ 1,00
18/12/1998	\$ 104,0	USD 104,00	\$ 1,00
21/12/1998	\$ 103,0	USD 103,00	\$ 1,00
22/12/1998	\$ 101,3	USD 101,30	\$ 1,00
23/12/1998	\$ 101,0	USD 101,00	\$ 1,00
28/12/1998	\$ 100,3	USD 100,30	\$ 1,00
29/12/1998	\$ 100,5	USD 100,50	\$ 1,00
30/12/1998	\$ 102,4	USD 102,40	\$ 1,00
04/01/1999	\$ 103,0	USD 103,00	\$ 1,00
05/01/1999	\$ 104,8	USD 104,80	\$ 1,00
06/01/1999	\$ 107,0	USD 107,00	\$ 1,00
07/01/1999	\$ 109,9	USD 109,90	\$ 1,00
08/01/1999	\$ 110,7	USD 110,70	\$ 1,00
11/01/1999	\$ 111,8	USD 111,80	\$ 1,00
12/01/1999	\$ 111,1	USD 111,10	\$ 1,00
13/01/1999	\$ 110,0	USD 110,00	\$ 1,00
14/01/1999	\$ 106,7	USD 106,70	\$ 1,00
15/01/1999	\$ 104,0	USD 104,00	\$ 1,00
18/01/1999	\$ 102,8	USD 102,80	\$ 1,00
19/01/1999	\$ 101,0	USD 101,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
20/01/1999	\$ 101,0	USD 101,00	\$ 1,00
21/01/1999	\$ 101,0	USD 101,00	\$ 1,00
22/01/1999	\$ 100,0	USD 100,00	\$ 1,00
25/01/1999	\$ 98,0	USD 98,00	\$ 1,00
26/01/1999	\$ 97,0	USD 97,00	\$ 1,00
27/01/1999	\$ 96,2	USD 96,20	\$ 1,00
28/01/1999	\$ 95,8	USD 95,80	\$ 1,00
29/01/1999	\$ 97,0	USD 97,00	\$ 1,00
01/02/1999	\$ 95,5	USD 95,50	\$ 1,00
02/02/1999	\$ 96,2	USD 96,20	\$ 1,00
03/02/1999	\$ 99,1	USD 99,10	\$ 1,00
04/02/1999	\$ 100,0	USD 100,00	\$ 1,00
05/02/1999	\$ 99,0	USD 99,00	\$ 1,00
08/02/1999	\$ 98,5	USD 98,50	\$ 1,00
09/02/1999	\$ 97,6	USD 97,60	\$ 1,00
10/02/1999	\$ 98,0	USD 98,00	\$ 1,00
15/02/1999	\$ 90,2	USD 90,20	\$ 1,00
16/02/1999	\$ 88,0	USD 88,00	\$ 1,00
17/02/1999	\$ 87,0	USD 87,00	\$ 1,00
18/02/1999	\$ 87,0	USD 87,00	\$ 1,00
19/02/1999	\$ 90,0	USD 90,00	\$ 1,00
22/02/1999	\$ 90,0	USD 90,00	\$ 1,00
23/02/1999	\$ 90,0	USD 90,00	\$ 1,00
24/02/1999	\$ 90,0	USD 90,00	\$ 1,00
25/02/1999	\$ 89,8	USD 89,80	\$ 1,00
26/02/1999	\$ 90,0	USD 90,00	\$ 1,00
03/03/1999	\$ 89,0	USD 89,00	\$ 1,00
04/03/1999	\$ 92,0	USD 92,00	\$ 1,00
05/03/1999	\$ 91,0	USD 91,00	\$ 1,00
08/03/1999	\$ 94,0	USD 94,00	\$ 1,00
09/03/1999	\$ 95,6	USD 95,60	\$ 1,00
10/03/1999	\$ 96,0	USD 96,00	\$ 1,00
11/03/1999	\$ 101,0	USD 101,00	\$ 1,00
12/03/1999	\$ 100,0	USD 100,00	\$ 1,00
15/03/1999	\$ 98,0	USD 98,00	\$ 1,00
16/03/1999	\$ 100,0	USD 100,00	\$ 1,00
17/03/1999	\$ 101,0	USD 101,00	\$ 1,00
18/03/1999	\$ 104,7	USD 104,70	\$ 1,00
19/03/1999	\$ 105,0	USD 105,00	\$ 1,00
22/03/1999	\$ 105,0	USD 105,00	\$ 1,00
23/03/1999	\$ 105,2	USD 105,20	\$ 1,00
24/03/1999	\$ 107,6	USD 107,60	\$ 1,00
25/03/1999	\$ 109,9	USD 109,90	\$ 1,00
26/03/1999	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
29/03/1999	\$ 115,2	USD 115,20	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
30/03/1999	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
31/03/1999	\$ 114,9	USD 114,90	\$ 1,00
05/04/1999	\$ 111,7	USD 111,70	\$ 1,00
06/04/1999	\$ 113,5	USD 113,50	\$ 1,00
07/04/1999	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
08/04/1999	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
09/04/1999	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
12/04/1999	\$ 109,0	USD 109,00	\$ 1,00
13/04/1999	\$ 110,0	USD 110,00	\$ 1,00
15/04/1999	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
16/04/1999	\$ 111,2	USD 111,20	\$ 1,00
19/04/1999	\$ 110,0	USD 110,00	\$ 1,00
20/04/1999	\$ 111,8	USD 111,80	\$ 1,00
21/04/1999	\$ 112,5	USD 112,50	\$ 1,00
22/04/1999	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
23/04/1999	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
26/04/1999	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
27/04/1999	\$ 111,4	USD 111,40	\$ 1,00
28/04/1999	\$ 109,2	USD 109,20	\$ 1,00
29/04/1999	\$ 109,5	USD 109,50	\$ 1,00
30/04/1999	\$ 108,0	USD 108,00	\$ 1,00
04/05/1999	\$ 109,0	USD 109,00	\$ 1,00
05/05/1999	\$ 109,0	USD 109,00	\$ 1,00
06/05/1999	\$ 110,0	USD 110,00	\$ 1,00
07/05/1999	\$ 110,0	USD 110,00	\$ 1,00
10/05/1999	\$ 110,5	USD 110,50	\$ 1,00
11/05/1999	\$ 110,5	USD 110,50	\$ 1,00
12/05/1999	\$ 110,5	USD 110,50	\$ 1,00
13/05/1999	\$ 111,7	USD 111,70	\$ 1,00
14/05/1999	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
17/05/1999	\$ 111,8	USD 111,80	\$ 1,00
18/05/1999	\$ 112,5	USD 112,50	\$ 1,00
21/05/1999	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
24/05/1999	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
26/05/1999	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
27/05/1999	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
28/05/1999	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
31/05/1999	\$ 116,6	USD 116,60	\$ 1,00
01/06/1999	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
02/06/1999	\$ 116,7	USD 116,70	\$ 1,00
03/06/1999	\$ 118,7	USD 118,70	\$ 1,00
04/06/1999	\$ 119,8	USD 119,80	\$ 1,00
07/06/1999	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
08/06/1999	\$ 119,9	USD 119,90	\$ 1,00
09/06/1999	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
10/06/1999	\$ 120,7	USD 120,70	\$ 1,00
11/06/1999	\$ 120,5	USD 120,50	\$ 1,00
15/06/1999	\$ 120,5	USD 120,50	\$ 1,00
16/06/1999	\$ 120,5	USD 120,50	\$ 1,00
17/06/1999	\$ 120,6	USD 120,60	\$ 1,00
18/06/1999	\$ 120,6	USD 120,60	\$ 1,00
22/06/1999	\$ 119,0	USD 119,00	\$ 1,00
23/06/1999	\$ 118,2	USD 118,20	\$ 1,00
24/06/1999	\$ 117,8	USD 117,80	\$ 1,00
25/06/1999	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
28/06/1999	\$ 118,8	USD 118,80	\$ 1,00
29/06/1999	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
30/06/1999	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
01/07/1999	\$ 120,6	USD 120,60	\$ 1,00
02/07/1999	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
05/07/1999	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
06/07/1999	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
07/07/1999	\$ 115,8	USD 115,80	\$ 1,00
08/07/1999	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
12/07/1999	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
13/07/1999	\$ 114,3	USD 114,30	\$ 1,00
14/07/1999	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
15/07/1999	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
16/07/1999	\$ 113,7	USD 113,70	\$ 1,00
19/07/1999	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
20/07/1999	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
21/07/1999	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
22/07/1999	\$ 119,0	USD 119,00	\$ 1,00
23/07/1999	\$ 119,8	USD 119,80	\$ 1,00
26/07/1999	\$ 116,5	USD 116,50	\$ 1,00
27/07/1999	\$ 114,2	USD 114,20	\$ 1,00
28/07/1999	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
29/07/1999	\$ 117,6	USD 117,60	\$ 1,00
30/07/1999	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
02/08/1999	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
03/08/1999	\$ 119,5	USD 119,50	\$ 1,00
04/08/1999	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
05/08/1999	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
06/08/1999	\$ 118,6	USD 118,60	\$ 1,00
09/08/1999	\$ 118,5	USD 118,50	\$ 1,00
10/08/1999	\$ 119,8	USD 119,80	\$ 1,00
11/08/1999	\$ 119,7	USD 119,70	\$ 1,00
12/08/1999	\$ 117,7	USD 117,70	\$ 1,00
13/08/1999	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
17/08/1999	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
18/08/1999	\$ 120,5	USD 120,50	\$ 1,00
19/08/1999	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
20/08/1999	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
23/08/1999	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
24/08/1999	\$ 120,5	USD 120,50	\$ 1,00
25/08/1999	\$ 120,8	USD 120,80	\$ 1,00
26/08/1999	\$ 121,5	USD 121,50	\$ 1,00
27/08/1999	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
30/08/1999	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
31/08/1999	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
01/09/1999	\$ 122,5	USD 122,50	\$ 1,00
02/09/1999	\$ 123,8	USD 123,80	\$ 1,00
03/09/1999	\$ 125,0	USD 125,00	\$ 1,00
06/09/1999	\$ 125,0	USD 125,00	\$ 1,00
07/09/1999	\$ 126,0	USD 126,00	\$ 1,00
08/09/1999	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
09/09/1999	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
10/09/1999	\$ 122,6	USD 122,60	\$ 1,00
13/09/1999	\$ 123,5	USD 123,50	\$ 1,00
14/09/1999	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
15/09/1999	\$ 124,8	USD 124,80	\$ 1,00
16/09/1999	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
17/09/1999	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
20/09/1999	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
21/09/1999	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
22/09/1999	\$ 117,5	USD 117,50	\$ 1,00
23/09/1999	\$ 114,5	USD 114,50	\$ 1,00
24/09/1999	\$ 113,3	USD 113,30	\$ 1,00
27/09/1999	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
28/09/1999	\$ 111,1	USD 111,10	\$ 1,00
29/09/1999	\$ 110,5	USD 110,50	\$ 1,00
30/09/1999	\$ 109,0	USD 109,00	\$ 1,00
01/10/1999	\$ 107,0	USD 107,00	\$ 1,00
04/10/1999	\$ 105,0	USD 105,00	\$ 1,00
05/10/1999	\$ 105,0	USD 105,00	\$ 1,00
06/10/1999	\$ 104,0	USD 104,00	\$ 1,00
07/10/1999	\$ 103,0	USD 103,00	\$ 1,00
08/10/1999	\$ 102,0	USD 102,00	\$ 1,00
12/10/1999	\$ 102,0	USD 102,00	\$ 1,00
13/10/1999	\$ 101,0	USD 101,00	\$ 1,00
14/10/1999	\$ 103,0	USD 103,00	\$ 1,00
15/10/1999	\$ 103,0	USD 103,00	\$ 1,00
18/10/1999	\$ 103,5	USD 103,50	\$ 1,00
19/10/1999	\$ 102,5	USD 102,50	\$ 1,00
20/10/1999	\$ 103,0	USD 103,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
21/10/1999	\$ 103,0	USD 103,00	\$ 1,00
22/10/1999	\$ 102,0	USD 102,00	\$ 1,00
25/10/1999	\$ 103,0	USD 103,00	\$ 1,00
26/10/1999	\$ 103,0	USD 103,00	\$ 1,00
27/10/1999	\$ 101,0	USD 101,00	\$ 1,00
28/10/1999	\$ 101,0	USD 101,00	\$ 1,00
29/10/1999	\$ 101,5	USD 101,50	\$ 1,00
01/11/1999	\$ 99,5	USD 99,50	\$ 1,00
02/11/1999	\$ 99,8	USD 99,80	\$ 1,00
03/11/1999	\$ 98,0	USD 98,00	\$ 1,00
04/11/1999	\$ 100,0	USD 100,00	\$ 1,00
05/11/1999	\$ 100,0	USD 100,00	\$ 1,00
08/11/1999	\$ 100,0	USD 100,00	\$ 1,00
09/11/1999	\$ 98,0	USD 98,00	\$ 1,00
10/11/1999	\$ 95,0	USD 95,00	\$ 1,00
12/11/1999	\$ 90,0	USD 90,00	\$ 1,00
15/11/1999	\$ 89,0	USD 89,00	\$ 1,00
16/11/1999	\$ 88,0	USD 88,00	\$ 1,00
17/11/1999	\$ 87,0	USD 87,00	\$ 1,00
18/11/1999	\$ 87,0	USD 87,00	\$ 1,00
19/11/1999	\$ 87,0	USD 87,00	\$ 1,00
22/11/1999	\$ 86,0	USD 86,00	\$ 1,00
23/11/1999	\$ 84,0	USD 84,00	\$ 1,00
25/11/1999	\$ 83,0	USD 83,00	\$ 1,00
26/11/1999	\$ 82,0	USD 82,00	\$ 1,00
29/11/1999	\$ 81,0	USD 81,00	\$ 1,00
30/11/1999	\$ 80,0	USD 80,00	\$ 1,00
03/12/1999	\$ 81,0	USD 81,00	\$ 1,00
07/12/1999	\$ 79,0	USD 79,00	\$ 1,00
10/12/1999	\$ 79,5	USD 79,50	\$ 1,00
13/12/1999	\$ 79,0	USD 79,00	\$ 1,00
14/12/1999	\$ 78,2	USD 78,20	\$ 1,00
15/12/1999	\$ 79,0	USD 79,00	\$ 1,00
16/12/1999	\$ 80,0	USD 80,00	\$ 1,00
17/12/1999	\$ 81,0	USD 81,00	\$ 1,00
20/12/1999	\$ 84,3	USD 84,30	\$ 1,00
21/12/1999	\$ 83,9	USD 83,90	\$ 1,00
22/12/1999	\$ 83,5	USD 83,50	\$ 1,00
23/12/1999	\$ 83,0	USD 83,00	\$ 1,00
27/12/1999	\$ 83,4	USD 83,40	\$ 1,00
28/12/1999	\$ 83,5	USD 83,50	\$ 1,00
29/12/1999	\$ 84,5	USD 84,50	\$ 1,00
30/12/1999	\$ 85,0	USD 85,00	\$ 1,00
03/01/2000	\$ 85,7	USD 85,70	\$ 1,00
04/01/2000	\$ 87,3	USD 87,30	\$ 1,00

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
05/01/2000	\$ 88,1	USD 88,10	\$ 1,00
06/01/2000	\$ 90,0	USD 90,00	\$ 1,00
07/01/2000	\$ 91,6	USD 91,60	\$ 1,00
10/01/2000	\$ 91,4	USD 91,40	\$ 1,00
11/01/2000	\$ 92,2	USD 92,20	\$ 1,00
12/01/2000	\$ 94,8	USD 94,80	\$ 1,00
13/01/2000	\$ 95,5	USD 95,50	\$ 1,00
14/01/2000	\$ 98,0	USD 98,00	\$ 1,00
17/01/2000	\$ 97,0	USD 97,00	\$ 1,00
19/01/2000	\$ 96,2	USD 96,20	\$ 1,00
20/01/2000	\$ 94,7	USD 94,70	\$ 1,00
21/01/2000	\$ 93,5	USD 93,50	\$ 1,00
24/01/2000	\$ 95,1	USD 95,10	\$ 1,00
25/01/2000	\$ 94,9	USD 94,90	\$ 1,00
26/01/2000	\$ 93,4	USD 93,40	\$ 1,00
27/01/2000	\$ 93,4	USD 93,40	\$ 1,00
28/01/2000	\$ 94,5	USD 94,50	\$ 1,00
31/01/2000	\$ 93,0	USD 93,00	\$ 1,00
01/02/2000	\$ 93,0	USD 93,00	\$ 1,00
02/02/2000	\$ 93,0	USD 93,00	\$ 1,00
03/02/2000	\$ 92,0	USD 92,00	\$ 1,00
04/02/2000	\$ 91,7	USD 91,70	\$ 1,00
07/02/2000	\$ 92,0	USD 92,00	\$ 1,00
08/02/2000	\$ 92,9	USD 92,90	\$ 1,00
09/02/2000	\$ 94,9	USD 94,90	\$ 1,00
10/02/2000	\$ 96,0	USD 96,00	\$ 1,00
11/02/2000	\$ 96,9	USD 96,90	\$ 1,00
14/02/2000	\$ 96,9	USD 96,90	\$ 1,00
15/02/2000	\$ 96,0	USD 96,00	\$ 1,00
16/02/2000	\$ 96,0	USD 96,00	\$ 1,00
17/02/2000	\$ 95,2	USD 95,20	\$ 1,00
18/02/2000	\$ 95,0	USD 95,00	\$ 1,00
21/02/2000	\$ 95,0	USD 95,00	\$ 1,00
22/02/2000	\$ 95,7	USD 95,70	\$ 1,00
23/02/2000	\$ 94,1	USD 94,10	\$ 1,00
24/02/2000	\$ 94,4	USD 94,40	\$ 1,00
25/02/2000	\$ 94,5	USD 94,50	\$ 1,00
28/02/2000	\$ 94,0	USD 94,00	\$ 1,00
29/02/2000	\$ 95,0	USD 95,00	\$ 1,00
01/03/2000	\$ 95,6	USD 95,60	\$ 1,00
02/03/2000	\$ 96,0	USD 96,00	\$ 1,00
03/03/2000	\$ 97,0	USD 97,00	\$ 1,00
06/03/2000	\$ 96,8	USD 96,80	\$ 1,00
07/03/2000	\$ 97,0	USD 97,00	\$ 1,00
08/03/2000	\$ 97,5	USD 97,50	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
09/03/2000	\$ 100,0	USD 100,00	\$ 1,00
10/03/2000	\$ 100,0	USD 100,00	\$ 1,00
13/03/2000	\$ 101,0	USD 101,00	\$ 1,00
14/03/2000	\$ 104,5	USD 104,50	\$ 1,00
15/03/2000	\$ 103,9	USD 103,90	\$ 1,00
16/03/2000	\$ 102,7	USD 102,70	\$ 1,00
17/03/2000	\$ 104,1	USD 104,10	\$ 1,00
20/03/2000	\$ 102,8	USD 102,80	\$ 1,00
21/03/2000	\$ 102,0	USD 102,00	\$ 1,00
22/03/2000	\$ 102,5	USD 102,50	\$ 1,00
23/03/2000	\$ 102,5	USD 102,50	\$ 1,00
24/03/2000	\$ 102,0	USD 102,00	\$ 1,00
27/03/2000	\$ 102,8	USD 102,80	\$ 1,00
28/03/2000	\$ 104,7	USD 104,70	\$ 1,00
29/03/2000	\$ 105,0	USD 105,00	\$ 1,00
30/03/2000	\$ 106,8	USD 106,80	\$ 1,00
31/03/2000	\$ 107,0	USD 107,00	\$ 1,00
03/04/2000	\$ 107,0	USD 107,00	\$ 1,00
04/04/2000	\$ 107,1	USD 107,10	\$ 1,00
05/04/2000	\$ 106,0	USD 106,00	\$ 1,00
06/04/2000	\$ 104,9	USD 104,90	\$ 1,00
07/04/2000	\$ 105,0	USD 105,00	\$ 1,00
10/04/2000	\$ 105,0	USD 105,00	\$ 1,00
11/04/2000	\$ 106,0	USD 106,00	\$ 1,00
12/04/2000	\$ 106,6	USD 106,60	\$ 1,00
13/04/2000	\$ 107,8	USD 107,80	\$ 1,00
14/04/2000	\$ 108,8	USD 108,80	\$ 1,00
17/04/2000	\$ 108,0	USD 108,00	\$ 1,00
18/04/2000	\$ 107,8	USD 107,80	\$ 1,00
19/04/2000	\$ 107,4	USD 107,40	\$ 1,00
24/04/2000	\$ 107,6	USD 107,60	\$ 1,00
25/04/2000	\$ 107,9	USD 107,90	\$ 1,00
26/04/2000	\$ 109,8	USD 109,80	\$ 1,00
27/04/2000	\$ 109,2	USD 109,20	\$ 1,00
28/04/2000	\$ 109,5	USD 109,50	\$ 1,00
02/05/2000	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
03/05/2000	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
04/05/2000	\$ 113,8	USD 113,80	\$ 1,00
07/05/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
08/05/2000	\$ 115,3	USD 115,30	\$ 1,00
09/05/2000	\$ 117,8	USD 117,80	\$ 1,00
10/05/2000	\$ 119,6	USD 119,60	\$ 1,00
11/05/2000	\$ 118,9	USD 118,90	\$ 1,00
12/05/2000	\$ 119,3	USD 119,30	\$ 1,00
15/05/2000	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
16/05/2000	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
17/05/2000	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
18/05/2000	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
19/05/2000	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
22/05/2000	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
23/05/2000	\$ 119,9	USD 119,90	\$ 1,00
24/05/2000	\$ 119,5	USD 119,50	\$ 1,00
26/05/2000	\$ 119,5	USD 119,50	\$ 1,00
29/05/2000	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
30/05/2000	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
06/06/2000	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
07/06/2000	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
08/06/2000	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
12/06/2000	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
13/06/2000	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
14/06/2000	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
15/06/2000	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
16/06/2000	\$ 117,8	USD 117,80	\$ 1,00
20/06/2000	\$ 119,5	USD 119,50	\$ 1,00
21/06/2000	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
23/06/2000	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
25/06/2000	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
26/06/2000	\$ 121,7	USD 121,70	\$ 1,00
27/06/2000	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
28/06/2000	\$ 122,8	USD 122,80	\$ 1,00
29/06/2000	\$ 123,5	USD 123,50	\$ 1,00
30/06/2000	\$ 122,9	USD 122,90	\$ 1,00
03/07/2000	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
04/07/2000	\$ 119,4	USD 119,40	\$ 1,00
05/07/2000	\$ 119,0	USD 119,00	\$ 1,00
06/07/2000	\$ 119,0	USD 119,00	\$ 1,00
07/07/2000	\$ 119,7	USD 119,70	\$ 1,00
10/07/2000	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
11/07/2000	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
12/07/2000	\$ 119,4	USD 119,40	\$ 1,00
13/07/2000	\$ 119,2	USD 119,20	\$ 1,00
14/07/2000	\$ 119,9	USD 119,90	\$ 1,00
17/07/2000	\$ 118,7	USD 118,70	\$ 1,00
18/07/2000	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
19/07/2000	\$ 119,3	USD 119,30	\$ 1,00
24/07/2000	\$ 118,5	USD 118,50	\$ 1,00
25/07/2000	\$ 119,5	USD 119,50	\$ 1,00
26/07/2000	\$ 120,7	USD 120,70	\$ 1,00
27/07/2000	\$ 122,3	USD 122,30	\$ 1,00
31/07/2000	\$ 121,7	USD 121,70	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
01/08/2000	\$ 122,2	USD 122,20	\$ 1,00
02/08/2000	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
07/08/2000	\$ 121,5	USD 121,50	\$ 1,00
08/08/2000	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
09/08/2000	\$ 120,4	USD 120,40	\$ 1,00
10/08/2000	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
11/08/2000	\$ 115,8	USD 115,80	\$ 1,00
14/08/2000	\$ 116,7	USD 116,70	\$ 1,00
15/08/2000	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
16/08/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
17/08/2000	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
18/08/2000	\$ 113,6	USD 113,60	\$ 1,00
22/08/2000	\$ 112,5	USD 112,50	\$ 1,00
23/08/2000	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
24/08/2000	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
25/08/2000	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
28/08/2000	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
29/08/2000	\$ 111,8	USD 111,80	\$ 1,00
30/08/2000	\$ 111,8	USD 111,80	\$ 1,00
31/08/2000	\$ 112,3	USD 112,30	\$ 1,00
01/09/2000	\$ 111,5	USD 111,50	\$ 1,00
04/09/2000	\$ 111,0	USD 111,00	\$ 1,00
06/09/2000	\$ 111,6	USD 111,60	\$ 1,00
07/09/2000	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
08/09/2000	\$ 112,9	USD 112,90	\$ 1,00
11/09/2000	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
12/09/2000	\$ 112,2	USD 112,20	\$ 1,00
13/09/2000	\$ 113,4	USD 113,40	\$ 1,00
14/09/2000	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
15/09/2000	\$ 112,9	USD 112,90	\$ 1,00
19/09/2000	\$ 112,9	USD 112,90	\$ 1,00
20/09/2000	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
21/09/2000	\$ 112,1	USD 112,10	\$ 1,00
22/09/2000	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
25/09/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
26/09/2000	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
27/09/2000	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
28/09/2000	\$ 117,6	USD 117,60	\$ 1,00
29/09/2000	\$ 119,6	USD 119,60	\$ 1,00
02/10/2000	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
03/10/2000	\$ 120,6	USD 120,60	\$ 1,00
04/10/2000	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
05/10/2000	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
06/10/2000	\$ 120,7	USD 120,70	\$ 1,00
09/10/2000	\$ 120,5	USD 120,50	\$ 1,00

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
10/10/2000	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
11/10/2000	\$ 123,2	USD 123,20	\$ 1,00
12/10/2000	\$ 125,0	USD 125,00	\$ 1,00
13/10/2000	\$ 125,0	USD 125,00	\$ 1,00
17/10/2000	\$ 124,3	USD 124,30	\$ 1,00
18/10/2000	\$ 125,0	USD 125,00	\$ 1,00
19/10/2000	\$ 127,0	USD 127,00	\$ 1,00
20/10/2000	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
23/10/2000	\$ 129,3	USD 129,30	\$ 1,00
24/10/2000	\$ 131,1	USD 131,10	\$ 1,00
25/10/2000	\$ 131,3	USD 131,30	\$ 1,00
26/10/2000	\$ 134,8	USD 134,80	\$ 1,00
27/10/2000	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
30/10/2000	\$ 125,0	USD 125,00	\$ 1,00
31/10/2000	\$ 122,8	USD 122,80	\$ 1,00
01/11/2000	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
07/11/2000	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
09/11/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
13/11/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
15/11/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
17/11/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
21/11/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
22/11/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
23/11/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
24/11/2000	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
27/11/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
28/11/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
29/11/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
01/12/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
04/12/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
05/12/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
06/12/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
07/12/2000	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
13/12/2000	\$ 110,0	USD 110,00	\$ 1,00
14/12/2000	\$ 110,0	USD 110,00	\$ 1,00
15/12/2000	\$ 110,0	USD 110,00	\$ 1,00
18/12/2000	\$ 109,2	USD 109,20	\$ 1,00
19/12/2000	\$ 108,0	USD 108,00	\$ 1,00
20/12/2000	\$ 109,4	USD 109,40	\$ 1,00
21/12/2000	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
22/12/2000	\$ 112,9	USD 112,90	\$ 1,00
26/12/2000	\$ 114,0	USD 114,00	\$ 1,00
27/12/2000	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
28/12/2000	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
29/12/2000	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
02/01/2001	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
03/01/2001	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
04/01/2001	\$ 114,8	USD 114,80	\$ 1,00
05/01/2001	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
08/01/2001	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
09/01/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
10/01/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
11/01/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
12/01/2001	\$ 116,1	USD 116,10	\$ 1,00
15/01/2001	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
16/01/2001	\$ 114,8	USD 114,80	\$ 1,00
17/01/2001	\$ 113,1	USD 113,10	\$ 1,00
18/01/2001	\$ 113,8	USD 113,80	\$ 1,00
19/01/2001	\$ 114,9	USD 114,90	\$ 1,00
22/01/2001	\$ 115,5	USD 115,50	\$ 1,00
23/01/2001	\$ 115,3	USD 115,30	\$ 1,00
24/01/2001	\$ 117,2	USD 117,20	\$ 1,00
25/01/2001	\$ 118,5	USD 118,50	\$ 1,00
26/01/2001	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
29/01/2001	\$ 115,9	USD 115,90	\$ 1,00
30/01/2001	\$ 115,9	USD 115,90	\$ 1,00
31/01/2001	\$ 116,9	USD 116,90	\$ 1,00
01/02/2001	\$ 118,6	USD 118,60	\$ 1,00
02/02/2001	\$ 119,8	USD 119,80	\$ 1,00
05/02/2001	\$ 119,0	USD 119,00	\$ 1,00
06/02/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
07/02/2001	\$ 118,4	USD 118,40	\$ 1,00
08/02/2001	\$ 119,9	USD 119,90	\$ 1,00
09/02/2001	\$ 119,0	USD 119,00	\$ 1,00
12/02/2001	\$ 119,7	USD 119,70	\$ 1,00
13/02/2001	\$ 118,5	USD 118,50	\$ 1,00
14/02/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
15/02/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
16/02/2001	\$ 119,6	USD 119,60	\$ 1,00
19/02/2001	\$ 118,2	USD 118,20	\$ 1,00
20/02/2001	\$ 118,1	USD 118,10	\$ 1,00
21/02/2001	\$ 117,9	USD 117,90	\$ 1,00
22/02/2001	\$ 116,5	USD 116,50	\$ 1,00
23/02/2001	\$ 115,7	USD 115,70	\$ 1,00
26/02/2001	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
27/02/2001	\$ 115,7	USD 115,70	\$ 1,00
28/02/2001	\$ 117,9	USD 117,90	\$ 1,00
01/03/2001	\$ 117,9	USD 117,90	\$ 1,00
02/03/2001	\$ 117,9	USD 117,90	\$ 1,00
05/03/2001	\$ 117,9	USD 117,90	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
06/03/2001	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
07/03/2001	\$ 116,8	USD 116,80	\$ 1,00
08/03/2001	\$ 116,8	USD 116,80	\$ 1,00
09/03/2001	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
12/03/2001	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
13/03/2001	\$ 115,9	USD 115,90	\$ 1,00
14/03/2001	\$ 116,3	USD 116,30	\$ 1,00
15/03/2001	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
16/03/2001	\$ 113,9	USD 113,90	\$ 1,00
19/03/2001	\$ 114,3	USD 114,30	\$ 1,00
20/03/2001	\$ 114,7	USD 114,70	\$ 1,00
21/03/2001	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
22/03/2001	\$ 114,9	USD 114,90	\$ 1,00
23/03/2001	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
26/03/2001	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
27/03/2001	\$ 115,9	USD 115,90	\$ 1,00
28/03/2001	\$ 115,9	USD 115,90	\$ 1,00
30/03/2001	\$ 114,8	USD 114,80	\$ 1,00
03/04/2001	\$ 114,9	USD 114,90	\$ 1,00
04/04/2001	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
05/04/2001	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
06/04/2001	\$ 115,8	USD 115,80	\$ 1,00
08/04/2001	\$ 121,3	USD 121,30	\$ 1,00
09/04/2001	\$ 115,9	USD 115,90	\$ 1,00
10/04/2001	\$ 116,8	USD 116,80	\$ 1,00
11/04/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
16/04/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
17/04/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
18/04/2001	\$ 119,3	USD 119,30	\$ 1,00
19/04/2001	\$ 119,0	USD 119,00	\$ 1,00
20/04/2001	\$ 119,0	USD 119,00	\$ 1,00
23/04/2001	\$ 117,0	USD 117,00	\$ 1,00
24/04/2001	\$ 117,3	USD 117,30	\$ 1,00
25/04/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
26/04/2001	\$ 118,8	USD 118,80	\$ 1,00
27/04/2001	\$ 119,5	USD 119,50	\$ 1,00
30/04/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
02/05/2001	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
03/05/2001	\$ 122,9	USD 122,90	\$ 1,00
04/05/2001	\$ 122,9	USD 122,90	\$ 1,00
07/05/2001	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
08/05/2001	\$ 121,3	USD 121,30	\$ 1,00
09/05/2001	\$ 121,7	USD 121,70	\$ 1,00
10/05/2001	\$ 122,6	USD 122,60	\$ 1,00
11/05/2001	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
14/05/2001	\$ 123,9	USD 123,90	\$ 1,00
15/05/2001	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
16/05/2001	\$ 125,0	USD 125,00	\$ 1,00
17/05/2001	\$ 125,2	USD 125,20	\$ 1,00
18/05/2001	\$ 125,1	USD 125,10	\$ 1,00
21/05/2001	\$ 122,8	USD 122,80	\$ 1,00
22/05/2001	\$ 122,9	USD 122,90	\$ 1,00
23/05/2001	\$ 124,2	USD 124,20	\$ 1,00
24/05/2001	\$ 124,2	USD 124,20	\$ 1,00
28/05/2001	\$ 124,9	USD 124,90	\$ 1,00
29/05/2001	\$ 125,2	USD 125,20	\$ 1,00
30/05/2001	\$ 126,0	USD 126,00	\$ 1,00
31/05/2001	\$ 126,0	USD 126,00	\$ 1,00
01/06/2001	\$ 125,6	USD 125,60	\$ 1,00
04/06/2001	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
05/06/2001	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
06/06/2001	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
07/06/2001	\$ 122,6	USD 122,60	\$ 1,00
08/06/2001	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
11/06/2001	\$ 122,9	USD 122,90	\$ 1,00
12/06/2001	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
13/06/2001	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
14/06/2001	\$ 122,5	USD 122,50	\$ 1,00
15/06/2001	\$ 119,0	USD 119,00	\$ 1,00
20/06/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
21/06/2001	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
22/06/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
25/06/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
26/06/2001	\$ 121,5	USD 121,50	\$ 1,00
27/06/2001	\$ 122,8	USD 122,80	\$ 1,00
28/06/2001	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
29/06/2001	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
02/07/2001	\$ 125,0	USD 125,00	\$ 1,00
03/07/2001	\$ 125,0	USD 125,00	\$ 1,00
04/07/2001	\$ 124,8	USD 124,80	\$ 1,00
05/07/2001	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
06/07/2001	\$ 123,5	USD 123,50	\$ 1,00
10/07/2001	\$ 121,8	USD 121,80	\$ 1,00
11/07/2001	\$ 119,4	USD 119,40	\$ 1,00
12/07/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
13/07/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
16/07/2001	\$ 119,9	USD 119,90	\$ 1,00
17/07/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
18/07/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
19/07/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
20/07/2001	\$ 120,9	USD 120,90	\$ 1,00
23/07/2001	\$ 121,5	USD 121,50	\$ 1,00
24/07/2001	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
25/07/2001	\$ 122,9	USD 122,90	\$ 1,00
26/07/2001	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
27/07/2001	\$ 123,8	USD 123,80	\$ 1,00
30/07/2001	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
31/07/2001	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
01/08/2001	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
02/08/2001	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
03/08/2001	\$ 122,9	USD 122,90	\$ 1,00
06/08/2001	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
07/08/2001	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
08/08/2001	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
09/08/2001	\$ 123,5	USD 123,50	\$ 1,00
10/08/2001	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
13/08/2001	\$ 123,0	USD 123,00	\$ 1,00
14/08/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
15/08/2001	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
16/08/2001	\$ 116,9	USD 116,90	\$ 1,00
17/08/2001	\$ 118,7	USD 118,70	\$ 1,00
21/08/2001	\$ 119,0	USD 119,00	\$ 1,00
22/08/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
23/08/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
24/08/2001	\$ 119,0	USD 119,00	\$ 1,00
27/08/2001	\$ 119,0	USD 119,00	\$ 1,00
28/08/2001	\$ 118,5	USD 118,50	\$ 1,00
29/08/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
30/08/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
31/08/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
03/09/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
04/09/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
05/09/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
06/09/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
07/09/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
10/09/2001	\$ 117,9	USD 117,90	\$ 1,00
13/09/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
14/09/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
17/09/2001	\$ 117,7	USD 117,70	\$ 1,00
18/09/2001	\$ 115,9	USD 115,90	\$ 1,00
19/09/2001	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
20/09/2001	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
21/09/2001	\$ 115,6	USD 115,60	\$ 1,00
24/09/2001	\$ 116,0	USD 116,00	\$ 1,00
25/09/2001	\$ 116,7	USD 116,70	\$ 1,00

Fecha	Precio		Cot. Dólar
26/09/2001	\$ 117,5	USD 117,50	\$ 1,00
27/09/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
28/09/2001	\$ 118,2	USD 118,20	\$ 1,00
01/10/2001	\$ 117,2	USD 117,20	\$ 1,00
02/10/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00
03/10/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
04/10/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
05/10/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
09/10/2001	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
10/10/2001	\$ 121,0	USD 121,00	\$ 1,00
11/10/2001	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
12/10/2001	\$ 121,8	USD 121,80	\$ 1,00
15/10/2001	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
17/10/2001	\$ 125,4	USD 125,40	\$ 1,00
18/10/2001	\$ 127,7	USD 127,70	\$ 1,00
19/10/2001	\$ 124,7	USD 124,70	\$ 1,00
22/10/2001	\$ 121,5	USD 121,50	\$ 1,00
23/10/2001	\$ 124,3	USD 124,30	\$ 1,00
24/10/2001	\$ 127,8	USD 127,80	\$ 1,00
25/10/2001	\$ 126,0	USD 126,00	\$ 1,00
26/10/2001	\$ 125,4	USD 125,40	\$ 1,00
29/10/2001	\$ 128,0	USD 128,00	\$ 1,00
30/10/2001	\$ 128,0	USD 128,00	\$ 1,00
31/10/2001	\$ 127,7	USD 127,70	\$ 1,00
01/11/2001	\$ 127,0	USD 127,00	\$ 1,00
02/11/2001	\$ 128,0	USD 128,00	\$ 1,00
05/11/2001	\$ 129,9	USD 129,90	\$ 1,00
06/11/2001	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
07/11/2001	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
08/11/2001	\$ 129,9	USD 129,90	\$ 1,00
09/11/2001	\$ 132,6	USD 132,60	\$ 1,00
12/11/2001	\$ 130,0	USD 130,00	\$ 1,00
13/11/2001	\$ 126,8	USD 126,80	\$ 1,00
14/11/2001	\$ 124,0	USD 124,00	\$ 1,00
15/11/2001	\$ 122,0	USD 122,00	\$ 1,00
16/11/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
19/11/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
20/11/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
21/11/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
22/11/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
23/11/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
26/11/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
27/11/2001	\$ 120,0	USD 120,00	\$ 1,00
28/11/2001	\$ 119,0	USD 119,00	\$ 1,00
29/11/2001	\$ 118,0	USD 118,00	\$ 1,00

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
30/11/2001	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
03/12/2001	\$ 115,0	USD 115,00	\$ 1,00
04/12/2001	\$ 113,0	USD 113,00	\$ 1,00
05/12/2001	\$ 109,4	USD 109,40	\$ 1,00
06/12/2001	\$ 105,0	USD 105,00	\$ 1,00
07/12/2001	\$ 105,0	USD 105,00	\$ 1,00
10/12/2001	\$ 103,0	USD 103,00	\$ 1,00
11/12/2001	\$ 103,0	USD 103,00	\$ 1,00
12/12/2001	\$ 104,0	USD 104,00	\$ 1,00
13/12/2001	\$ 110,0	USD 110,00	\$ 1,00
14/12/2001	\$ 110,0	USD 110,00	\$ 1,00
17/12/2001	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
18/12/2001	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
19/12/2001	\$ 112,0	USD 112,00	\$ 1,00
22/01/2002	\$ 142,6	USD 73,13	\$ 1,95
23/01/2002	\$ 145,0	USD 74,36	\$ 1,95
24/01/2002	\$ 149,5	USD 76,67	\$ 1,95
25/01/2002	\$ 152,9	USD 78,41	\$ 1,95
28/01/2002	\$ 148,2	USD 76,00	\$ 1,95
08/02/2002	\$ 214,5	USD 98,39	\$ 2,18
11/02/2002	\$ 192,5	USD 88,30	\$ 2,18
12/02/2002	\$ 186,0	USD 85,32	\$ 2,18
13/02/2002	\$ 174,0	USD 79,82	\$ 2,18
14/02/2002	\$ 175,9	USD 80,69	\$ 2,18
15/02/2002	\$ 194,5	USD 89,22	\$ 2,18
18/02/2002	\$ 203,0	USD 93,12	\$ 2,18
19/02/2002	\$ 214,3	USD 98,30	\$ 2,18
20/02/2002	\$ 210,3	USD 96,47	\$ 2,18
21/02/2002	\$ 204,9	USD 93,99	\$ 2,18
22/02/2002	\$ 209,9	USD 96,28	\$ 2,18
25/02/2002	\$ 200,0	USD 91,74	\$ 2,18
26/02/2002	\$ 205,0	USD 94,04	\$ 2,18
27/02/2002	\$ 213,6	USD 97,98	\$ 2,18
28/02/2002	\$ 215,0	USD 98,62	\$ 2,18
01/03/2002	\$ 217,0	USD 73,56	\$ 2,95
04/03/2002	\$ 200,0	USD 67,80	\$ 2,95
05/03/2002	\$ 190,0	USD 64,41	\$ 2,95
06/03/2002	\$ 199,6	USD 67,66	\$ 2,95
07/03/2002	\$ 214,5	USD 72,71	\$ 2,95
08/03/2002	\$ 218,0	USD 73,90	\$ 2,95
11/03/2002	\$ 215,0	USD 72,88	\$ 2,95
12/03/2002	\$ 219,5	USD 74,41	\$ 2,95
13/03/2002	\$ 215,0	USD 72,88	\$ 2,95
14/03/2002	\$ 223,8	USD 75,86	\$ 2,95
15/03/2002	\$ 224,7	USD 76,17	\$ 2,95

Fecha	Precio		Cot. Dólar
18/03/2002	\$ 222,3	USD 75,36	\$ 2,95
19/03/2002	\$ 229,7	USD 77,86	\$ 2,95
20/03/2002	\$ 237,0	USD 80,34	\$ 2,95
21/03/2002	\$ 235,0	USD 79,66	\$ 2,95
22/03/2002	\$ 290,0	USD 98,31	\$ 2,95
25/03/2002	\$ 290,0	USD 98,31	\$ 2,95
26/03/2002	\$ 288,9	USD 97,93	\$ 2,95
27/03/2002	\$ 225,0	USD 76,27	\$ 2,95
02/04/2002	\$ 228,8	USD 76,01	\$ 3,01
03/04/2002	\$ 247,3	USD 82,16	\$ 3,01
04/04/2002	\$ 251,1	USD 83,42	\$ 3,01
05/04/2002	\$ 257,0	USD 85,38	\$ 3,01
08/04/2002	\$ 268,0	USD 89,04	\$ 3,01
09/04/2002	\$ 300,0	USD 99,67	\$ 3,01
10/04/2002	\$ 318,0	USD 105,65	\$ 3,01
11/04/2002	\$ 300,0	USD 99,67	\$ 3,01
12/04/2002	\$ 300,0	USD 99,67	\$ 3,01
15/04/2002	\$ 314,7	USD 104,55	\$ 3,01
16/04/2002	\$ 320,0	USD 106,31	\$ 3,01
29/04/2002	\$ 310,0	USD 102,99	\$ 3,01
30/04/2002	\$ 312,0	USD 103,65	\$ 3,01
02/05/2002	\$ 326,0	USD 89,81	\$ 3,63
03/05/2002	\$ 349,7	USD 96,34	\$ 3,63
06/05/2002	\$ 349,7	USD 96,34	\$ 3,63
07/05/2002	\$ 357,0	USD 98,35	\$ 3,63
08/05/2002	\$ 368,2	USD 101,43	\$ 3,63
09/05/2002	\$ 530,0	USD 146,01	\$ 3,63
10/05/2002	\$ 370,0	USD 101,93	\$ 3,63
13/05/2002	\$ 380,0	USD 104,68	\$ 3,63
14/05/2002	\$ 379,2	USD 104,46	\$ 3,63
15/05/2002	\$ 377,0	USD 103,86	\$ 3,63
16/05/2002	\$ 366,0	USD 100,83	\$ 3,63
17/05/2002	\$ 351,8	USD 96,91	\$ 3,63
20/05/2002	\$ 370,0	USD 101,93	\$ 3,63
21/05/2002	\$ 368,8	USD 101,60	\$ 3,63
22/05/2002	\$ 370,3	USD 102,01	\$ 3,63
23/05/2002	\$ 375,0	USD 103,31	\$ 3,63
24/05/2002	\$ 374,0	USD 103,03	\$ 3,63
27/05/2002	\$ 379,5	USD 104,55	\$ 3,63
28/05/2002	\$ 383,5	USD 105,65	\$ 3,63
29/05/2002	\$ 408,2	USD 112,45	\$ 3,63
30/05/2002	\$ 410,6	USD 113,11	\$ 3,63
31/05/2002	\$ 412,2	USD 113,55	\$ 3,63
03/06/2002	\$ 412,0	USD 107,01	\$ 3,85
04/06/2002	\$ 419,8	USD 109,04	\$ 3,85

Fecha	Precio		Cot. Dólar
05/06/2002	\$ 433,7	USD 112,65	\$ 3,85
06/06/2002	\$ 450,0	USD 116,88	\$ 3,85
07/06/2002	\$ 470,0	USD 122,08	\$ 3,85
10/06/2002	\$ 448,0	USD 116,36	\$ 3,85
11/06/2002	\$ 424,8	USD 110,34	\$ 3,85
12/06/2002	\$ 431,5	USD 112,08	\$ 3,85
13/06/2002	\$ 447,1	USD 116,13	\$ 3,85
14/06/2002	\$ 452,1	USD 117,43	\$ 3,85
18/06/2002	\$ 459,8	USD 119,43	\$ 3,85
19/06/2002	\$ 448,3	USD 116,44	\$ 3,85
20/06/2002	\$ 451,8	USD 117,35	\$ 3,85
21/06/2002	\$ 455,0	USD 118,18	\$ 3,85
24/06/2002	\$ 458,0	USD 118,96	\$ 3,85
25/06/2002	\$ 479,7	USD 124,60	\$ 3,85
26/06/2002	\$ 460,0	USD 119,48	\$ 3,85
27/06/2002	\$ 469,0	USD 121,82	\$ 3,85
28/06/2002	\$ 469,5	USD 121,95	\$ 3,85
01/07/2002	\$ 474,4	USD 128,22	\$ 3,70
02/07/2002	\$ 470,0	USD 127,03	\$ 3,70
03/07/2002	\$ 457,0	USD 123,51	\$ 3,70
04/07/2002	\$ 456,2	USD 123,30	\$ 3,70
05/07/2002	\$ 460,0	USD 124,32	\$ 3,70
08/07/2002	\$ 446,0	USD 120,54	\$ 3,70
10/07/2002	\$ 446,5	USD 120,68	\$ 3,70
11/07/2002	\$ 450,0	USD 121,62	\$ 3,70
12/07/2002	\$ 454,4	USD 122,81	\$ 3,70
15/07/2002	\$ 459,8	USD 124,27	\$ 3,70
16/07/2002	\$ 469,8	USD 126,97	\$ 3,70
17/07/2002	\$ 460,0	USD 124,32	\$ 3,70
18/07/2002	\$ 464,6	USD 125,57	\$ 3,70
19/07/2002	\$ 467,8	USD 126,43	\$ 3,70
22/07/2002	\$ 473,8	USD 128,05	\$ 3,70
23/07/2002	\$ 470,0	USD 127,03	\$ 3,70
24/07/2002	\$ 473,7	USD 128,03	\$ 3,70
25/07/2002	\$ 475,0	USD 128,38	\$ 3,70
26/07/2002	\$ 479,5	USD 129,59	\$ 3,70
29/07/2002	\$ 471,4	USD 127,41	\$ 3,70
30/07/2002	\$ 480,0	USD 129,73	\$ 3,70
31/07/2002	\$ 492,5	USD 133,11	\$ 3,70
01/08/2002	\$ 489,7	USD 135,28	\$ 3,62
02/08/2002	\$ 489,8	USD 135,30	\$ 3,62
05/08/2002	\$ 487,2	USD 134,59	\$ 3,62
06/08/2002	\$ 490,0	USD 135,36	\$ 3,62
07/08/2002	\$ 494,7	USD 136,66	\$ 3,62
08/08/2002	\$ 493,8	USD 136,41	\$ 3,62

Fecha	Precio		Cot. Dólar
09/08/2002	\$ 500,0	USD 138,12	\$ 3,62
12/08/2002	\$ 500,0	USD 138,12	\$ 3,62
13/08/2002	\$ 500,0	USD 138,12	\$ 3,62
14/08/2002	\$ 504,7	USD 139,42	\$ 3,62
15/08/2002	\$ 508,0	USD 140,33	\$ 3,62
16/08/2002	\$ 510,0	USD 140,88	\$ 3,62
20/08/2002	\$ 510,0	USD 140,88	\$ 3,62
21/08/2002	\$ 510,0	USD 140,88	\$ 3,62
22/08/2002	\$ 505,0	USD 139,50	\$ 3,62
23/08/2002	\$ 510,0	USD 140,88	\$ 3,62
26/08/2002	\$ 509,0	USD 140,61	\$ 3,62
27/08/2002	\$ 505,0	USD 139,50	\$ 3,62
28/08/2002	\$ 495,0	USD 136,74	\$ 3,62
29/08/2002	\$ 501,0	USD 138,40	\$ 3,62
30/08/2002	\$ 509,2	USD 140,66	\$ 3,62
02/09/2002	\$ 510,0	USD 136,73	\$ 3,73
03/09/2002	\$ 520,0	USD 139,41	\$ 3,73
04/09/2002	\$ 527,0	USD 141,29	\$ 3,73
05/09/2002	\$ 530,0	USD 142,09	\$ 3,73
06/09/2002	\$ 537,5	USD 144,10	\$ 3,73
09/09/2002	\$ 550,0	USD 147,45	\$ 3,73
10/09/2002	\$ 550,0	USD 147,45	\$ 3,73
11/09/2002	\$ 540,0	USD 144,77	\$ 3,73
12/09/2002	\$ 540,0	USD 144,77	\$ 3,73
13/09/2002	\$ 530,0	USD 142,09	\$ 3,73
16/09/2002	\$ 540,0	USD 144,77	\$ 3,73
17/09/2002	\$ 550,0	USD 147,45	\$ 3,73
18/09/2002	\$ 560,0	USD 150,13	\$ 3,73
19/09/2002	\$ 565,0	USD 151,47	\$ 3,73
20/09/2002	\$ 560,0	USD 150,13	\$ 3,73
23/09/2002	\$ 558,0	USD 149,60	\$ 3,73
24/09/2002	\$ 566,0	USD 151,74	\$ 3,73
25/09/2002	\$ 560,0	USD 150,13	\$ 3,73
26/09/2002	\$ 549,2	USD 147,24	\$ 3,73
27/09/2002	\$ 550,0	USD 147,45	\$ 3,73
30/09/2002	\$ 540,0	USD 144,77	\$ 3,73
01/10/2002	\$ 540,0	USD 152,54	\$ 3,54
02/10/2002	\$ 510,0	USD 144,07	\$ 3,54
03/10/2002	\$ 514,9	USD 145,45	\$ 3,54
04/10/2002	\$ 515,8	USD 145,71	\$ 3,54
07/10/2002	\$ 511,0	USD 144,35	\$ 3,54
08/10/2002	\$ 489,0	USD 138,14	\$ 3,54
09/10/2002	\$ 487,0	USD 137,57	\$ 3,54
10/10/2002	\$ 460,0	USD 129,94	\$ 3,54
11/10/2002	\$ 460,0	USD 129,94	\$ 3,54

Fecha	Precio		Cot. Dólar
15/10/2002	\$ 460,0	USD 129,94	\$ 3,54
17/10/2002	\$ 479,8	USD 135,54	\$ 3,54
18/10/2002	\$ 480,0	USD 135,59	\$ 3,54
21/10/2002	\$ 490,0	USD 138,42	\$ 3,54
22/10/2002	\$ 480,0	USD 135,59	\$ 3,54
23/10/2002	\$ 480,0	USD 135,59	\$ 3,54
24/10/2002	\$ 490,0	USD 138,42	\$ 3,54
25/10/2002	\$ 492,5	USD 139,12	\$ 3,54
28/10/2002	\$ 475,0	USD 134,18	\$ 3,54
29/10/2002	\$ 470,0	USD 132,77	\$ 3,54
30/10/2002	\$ 473,5	USD 133,76	\$ 3,54
01/11/2002	\$ 470,0	USD 129,48	\$ 3,63
04/11/2002	\$ 470,0	USD 129,48	\$ 3,63
05/11/2002	\$ 470,0	USD 129,48	\$ 3,63
06/11/2002	\$ 465,0	USD 128,10	\$ 3,63
07/11/2002	\$ 460,0	USD 126,72	\$ 3,63
08/11/2002	\$ 445,5	USD 122,73	\$ 3,63
11/11/2002	\$ 430,0	USD 118,46	\$ 3,63
12/11/2002	\$ 420,0	USD 115,70	\$ 3,63
13/11/2002	\$ 410,0	USD 112,95	\$ 3,63
14/11/2002	\$ 420,0	USD 115,70	\$ 3,63
15/11/2002	\$ 420,0	USD 115,70	\$ 3,63
18/11/2002	\$ 420,0	USD 115,70	\$ 3,63
19/11/2002	\$ 420,0	USD 115,70	\$ 3,63
20/11/2002	\$ 426,7	USD 117,55	\$ 3,63
21/11/2002	\$ 430,0	USD 118,46	\$ 3,63
22/11/2002	\$ 440,0	USD 121,21	\$ 3,63
25/11/2002	\$ 440,0	USD 121,21	\$ 3,63
26/11/2002	\$ 440,0	USD 121,21	\$ 3,63
27/11/2002	\$ 440,0	USD 121,21	\$ 3,63
28/11/2002	\$ 380,0	USD 104,68	\$ 3,63
29/11/2002	\$ 380,0	USD 104,68	\$ 3,63
02/12/2002	\$ 380,0	USD 112,09	\$ 3,39
03/12/2002	\$ 378,0	USD 111,50	\$ 3,39
04/12/2002	\$ 375,0	USD 110,62	\$ 3,39
05/12/2002	\$ 375,0	USD 110,62	\$ 3,39
06/12/2002	\$ 370,0	USD 109,14	\$ 3,39
09/12/2002	\$ 370,0	USD 109,14	\$ 3,39
11/12/2002	\$ 370,0	USD 109,14	\$ 3,39
12/12/2002	\$ 375,0	USD 110,62	\$ 3,39
16/12/2002	\$ 375,0	USD 110,62	\$ 3,39
17/12/2002	\$ 375,0	USD 110,62	\$ 3,39
19/12/2002	\$ 380,0	USD 112,09	\$ 3,39
20/12/2002	\$ 375,0	USD 110,62	\$ 3,39
23/12/2002	\$ 380,0	USD 112,09	\$ 3,39

Fecha	Precio		Cot. Dólar
26/12/2002	\$ 370,0	USD 109,14	\$ 3,39
27/12/2002	\$ 364,2	USD 107,43	\$ 3,39
30/12/2002	\$ 360,0	USD 106,19	\$ 3,39
02/01/2003	\$ 359,5	USD 111,99	\$ 3,21
03/01/2003	\$ 350,0	USD 109,03	\$ 3,21
06/01/2003	\$ 345,0	USD 107,48	\$ 3,21
07/01/2003	\$ 344,6	USD 107,35	\$ 3,21
08/01/2003	\$ 345,5	USD 107,63	\$ 3,21
09/01/2003	\$ 350,0	USD 109,03	\$ 3,21
14/01/2003	\$ 345,0	USD 107,48	\$ 3,21
15/01/2003	\$ 345,0	USD 107,48	\$ 3,21
16/01/2003	\$ 348,5	USD 108,57	\$ 3,21
17/01/2003	\$ 355,0	USD 110,59	\$ 3,21
20/01/2003	\$ 345,0	USD 107,48	\$ 3,21
21/01/2003	\$ 349,2	USD 108,79	\$ 3,21
22/01/2003	\$ 350,0	USD 109,03	\$ 3,21
23/01/2003	\$ 355,0	USD 110,59	\$ 3,21
24/01/2003	\$ 360,0	USD 112,15	\$ 3,21
27/01/2003	\$ 363,5	USD 113,24	\$ 3,21
28/01/2003	\$ 363,5	USD 113,24	\$ 3,21
29/01/2003	\$ 361,1	USD 112,49	\$ 3,21
30/01/2003	\$ 351,0	USD 109,35	\$ 3,21
31/01/2003	\$ 352,6	USD 109,84	\$ 3,21
03/02/2003	\$ 350,0	USD 109,72	\$ 3,19
04/02/2003	\$ 350,0	USD 109,72	\$ 3,19
05/02/2003	\$ 355,0	USD 111,29	\$ 3,19
06/02/2003	\$ 360,0	USD 112,85	\$ 3,19
07/02/2003	\$ 360,0	USD 112,85	\$ 3,19
10/02/2003	\$ 357,3	USD 112,01	\$ 3,19
11/02/2003	\$ 359,6	USD 112,73	\$ 3,19
12/02/2003	\$ 356,5	USD 111,76	\$ 3,19
13/02/2003	\$ 359,0	USD 112,54	\$ 3,19
14/02/2003	\$ 369,5	USD 115,83	\$ 3,19
17/02/2003	\$ 370,0	USD 115,99	\$ 3,19
18/02/2003	\$ 370,0	USD 115,99	\$ 3,19
19/02/2003	\$ 370,0	USD 115,99	\$ 3,19
20/02/2003	\$ 375,0	USD 117,55	\$ 3,19
21/02/2003	\$ 375,0	USD 117,55	\$ 3,19
24/02/2003	\$ 375,0	USD 117,55	\$ 3,19
25/02/2003	\$ 375,0	USD 117,55	\$ 3,19
26/02/2003	\$ 376,0	USD 117,87	\$ 3,19
27/02/2003	\$ 376,9	USD 118,15	\$ 3,19
28/02/2003	\$ 380,0	USD 119,12	\$ 3,19
10/03/2003	\$ 364,7	USD 121,97	\$ 2,99
11/03/2003	\$ 380,0	USD 127,09	\$ 2,99

Fecha	Precio		Cot. Dólar
12/03/2003	\$ 380,0	USD 127,09	\$ 2,99
13/03/2003	\$ 380,0	USD 127,09	\$ 2,99
14/03/2003	\$ 365,0	USD 122,07	\$ 2,99
17/03/2003	\$ 370,0	USD 123,75	\$ 2,99
18/03/2003	\$ 350,0	USD 117,06	\$ 2,99
19/03/2003	\$ 349,0	USD 116,72	\$ 2,99
20/03/2003	\$ 350,0	USD 117,06	\$ 2,99
21/03/2003	\$ 340,0	USD 113,71	\$ 2,99
24/03/2003	\$ 338,8	USD 113,31	\$ 2,99
25/03/2003	\$ 332,2	USD 111,10	\$ 2,99
26/03/2003	\$ 332,5	USD 111,20	\$ 2,99
27/03/2003	\$ 328,7	USD 109,93	\$ 2,99
28/03/2003	\$ 330,0	USD 110,37	\$ 2,99
01/04/2003	\$ 340,0	USD 121,86	\$ 2,79
03/04/2003	\$ 335,0	USD 120,07	\$ 2,79
04/04/2003	\$ 332,5	USD 119,18	\$ 2,79
07/04/2003	\$ 338,4	USD 121,29	\$ 2,79
08/04/2003	\$ 340,0	USD 121,86	\$ 2,79
09/04/2003	\$ 350,0	USD 125,45	\$ 2,79
10/04/2003	\$ 351,4	USD 125,95	\$ 2,79
11/04/2003	\$ 353,4	USD 126,67	\$ 2,79
14/04/2003	\$ 354,0	USD 126,88	\$ 2,79
15/04/2003	\$ 359,8	USD 128,96	\$ 2,79
16/04/2003	\$ 358,3	USD 128,42	\$ 2,79
21/04/2003	\$ 358,9	USD 128,64	\$ 2,79
22/04/2003	\$ 355,0	USD 127,24	\$ 2,79
23/04/2003	\$ 355,0	USD 127,24	\$ 2,79
24/04/2003	\$ 355,0	USD 127,24	\$ 2,79
25/04/2003	\$ 355,0	USD 127,24	\$ 2,79
28/04/2003	\$ 355,0	USD 127,24	\$ 2,79
29/04/2003	\$ 360,0	USD 129,03	\$ 2,79
30/04/2003	\$ 360,0	USD 129,03	\$ 2,79
02/05/2003	\$ 348,9	USD 121,99	\$ 2,86
05/05/2003	\$ 355,0	USD 124,13	\$ 2,86
06/05/2003	\$ 355,0	USD 124,13	\$ 2,86
07/05/2003	\$ 360,0	USD 125,87	\$ 2,86
08/05/2003	\$ 356,0	USD 124,48	\$ 2,86
09/05/2003	\$ 360,0	USD 125,87	\$ 2,86
12/05/2003	\$ 363,0	USD 126,92	\$ 2,86
13/05/2003	\$ 368,8	USD 128,95	\$ 2,86
14/05/2003	\$ 370,0	USD 129,37	\$ 2,86
15/05/2003	\$ 376,7	USD 131,71	\$ 2,86
16/05/2003	\$ 385,7	USD 134,86	\$ 2,86
19/05/2003	\$ 384,2	USD 134,34	\$ 2,86
20/05/2003	\$ 382,0	USD 133,57	\$ 2,86

Fecha	Precio		Cot. Dólar
21/05/2003	\$ 378,0	USD 132,17	\$ 2,86
22/05/2003	\$ 380,0	USD 132,87	\$ 2,86
23/05/2003	\$ 384,9	USD 134,58	\$ 2,86
26/05/2003	\$ 384,1	USD 134,30	\$ 2,86
27/05/2003	\$ 380,0	USD 132,87	\$ 2,86
28/05/2003	\$ 379,6	USD 132,73	\$ 2,86
29/05/2003	\$ 375,5	USD 131,29	\$ 2,86
30/05/2003	\$ 365,0	USD 127,62	\$ 2,86
02/06/2003	\$ 348,9	USD 124,61	\$ 2,80
03/06/2003	\$ 345,0	USD 123,21	\$ 2,80
04/06/2003	\$ 350,0	USD 125,00	\$ 2,80
05/06/2003	\$ 354,8	USD 126,71	\$ 2,80
06/06/2003	\$ 354,6	USD 126,64	\$ 2,80
09/06/2003	\$ 355,0	USD 126,79	\$ 2,80
10/06/2003	\$ 364,6	USD 130,21	\$ 2,80
11/06/2003	\$ 370,0	USD 132,14	\$ 2,80
12/06/2003	\$ 375,0	USD 133,93	\$ 2,80
13/06/2003	\$ 364,2	USD 130,07	\$ 2,80
17/06/2003	\$ 360,0	USD 128,57	\$ 2,80
18/06/2003	\$ 360,0	USD 128,57	\$ 2,80
19/06/2003	\$ 364,7	USD 130,25	\$ 2,80
20/06/2003	\$ 361,6	USD 129,14	\$ 2,80
23/06/2003	\$ 356,7	USD 127,39	\$ 2,80
24/06/2003	\$ 353,3	USD 126,18	\$ 2,80
25/06/2003	\$ 354,5	USD 126,61	\$ 2,80
26/06/2003	\$ 350,6	USD 125,21	\$ 2,80
27/06/2003	\$ 351,8	USD 125,64	\$ 2,80
30/06/2003	\$ 350,5	USD 125,18	\$ 2,80
01/07/2003	\$ 358,7	USD 122,01	\$ 2,94
02/07/2003	\$ 360,0	USD 122,45	\$ 2,94
03/07/2003	\$ 360,0	USD 122,45	\$ 2,94
04/07/2003	\$ 360,0	USD 122,45	\$ 2,94
07/07/2003	\$ 359,5	USD 122,28	\$ 2,94
08/07/2003	\$ 349,7	USD 118,95	\$ 2,94
10/07/2003	\$ 345,0	USD 117,35	\$ 2,94
11/07/2003	\$ 344,6	USD 117,21	\$ 2,94
14/07/2003	\$ 342,0	USD 116,33	\$ 2,94
15/07/2003	\$ 341,0	USD 115,99	\$ 2,94
16/07/2003	\$ 340,0	USD 115,65	\$ 2,94
17/07/2003	\$ 345,0	USD 117,35	\$ 2,94
18/07/2003	\$ 350,0	USD 119,05	\$ 2,94
21/07/2003	\$ 355,0	USD 120,75	\$ 2,94
22/07/2003	\$ 355,0	USD 120,75	\$ 2,94
23/07/2003	\$ 360,0	USD 122,45	\$ 2,94
24/07/2003	\$ 360,0	USD 122,45	\$ 2,94

Fecha	Precio		Cot. Dólar
25/07/2003	\$ 360,0	USD 122,45	\$ 2,94
28/07/2003	\$ 365,0	USD 124,15	\$ 2,94
29/07/2003	\$ 365,2	USD 124,22	\$ 2,94
30/07/2003	\$ 361,2	USD 122,86	\$ 2,94
31/07/2003	\$ 362,0	USD 123,13	\$ 2,94
01/08/2003	\$ 365,0	USD 123,31	\$ 2,96
04/08/2003	\$ 366,2	USD 123,72	\$ 2,96
05/08/2003	\$ 369,2	USD 124,73	\$ 2,96
06/08/2003	\$ 375,0	USD 126,69	\$ 2,96
07/08/2003	\$ 375,3	USD 126,79	\$ 2,96
08/08/2003	\$ 375,0	USD 126,69	\$ 2,96
11/08/2003	\$ 369,6	USD 124,86	\$ 2,96
12/08/2003	\$ 367,3	USD 124,09	\$ 2,96
13/08/2003	\$ 359,3	USD 121,39	\$ 2,96
14/08/2003	\$ 364,3	USD 123,07	\$ 2,96
15/08/2003	\$ 370,0	USD 125,00	\$ 2,96
19/08/2003	\$ 370,0	USD 125,00	\$ 2,96
20/08/2003	\$ 376,0	USD 127,03	\$ 2,96
21/08/2003	\$ 383,7	USD 129,63	\$ 2,96
22/08/2003	\$ 385,0	USD 130,07	\$ 2,96
25/08/2003	\$ 384,1	USD 129,76	\$ 2,96
26/08/2003	\$ 380,0	USD 128,38	\$ 2,96
27/08/2003	\$ 380,0	USD 128,38	\$ 2,96
28/08/2003	\$ 378,1	USD 127,74	\$ 2,96
29/08/2003	\$ 376,5	USD 127,20	\$ 2,96
01/09/2003	\$ 375,5	USD 128,60	\$ 2,92
02/09/2003	\$ 366,3	USD 125,45	\$ 2,92
03/09/2003	\$ 361,8	USD 123,90	\$ 2,92
04/09/2003	\$ 360,0	USD 123,29	\$ 2,92
05/09/2003	\$ 360,0	USD 123,29	\$ 2,92
08/09/2003	\$ 345,0	USD 118,15	\$ 2,92
09/09/2003	\$ 347,0	USD 118,84	\$ 2,92
10/09/2003	\$ 346,5	USD 118,66	\$ 2,92
11/09/2003	\$ 340,0	USD 116,44	\$ 2,92
12/09/2003	\$ 345,0	USD 118,15	\$ 2,92
15/09/2003	\$ 350,0	USD 119,86	\$ 2,92
16/09/2003	\$ 355,0	USD 121,58	\$ 2,92
17/09/2003	\$ 360,0	USD 123,29	\$ 2,92
18/09/2003	\$ 365,0	USD 125,00	\$ 2,92
19/09/2003	\$ 370,0	USD 126,71	\$ 2,92
22/09/2003	\$ 370,0	USD 126,71	\$ 2,92
23/09/2003	\$ 372,0	USD 127,40	\$ 2,92
24/09/2003	\$ 374,3	USD 128,18	\$ 2,92
25/09/2003	\$ 375,0	USD 128,42	\$ 2,92
26/09/2003	\$ 374,6	USD 128,29	\$ 2,92

Fecha	Precio		Cot. Dólar
29/09/2003	\$ 374,8	USD 128,36	\$ 2,92
30/09/2003	\$ 375,0	USD 128,42	\$ 2,92
01/10/2003	\$ 375,0	USD 130,66	\$ 2,87
02/10/2003	\$ 360,0	USD 125,44	\$ 2,87
03/10/2003	\$ 364,2	USD 126,90	\$ 2,87
06/10/2003	\$ 358,7	USD 124,98	\$ 2,87
07/10/2003	\$ 360,0	USD 125,44	\$ 2,87
08/10/2003	\$ 360,0	USD 125,44	\$ 2,87
09/10/2003	\$ 365,0	USD 127,18	\$ 2,87
10/10/2003	\$ 370,0	USD 128,92	\$ 2,87
14/10/2003	\$ 370,0	USD 128,92	\$ 2,87
15/10/2003	\$ 375,0	USD 130,66	\$ 2,87
16/10/2003	\$ 379,5	USD 132,23	\$ 2,87
17/10/2003	\$ 370,2	USD 128,99	\$ 2,87
20/10/2003	\$ 361,3	USD 125,89	\$ 2,87
21/10/2003	\$ 364,7	USD 127,07	\$ 2,87
22/10/2003	\$ 370,0	USD 128,92	\$ 2,87
23/10/2003	\$ 373,0	USD 129,97	\$ 2,87
24/10/2003	\$ 375,0	USD 130,66	\$ 2,87
29/10/2003	\$ 369,3	USD 128,68	\$ 2,87
30/10/2003	\$ 375,0	USD 130,66	\$ 2,87
31/10/2003	\$ 375,0	USD 130,66	\$ 2,87
03/11/2003	\$ 375,0	USD 125,84	\$ 2,98
04/11/2003	\$ 370,0	USD 124,16	\$ 2,98
05/11/2003	\$ 372,5	USD 125,00	\$ 2,98
06/11/2003	\$ 379,5	USD 127,35	\$ 2,98
07/11/2003	\$ 387,7	USD 130,10	\$ 2,98
10/11/2003	\$ 380,0	USD 127,52	\$ 2,98
11/11/2003	\$ 380,0	USD 127,52	\$ 2,98
12/11/2003	\$ 389,6	USD 130,74	\$ 2,98
13/11/2003	\$ 400,5	USD 134,40	\$ 2,98
14/11/2003	\$ 415,0	USD 139,26	\$ 2,98
17/11/2003	\$ 415,0	USD 139,26	\$ 2,98
18/11/2003	\$ 405,0	USD 135,91	\$ 2,98
20/11/2003	\$ 390,0	USD 130,87	\$ 2,98
21/11/2003	\$ 400,0	USD 134,23	\$ 2,98
24/11/2003	\$ 398,0	USD 133,56	\$ 2,98
25/11/2003	\$ 400,0	USD 134,23	\$ 2,98
26/11/2003	\$ 404,9	USD 135,87	\$ 2,98
27/11/2003	\$ 405,0	USD 135,91	\$ 2,98
28/11/2003	\$ 405,7	USD 136,14	\$ 2,98
01/12/2003	\$ 408,5	USD 139,42	\$ 2,93
02/12/2003	\$ 400,0	USD 136,52	\$ 2,93
03/12/2003	\$ 405,0	USD 138,23	\$ 2,93
04/12/2003	\$ 410,0	USD 139,93	\$ 2,93

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
05/12/2003	\$ 410,0	USD 139,93	\$ 2,93
06/12/2003	\$ 410,0	USD 139,93	\$ 2,93
09/12/2003	\$ 410,0	USD 139,93	\$ 2,93
10/12/2003	\$ 400,0	USD 136,52	\$ 2,93
11/12/2003	\$ 400,0	USD 136,52	\$ 2,93
12/12/2003	\$ 390,0	USD 133,11	\$ 2,93
15/12/2003	\$ 383,8	USD 130,99	\$ 2,93
16/12/2003	\$ 380,0	USD 129,69	\$ 2,93
17/12/2003	\$ 375,0	USD 127,99	\$ 2,93
18/12/2003	\$ 380,0	USD 129,69	\$ 2,93
19/12/2003	\$ 380,0	USD 129,69	\$ 2,93
22/12/2003	\$ 370,0	USD 126,28	\$ 2,93
23/12/2003	\$ 370,0	USD 126,28	\$ 2,93
26/12/2003	\$ 360,6	USD 123,07	\$ 2,93
29/12/2003	\$ 349,2	USD 119,18	\$ 2,93
30/12/2003	\$ 350,0	USD 119,45	\$ 2,93
02/01/2004	\$ 350,0	USD 119,86	\$ 2,92
05/01/2004	\$ 350,0	USD 119,86	\$ 2,92
06/01/2004	\$ 348,0	USD 119,18	\$ 2,92
08/01/2004	\$ 348,0	USD 119,18	\$ 2,92
09/01/2004	\$ 349,1	USD 119,55	\$ 2,92
12/01/2004	\$ 349,8	USD 119,79	\$ 2,92
13/01/2004	\$ 370,0	USD 126,71	\$ 2,92
14/01/2004	\$ 370,0	USD 126,71	\$ 2,92
15/01/2004	\$ 370,0	USD 126,71	\$ 2,92
16/01/2004	\$ 360,0	USD 123,29	\$ 2,92
19/01/2004	\$ 360,0	USD 123,29	\$ 2,92
20/01/2004	\$ 360,0	USD 123,29	\$ 2,92
21/01/2004	\$ 350,0	USD 119,86	\$ 2,92
22/01/2004	\$ 350,0	USD 119,86	\$ 2,92
23/01/2004	\$ 343,1	USD 117,50	\$ 2,92
26/01/2004	\$ 341,0	USD 116,78	\$ 2,92
27/01/2004	\$ 340,0	USD 116,44	\$ 2,92
28/01/2004	\$ 336,9	USD 115,38	\$ 2,92
29/01/2004	\$ 341,0	USD 116,78	\$ 2,92
30/01/2004	\$ 345,2	USD 118,22	\$ 2,92
02/02/2004	\$ 341,0	USD 116,78	\$ 2,92
03/02/2004	\$ 342,5	USD 117,29	\$ 2,92
04/02/2004	\$ 343,4	USD 117,60	\$ 2,92
09/02/2004	\$ 335,0	USD 114,73	\$ 2,92
10/02/2004	\$ 335,0	USD 114,73	\$ 2,92
11/02/2004	\$ 335,0	USD 114,73	\$ 2,92
12/02/2004	\$ 335,0	USD 114,73	\$ 2,92
16/02/2004	\$ 325,0	USD 111,30	\$ 2,92
17/02/2004	\$ 320,0	USD 109,59	\$ 2,92

Fecha	Precio		Cot. Dólar
18/02/2004	\$ 315,0	USD 107,88	\$ 2,92
19/02/2004	\$ 320,0	USD 109,59	\$ 2,92
20/02/2004	\$ 320,0	USD 109,59	\$ 2,92
23/02/2004	\$ 328,4	USD 112,47	\$ 2,92
24/02/2004	\$ 330,6	USD 113,22	\$ 2,92
25/02/2004	\$ 340,0	USD 116,44	\$ 2,92
26/02/2004	\$ 339,9	USD 116,40	\$ 2,92
27/02/2004	\$ 340,0	USD 116,44	\$ 2,92
04/03/2004	\$ 335,9	USD 117,45	\$ 2,86
05/03/2004	\$ 340,0	USD 118,88	\$ 2,86
08/03/2004	\$ 339,9	USD 118,85	\$ 2,86
09/03/2004	\$ 339,0	USD 118,53	\$ 2,86
10/03/2004	\$ 340,0	USD 118,88	\$ 2,86
11/03/2004	\$ 340,0	USD 118,88	\$ 2,86
12/03/2004	\$ 340,0	USD 118,88	\$ 2,86
15/03/2004	\$ 338,6	USD 118,39	\$ 2,86
16/03/2004	\$ 340,0	USD 118,88	\$ 2,86
17/03/2004	\$ 347,1	USD 121,36	\$ 2,86
18/03/2004	\$ 355,4	USD 124,27	\$ 2,86
19/03/2004	\$ 359,6	USD 125,73	\$ 2,86
22/03/2004	\$ 377,8	USD 132,10	\$ 2,86
23/03/2004	\$ 376,0	USD 131,47	\$ 2,86
24/03/2004	\$ 374,9	USD 131,08	\$ 2,86
25/03/2004	\$ 373,0	USD 130,42	\$ 2,86
26/03/2004	\$ 368,0	USD 128,67	\$ 2,86
29/03/2004	\$ 360,0	USD 125,87	\$ 2,86
30/03/2004	\$ 360,0	USD 125,87	\$ 2,86
31/03/2004	\$ 355,0	USD 124,13	\$ 2,86
01/04/2004	\$ 354,5	USD 124,39	\$ 2,85
02/04/2004	\$ 355,0	USD 124,56	\$ 2,85
06/04/2004	\$ 355,5	USD 124,74	\$ 2,85
07/04/2004	\$ 355,0	USD 124,56	\$ 2,85
12/04/2004	\$ 349,5	USD 122,63	\$ 2,85
13/04/2004	\$ 348,4	USD 122,25	\$ 2,85
14/04/2004	\$ 342,0	USD 120,00	\$ 2,85
15/04/2004	\$ 340,0	USD 119,30	\$ 2,85
16/04/2004	\$ 343,2	USD 120,42	\$ 2,85
19/04/2004	\$ 347,7	USD 122,00	\$ 2,85
20/04/2004	\$ 355,8	USD 124,84	\$ 2,85
21/04/2004	\$ 352,0	USD 123,51	\$ 2,85
22/04/2004	\$ 355,0	USD 124,56	\$ 2,85
23/04/2004	\$ 357,0	USD 125,26	\$ 2,85
26/04/2004	\$ 354,0	USD 124,21	\$ 2,85
27/04/2004	\$ 354,0	USD 124,21	\$ 2,85
28/04/2004	\$ 350,0	USD 122,81	\$ 2,85

Fecha	Precio		Cot. Dólar
29/04/2004	\$ 359,6	USD 126,18	\$ 2,85
30/04/2004	\$ 360,0	USD 126,32	\$ 2,85
03/05/2004	\$ 362,6	USD 122,92	\$ 2,95
04/05/2004	\$ 367,8	USD 124,68	\$ 2,95
05/05/2004	\$ 375,0	USD 127,12	\$ 2,95
06/05/2004	\$ 365,0	USD 123,73	\$ 2,95
07/05/2004	\$ 370,1	USD 125,46	\$ 2,95
10/05/2004	\$ 360,0	USD 122,03	\$ 2,95
11/05/2004	\$ 370,6	USD 125,63	\$ 2,95
12/05/2004	\$ 365,6	USD 123,93	\$ 2,95
13/05/2004	\$ 365,0	USD 123,73	\$ 2,95
14/05/2004	\$ 364,5	USD 123,56	\$ 2,95
17/05/2004	\$ 359,8	USD 121,97	\$ 2,95
18/05/2004	\$ 359,7	USD 121,93	\$ 2,95
19/05/2004	\$ 359,7	USD 121,93	\$ 2,95
20/05/2004	\$ 355,0	USD 120,34	\$ 2,95
21/05/2004	\$ 354,8	USD 120,27	\$ 2,95
24/05/2004	\$ 350,0	USD 118,64	\$ 2,95
26/05/2004	\$ 346,3	USD 117,39	\$ 2,95
27/05/2004	\$ 340,0	USD 115,25	\$ 2,95
28/05/2004	\$ 335,0	USD 113,56	\$ 2,95
31/05/2004	\$ 340,0	USD 115,25	\$ 2,95
01/06/2004	\$ 350,0	USD 118,24	\$ 2,96
02/06/2004	\$ 350,0	USD 118,24	\$ 2,96
03/06/2004	\$ 344,3	USD 116,32	\$ 2,96
04/06/2004	\$ 349,5	USD 118,07	\$ 2,96
07/06/2004	\$ 344,9	USD 116,52	\$ 2,96
08/06/2004	\$ 345,0	USD 116,55	\$ 2,96
09/06/2004	\$ 342,7	USD 115,78	\$ 2,96
10/06/2004	\$ 334,8	USD 113,11	\$ 2,96
11/06/2004	\$ 330,0	USD 111,49	\$ 2,96
14/06/2004	\$ 330,0	USD 111,49	\$ 2,96
15/06/2004	\$ 329,8	USD 111,42	\$ 2,96
16/06/2004	\$ 325,0	USD 109,80	\$ 2,96
17/06/2004	\$ 320,4	USD 108,24	\$ 2,96
18/06/2004	\$ 322,3	USD 108,89	\$ 2,96
22/06/2004	\$ 315,0	USD 106,42	\$ 2,96
23/06/2004	\$ 315,7	USD 106,66	\$ 2,96
24/06/2004	\$ 315,0	USD 106,42	\$ 2,96
25/06/2004	\$ 313,0	USD 105,74	\$ 2,96
28/06/2004	\$ 314,8	USD 106,35	\$ 2,96
29/06/2004	\$ 315,0	USD 106,42	\$ 2,96
30/06/2004	\$ 315,0	USD 106,42	\$ 2,96
01/07/2004	\$ 315,0	USD 106,06	\$ 2,97
02/07/2004	\$ 315,0	USD 106,06	\$ 2,97

Fecha	Precio		Cot. Dólar
05/07/2004	\$ 316,0	USD 106,40	\$ 2,97
06/07/2004	\$ 320,0	USD 107,74	\$ 2,97
07/07/2004	\$ 325,0	USD 109,43	\$ 2,97
08/07/2004	\$ 325,0	USD 109,43	\$ 2,97
12/07/2004	\$ 330,0	USD 111,11	\$ 2,97
13/07/2004	\$ 330,0	USD 111,11	\$ 2,97
14/07/2004	\$ 324,9	USD 109,39	\$ 2,97
15/07/2004	\$ 317,5	USD 106,90	\$ 2,97
16/07/2004	\$ 314,5	USD 105,89	\$ 2,97
19/07/2004	\$ 315,0	USD 106,06	\$ 2,97
20/07/2004	\$ 310,0	USD 104,38	\$ 2,97
21/07/2004	\$ 310,0	USD 104,38	\$ 2,97
22/07/2004	\$ 300,0	USD 101,01	\$ 2,97
23/07/2004	\$ 305,0	USD 102,69	\$ 2,97
26/07/2004	\$ 305,0	USD 102,69	\$ 2,97
27/07/2004	\$ 301,2	USD 101,41	\$ 2,97
28/07/2004	\$ 292,2	USD 98,38	\$ 2,97
29/07/2004	\$ 289,6	USD 97,51	\$ 2,97
30/07/2004	\$ 289,3	USD 97,41	\$ 2,97
02/08/2004	\$ 294,5	USD 98,17	\$ 3,00
03/08/2004	\$ 290,0	USD 96,67	\$ 3,00
04/08/2004	\$ 285,0	USD 95,00	\$ 3,00
05/08/2004	\$ 285,0	USD 95,00	\$ 3,00
06/08/2004	\$ 285,0	USD 95,00	\$ 3,00
09/08/2004	\$ 280,0	USD 93,33	\$ 3,00
11/08/2004	\$ 268,2	USD 89,40	\$ 3,00
12/08/2004	\$ 265,0	USD 88,33	\$ 3,00
13/08/2004	\$ 265,0	USD 88,33	\$ 3,00
17/08/2004	\$ 273,2	USD 91,07	\$ 3,00
18/08/2004	\$ 273,1	USD 91,03	\$ 3,00
19/08/2004	\$ 289,8	USD 96,60	\$ 3,00
20/08/2004	\$ 280,6	USD 93,53	\$ 3,00
23/08/2004	\$ 280,0	USD 93,33	\$ 3,00
24/08/2004	\$ 281,3	USD 93,77	\$ 3,00
25/08/2004	\$ 283,4	USD 94,47	\$ 3,00
26/08/2004	\$ 280,1	USD 93,37	\$ 3,00
27/08/2004	\$ 276,8	USD 92,27	\$ 3,00
30/08/2004	\$ 281,7	USD 93,90	\$ 3,00
31/08/2004	\$ 284,9	USD 94,97	\$ 3,00
01/09/2004	\$ 285,0	USD 95,32	\$ 2,99
02/09/2004	\$ 280,0	USD 93,65	\$ 2,99
03/09/2004	\$ 280,0	USD 93,65	\$ 2,99
06/09/2004	\$ 280,0	USD 93,65	\$ 2,99
07/09/2004	\$ 280,0	USD 93,65	\$ 2,99
08/09/2004	\$ 284,9	USD 95,28	\$ 2,99

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
09/09/2004	\$ 291,0	USD 97,32	\$ 2,99
10/09/2004	\$ 295,0	USD 98,66	\$ 2,99
13/09/2004	\$ 295,0	USD 98,66	\$ 2,99
14/09/2004	\$ 295,0	USD 98,66	\$ 2,99
15/09/2004	\$ 291,6	USD 97,53	\$ 2,99
16/09/2004	\$ 295,0	USD 98,66	\$ 2,99
17/09/2004	\$ 299,8	USD 100,27	\$ 2,99
20/09/2004	\$ 290,0	USD 96,99	\$ 2,99
21/09/2004	\$ 290,0	USD 96,99	\$ 2,99
22/09/2004	\$ 290,0	USD 96,99	\$ 2,99
23/09/2004	\$ 291,1	USD 97,36	\$ 2,99
24/09/2004	\$ 300,0	USD 100,33	\$ 2,99
27/09/2004	\$ 299,9	USD 100,30	\$ 2,99
28/09/2004	\$ 299,4	USD 100,13	\$ 2,99
29/09/2004	\$ 300,0	USD 100,33	\$ 2,99
30/09/2004	\$ 290,0	USD 96,99	\$ 2,99
01/10/2004	\$ 290,0	USD 97,32	\$ 2,98
04/10/2004	\$ 299,9	USD 100,64	\$ 2,98
05/10/2004	\$ 291,3	USD 97,75	\$ 2,98
06/10/2004	\$ 290,0	USD 97,32	\$ 2,98
08/10/2004	\$ 290,0	USD 97,32	\$ 2,98
12/10/2004	\$ 290,0	USD 97,32	\$ 2,98
13/10/2004	\$ 290,0	USD 97,32	\$ 2,98
14/10/2004	\$ 290,0	USD 97,32	\$ 2,98
15/10/2004	\$ 290,0	USD 97,32	\$ 2,98
18/10/2004	\$ 280,0	USD 93,96	\$ 2,98
19/10/2004	\$ 280,0	USD 93,96	\$ 2,98
20/10/2004	\$ 280,0	USD 93,96	\$ 2,98
21/10/2004	\$ 280,0	USD 93,96	\$ 2,98
22/10/2004	\$ 279,5	USD 93,79	\$ 2,98
25/10/2004	\$ 280,0	USD 93,96	\$ 2,98
27/10/2004	\$ 270,0	USD 90,60	\$ 2,98
28/10/2004	\$ 266,5	USD 89,43	\$ 2,98
29/10/2004	\$ 270,0	USD 90,60	\$ 2,98
01/11/2004	\$ 265,0	USD 89,53	\$ 2,96
02/11/2004	\$ 265,0	USD 89,53	\$ 2,96
04/11/2004	\$ 267,0	USD 90,20	\$ 2,96
05/11/2004	\$ 270,0	USD 91,22	\$ 2,96
08/11/2004	\$ 267,6	USD 90,41	\$ 2,96
09/11/2004	\$ 269,2	USD 90,95	\$ 2,96
10/11/2004	\$ 270,0	USD 91,22	\$ 2,96
11/11/2004	\$ 270,0	USD 91,22	\$ 2,96
12/11/2004	\$ 275,0	USD 92,91	\$ 2,96
15/11/2004	\$ 280,0	USD 94,59	\$ 2,96
16/11/2004	\$ 275,2	USD 92,97	\$ 2,96

Fecha	Precio		Cot. Dólar
17/11/2004	\$ 279,2	USD 94,32	\$ 2,96
18/11/2004	\$ 275,0	USD 92,91	\$ 2,96
19/11/2004	\$ 280,0	USD 94,59	\$ 2,96
22/11/2004	\$ 270,0	USD 91,22	\$ 2,96
23/11/2004	\$ 265,0	USD 89,53	\$ 2,96
24/11/2004	\$ 265,0	USD 89,53	\$ 2,96
25/11/2004	\$ 264,2	USD 89,26	\$ 2,96
26/11/2004	\$ 265,0	USD 89,53	\$ 2,96
29/11/2004	\$ 253,7	USD 85,71	\$ 2,96
30/11/2004	\$ 253,7	USD 85,71	\$ 2,96
01/12/2004	\$ 254,8	USD 85,79	\$ 2,97
02/12/2004	\$ 255,0	USD 85,86	\$ 2,97
03/12/2004	\$ 258,6	USD 87,07	\$ 2,97
06/12/2004	\$ 255,0	USD 85,86	\$ 2,97
07/12/2004	\$ 255,0	USD 85,86	\$ 2,97
09/12/2004	\$ 254,7	USD 85,76	\$ 2,97
10/12/2004	\$ 250,0	USD 84,18	\$ 2,97
13/12/2004	\$ 240,3	USD 80,91	\$ 2,97
14/12/2004	\$ 238,0	USD 80,13	\$ 2,97
15/12/2004	\$ 239,2	USD 80,54	\$ 2,97
16/12/2004	\$ 237,4	USD 79,93	\$ 2,97
17/12/2004	\$ 239,5	USD 80,64	\$ 2,97
20/12/2004	\$ 235,8	USD 79,39	\$ 2,97
21/12/2004	\$ 235,1	USD 79,16	\$ 2,97
22/12/2004	\$ 235,0	USD 79,12	\$ 2,97
23/12/2004	\$ 234,9	USD 79,09	\$ 2,97
27/12/2004	\$ 236,2	USD 79,53	\$ 2,97
28/12/2004	\$ 237,7	USD 80,03	\$ 2,97
29/12/2004	\$ 238,4	USD 80,27	\$ 2,97
30/12/2004	\$ 240,0	USD 80,81	\$ 2,97
03/01/2005	\$ 237,6	USD 81,09	\$ 2,93
04/01/2005	\$ 235,5	USD 80,38	\$ 2,93
05/01/2005	\$ 236,5	USD 80,72	\$ 2,93
07/01/2005	\$ 238,6	USD 81,43	\$ 2,93
10/01/2005	\$ 235,0	USD 80,20	\$ 2,93
11/01/2005	\$ 237,9	USD 81,19	\$ 2,93
12/01/2005	\$ 239,9	USD 81,88	\$ 2,93
13/01/2005	\$ 235,0	USD 80,20	\$ 2,93
14/01/2005	\$ 234,5	USD 80,03	\$ 2,93
17/01/2005	\$ 235,0	USD 80,20	\$ 2,93
18/01/2005	\$ 235,0	USD 80,20	\$ 2,93
19/01/2005	\$ 239,5	USD 81,74	\$ 2,93
20/01/2005	\$ 239,8	USD 81,84	\$ 2,93
21/01/2005	\$ 235,0	USD 80,20	\$ 2,93
24/01/2005	\$ 235,0	USD 80,20	\$ 2,93

Fecha	Precio		Cot. Dólar
25/01/2005	\$ 235,0	USD 80,20	\$ 2,93
26/01/2005	\$ 235,0	USD 80,20	\$ 2,93
27/01/2005	\$ 235,0	USD 80,20	\$ 2,93
28/01/2005	\$ 230,0	USD 78,50	\$ 2,93
31/01/2005	\$ 234,0	USD 79,86	\$ 2,93
01/02/2005	\$ 234,6	USD 80,07	\$ 2,93
02/02/2005	\$ 240,0	USD 81,91	\$ 2,93
04/02/2005	\$ 245,0	USD 83,62	\$ 2,93
07/02/2005	\$ 250,0	USD 85,32	\$ 2,93
08/02/2005	\$ 255,0	USD 87,03	\$ 2,93
09/02/2005	\$ 260,0	USD 88,74	\$ 2,93
10/02/2005	\$ 261,0	USD 89,08	\$ 2,93
11/02/2005	\$ 268,5	USD 91,64	\$ 2,93
14/02/2005	\$ 270,0	USD 92,15	\$ 2,93
15/02/2005	\$ 269,5	USD 91,98	\$ 2,93
16/02/2005	\$ 268,0	USD 91,47	\$ 2,93
17/02/2005	\$ 270,0	USD 92,15	\$ 2,93
18/02/2005	\$ 270,0	USD 92,15	\$ 2,93
21/02/2005	\$ 274,0	USD 93,52	\$ 2,93
22/02/2005	\$ 280,2	USD 95,63	\$ 2,93
23/02/2005	\$ 290,0	USD 98,98	\$ 2,93
24/02/2005	\$ 294,7	USD 100,58	\$ 2,93
25/02/2005	\$ 300,4	USD 102,53	\$ 2,93
28/02/2005	\$ 310,0	USD 105,80	\$ 2,93
01/03/2005	\$ 309,3	USD 105,92	\$ 2,92
02/03/2005	\$ 305,0	USD 104,45	\$ 2,92
03/03/2005	\$ 295,0	USD 101,03	\$ 2,92
04/03/2005	\$ 294,5	USD 100,86	\$ 2,92
07/03/2005	\$ 291,8	USD 99,93	\$ 2,92
10/03/2005	\$ 308,7	USD 105,72	\$ 2,92
11/03/2005	\$ 312,7	USD 107,09	\$ 2,92
14/03/2005	\$ 309,9	USD 106,13	\$ 2,92
15/03/2005	\$ 314,8	USD 107,81	\$ 2,92
16/03/2005	\$ 312,5	USD 107,02	\$ 2,92
17/03/2005	\$ 314,0	USD 107,53	\$ 2,92
18/03/2005	\$ 310,0	USD 106,16	\$ 2,92
21/03/2005	\$ 300,0	USD 102,74	\$ 2,92
22/03/2005	\$ 308,5	USD 105,65	\$ 2,92
28/03/2005	\$ 315,0	USD 107,88	\$ 2,92
29/03/2005	\$ 315,0	USD 107,88	\$ 2,92
31/03/2005	\$ 324,0	USD 110,96	\$ 2,92
01/04/2005	\$ 316,8	USD 109,24	\$ 2,90
04/04/2005	\$ 308,3	USD 106,31	\$ 2,90
05/04/2005	\$ 312,0	USD 107,59	\$ 2,90
06/04/2005	\$ 305,0	USD 105,17	\$ 2,90

Fecha	Precio		Cot. Dólar
07/04/2005	\$ 305,0	USD 105,17	\$ 2,90
11/04/2005	\$ 300,0	USD 103,45	\$ 2,90
15/04/2005	\$ 285,0	USD 98,28	\$ 2,90
18/04/2005	\$ 280,0	USD 96,55	\$ 2,90
19/04/2005	\$ 285,0	USD 98,28	\$ 2,90
20/04/2005	\$ 288,0	USD 99,31	\$ 2,90
21/04/2005	\$ 285,0	USD 98,28	\$ 2,90
22/04/2005	\$ 285,0	USD 98,28	\$ 2,90
25/04/2005	\$ 290,0	USD 100,00	\$ 2,90
26/04/2005	\$ 282,0	USD 97,24	\$ 2,90
27/04/2005	\$ 291,2	USD 100,41	\$ 2,90
28/04/2005	\$ 291,4	USD 100,48	\$ 2,90
29/04/2005	\$ 293,8	USD 101,31	\$ 2,90
04/05/2005	\$ 285,0	USD 98,96	\$ 2,88
05/05/2005	\$ 285,0	USD 98,96	\$ 2,88
06/05/2005	\$ 290,5	USD 100,87	\$ 2,88
09/05/2005	\$ 295,0	USD 102,43	\$ 2,88
10/05/2005	\$ 300,0	USD 104,17	\$ 2,88
11/05/2005	\$ 300,0	USD 104,17	\$ 2,88
12/05/2005	\$ 295,0	USD 102,43	\$ 2,88
13/05/2005	\$ 294,0	USD 102,08	\$ 2,88
16/05/2005	\$ 294,3	USD 102,19	\$ 2,88
17/05/2005	\$ 293,7	USD 101,98	\$ 2,88
18/05/2005	\$ 294,0	USD 102,08	\$ 2,88
19/05/2005	\$ 290,0	USD 100,69	\$ 2,88
20/05/2005	\$ 290,0	USD 100,69	\$ 2,88
23/05/2005	\$ 295,0	USD 102,43	\$ 2,88
24/05/2005	\$ 295,0	USD 102,43	\$ 2,88
26/05/2005	\$ 295,0	USD 102,43	\$ 2,88
27/05/2005	\$ 295,0	USD 102,43	\$ 2,88
30/05/2005	\$ 293,6	USD 101,94	\$ 2,88
31/05/2005	\$ 292,0	USD 101,39	\$ 2,88
01/06/2005	\$ 295,0	USD 102,08	\$ 2,89
02/06/2005	\$ 285,0	USD 98,62	\$ 2,89
03/06/2005	\$ 290,0	USD 100,35	\$ 2,89
06/06/2005	\$ 290,0	USD 100,35	\$ 2,89
07/06/2005	\$ 295,0	USD 102,08	\$ 2,89
08/06/2005	\$ 290,0	USD 100,35	\$ 2,89
09/06/2005	\$ 290,0	USD 100,35	\$ 2,89
10/06/2005	\$ 290,0	USD 100,35	\$ 2,89
13/06/2005	\$ 290,0	USD 100,35	\$ 2,89
14/06/2005	\$ 290,0	USD 100,35	\$ 2,89
15/06/2005	\$ 290,0	USD 100,35	\$ 2,89
16/06/2005	\$ 290,0	USD 100,35	\$ 2,89
17/06/2005	\$ 295,0	USD 102,08	\$ 2,89

Fecha	Precio		Cot. Dólar
21/06/2005	\$ 300,0	USD 103,81	\$ 2,89
22/06/2005	\$ 300,0	USD 103,81	\$ 2,89
23/06/2005	\$ 300,0	USD 103,81	\$ 2,89
24/06/2005	\$ 300,0	USD 103,81	\$ 2,89
27/06/2005	\$ 292,6	USD 101,25	\$ 2,89
28/06/2005	\$ 299,6	USD 103,67	\$ 2,89
29/06/2005	\$ 300,0	USD 103,81	\$ 2,89
30/06/2005	\$ 300,0	USD 103,81	\$ 2,89
01/07/2005	\$ 305,0	USD 106,27	\$ 2,87
04/07/2005	\$ 305,0	USD 106,27	\$ 2,87
05/07/2005	\$ 310,0	USD 108,01	\$ 2,87
06/07/2005	\$ 310,0	USD 108,01	\$ 2,87
07/07/2005	\$ 310,0	USD 108,01	\$ 2,87
08/07/2005	\$ 313,9	USD 109,37	\$ 2,87
11/07/2005	\$ 315,0	USD 109,76	\$ 2,87
12/07/2005	\$ 315,0	USD 109,76	\$ 2,87
13/07/2005	\$ 315,0	USD 109,76	\$ 2,87
14/07/2005	\$ 315,0	USD 109,76	\$ 2,87
15/07/2005	\$ 315,0	USD 109,76	\$ 2,87
18/07/2005	\$ 315,0	USD 109,76	\$ 2,87
19/07/2005	\$ 315,0	USD 109,76	\$ 2,87
20/07/2005	\$ 314,8	USD 109,69	\$ 2,87
21/07/2005	\$ 310,6	USD 108,22	\$ 2,87
22/07/2005	\$ 311,6	USD 108,57	\$ 2,87
25/07/2005	\$ 309,5	USD 107,84	\$ 2,87
26/07/2005	\$ 309,8	USD 107,94	\$ 2,87
27/07/2005	\$ 309,8	USD 107,94	\$ 2,87
28/07/2005	\$ 310,0	USD 108,01	\$ 2,87
29/07/2005	\$ 310,0	USD 108,01	\$ 2,87
01/08/2005	\$ 310,0	USD 106,90	\$ 2,90
03/08/2005	\$ 310,0	USD 106,90	\$ 2,90
04/08/2005	\$ 300,0	USD 103,45	\$ 2,90
05/08/2005	\$ 299,2	USD 103,17	\$ 2,90
08/08/2005	\$ 300,0	USD 103,45	\$ 2,90
09/08/2005	\$ 305,0	USD 105,17	\$ 2,90
10/08/2005	\$ 305,0	USD 105,17	\$ 2,90
11/08/2005	\$ 300,0	USD 103,45	\$ 2,90
12/08/2005	\$ 305,0	USD 105,17	\$ 2,90
16/08/2005	\$ 304,6	USD 105,03	\$ 2,90
17/08/2005	\$ 305,0	USD 105,17	\$ 2,90
18/08/2005	\$ 310,0	USD 106,90	\$ 2,90
19/08/2005	\$ 310,0	USD 106,90	\$ 2,90
22/08/2005	\$ 310,0	USD 106,90	\$ 2,90
23/08/2005	\$ 310,0	USD 106,90	\$ 2,90
24/08/2005	\$ 310,0	USD 106,90	\$ 2,90

Fecha	Precio		Cot. Dólar
25/08/2005	\$ 305,0	USD 105,17	\$ 2,90
26/08/2005	\$ 305,0	USD 105,17	\$ 2,90
29/08/2005	\$ 305,0	USD 105,17	\$ 2,90
30/08/2005	\$ 300,0	USD 103,45	\$ 2,90
31/08/2005	\$ 299,6	USD 103,31	\$ 2,90
01/09/2005	\$ 293,0	USD 101,03	\$ 2,90
02/09/2005	\$ 295,0	USD 101,72	\$ 2,90
05/09/2005	\$ 295,0	USD 101,72	\$ 2,90
06/09/2005	\$ 290,0	USD 100,00	\$ 2,90
07/09/2005	\$ 290,0	USD 100,00	\$ 2,90
08/09/2005	\$ 284,6	USD 98,14	\$ 2,90
09/09/2005	\$ 280,0	USD 96,55	\$ 2,90
12/09/2005	\$ 279,6	USD 96,41	\$ 2,90
13/09/2005	\$ 275,0	USD 94,83	\$ 2,90
14/09/2005	\$ 270,0	USD 93,10	\$ 2,90
15/09/2005	\$ 270,0	USD 93,10	\$ 2,90
16/09/2005	\$ 270,0	USD 93,10	\$ 2,90
19/09/2005	\$ 280,0	USD 96,55	\$ 2,90
20/09/2005	\$ 280,0	USD 96,55	\$ 2,90
21/09/2005	\$ 280,0	USD 96,55	\$ 2,90
22/09/2005	\$ 285,0	USD 98,28	\$ 2,90
23/09/2005	\$ 297,8	USD 102,69	\$ 2,90
26/09/2005	\$ 285,0	USD 98,28	\$ 2,90
27/09/2005	\$ 285,0	USD 98,28	\$ 2,90
28/09/2005	\$ 285,0	USD 98,28	\$ 2,90
29/09/2005	\$ 285,0	USD 98,28	\$ 2,90
30/09/2005	\$ 291,0	USD 100,34	\$ 2,90
03/10/2005	\$ 290,0	USD 96,35	\$ 3,01
04/10/2005	\$ 290,0	USD 96,35	\$ 3,01
05/10/2005	\$ 300,0	USD 99,67	\$ 3,01
07/10/2005	\$ 300,0	USD 99,67	\$ 3,01
11/10/2005	\$ 305,0	USD 101,33	\$ 3,01
12/10/2005	\$ 305,0	USD 101,33	\$ 3,01
13/10/2005	\$ 300,0	USD 99,67	\$ 3,01
14/10/2005	\$ 300,0	USD 99,67	\$ 3,01
17/10/2005	\$ 304,6	USD 101,20	\$ 3,01
18/10/2005	\$ 305,0	USD 101,33	\$ 3,01
19/10/2005	\$ 304,8	USD 101,26	\$ 3,01
20/10/2005	\$ 305,0	USD 101,33	\$ 3,01
21/10/2005	\$ 305,0	USD 101,33	\$ 3,01
24/10/2005	\$ 310,0	USD 102,99	\$ 3,01
25/10/2005	\$ 310,0	USD 102,99	\$ 3,01
26/10/2005	\$ 310,0	USD 102,99	\$ 3,01
27/10/2005	\$ 317,4	USD 105,45	\$ 3,01
28/10/2005	\$ 319,0	USD 105,98	\$ 3,01

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
31/10/2005	\$ 320,0	USD 106,31	\$ 3,01
01/11/2005	\$ 324,8	USD 108,99	\$ 2,98
02/11/2005	\$ 320,0	USD 107,38	\$ 2,98
03/11/2005	\$ 315,0	USD 105,70	\$ 2,98
04/11/2005	\$ 317,0	USD 106,38	\$ 2,98
07/11/2005	\$ 315,0	USD 105,70	\$ 2,98
08/11/2005	\$ 310,0	USD 104,03	\$ 2,98
09/11/2005	\$ 309,0	USD 103,69	\$ 2,98
10/11/2005	\$ 310,0	USD 104,03	\$ 2,98
11/11/2005	\$ 310,0	USD 104,03	\$ 2,98
14/11/2005	\$ 310,0	USD 104,03	\$ 2,98
15/11/2005	\$ 310,0	USD 104,03	\$ 2,98
16/11/2005	\$ 312,4	USD 104,83	\$ 2,98
17/11/2005	\$ 310,0	USD 104,03	\$ 2,98
18/11/2005	\$ 310,0	USD 104,03	\$ 2,98
21/11/2005	\$ 300,0	USD 100,67	\$ 2,98
22/11/2005	\$ 293,0	USD 98,32	\$ 2,98
23/11/2005	\$ 291,3	USD 97,75	\$ 2,98
24/11/2005	\$ 290,0	USD 97,32	\$ 2,98
25/11/2005	\$ 290,0	USD 97,32	\$ 2,98
28/11/2005	\$ 290,0	USD 97,32	\$ 2,98
29/11/2005	\$ 290,0	USD 97,32	\$ 2,98
30/11/2005	\$ 293,7	USD 98,56	\$ 2,98
01/12/2005	\$ 296,2	USD 97,76	\$ 3,03
02/12/2005	\$ 299,8	USD 98,94	\$ 3,03
05/12/2005	\$ 300,0	USD 99,01	\$ 3,03
06/12/2005	\$ 302,0	USD 99,67	\$ 3,03
07/12/2005	\$ 299,5	USD 98,84	\$ 3,03
09/12/2005	\$ 295,0	USD 97,36	\$ 3,03
12/12/2005	\$ 295,0	USD 97,36	\$ 3,03
13/12/2005	\$ 294,2	USD 97,10	\$ 3,03
14/12/2005	\$ 295,0	USD 97,36	\$ 3,03
15/12/2005	\$ 290,5	USD 95,87	\$ 3,03
16/12/2005	\$ 290,0	USD 95,71	\$ 3,03
20/12/2005	\$ 295,0	USD 97,36	\$ 3,03
21/12/2005	\$ 294,0	USD 97,03	\$ 3,03
22/12/2005	\$ 300,0	USD 99,01	\$ 3,03
23/12/2005	\$ 300,0	USD 99,01	\$ 3,03
26/12/2005	\$ 301,0	USD 99,34	\$ 3,03
27/12/2005	\$ 309,5	USD 102,15	\$ 3,03
28/12/2005	\$ 315,0	USD 103,96	\$ 3,03
29/12/2005	\$ 317,2	USD 104,69	\$ 3,03
02/01/2006	\$ 319,2	USD 104,31	\$ 3,06
03/01/2006	\$ 320,0	USD 104,58	\$ 3,06
04/01/2006	\$ 319,8	USD 104,51	\$ 3,06

Fecha	Precio		Cot. Dólar
05/01/2006	\$ 319,0	USD 104,25	\$ 3,06
06/01/2006	\$ 315,0	USD 102,94	\$ 3,06
09/01/2006	\$ 311,0	USD 101,63	\$ 3,06
10/01/2006	\$ 313,6	USD 102,48	\$ 3,06
11/01/2006	\$ 313,0	USD 102,29	\$ 3,06
12/01/2006	\$ 320,0	USD 104,58	\$ 3,06
13/01/2006	\$ 325,0	USD 106,21	\$ 3,06
16/01/2006	\$ 325,0	USD 106,21	\$ 3,06
17/01/2006	\$ 320,0	USD 104,58	\$ 3,06
18/01/2006	\$ 315,2	USD 103,01	\$ 3,06
19/01/2006	\$ 315,2	USD 103,01	\$ 3,06
20/01/2006	\$ 319,9	USD 104,54	\$ 3,06
23/01/2006	\$ 320,0	USD 104,58	\$ 3,06
24/01/2006	\$ 320,0	USD 104,58	\$ 3,06
25/01/2006	\$ 322,4	USD 105,36	\$ 3,06
26/01/2006	\$ 330,0	USD 107,84	\$ 3,06
27/01/2006	\$ 330,0	USD 107,84	\$ 3,06
30/01/2006	\$ 333,0	USD 108,82	\$ 3,06
31/01/2006	\$ 332,6	USD 108,69	\$ 3,06
01/02/2006	\$ 329,8	USD 107,08	\$ 3,08
02/02/2006	\$ 330,0	USD 107,14	\$ 3,08
03/02/2006	\$ 330,0	USD 107,14	\$ 3,08
06/02/2006	\$ 327,0	USD 106,17	\$ 3,08
07/02/2006	\$ 326,5	USD 106,01	\$ 3,08
10/02/2006	\$ 327,0	USD 106,17	\$ 3,08
14/02/2006	\$ 325,0	USD 105,52	\$ 3,08
16/02/2006	\$ 330,0	USD 107,14	\$ 3,08
17/02/2006	\$ 334,1	USD 108,47	\$ 3,08
20/02/2006	\$ 335,0	USD 108,77	\$ 3,08
21/02/2006	\$ 335,0	USD 108,77	\$ 3,08
22/02/2006	\$ 329,8	USD 107,08	\$ 3,08
23/02/2006	\$ 329,7	USD 107,05	\$ 3,08
24/02/2006	\$ 329,5	USD 106,98	\$ 3,08
27/02/2006	\$ 329,7	USD 107,05	\$ 3,08
28/02/2006	\$ 329,0	USD 106,82	\$ 3,08
01/03/2006	\$ 320,0	USD 103,90	\$ 3,08
02/03/2006	\$ 320,0	USD 103,90	\$ 3,08
03/03/2006	\$ 320,0	USD 103,90	\$ 3,08
06/03/2006	\$ 315,0	USD 102,27	\$ 3,08
07/03/2006	\$ 315,0	USD 102,27	\$ 3,08
08/03/2006	\$ 310,0	USD 100,65	\$ 3,08
09/03/2006	\$ 310,0	USD 100,65	\$ 3,08
10/03/2006	\$ 310,0	USD 100,65	\$ 3,08
13/03/2006	\$ 305,6	USD 99,22	\$ 3,08
14/03/2006	\$ 300,0	USD 97,40	\$ 3,08

Fecha	Precio		Cot. Dólar
15/03/2006	\$ 304,0	USD 98,70	\$ 3,08
16/03/2006	\$ 305,0	USD 99,03	\$ 3,08
17/03/2006	\$ 305,0	USD 99,03	\$ 3,08
20/03/2006	\$ 305,0	USD 99,03	\$ 3,08
21/03/2006	\$ 305,0	USD 99,03	\$ 3,08
22/03/2006	\$ 305,0	USD 99,03	\$ 3,08
23/03/2006	\$ 305,0	USD 99,03	\$ 3,08
06/04/2006	\$ 305,0	USD 100,00	\$ 3,05
07/04/2006	\$ 310,4	USD 101,77	\$ 3,05
10/04/2006	\$ 310,0	USD 101,64	\$ 3,05
11/04/2006	\$ 310,0	USD 101,64	\$ 3,05
12/04/2006	\$ 310,0	USD 101,64	\$ 3,05
17/04/2006	\$ 311,4	USD 102,10	\$ 3,05
18/04/2006	\$ 314,7	USD 103,18	\$ 3,05
19/04/2006	\$ 319,4	USD 104,72	\$ 3,05
20/04/2006	\$ 324,3	USD 106,33	\$ 3,05
21/04/2006	\$ 325,0	USD 106,56	\$ 3,05
24/04/2006	\$ 325,0	USD 106,56	\$ 3,05
25/04/2006	\$ 329,6	USD 108,07	\$ 3,05
26/04/2006	\$ 325,0	USD 106,56	\$ 3,05
27/04/2006	\$ 325,0	USD 106,56	\$ 3,05
28/04/2006	\$ 324,1	USD 106,26	\$ 3,05
02/05/2006	\$ 325,0	USD 105,18	\$ 3,09
03/05/2006	\$ 325,0	USD 105,18	\$ 3,09
04/05/2006	\$ 326,7	USD 105,73	\$ 3,09
05/05/2006	\$ 330,0	USD 106,80	\$ 3,09
08/05/2006	\$ 330,8	USD 107,06	\$ 3,09
09/05/2006	\$ 335,0	USD 108,41	\$ 3,09
10/05/2006	\$ 335,0	USD 108,41	\$ 3,09
11/05/2006	\$ 343,8	USD 111,26	\$ 3,09
12/05/2006	\$ 350,0	USD 113,27	\$ 3,09
15/05/2006	\$ 345,5	USD 111,81	\$ 3,09
16/05/2006	\$ 341,1	USD 110,39	\$ 3,09
18/05/2006	\$ 310,0	USD 100,32	\$ 3,09
23/05/2006	\$ 325,0	USD 105,18	\$ 3,09
24/05/2006	\$ 325,0	USD 105,18	\$ 3,09
26/05/2006	\$ 325,0	USD 105,18	\$ 3,09
29/05/2006	\$ 325,0	USD 105,18	\$ 3,09
30/05/2006	\$ 325,0	USD 105,18	\$ 3,09
02/06/2006	\$ 305,0	USD 98,71	\$ 3,09
05/06/2006	\$ 300,0	USD 97,09	\$ 3,09
06/06/2006	\$ 300,0	USD 97,09	\$ 3,09
07/06/2006	\$ 300,0	USD 97,09	\$ 3,09
08/06/2006	\$ 305,0	USD 98,71	\$ 3,09
09/06/2006	\$ 305,0	USD 98,71	\$ 3,09

Fecha	Precio		Cot. Dólar
13/06/2006	\$ 300,0	USD 97,09	\$ 3,09
14/06/2006	\$ 300,0	USD 97,09	\$ 3,09
15/06/2006	\$ 305,0	USD 98,71	\$ 3,09
16/06/2006	\$ 305,0	USD 98,71	\$ 3,09
20/06/2006	\$ 305,0	USD 98,71	\$ 3,09
21/06/2006	\$ 305,0	USD 98,71	\$ 3,09
22/06/2006	\$ 305,0	USD 98,71	\$ 3,09
23/06/2006	\$ 300,0	USD 97,09	\$ 3,09
26/06/2006	\$ 296,0	USD 95,79	\$ 3,09
27/06/2006	\$ 300,0	USD 97,09	\$ 3,09
28/06/2006	\$ 299,7	USD 96,99	\$ 3,09
30/06/2006	\$ 300,0	USD 97,09	\$ 3,09
03/07/2006	\$ 300,0	USD 97,09	\$ 3,09
04/07/2006	\$ 297,7	USD 96,34	\$ 3,09
05/07/2006	\$ 296,5	USD 95,95	\$ 3,09
06/07/2006	\$ 295,0	USD 95,47	\$ 3,09
07/07/2006	\$ 297,0	USD 96,12	\$ 3,09
10/07/2006	\$ 295,0	USD 95,47	\$ 3,09
11/07/2006	\$ 299,6	USD 96,96	\$ 3,09
12/07/2006	\$ 300,0	USD 97,09	\$ 3,09
13/07/2006	\$ 307,7	USD 99,58	\$ 3,09
14/07/2006	\$ 320,0	USD 103,56	\$ 3,09
17/07/2006	\$ 319,0	USD 103,24	\$ 3,09
18/07/2006	\$ 320,0	USD 103,56	\$ 3,09
19/07/2006	\$ 320,0	USD 103,56	\$ 3,09
20/07/2006	\$ 325,1	USD 105,21	\$ 3,09
21/07/2006	\$ 324,4	USD 104,98	\$ 3,09
24/07/2006	\$ 325,0	USD 105,18	\$ 3,09
25/07/2006	\$ 325,0	USD 105,18	\$ 3,09
26/07/2006	\$ 325,0	USD 105,18	\$ 3,09
01/08/2006	\$ 320,0	USD 103,23	\$ 3,10
02/08/2006	\$ 325,0	USD 104,84	\$ 3,10
03/08/2006	\$ 325,0	USD 104,84	\$ 3,10
15/08/2006	\$ 320,0	USD 103,23	\$ 3,10
16/08/2006	\$ 320,0	USD 103,23	\$ 3,10
18/08/2006	\$ 320,9	USD 103,52	\$ 3,10
22/08/2006	\$ 320,0	USD 103,23	\$ 3,10
24/08/2006	\$ 328,7	USD 106,03	\$ 3,10
25/08/2006	\$ 332,1	USD 107,13	\$ 3,10
28/08/2006	\$ 328,0	USD 105,81	\$ 3,10
29/08/2006	\$ 327,0	USD 105,48	\$ 3,10
30/08/2006	\$ 329,0	USD 106,13	\$ 3,10
31/08/2006	\$ 334,3	USD 107,84	\$ 3,10
01/09/2006	\$ 330,0	USD 106,45	\$ 3,10
05/09/2006	\$ 330,0	USD 106,45	\$ 3,10

Fecha	Precio		Cot. Dólar
06/09/2006	\$ 330,0	USD 106,45	\$ 3,10
07/09/2006	\$ 330,3	USD 106,55	\$ 3,10
08/09/2006	\$ 335,0	USD 108,06	\$ 3,10
13/09/2006	\$ 324,0	USD 104,52	\$ 3,10
17/10/2006	\$ 350,0	USD 112,90	\$ 3,10
18/10/2006	\$ 348,0	USD 112,26	\$ 3,10
19/10/2006	\$ 350,0	USD 112,90	\$ 3,10
20/10/2006	\$ 350,0	USD 112,90	\$ 3,10
23/10/2006	\$ 350,0	USD 112,90	\$ 3,10
24/10/2006	\$ 350,0	USD 112,90	\$ 3,10
25/10/2006	\$ 350,0	USD 112,90	\$ 3,10
26/10/2006	\$ 350,0	USD 112,90	\$ 3,10
27/10/2006	\$ 350,0	USD 112,90	\$ 3,10
30/10/2006	\$ 350,0	USD 112,90	\$ 3,10
31/10/2006	\$ 350,0	USD 112,90	\$ 3,10
01/11/2006	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
02/11/2006	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
24/11/2006	\$ 378,0	USD 122,73	\$ 3,08
27/11/2006	\$ 380,0	USD 123,38	\$ 3,08
28/11/2006	\$ 384,5	USD 124,84	\$ 3,08
29/11/2006	\$ 385,0	USD 125,00	\$ 3,08
30/11/2006	\$ 385,0	USD 125,00	\$ 3,08
01/12/2006	\$ 385,0	USD 125,00	\$ 3,08
05/12/2006	\$ 380,0	USD 123,38	\$ 3,08
06/12/2006	\$ 375,0	USD 121,75	\$ 3,08
07/12/2006	\$ 375,0	USD 121,75	\$ 3,08
11/12/2006	\$ 373,7	USD 121,33	\$ 3,08
12/12/2006	\$ 370,0	USD 120,13	\$ 3,08
13/12/2006	\$ 370,0	USD 120,13	\$ 3,08
14/12/2006	\$ 365,0	USD 118,51	\$ 3,08
15/12/2006	\$ 365,0	USD 118,51	\$ 3,08
18/12/2006	\$ 355,0	USD 115,26	\$ 3,08
19/12/2006	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
20/12/2006	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
21/12/2006	\$ 352,0	USD 114,29	\$ 3,08
22/12/2006	\$ 355,0	USD 115,26	\$ 3,08
26/12/2006	\$ 352,0	USD 114,29	\$ 3,08
27/12/2006	\$ 354,3	USD 115,03	\$ 3,08
28/12/2006	\$ 360,0	USD 116,88	\$ 3,08
29/12/2006	\$ 360,0	USD 116,88	\$ 3,08
02/01/2007	\$ 358,0	USD 116,23	\$ 3,08
03/01/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
04/01/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
08/01/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
09/01/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08

Fecha	Precio		Cot. Dólar
10/01/2007	\$ 360,0	USD 116,88	\$ 3,08
11/01/2007	\$ 370,0	USD 120,13	\$ 3,08
12/01/2007	\$ 375,0	USD 121,75	\$ 3,08
15/01/2007	\$ 374,7	USD 121,66	\$ 3,08
16/01/2007	\$ 370,0	USD 120,13	\$ 3,08
17/01/2007	\$ 375,0	USD 121,75	\$ 3,08
18/01/2007	\$ 375,0	USD 121,75	\$ 3,08
19/01/2007	\$ 375,0	USD 121,75	\$ 3,08
22/01/2007	\$ 377,5	USD 122,56	\$ 3,08
23/01/2007	\$ 370,0	USD 120,13	\$ 3,08
24/01/2007	\$ 370,0	USD 120,13	\$ 3,08
25/01/2007	\$ 365,0	USD 118,51	\$ 3,08
26/01/2007	\$ 365,0	USD 118,51	\$ 3,08
29/01/2007	\$ 369,0	USD 119,81	\$ 3,08
30/01/2007	\$ 365,0	USD 118,51	\$ 3,08
31/01/2007	\$ 362,3	USD 117,63	\$ 3,08
01/02/2007	\$ 360,0	USD 116,88	\$ 3,08
02/02/2007	\$ 355,0	USD 115,26	\$ 3,08
08/02/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
09/02/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
12/02/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
13/02/2007	\$ 345,0	USD 112,01	\$ 3,08
14/02/2007	\$ 345,0	USD 112,01	\$ 3,08
15/02/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
16/02/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
19/02/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
20/02/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
22/02/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
23/02/2007	\$ 360,0	USD 116,88	\$ 3,08
26/02/2007	\$ 360,0	USD 116,88	\$ 3,08
27/02/2007	\$ 355,0	USD 115,26	\$ 3,08
28/02/2007	\$ 358,6	USD 116,43	\$ 3,08
01/03/2007	\$ 360,0	USD 116,88	\$ 3,08
09/03/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
12/03/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
13/03/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
15/03/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
16/03/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
19/03/2007	\$ 350,0	USD 113,64	\$ 3,08
03/04/2007	\$ 370,0	USD 120,13	\$ 3,08
05/04/2007	\$ 372,5	USD 120,94	\$ 3,08
13/04/2007	\$ 370,0	USD 120,13	\$ 3,08
16/04/2007	\$ 370,0	USD 120,13	\$ 3,08
17/04/2007	\$ 370,0	USD 120,13	\$ 3,08
18/04/2007	\$ 371,6	USD 120,65	\$ 3,08

Fecha	Precio		Cot. Dólar
20/04/2007	\$ 375,0	USD 121,75	\$ 3,08
23/04/2007	\$ 373,0	USD 121,10	\$ 3,08
24/04/2007	\$ 370,0	USD 120,13	\$ 3,08
25/04/2007	\$ 373,6	USD 121,30	\$ 3,08
26/04/2007	\$ 375,0	USD 121,75	\$ 3,08
02/05/2007	\$ 370,0	USD 120,13	\$ 3,08
03/05/2007	\$ 372,5	USD 120,94	\$ 3,08
08/05/2007	\$ 375,0	USD 121,75	\$ 3,08
14/05/2007	\$ 390,0	USD 126,62	\$ 3,08
15/05/2007	\$ 400,0	USD 129,87	\$ 3,08
16/05/2007	\$ 400,0	USD 129,87	\$ 3,08
17/05/2007	\$ 400,0	USD 129,87	\$ 3,08
18/05/2007	\$ 400,0	USD 129,87	\$ 3,08
21/05/2007	\$ 403,3	USD 130,94	\$ 3,08
22/05/2007	\$ 382,7	USD 124,25	\$ 3,08
23/05/2007	\$ 385,4	USD 125,13	\$ 3,08
28/05/2007	\$ 390,0	USD 126,62	\$ 3,08
29/05/2007	\$ 392,1	USD 127,31	\$ 3,08
30/05/2007	\$ 400,0	USD 129,87	\$ 3,08
31/05/2007	\$ 400,0	USD 129,87	\$ 3,08
01/06/2007	\$ 405,0	USD 131,07	\$ 3,09
04/06/2007	\$ 405,0	USD 131,07	\$ 3,09
05/06/2007	\$ 405,2	USD 131,13	\$ 3,09
06/06/2007	\$ 410,0	USD 132,69	\$ 3,09
07/06/2007	\$ 410,0	USD 132,69	\$ 3,09
08/06/2007	\$ 410,0	USD 132,69	\$ 3,09
11/06/2007	\$ 417,0	USD 134,95	\$ 3,09
12/06/2007	\$ 421,0	USD 136,25	\$ 3,09
14/06/2007	\$ 427,3	USD 138,28	\$ 3,09
15/06/2007	\$ 433,8	USD 140,39	\$ 3,09
19/06/2007	\$ 430,0	USD 139,16	\$ 3,09
20/06/2007	\$ 428,9	USD 138,80	\$ 3,09
21/06/2007	\$ 420,0	USD 135,92	\$ 3,09
25/06/2007	\$ 420,0	USD 135,92	\$ 3,09
26/06/2007	\$ 420,0	USD 135,92	\$ 3,09
27/06/2007	\$ 420,0	USD 135,92	\$ 3,09
28/06/2007	\$ 425,6	USD 137,73	\$ 3,09
29/06/2007	\$ 432,7	USD 140,03	\$ 3,09
03/07/2007	\$ 415,0	USD 132,17	\$ 3,14
04/07/2007	\$ 416,0	USD 132,48	\$ 3,14
05/07/2007	\$ 420,0	USD 133,76	\$ 3,14
06/07/2007	\$ 424,6	USD 135,22	\$ 3,14
10/07/2007	\$ 424,4	USD 135,16	\$ 3,14
11/07/2007	\$ 439,2	USD 139,87	\$ 3,14
12/07/2007	\$ 440,0	USD 140,13	\$ 3,14

Fecha	Precio		Cot. Dólar
13/07/2007	\$ 430,0	USD 136,94	\$ 3,14
17/07/2007	\$ 430,0	USD 136,94	\$ 3,14
18/07/2007	\$ 440,0	USD 140,13	\$ 3,14
19/07/2007	\$ 441,3	USD 140,54	\$ 3,14
20/07/2007	\$ 441,3	USD 140,54	\$ 3,14
23/07/2007	\$ 440,0	USD 140,13	\$ 3,14
24/07/2007	\$ 445,0	USD 141,72	\$ 3,14
25/07/2007	\$ 441,5	USD 140,61	\$ 3,14
26/07/2007	\$ 447,4	USD 142,48	\$ 3,14
27/07/2007	\$ 445,8	USD 141,97	\$ 3,14
30/07/2007	\$ 450,0	USD 143,31	\$ 3,14
31/07/2007	\$ 444,7	USD 141,62	\$ 3,14
01/08/2007	\$ 447,6	USD 140,75	\$ 3,18
02/08/2007	\$ 450,0	USD 141,51	\$ 3,18
03/08/2007	\$ 453,2	USD 142,52	\$ 3,18
06/08/2007	\$ 451,1	USD 141,86	\$ 3,18
07/08/2007	\$ 457,3	USD 143,81	\$ 3,18
08/08/2007	\$ 463,3	USD 145,69	\$ 3,18
09/08/2007	\$ 490,0	USD 154,09	\$ 3,18
10/08/2007	\$ 494,4	USD 155,47	\$ 3,18
13/08/2007	\$ 501,4	USD 157,67	\$ 3,18
14/08/2007	\$ 520,0	USD 163,52	\$ 3,18
15/08/2007	\$ 517,6	USD 162,77	\$ 3,18
16/08/2007	\$ 500,0	USD 157,23	\$ 3,18
21/08/2007	\$ 500,0	USD 157,23	\$ 3,18
23/08/2007	\$ 504,3	USD 158,58	\$ 3,18
24/08/2007	\$ 510,0	USD 160,38	\$ 3,18
27/08/2007	\$ 505,0	USD 158,81	\$ 3,18
29/08/2007	\$ 510,0	USD 160,38	\$ 3,18
30/08/2007	\$ 520,0	USD 163,52	\$ 3,18
31/08/2007	\$ 520,0	USD 163,52	\$ 3,18
03/09/2007	\$ 520,0	USD 164,56	\$ 3,16
04/09/2007	\$ 542,5	USD 171,68	\$ 3,16
05/09/2007	\$ 547,0	USD 173,10	\$ 3,16
11/09/2007	\$ 540,0	USD 170,89	\$ 3,16
12/09/2007	\$ 540,0	USD 170,89	\$ 3,16
13/09/2007	\$ 543,4	USD 171,96	\$ 3,16
14/09/2007	\$ 547,0	USD 173,10	\$ 3,16
17/09/2007	\$ 550,0	USD 174,05	\$ 3,16
18/09/2007	\$ 550,0	USD 174,05	\$ 3,16
20/09/2007	\$ 570,0	USD 180,38	\$ 3,16
21/09/2007	\$ 571,3	USD 180,79	\$ 3,16
24/09/2007	\$ 588,2	USD 186,14	\$ 3,16
25/09/2007	\$ 587,2	USD 185,82	\$ 3,16
26/09/2007	\$ 586,7	USD 185,66	\$ 3,16

La Modernidad Tardía en el Agro Pampeano (1983-2010)

Fecha	Precio		Cot. Dólar
27/09/2007	\$ 586,7	USD 185,66	\$ 3,16
28/09/2007	\$ 597,5	USD 189,08	\$ 3,16
01/10/2007	\$ 587,8	USD 186,01	\$ 3,16
02/10/2007	\$ 580,0	USD 183,54	\$ 3,16
03/10/2007	\$ 576,9	USD 182,56	\$ 3,16
04/10/2007	\$ 575,0	USD 181,96	\$ 3,16
05/10/2007	\$ 577,5	USD 182,75	\$ 3,16
08/10/2007	\$ 565,8	USD 179,05	\$ 3,16
09/10/2007	\$ 565,0	USD 178,80	\$ 3,16
10/10/2007	\$ 568,4	USD 179,87	\$ 3,16
11/10/2007	\$ 570,0	USD 180,38	\$ 3,16
12/10/2007	\$ 572,2	USD 181,08	\$ 3,16
16/10/2007	\$ 573,1	USD 181,36	\$ 3,16
17/10/2007	\$ 573,6	USD 181,52	\$ 3,16
18/10/2007	\$ 569,6	USD 180,25	\$ 3,16
19/10/2007	\$ 560,0	USD 177,22	\$ 3,16
22/10/2007	\$ 560,0	USD 177,22	\$ 3,16
25/10/2007	\$ 550,0	USD 174,05	\$ 3,16
29/10/2007	\$ 532,1	USD 168,39	\$ 3,16
30/10/2007	\$ 536,0	USD 169,62	\$ 3,16
31/10/2007	\$ 539,0	USD 170,57	\$ 3,16
02/11/2007	\$ 530,0	USD 168,25	\$ 3,15
05/11/2007	\$ 525,7	USD 166,89	\$ 3,15
07/11/2007	\$ 540,0	USD 171,43	\$ 3,15
08/11/2007	\$ 540,0	USD 171,43	\$ 3,15
09/11/2007	\$ 540,0	USD 171,43	\$ 3,15
12/11/2007	\$ 540,0	USD 171,43	\$ 3,15
13/11/2007	\$ 530,0	USD 168,25	\$ 3,15
14/11/2007	\$ 540,0	USD 171,43	\$ 3,15
15/11/2007	\$ 540,0	USD 171,43	\$ 3,15
16/11/2007	\$ 540,0	USD 171,43	\$ 3,15
19/11/2007	\$ 545,0	USD 173,02	\$ 3,15
20/11/2007	\$ 540,0	USD 171,43	\$ 3,15
21/11/2007	\$ 560,0	USD 177,78	\$ 3,15
22/11/2007	\$ 577,7	USD 183,40	\$ 3,15
23/11/2007	\$ 585,0	USD 185,71	\$ 3,15
26/11/2007	\$ 594,1	USD 188,60	\$ 3,15
27/11/2007	\$ 586,0	USD 186,03	\$ 3,15
28/11/2007	\$ 584,0	USD 185,40	\$ 3,15
29/11/2007	\$ 596,6	USD 189,40	\$ 3,15
04/12/2007	\$ 578,1	USD 183,52	\$ 3,15
05/12/2007	\$ 570,0	USD 180,95	\$ 3,15
06/12/2007	\$ 566,1	USD 179,71	\$ 3,15
07/12/2007	\$ 550,0	USD 174,60	\$ 3,15
10/12/2007	\$ 550,0	USD 174,60	\$ 3,15

Fecha	Precio		Cot. Dólar
11/12/2007	\$ 550,0	USD 174,60	\$ 3,15
12/12/2007	\$ 550,0	USD 174,60	\$ 3,15
13/12/2007	\$ 550,0	USD 174,60	\$ 3,15
14/12/2007	\$ 543,4	USD 172,51	\$ 3,15
17/12/2007	\$ 550,0	USD 174,60	\$ 3,15
18/12/2007	\$ 539,5	USD 171,27	\$ 3,15
19/12/2007	\$ 500,0	USD 158,73	\$ 3,15
20/12/2007	\$ 490,0	USD 155,56	\$ 3,15
21/12/2007	\$ 490,0	USD 155,56	\$ 3,15
27/12/2007	\$ 490,0	USD 155,56	\$ 3,15
28/12/2007	\$ 490,0	USD 155,56	\$ 3,15
03/01/2008	\$ 490,0	USD 155,06	\$ 3,16
07/01/2008	\$ 510,0	USD 161,39	\$ 3,16
09/01/2008	\$ 522,8	USD 165,44	\$ 3,16
10/01/2008	\$ 547,0	USD 173,10	\$ 3,16
11/01/2008	\$ 570,0	USD 180,38	\$ 3,16
14/01/2008	\$ 580,0	USD 183,54	\$ 3,16
15/01/2008	\$ 586,3	USD 185,54	\$ 3,16
16/01/2008	\$ 580,0	USD 183,54	\$ 3,16
18/01/2008	\$ 570,0	USD 180,38	\$ 3,16
21/01/2008	\$ 571,8	USD 180,95	\$ 3,16
22/01/2008	\$ 583,2	USD 184,56	\$ 3,16
23/01/2008	\$ 596,0	USD 188,61	\$ 3,16
24/01/2008	\$ 600,0	USD 189,87	\$ 3,16
25/01/2008	\$ 600,6	USD 190,06	\$ 3,16
28/01/2008	\$ 608,3	USD 192,50	\$ 3,16
29/01/2008	\$ 658,9	USD 208,51	\$ 3,16
30/01/2008	\$ 655,0	USD 207,28	\$ 3,16
31/01/2008	\$ 656,3	USD 207,69	\$ 3,16
01/02/2008	\$ 640,0	USD 202,53	\$ 3,16
04/02/2008	\$ 634,0	USD 200,63	\$ 3,16
05/02/2008	\$ 620,0	USD 196,20	\$ 3,16
06/02/2008	\$ 629,2	USD 199,11	\$ 3,16
07/02/2008	\$ 630,0	USD 199,37	\$ 3,16
08/02/2008	\$ 610,0	USD 193,04	\$ 3,16
11/02/2008	\$ 612,3	USD 193,77	\$ 3,16
13/02/2008	\$ 590,0	USD 186,71	\$ 3,16
14/02/2008	\$ 590,0	USD 186,71	\$ 3,16
15/02/2008	\$ 587,9	USD 186,04	\$ 3,16
20/02/2008	\$ 570,0	USD 180,38	\$ 3,16
21/02/2008	\$ 570,0	USD 180,38	\$ 3,16
22/02/2008	\$ 580,0	USD 183,54	\$ 3,16
26/02/2008	\$ 570,0	USD 180,38	\$ 3,16
27/02/2008	\$ 570,0	USD 180,38	\$ 3,16
29/02/2008	\$ 580,0	USD 183,54	\$ 3,16

Fecha	Precio		Cot. Dólar
12/04/2008	\$ 390,0	USD 122,64	\$ 3,18
24/06/2008	\$ 675,0	USD 222,77	\$ 3,03
25/06/2008	\$ 663,0	USD 218,81	\$ 3,03
21/07/2008	\$ 600,0	USD 198,02	\$ 3,03
22/07/2008	\$ 600,0	USD 198,02	\$ 3,03
23/07/2008	\$ 600,0	USD 198,02	\$ 3,03
24/07/2008	\$ 600,0	USD 198,02	\$ 3,03
25/07/2008	\$ 600,0	USD 198,02	\$ 3,03
29/07/2008	\$ 600,0	USD 198,02	\$ 3,03
30/07/2008	\$ 598,1	USD 197,39	\$ 3,03
31/07/2008	\$ 594,1	USD 196,07	\$ 3,03
01/08/2008	\$ 600,0	USD 197,37	\$ 3,04
04/08/2008	\$ 588,0	USD 193,42	\$ 3,04
07/08/2008	\$ 600,0	USD 197,37	\$ 3,04
14/08/2008	\$ 555,0	USD 182,57	\$ 3,04
19/08/2008	\$ 550,0	USD 180,92	\$ 3,04
20/08/2008	\$ 545,0	USD 179,28	\$ 3,04
21/08/2008	\$ 560,0	USD 184,21	\$ 3,04
27/08/2008	\$ 580,0	USD 190,79	\$ 3,04
28/08/2008	\$ 580,0	USD 190,79	\$ 3,04
29/08/2008	\$ 580,0	USD 190,79	\$ 3,04
01/09/2008	\$ 580,0	USD 185,30	\$ 3,13
02/09/2008	\$ 577,7	USD 184,57	\$ 3,13
08/09/2008	\$ 575,0	USD 183,71	\$ 3,13
09/09/2008	\$ 569,5	USD 181,95	\$ 3,13
10/09/2008	\$ 560,0	USD 178,91	\$ 3,13
11/09/2008	\$ 550,0	USD 175,72	\$ 3,13
12/09/2008	\$ 550,0	USD 175,72	\$ 3,13
15/09/2008	\$ 550,0	USD 175,72	\$ 3,13
16/09/2008	\$ 540,0	USD 172,52	\$ 3,13
17/09/2008	\$ 520,0	USD 166,13	\$ 3,13
22/09/2008	\$ 540,0	USD 172,52	\$ 3,13
23/09/2008	\$ 540,0	USD 172,52	\$ 3,13
24/09/2008	\$ 540,0	USD 172,52	\$ 3,13
25/09/2008	\$ 540,0	USD 172,52	\$ 3,13
26/09/2008	\$ 540,0	USD 172,52	\$ 3,13
29/09/2008	\$ 520,0	USD 166,13	\$ 3,13
30/09/2008	\$ 536,3	USD 171,34	\$ 3,13
01/10/2008	\$ 540,0	USD 159,76	\$ 3,38
02/10/2008	\$ 544,0	USD 160,95	\$ 3,38
09/10/2008	\$ 540,0	USD 159,76	\$ 3,38
10/10/2008	\$ 526,3	USD 155,71	\$ 3,38
14/10/2008	\$ 520,3	USD 153,93	\$ 3,38
15/10/2008	\$ 504,5	USD 149,26	\$ 3,38
16/10/2008	\$ 440,0	USD 130,18	\$ 3,38

Fecha	Precio		Cot. Dólar
17/10/2008	\$ 440,4	USD 130,30	\$ 3,38
20/10/2008	\$ 430,0	USD 127,22	\$ 3,38
21/10/2008	\$ 431,8	USD 127,75	\$ 3,38
22/10/2008	\$ 430,0	USD 127,22	\$ 3,38
23/10/2008	\$ 431,0	USD 127,51	\$ 3,38
24/10/2008	\$ 419,1	USD 123,99	\$ 3,38
27/10/2008	\$ 430,0	USD 127,22	\$ 3,38
28/10/2008	\$ 430,0	USD 127,22	\$ 3,38
29/10/2008	\$ 430,0	USD 127,22	\$ 3,38
30/10/2008	\$ 428,7	USD 126,83	\$ 3,38
31/10/2008	\$ 430,0	USD 127,22	\$ 3,38
03/11/2008	\$ 440,0	USD 130,18	\$ 3,38
04/11/2008	\$ 450,0	USD 133,14	\$ 3,38
05/11/2008	\$ 444,1	USD 131,39	\$ 3,38
06/11/2008	\$ 435,0	USD 128,70	\$ 3,38
07/11/2008	\$ 433,6	USD 128,28	\$ 3,38
10/11/2008	\$ 430,0	USD 127,22	\$ 3,38
11/11/2008	\$ 430,0	USD 127,22	\$ 3,38
12/11/2008	\$ 424,0	USD 125,44	\$ 3,38
13/11/2008	\$ 418,8	USD 123,91	\$ 3,38
14/11/2008	\$ 400,0	USD 118,34	\$ 3,38
17/11/2008	\$ 370,0	USD 109,47	\$ 3,38
18/11/2008	\$ 370,0	USD 109,47	\$ 3,38
19/11/2008	\$ 370,0	USD 109,47	\$ 3,38
20/11/2008	\$ 370,0	USD 109,47	\$ 3,38
21/11/2008	\$ 360,0	USD 106,51	\$ 3,38
24/11/2008	\$ 366,1	USD 108,31	\$ 3,38
25/11/2008	\$ 370,0	USD 109,47	\$ 3,38
26/11/2008	\$ 368,2	USD 108,93	\$ 3,38
27/11/2008	\$ 379,6	USD 112,31	\$ 3,38
28/11/2008	\$ 400,0	USD 118,34	\$ 3,38
01/12/2008	\$ 381,3	USD 110,52	\$ 3,45
02/12/2008	\$ 390,0	USD 113,04	\$ 3,45
03/12/2008	\$ 390,0	USD 113,04	\$ 3,45
04/12/2008	\$ 400,0	USD 115,94	\$ 3,45
05/12/2008	\$ 400,0	USD 115,94	\$ 3,45
09/12/2008	\$ 400,0	USD 115,94	\$ 3,45
10/12/2008	\$ 392,0	USD 113,62	\$ 3,45
11/12/2008	\$ 400,4	USD 116,06	\$ 3,45
12/12/2008	\$ 400,0	USD 115,94	\$ 3,45
15/12/2008	\$ 395,0	USD 114,49	\$ 3,45
16/12/2008	\$ 400,0	USD 115,94	\$ 3,45
17/12/2008	\$ 400,0	USD 115,94	\$ 3,45
18/12/2008	\$ 405,7	USD 117,59	\$ 3,45
19/12/2008	\$ 410,8	USD 119,07	\$ 3,45

Fecha	Precio		Cot. Dólar
22/12/2008	\$ 410,4	USD 118,96	\$ 3,45
26/12/2008	\$ 405,0	USD 117,39	\$ 3,45
29/12/2008	\$ 415,9	USD 120,55	\$ 3,45
30/12/2008	\$ 410,0	USD 118,84	\$ 3,45
05/01/2009	\$ 405,0	USD 115,71	\$ 3,50
06/01/2009	\$ 415,0	USD 118,57	\$ 3,50
07/01/2009	\$ 414,7	USD 118,49	\$ 3,50
08/01/2009	\$ 412,9	USD 117,97	\$ 3,50
09/01/2009	\$ 415,0	USD 118,57	\$ 3,50
12/01/2009	\$ 400,0	USD 114,29	\$ 3,50
13/01/2009	\$ 395,0	USD 112,86	\$ 3,50
14/01/2009	\$ 405,0	USD 115,71	\$ 3,50
15/01/2009	\$ 420,0	USD 120,00	\$ 3,50
16/01/2009	\$ 420,0	USD 120,00	\$ 3,50
19/01/2009	\$ 427,5	USD 122,14	\$ 3,50
20/01/2009	\$ 420,0	USD 120,00	\$ 3,50
21/01/2009	\$ 420,0	USD 120,00	\$ 3,50
22/01/2009	\$ 415,0	USD 118,57	\$ 3,50
30/01/2009	\$ 400,0	USD 114,29	\$ 3,50
02/02/2009	\$ 370,0	USD 103,64	\$ 3,57
04/02/2009	\$ 370,0	USD 103,64	\$ 3,57
05/02/2009	\$ 390,0	USD 109,24	\$ 3,57
06/02/2009	\$ 396,0	USD 110,92	\$ 3,57
09/02/2009	\$ 385,5	USD 107,98	\$ 3,57
10/02/2009	\$ 396,0	USD 110,92	\$ 3,57
12/02/2009	\$ 405,4	USD 113,56	\$ 3,57
13/02/2009	\$ 408,2	USD 114,34	\$ 3,57
18/02/2009	\$ 400,0	USD 112,04	\$ 3,57
19/02/2009	\$ 395,0	USD 110,64	\$ 3,57
24/02/2009	\$ 410,0	USD 114,85	\$ 3,57
25/02/2009	\$ 410,0	USD 114,85	\$ 3,57
26/02/2009	\$ 420,0	USD 117,65	\$ 3,57
27/02/2009	\$ 430,0	USD 120,45	\$ 3,57
02/03/2009	\$ 424,0	USD 113,98	\$ 3,72
03/03/2009	\$ 421,4	USD 113,28	\$ 3,72
04/03/2009	\$ 440,9	USD 118,52	\$ 3,72
05/03/2009	\$ 480,0	USD 129,03	\$ 3,72
06/03/2009	\$ 500,0	USD 134,41	\$ 3,72
15/04/2009	\$ 450,0	USD 121,29	\$ 3,71
16/04/2009	\$ 450,0	USD 121,29	\$ 3,71
17/04/2009	\$ 450,0	USD 121,29	\$ 3,71
20/04/2009	\$ 450,0	USD 121,29	\$ 3,71
21/04/2009	\$ 450,0	USD 121,29	\$ 3,71
22/04/2009	\$ 450,0	USD 121,29	\$ 3,71
23/04/2009	\$ 450,0	USD 121,29	\$ 3,71

Fecha	Precio		Cot. Dólar
24/04/2009	\$ 450,0	USD 121,29	\$ 3,71
27/04/2009	\$ 450,0	USD 121,29	\$ 3,71
28/04/2009	\$ 470,0	USD 126,68	\$ 3,71
02/08/2010	\$ 694,0	USD 175,70	\$ 3,95
03/08/2010	\$ 693,0	USD 175,44	\$ 3,95
04/08/2010	\$ 693,0	USD 175,44	\$ 3,95
05/08/2010	\$ 705,0	USD 178,48	\$ 3,95
06/08/2010	\$ 736,0	USD 186,33	\$ 3,95
09/08/2010	\$ 750,0	USD 189,87	\$ 3,95
10/08/2010	\$ 765,0	USD 193,67	\$ 3,95
11/08/2010	\$ 765,0	USD 193,67	\$ 3,95
12/08/2010	\$ 765,0	USD 193,67	\$ 3,95
13/08/2010	\$ 765,0	USD 193,67	\$ 3,95
17/08/2010	\$ 765,0	USD 193,67	\$ 3,95
18/08/2010	\$ 765,0	USD 193,67	\$ 3,95
19/08/2010	\$ 765,0	USD 193,67	\$ 3,95
20/08/2010	\$ 765,0	USD 193,67	\$ 3,95
23/08/2010	\$ 780,0	USD 197,47	\$ 3,95
24/08/2010	\$ 781,0	USD 197,72	\$ 3,95
25/08/2010	\$ 781,0	USD 197,72	\$ 3,95

Fuente: www.fyo.com para la cotización en pesos de los precios pizarra del Puerto de Quequén.
La cotización en dólares, con la que posteriormente se armaron los gráficos es una elaboración propia en función del precio promedio mensual del dólar.

Anexo II

VARIEDAD DE SEMILLAS

La complejidad creciente de las nuevas tecnologías trasladan ésta al sistema productivo. El proceso de elaboración de semillas es cada vez más intervenido por la mano del hombre mediante manipulaciones genéticas y la producción de híbridos, los cuales a su vez requieren de procesos de una complejidad cada vez mayor en cuanto al manejo de conocimientos científico-técnicos y desarrollo tecnológico. La producción extensiva de granos, aunque a partir de la incorporación de la siembra directa requiere de menos labores, ha incrementado la importancia de la planificación del proceso como un todo y la necesidad de conocimientos y requerimientos específicos por cultivo. Para darnos una idea de en qué medida se ha incrementado la oferta de semillas –aumentando así la dificultad de optar por la mejor para cada opción– presentamos a continuación y a modo de ejemplo el catálogo de semillas NIDERA 2010 para cultivos extensivos. En él, se puede apreciar, en primer lugar, la gran variedad de opciones para una relativamente escasa cantidad de cultivos (Trigo, soja, girasol, maíz, sorgo y colza). Y en segundo lugar como los cultivos típicos de la región pampeana se expanden a otras regiones productivas pampeanizando las llamadas economías regionales.

CATÁLOGO SEMILLAS NIDERA PARA LA ARGENTINA - CAMPAÑA 2010-2011

Este catálogo es una clara ilustración de la variedad de semillas entre las que debe elegir el productor, lo cual es otra de las variables que influyen en que la actividad sea intelectualmente

más compleja. Porque como se mostrará a continuación para el caso de la soja y el trigo cada variedad posee características propias que no las hace del todo intercambiables entre sí.

  									
	NS 2018 Indeterminado GRUPO II CORTO	A 3302 RG Indeterminado GRUPO III CORTO	Nidera nueva A 3731 RG Indeterminado GRUPO III LARGO	Nidera A 3933 RG Indeterminado GRUPO III LARGO	Nidera A 4209 RG Indeterminado GRUPO IV CORTO	Nidera nueva A 4413 RG Indeterminado GRUPO IV MEDIO	Nidera A 4613 RG Indeterminado GRUPO IV MEDIO	Nidera A 4990 RG Indeterminado GRUPO IV LARGO	Nidera A 5009 RG Indeterminado GRUPO V CORTO
Ciclo (1)	Días a floración*	30	32	37	39	41	44	45	47
	Días a maduración*	106	120	129	129	132	143	144	151
	Color pubescencia	Castaña Clara	Gris	Castaña	Castaña	Gris	Castaña	Castaña	Castaña
	Color de flor	Púrpura	Púrpura	Púrpura	Púrpura	Púrpura	Blanca	Blanca	Blanca
	Potencial de rendimiento	Alto	Altísimo	Altísimo	Muy alto	Excepcional	Muy alto	Excepcional	Altísimo
	Plantas/m² a cosecha (densas 1ª y 2ª m)	40	39	35	35	37	33	35	26
	Altura de planta (m)*	70	82	92	106	92	95	92	98
	Tipo de planta	Muy ramificada	Compacta Poco ramificada	Alta Ramificada	Muy alta Med. ramificada	Ramificada	Altura media Ramificada	Ramificada	Muy ramificada
	Peso por mil (g) [2]	186	205	160	175	170	165	190	190 - 220
* Datos: Venado Tuerto, Santa Fe. [1] Los valores son indicativos de la relatividad entre las variedades, tomados en la zona Pampeana Central. Consulte los datos específicos de su zona. ** Datos: Tucumán. [2] Valor de referencia, el peso por mil puede variar en función de las condiciones durante el llenado de granos.									
									
	Nidera nueva A 5509 RG Indeterminado GRUPO V MEDIO	Nidera nueva A 5909 RG Indeterminado GRUPO V LARGO	Nidera A 6126 RG Determinado GRUPO VI CORTO	Nidera A 6411 RG Determinado GRUPO VI MEDIO	NS nueva 6517 Determinado GRUPO VI MEDIO	NS nueva 7309 Indeterminado GRUPO VII CORTO	Nidera A 7708 RG Determinado GRUPO VII LARGO	Nidera nueva A 8009 RG Indeterminado GRUPO VIII CORTO	Nidera nueva A 8087 RG Determinado GRUPO VIII CORTO
Ciclo (1)	Días a floración*	62	65	69	71	67	51	78	58**
	Días a maduración*	157	160	166	167	170	125**	138**	139**
	Color pubescencia	Castaña	Gris	Gris	Gris	Gris	Gris	Gris	Gris
	Color de flor	Blanca	Púrpura	Blanca	Púrpura	Blanca	Púrpura	Blanca	Púrpura
	Potencial de rendimiento	Muy alto	Muy Alto	Altísimo	Excepcional	Excelente	Muy alto	Altísimo	Muy alto
	Plantas/m² a cosecha (densas 1ª y 2ª m)	31	31	30	30	28	34	26	30
	Altura de planta (m)*	122	124	106	105	85	118	109	115**
	Tipo de planta	Intermedia	Erecta Ramificada	Intermedia Ramificada	Compacta Muy ramificada	Mediana Ramificada	Alta	Erecta Muy ramificada	Alta
	Peso por mil (g) [2]	174 - 178	171	135	170	155	200	180	170

MAICES TEMPLADOS

	Nidera AX 744 triple	Nidera AX 820 simple	Nidera AX 842 simple modificado	Nidera AX 852 simple	Nidera AX 878 simple	Nidera AX 882 simple	Nidera AX 886 simple	Nidera AX 892 simple
Tipo de híbrido	CONV. MG	CLMG	CONV. TD MG	IX. MG	CONV. MG	TD MG. IRL. HCL. MG. TD/TE	MG. HCL. MG	MG
Tipo de grano	Semi-dentado	Semi-dentado	Semi-dentado	Semi-dentado	Semi-dentado	Semi-dentado	Duro-anaranjado	Duro-anaranjado
Color de marla	Rojos	Rojos	Rojos	Rojos	Rojos	Rojos	Rojos	Rojos
Días a floración**	73 V.T. (1) 78 Miramar (2)	71 V.T. (1) 76 Miramar (2)	72 V.T. (1) 77 Miramar (2)	72 V.T. (1) 78 Miramar (2)	75 V.T. (1) 80 Miramar (2)	75 V.T. (1) 80 Miramar (2)	75 V.T. (1) 80 Miramar (2)	77 V.T. (1) 82 Miramar (2)
Tiempo térmico**	S-E (1) 110 E-F (4) 736 F-MF 810 ICR** 116	110 720 810 116	110 740 810 119	110 730 800 117	110 760 810 118	110 765 800 118	115 765 770 118	105 810 790 120
Días a cosecha	155 V.T. 165 Miramar	155 V.T. 165 Miramar	175 V.T. 185 Miramar	155 V.T. 170 Miramar	165 V.T. 180 Miramar	170 V.T. 170 Miramar	160 V.T. 170 Miramar	180 V.T. 190 Miramar
Temp. suelo para siembra	10	10	10	10	10	10	10	10
Vigor inicial	Muy bueno	Medio	Buena	Buena	Muy bueno	Muy bueno	Muy bueno	Excelente
Altura de planta	Medio	Baja	Medio - baja	Baja	Medio	Medio	Medio	Alta
Altura de inserción de espiga	Medio	Baja	Baja	Baja	Medio	Baja	Baja	Medio
Tolerancia a MRC (5)	Med. tolerante	Med. tolerante	Med. tolerante	Med. tolerante	Med. tolerante	Med. tolerante	Med. tolerante	Med. tolerante
Plantas a cosecha recomendadas (área de pinta) (6)	75.000 - 80.000	85.000 - 90.000	80.000 - 85.000	85.000	80.000	80.000 - 85.000	70.000 - 75.000	80.000 - 85.000
Nº de hileras de grano***	16	16	16 - 18	16	16	18	16 - 18	16 - 18
Peso de mil granos (4)***	285	313	330	310	320	321	330	329

TROPICALES

Nidera AX 894 simple	Nidera AX 895 triple	Nidera AX 934 simple
CONV. IX.	TD MG	CONV.
Semi-dentado	Semi-dentado	Duro-colorado
Rojos	Rojos	Blanco
81 V.T. (1)	73 V.T. (1)	79 V.T. (1)
101 Miramar (2)	78 Miramar (2)	93 Miramar (2)
110	110	115
810	760	810
790	805	790
119	118	124
175 V.T.	170 V.T.	190 V.T.
185 Miramar	180 Miramar	-
10	10	12
Muy bueno	Excelente	Buena
Alta	Medio	Alta
Medio	Baja	Medio
Med. tolerante	Med. tolerante	Tolerante
75.000 - 80.000	75.000 - 80.000	70.000 - 75.000
16 - 18	18	18
310	333	278

Nidera AX 1013 simple	Nidera AX 1018 simple	Nidera AX 1046 simple
CONV.	IX.	IX.
Flint	Duro-colorado	Semi-dentado
Blanco	Blanco	Blanco
58 La Cruz (Tucumán)	58 La Cruz (Tucumán)	60 La Cruz (Tucumán)
110	110	110
900	890	920
850	820	800
127	126	128
180 La Cruz (Tucumán)	180 La Cruz (Tucumán)	180 La Cruz (Tucumán)
10	10	10
Excelente	Excelente	Excelente
270	250	270
120	115	120
-	-	-
60.000	62.000 - 58.000	60.000 - 55.000
14	16	16
315	300	280
Excelente	Excelente	Excelente
60.000	58.000	55.000

Tipo de híbrido	Tipo de grano	Color de marla

TRIGO								
	Baguette 9	Baguette Premium 11	Baguette Premium 13	nuevo Baguette 17	nuevo Baguette 18	Baguette 19	nuevo Baguette 30	Baguette 31
Ciclo vegetativo	Intermedio - corto	Intermedio - largo	Corto - intermedio	Intermedio	Intermedio	Largo - intermedio	Largo	Largo - intermedio
Parte vegetativo	Erecto	Semierecto	Semierecto	Semirastrero	Semirastrero	Rastrero	Semirastrero	Semirastrero
Capacidad de macollaje	Buena	Excepcional	Mediá	Muy buena	Muy buena	Excepcional	Muy buena	Muy buena
Altura de planta (cm.)	93	81	90	84	86	83	90	80
Comportamiento a vuelco	Resistente	Excepcional	Muy bueno	Buena	Muy bueno	Excepcional	Muy bueno	Muy bueno
Caña	Muy fuerte	Fuerte	Fuerte	Fuerte	Fuerte	Muy fuerte	Fuerte	Fuerte
Comportamiento a desgrane	Buena	Muy bueno	Buena	No presenta	No presenta	Excepcional	No presenta	No presenta
Característica de espiga	Aristada	Aristada	Aristada	Aristada	Aristada	Aristada	Aristada	Múfica
Rendimiento	Excepcional	Excepcional	Buena	Muy bueno	Muy bueno	Muy bueno	Muy bueno	Excepcional
Densidad de siembra (pl/m²)	Secano	280 - 300	320 - 380	280 - 300	280 - 300	280 - 300	280 - 300	280 - 380
	Riego	350 - 400	350 - 400	350 - 400	350 - 400	350 - 400	350 - 400	350 - 400

SORGO			
	Nidera A 9758 M	Nidera A 9829 R	Nidera A 9941 W
Ciclo	Corto-intermedio	Intermedio	Intermedio-largo
Días a floración	69	71	72
Días a cosecha	120	120	120
Taninos condensados	Si	No	No
Tipo de Panoja	Semi-compacta	Semi-compacta	Semi-compacta
Color de Planta	Púrpura	Púrpura	Canela
Color del Grano	Marrón	Rojo	Blanco
Altura Planta (cm.)	160	160	170
Excepción de la Panoja (cm.)	20	20	20
Tolerancia al vuelco y quebrado	Muy buena	Muy buena	Muy buena
Tolerancia a enfermedades foliares	Muy buena	Muy buena	Muy buena
Tolerancia al pulgón verde de los cereales	Muy buena	Muy buena	Muy buena
Potencial de Rendimiento	Altísimo	Altísimo	Altísimo
Plantas/ha. a cosecha a 52 cm. e/hileras	200.000	200.000	200.000
Plantas/ha. a cosecha a 70 cm. e/hileras	140.000 - 150.000	180.000	180.000

Observaciones realizadas en Venado Tuerto, Santa Fe, promedio de los últimos años.

COLZA		
	Nolza 861	Nolza 841
Variedad	Variedad	Tipo (híbrida o variedad)
Primaveral	Primaveral	Hábito de crecimiento
Intermedio - corto	Intermedio	Ciclo
115 días	120 días	Días a flor* - siembra 10-15 de mayo
10-20 Noviembre	15-25 Noviembre	Fecha de cosecha** - siembra 10-15 de mayo
1,40 - 1,50 m.	1,50 - 1,60 m.	Altura
Buen comportamiento	Buen comportamiento	Vuelco
85 pl/m²	85 pl/m²	Densidad de siembra
Principales características		
• Excelente adaptación geográfica y a fechas de siembras. • Se puede sembrar en todas las principales regiones agrícolas del país. • Permite la siembra de cultivos de 2do. (principalmente soja) en fecha más temprana que si se hubiera sembrado trigo-cabada.		
• Excelente combinación de potencial y adaptación. • Cumple muy bien con ciclos más largos, tipos invernales, sin perder adaptación. • Su gran adaptación le permite ser flexible en cuanto a fechas de siembra.		
Ambas variedades pueden sembrarse desde el NEA-NQA hasta el sur de la provincia de Bs. As., sólo se debe ajustar su fecha de siembra. Ambas variedades permiten realizar la cosecha en forma directa. Son 2 variedades de gran adaptación y equilibrio productivo para poder ser usadas como alternativas invernales frente a cereales de invierno. Ambas variedades por su hábito de crecimiento y ciclo permiten realizar siembra de 2da. en forma anticipada si se compara ante los cereales de invierno.		

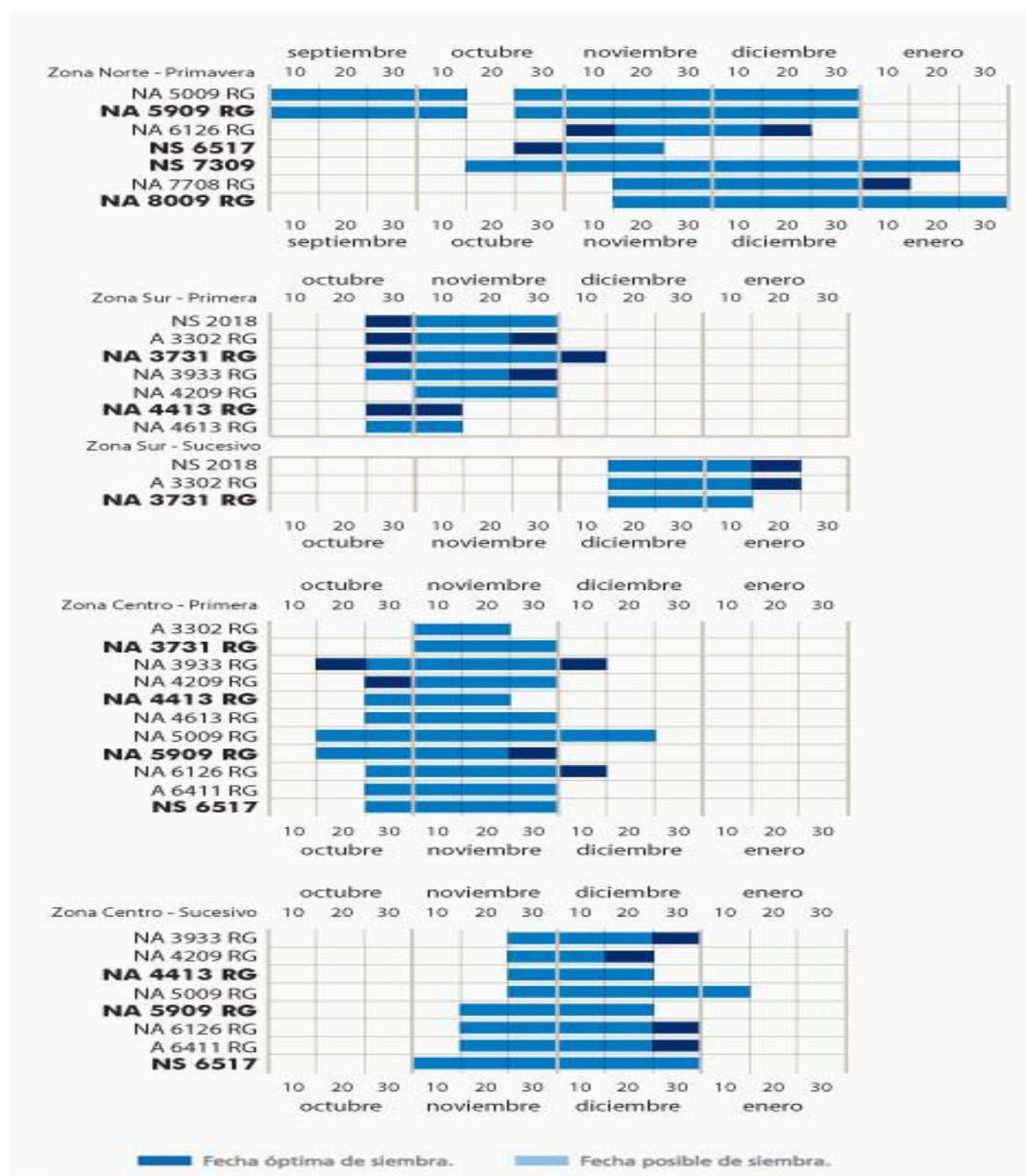
NIDERA SEMILLAS
Genética de avanzada

GIRASOL								
	Paraíso 20	Paraíso 21	Paraíso 22	Paraíso 24	Paraíso 33	Paraíso 55	Paraíso 65	Paraíso 75
Tipo de híbrido	Negro	Negro	Negro	Negro	Negro	Convencional	Convencional	Negro
Tipo de cruzamiento	Simple	Simple	Simple	Simple	Simple	Simple	Simple	Simple
Ciclo	Intermedia	Intermedia	Intermedio precoz	Intermedio tardío	Intermedio	Intermedia precoz	Intermedio	Intermedio-tardío
Días a floración**	N	76	75	72	72	-	76	81
	C	74	67	71	75	74	65	71
	S	63	63	61	66	65	60	68
Días a maduración**	N	119	119	117	116	116	112	123
	C	115	114	113	116	115	115	116
	S	106	106	105	109	108	112	110
Vuelco	Excelente	Muy bueno	Muy bueno	Muy bueno	Excelente	Muy bueno	Muy bueno	MR
% de aceite en grano	52	52	52	52	51	54	53	49
Semilla p/m siembra (semas 78 ml)	4,5 - 5	4,5 - 5	4,5 - 5	4,5 - 5	4,5 - 5	4 - 5	4 - 5	4 - 5

					OLEICOS		
	Paraíso 68 CL	Paraíso 102 CL	Paraíso 103 CL	Paraíso 1000 CL	Aromo 10	Aromo 11	Sauce 1
Tipo de híbrido	Clearfield	Negro	Clearfield	Negro	Negro Alto Oleico	Alto Oleico	Negro Med. Oleico
Tipo de cruzamiento	Simple	Simple	Simple	Simple	Simple	Simple	Simple
Ciclo	Precoz	Intermedia	Intermedio	Intermedio	Intermedio	Intermedio	Intermedio
Días a floración**	N	72	-	80	-	82	73
	C	58	72	63	70	66	69
	S	56	63	60	66	63	65
Días a maduración**	N	120	-	122	-	122	114
	C	98	115	115	108	106	110
	S	95	109	112	100	103	106
Vuelco	Excelente	Muy bueno	Muy bueno	MR	Muy bueno	Muy bueno	Muy bueno
% de aceite en grano	49,3	49	50	48	50	50,3	52
Semilla p/m siembra (semas 78 ml)	4 - 5	4,5 - 5	4 - 5	4 - 5	4,5 - 5	4 - 5	4,5 - 5

**Días desde emergencia. Según fecha de siembra. N: Norte - C: Centro - S: Sur. Correlato por disponibilidad de semillas locales con Paraíso 80". *Paraíso 80 disponible exclusivamente sobre semilla tratada "en origen" (Advanced Seed Treatment Technology). "Los Híbridos CL, han sido seleccionados y desarrollados con el híbrido Clearfield. Nidara y SASF no se responsabilizan por la utilización de otros híbridos/semillas genéticas activas, formulaciones, coadyuvantes/afertantes o los mencionados ya que pueden mostrar en cultivos el cultivo y/o deficiente control de malezas".	

VARIEDAD DE SEMILLAS DE SOJA NIDERA 2010

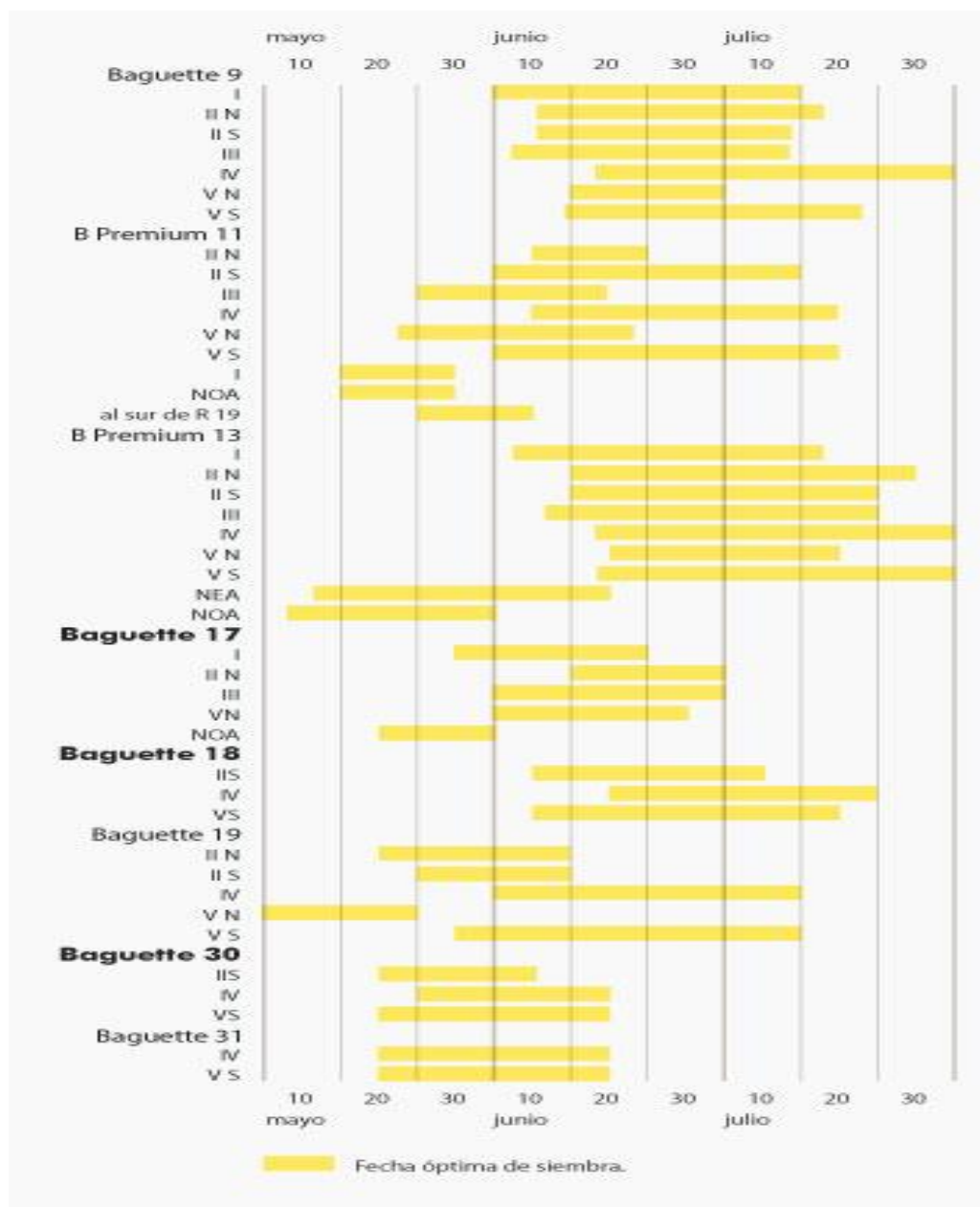


Fuente:

http://www.niderasemillas.com.ar/NideraSemillas/soja_info.aspx?idProducto=26

VARIEDAD DE SEMILLAS DE TRIGO NIDERA 2010

Variedad de semillas de soja que la empresa Nidera comercializa en el mercado argentino para la campaña 2010-2011



Fuente:

http://www.niderasemillas.com.ar/NideraSemillas/trigo_info_comp1.aspx?idProduct=47