

Título:

ESTRATEGIAS Y TRAMAS EMPRESARIALES DEL SECTOR FRUTÍCOLA EN EL ALTO VALLE DEL río Negro (1930-2005)

Autora: Lic. Glenda Miralles

Directora: Lic. María Inés Barbero

Institución: Instituto de Estudios Histórico Sociales (IEHS) – Facultad de Ciencias Humanas – Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires

Jurados: Dra. Graciela Gutman, Dra. Andrea Lluch y Dra. Graciela Blanco

El marco internacional que sirve de escenario a la investigación es el de la segunda economía global, iniciada a partir de fines de los 1970s y caracterizada por la intensificación y liberalización de los intercambios, la desregulación de los mercados y la formación de nuevos bloques regionales (Jones, 2005, 35). Dicho proceso fue el resultado tanto de las nuevas orientaciones de las políticas económicas adoptadas por los Estados nacionales como de la revolución de la tecnología de la información y las comunicaciones (TICs), que hizo posible la aceleración de los intercambios de bienes y capitales a la vez que facilitó el incremento de la productividad de las empresas gracias a la introducción de formas más eficientes de producción y gestión. La economía global, como la define Manuel Castells, es una economía con la capacidad de funcionar como una unidad en tiempo real a escala planetaria (Castells, 2000, 120).

A nivel macroeconómico las políticas públicas tendieron en términos generales a privilegiar las relaciones de mercado por sobre la regulación estatal, motorizando cambios en las reglas del juego que impactaron a su vez en las formas de organización de las empresas, en la dinámica de los circuitos económicos en los cuales ellas se insertan y en las formas de vinculación entre agentes económicos.

Desde la década de 1970 en adelante se ha asistido a la crisis de las grandes empresas integradas y al surgimiento de redes de empresas como una forma característica de coordinación de la actividad económica, caracterizada por pautas recíprocas de comunicación e intercambio (Powell, 1990, 300). La integración de actividades fue siendo reemplazada por diversas modalidades de vinculación entre firmas. Se revalorizó el rol de las pequeñas y medianas

empresas y de los distritos industriales y en forma paralela se constituyeron empresas globales de dimensiones planetarias. Como en todo proceso de cambio tecnológico, organizacional e institucional hubo ganadores y perdedores: empresas que pudieron adaptarse satisfactoriamente a las transformaciones del entorno y otras que no supieron o no quisieron hacerlo.

La Argentina fue experimentando el cambio institucional que llevó a una creciente apertura y desregulación económica, con marchas y contramarchas, desde mediados de la década de 1970, y se integró aceleradamente a la economía global en los 1990s. Dicho proceso impactó en forma no homogénea en las distintas regiones del país y en los diversos sectores de la actividad económica, afectando también de manera diferenciada a las empresas.

De este modo, la Tesis se centra en la producción frutícola del Alto Valle del río Negro, con el objetivo de estudiar las transformaciones que sufrieron en el marco de los cambios mencionados. Dichos cambios han incidido en la organización de la producción, en la conformación de los circuitos económicos y en la cultura, modificando el entorno en el cual opera un conjunto heterogéneo de firmas.

Las características del marco regulatorio, la importancia adquirida por los procesos de innovación en tecnología y los cambios en las modalidades de inversión en producción, distribución y gestión, como así también los cambiantes patrones de consumo alimentario, las nuevas formas de organización de las empresas y las nuevas modalidades contractuales, nos llevan a proponer un enfoque sistémico para dar cuenta de estos procesos en la trayectoria del circuito frutícola regional.

Teniendo como marco este proceso de reestructuración, se estudiaron los cambios operados en la producción frutícola del Alto Valle entre mediados de la década de 1970 y los primeros años del siglo XXI. La zona en cuestión, se ubica en las provincias de Río Negro y Neuquén, siendo su principal actividad la agricultura intensiva bajo riego, especializada en la producción de peras y manzanas, en un espacio geográfico de aproximadamente 135.000 ha. Desde una perspectiva microanalítica, el estudio se centró en la reconstrucción y el análisis de las estrategias empresariales de tres firmas frutícolas de diverso origen, con distintas formas de propiedad y de gestión organizacional, con el fin de establecer en qué medida los cambios en el entorno fueron condicionando (positiva o negativamente) la formulación de dichas estrategias. Las mismas son: Cervi e hijos S.A (empresa familiar constituida en la década de 1930), Expofrut

S.A. (empresa transnacional nacida en la década de 1970) y Patagonian Fruits Trade S.A. (firma netamente comercializadora que inició sus actividades a fines de la década de 1990).

Asimismo, se estudió la inserción, el posicionamiento y el desempeño de dichas empresas como parte de tramas frutícolas, con el fin de explicar –también por esta vía- su mayor o menor competitividad, analizando las relaciones de las firmas entre sí y con el resto de la cadena agroindustrial.

Se propone, desde una perspectiva histórica, centralizar el foco de análisis en los cambios experimentados por el sistema frutícola desde los años setenta del siglo XX hasta los primeros años del siglo actual, pero a la vez combinándolo con una perspectiva de más largo plazo que permita observar las transformaciones del sector, los cambios en las estrategias de las firmas (y de los empresarios que las gestionan) y las modificaciones que tuvieron lugar en lo relativo al posicionamiento de los distintos sujetos que participan en el proceso de producción, conservación y comercialización de la fruta.

Partiendo de la constatación de que los agentes han desarrollado estrategias heterogéneas frente a los cambios del escenario internacional y de las reglas del juego internas, se intenta explicar dicha heterogeneidad a partir del análisis de las trayectorias previas de las firmas y de sus modos de vinculación como integrantes de tramas productivas. Las decisiones de los agentes se insertan a su vez en los cambios operados en cuanto a la calidad de la fruta demandada en los mercados, en las transformaciones de los patrones de consumo, en las innovaciones tecnológicas, y en general en las cambiantes características de los mercados (interno y externo), que brindan indicios acerca de la modalidad de inserción del circuito frutícola en el contexto económico y agroalimentario nacional e internacional en los últimos años, así como de las mutaciones experimentadas por la industria agroalimentaria.

En este sentido, es posible delinear como objetivo general del trabajo el análisis del impacto de la globalización en la fruticultura de la cuenca del río Negro en el norte de la Patagonia Argentina entre la década de 1970 y los primeros años del siglo XXI. Desde una propuesta regional y microanalítica, adoptando el enfoque de la historia de empresas, también se proyecta contribuir al análisis de la economía de la región, revalorizando el rol de los agentes intervinientes en la fruticultura y las estrategias empresariales implementadas por ellos.

Mirar la complejidad del proceso de globalización y su impacto en la economía regional supone que las transformaciones económicas de la realidad local responden en parte a factores de orden macroeconómico, pero que también se comprenden como resultado de las decisiones tomadas por los actores, que a su vez están en gran medida condicionadas por su historia y por su participación (o no) en redes de producción y de comercialización.

Por lo tanto, en función de lo expresado, se aborda el estudio de las empresas, de la trama frutícola y del empresariado desde una perspectiva histórica. Dicho estudio comprende el análisis del contexto sectorial regional, de las estrategias de los empresarios y de las trayectorias de las firmas, así como la identificación de las tramas en las que cada una de ellas se inserta

En lo que respecta al sector frutícola regional, se identificaron las transformaciones socio-económicas y políticas a nivel nacional y regional que impactan en la cuenca del río Negro, con el fin de delinear el contexto de aplicación de las estrategias empresariales en las últimas décadas.

En lo relativo a los empresarios, se trata de visualizar, en perspectiva histórica, las continuidades, cambios y rupturas en su accionar, identificando características que perduran a lo largo del tiempo así como nuevas conductas. Se hace hincapié en el rol de los empresarios como promotores de los cambios operados en el sector y a la vez se analiza el modo en que las transformaciones del contexto han afectado en forma diferenciada a las distintas fracciones que lo integran. Se busca asimismo analizar el rol que cumplen las redes de relaciones –personales-familiares o no- tanto al interior de la firma como al exterior de ella en el diseño de estrategias.

En lo que concierne a las empresas, son consideradas como objeto de análisis, con el fin de describir su evolución en lo que respecta a la producción, industrialización y comercialización de las frutas, en relación al contexto regional y nacional en los que se ubican. Se establecen continuidades y rupturas entre las estrategias desarrolladas por las empresas frutícolas en su devenir histórico, considerando, como ya hemos señalado, que el posicionamiento actual deviene de las trayectorias previas recorridas por ellas y por quienes las han gestionado y/o gestionan. Se caracteriza la estructura organizacional de las firmas en el pasado y en el presente y se especifica las formas que adquiere la expansión de las empresas, a través de la diversificación e integración (en el pasado) y por medio de redes que conforman y operan (en el presente).

En lo que respecta a la trama frutícola, se considera que explicar el éxito de las firmas no sólo implica el análisis de sus aspectos endógenos, sino también el de la configuración del tejido

productivo en el que se insertan. Para ello se indagará acerca de las redes que conforman cada una de las empresas con el medio social y regional y se observan las relaciones existentes en los distintos momentos históricos entre los diversos sectores involucrados en la cadena frutícola, que comprenden a las empresas integradas, los productores primarios, los clientes, los mercados (interno y externo) y los proveedores.

En tal sentido, la hipótesis que ha dado origen y ha orientado esta investigación, es que *las distintas estrategias de las empresas frutícolas frente a los cambios en las reglas de juego, así como su capacidad para competir satisfactoriamente en una economía abierta, se explican –en gran medida- tanto por su trayectoria histórica (path dependency), como por su inserción en determinadas tramas.*

Es de fundamental importancia rescatar nuevamente que este estudio analiza la inflexión entre estrategias empresariales cualitativamente distintas en función de los cambios en los procesos de expansión en base a la trama considerada y a escala regional. En otras palabras, la posibilidad de analizar la lógica empresarial y su articulación y reacomodamiento en la cadena frutícola y en los diferentes espacios productivos, permite explicitar las diversas modalidades de la acción empresarial.

Las firmas evolucionan en una dirección y ritmo que están influidos por la trayectoria previamente trazada desde el punto de vista de su desarrollo, lo que contribuye a explicar la permanente asimetría y las capacidades diferenciales en términos de información, habilidades para su obtención y aprendizajes para decodificar las señales del mercado, prever los comportamientos de los competidores y definir sus cursos de acción (Kosacoff y Ramos, 1998).

En la medida en que toda empresa tiene como objetivo principal la consecución de beneficios, retomar elementos de su historia comporta dar cuenta de sus fuentes y modalidades de expansión y financiamiento, y en particular de su evolución y performance. Indagar en las razones de sus éxitos y fracasos, permite interpretarlas considerando sus fortalezas y debilidades endógenas, así como los factores externos que condicionaron o condicionan su desenvolvimiento. La evolución de una empresa no puede comprenderse en forma aislada del entorno local, nacional, o internacional en el que opera, dado que dicho entorno ofrece recursos y oportunidades, pero también genera dificultades y límites para su desempeño y expansión.

Las empresas se vinculan al entorno económico, como también al sistema de instituciones

que moldean los procesos de producción e intercambio y que definen la estructura de incentivos. De este modo, emergen nuevos conceptos del tipo “empresa red” y los análisis que refieren al impacto de las nuevas prácticas técnico organizacionales sobre los vínculos entre firmas y proveedores. Las diversas modalidades de vinculación entre los agentes son concebidas como flujos materiales y de información que suponen la existencia de relaciones desiguales de mercado, las que se manifiestan en la conformación de redes de poder y distintos modelos de relación y dependencia entre las firmas. Las formas que adoptan las tramas de empresas quedan definidas a partir de las condiciones de competencia vigente, la extensión del mercado y el tipo de relaciones de poder e interdependencia que condicionan el proceso decisorio de las mismas.

Frente a esta realidad compleja, que se va materializando en los objetivos planteados e hipótesis consideradas, surgieron algunos interrogantes que permitieron distintos caminos de apertura y guiaron el análisis: ¿cómo se posicionan los distintos actores económicos involucrados en el sector frutícola, en cada una de las etapas históricas?; ¿cómo se plantea la interacción entre empresa y contexto histórico?; ¿cuáles son las estrategias que las empresas frutícolas elaboran para mantener su lugar ante una economía competitiva y global?; ¿por qué comienzan a surgir empresas frutícolas netamente comercializadoras?; ¿de qué manera se adaptan a los requerimientos de la demanda?; ¿la innovación tecnológica aparece como una fortaleza de las empresas exitosas?; ¿cómo se insertan las empresas frutícolas en determinadas tramas?; ¿cómo opera la dinámica endógena de la firma?; ¿operar en red sería un nuevo camino a transitar, como alternativa a la integración y diversificación que siempre han ido desarrollando las firmas del sector?; ¿de qué manera el sector empresarial crea su propia estrategia de innovación desde las distintas redes en que está inmerso? y ¿en qué medida la historia previa de las empresas y empresarios permite explicar, al menos parcialmente, las ventajas competitivas desarrolladas por las empresas seleccionadas para este estudio?.

El estudio de los casos, desde una lectura microanalítica, se enmarca en las características que fueron asumiendo el sector frutícola y en general las industrias de alimentos durante las décadas consideradas.

Hacia fines de los setenta, el sector industrial en su conjunto perdió el dinamismo productivo y la capacidad de generación de empleo y de liderazgo de los procesos de inversión que lo habían caracterizado en las décadas previas. Entre 1975 y 1995 las transformaciones que

se estudian en esta Tesis estuvieron relacionadas con las reestructuraciones ofensivas de algunas empresas y las estrategias defensivas de supervivencia que caracterizaron al resto de las firmas. En cuanto a las primeras, son aquellas en las que hubo fuertes inversiones en máquinas y equipos y cambios organizacionales profundos en el modelo productivo. Bernardo Kosacoff (1998) menciona cuáles han sido los sectores en los que se presentaron dichas reestructuraciones, y encontramos a aquellos relacionados con los recursos naturales ligados a actividades industriales mediante la última fase de procesamiento. En la misma, el valor agregado a estos recursos se materializa en unidades productivas ubicadas dentro de los mejores patrones internacionales. Si bien el autor no incluye entre ellas a las empresas agroindustriales en su conjunto, se puede afirmar que en varias subramas las mismas se ubican en dicha área, asumiendo estrategias ofensivas en el sector.

La década del noventa, tras la reducción de las barreras arancelarias, implicó para la agroindustria un nuevo posicionamiento en el mercado mundial. En este nuevo escenario los actores sociales con mayor capacidad de adaptación para insertarse competitivamente en el mercado desarrollaron estrategias de expansión a través de la diversificación horizontal –sectorial y espacial- y de distintas formas de integración vertical conjuntamente con la incorporación de cambios tecnológicos. Así, la nueva forma de relacionarse entre los actores productivos requiere buscar nuevas herramientas conceptuales para aprehender esta dinámica realidad.

A partir de ello, en este sector se observa el ingreso del gran capital, nacional o internacional, sumándose a grandes empresas que estaban presentes desde hacía varias décadas. Surge la empresa “que da las órdenes”, controla y determina el proceso de producción y de trabajo, configurándose una compleja trama socio-espacial de relaciones productivas entre los diferentes actores que participan. Se asiste, de este modo, a un proceso de reestructuración económica estimulado por una creciente concentración del capital y la incorporación de avances científicos y técnicos en el sistema productivo, en el de circulación y en el de consumo de bienes y servicios. Esto por cuanto la internacionalización de las fuerzas productivas es la tendencia fundamental que caracteriza el fin del siglo XX, cuya expresión más nítida es el desarrollo de empresas transnacionales como fuerza de organización predominante.

Las industrias de la alimentación fueron uno de los sectores industriales más dinámicos de la década de los noventa. Su crecimiento acentuó la heterogeneidad de los agentes y de las

posiciones que han ido ocupando, ya sea en el ámbito de la producción, de la distribución y de la puesta en marcha de la inversión tecnológica. Por un lado se encuentran firmas que se insertaron en el nuevo modelo de globalización, y, por el otro, aquellos agentes que han visto aumentar su situación de vulnerabilidad debido a que no acompañaron –porque no pudieron o no supieron- los cambios a los que se enfrentaba el mundo agrícola/industrial.

El sector agrario presentó un mapa complejo que implicó, como un factor relevante, la “expansión de sectores empresariales medios, con alta capacidad de gestión, con creciente manejo de tecnologías avanzadas que se expandieron en los momentos favorables y fueron más aptos para resistir las situaciones adversas provocadas por los retrocesos en los precios internacionales y locales de sus productos, en razón de los importantes costos fijos que el modelo macroeconómico impuso. [Mientras que] unidades típicamente familiares y de distinto tamaño siguieron configurando un mapa heterogéneo y con alta capacidad de resistencia, a partir del desarrollo de distintas formas de pluriactividad que les permitieron cubrir los ingresos básicos” (Barsky y Gelman, 2009, 405).

Aquí también se observa cómo las relaciones en el seno de redes, ya sea que se basen en el control, la coordinación o la cooperación, están determinadas por la naturaleza de los vínculos entre las empresas y sus posiciones relativas en la red, las que dependen de la posesión y disponibilidad de activos tecnológicos, financieros y de mercado. Las pequeñas empresas suelen integrar redes fuertemente acopladas en lo que respecta a la fuerza de sus vínculos, pero pobremente dotadas en cuanto al alcance de los mismos (Landriscini y Miralles, 2003).

En este contexto, el caso de la fruticultura es interesante en términos del proceso de globalización, combinado con las políticas de apertura y desregulación económica. Las mismas han provocado reestructuraciones en los patrones de expansión, en el modo de regulación de la actividad y en las relaciones sociales entre pequeños productores y empresas integradas que controlan la comercialización. La vinculación entre los procesos de transnacionalización y reestructuración productiva, está matizada por el comportamiento de los actores sociales involucrados –empresarios / productores(as) / trabajadores(as) rurales / obreros(as) industriales / sindicatos / cámaras y asociaciones gremiales / proveedores / Estado y su dinámica emergente en términos de presión, negociación y alianzas.

Por ello, el estudio de empresas que integran tramas en el circuito económico regional cobra especial importancia, debiendo identificarse también la heterogeneidad de las relaciones

contractuales que condicionan el desarrollo de las firmas pequeñas y medianas. Se plantea entonces la necesidad de indagar acerca de las condiciones de competencia y de los nuevos modelos de asociación, absorción de empresas e interacción en el marco de la apertura, la desregulación y la nueva dinámica de la economía global.

Por otra parte, si bien existe una amplia y reconocida producción académica sobre el sector frutícola en la región, la misma hace hincapié en la conformación de la matriz productiva y en las oleadas inmigratorias. Desde una perspectiva de la sociología rural, se privilegia el análisis del mercado de trabajo, mientras que, desde un enfoque económico, se prioriza la indagación sobre el desarrollo de las PYMES y de algunas tramas frutícolas particulares. Las investigaciones, por lo general, se caracterizan por utilizar información con cierto nivel de agregación, lo cual dificulta la identificación de mecanismos específicos propios de los sujetos sociales que actúan en la cadena productiva.

Salvo excepciones, en su gran mayoría estos trabajos no se enmarcan en el abordaje de la historia de empresas, ni en el análisis de las estrategias de los empresarios y de las tramas en las que se incluyen. Es por ello que el tema analizado tiene como base los importantes y significativos aportes que sobre la temática se han venido desarrollando en el ámbito académico regional, pero, sin embargo, esta perspectiva amplía el análisis, incorporando el papel del sector empresario y sus estrategias –ofensivas y defensivas- en los distintos momentos históricos del Valle y considerando una tríada empresaria, con el objeto de desarrollar un enfoque comparado desde una perspectiva de historia de empresas.

Desde esta perspectiva, los estudios de caso a presentar ofrecen evidencia empírica para la comprensión del proceso de nacimiento, desarrollo y reestructuración de la actividad agroindustrial regional. Posibilitan el análisis de problemáticas en torno a las estrategias empresariales, a la reconstrucción de los procesos de toma de decisiones y a las relaciones que se establecen al interior de las firmas y al interior de la clase empresarial, ofreciendo a la vez información acerca de la particularidad de la matriz productiva y los contratos y acuerdos realizados entre los distintos sujetos implicados. En tal sentido la historia de empresas puede iluminar el proceso de visualización de temas centrales en la historia del agro valletano y de su actual situación económica-productiva.

Por ello, este trabajo es concebido como un estudio de base que permite por una parte delimitar problemáticas pero que a su vez puede servir de punto de partida para otras

investigaciones, enriqueciendo y perfeccionando el conocimiento sobre el tema, a nivel teórico-metodológico y también empírico.

En conclusión, el resultado esperado es contribuir, tanto al caudal historiográfico existente –en base a la aplicación de conceptos y metodologías, provenientes de la perspectiva de la historia de empresas-, como a la reflexión general sobre el desarrollo socioeconómico de la zona, en tanto se analicen los temas centrales en la historia del agro valletano, su actual reconversión y la visualización de perspectivas futuras para el sector. Dicha temática en los últimos años ha adquirido relevancia a nivel nacional e internacional y fundamentalmente en la comunidad regional, en cuya economía la actividad frutícola ocupa un lugar destacado. El objetivo de mayor alcance sería contribuir a enriquecer la perspectiva histórica en el marco de nuevos desarrollos metodológicos y avances empíricos producidos desde la investigación regional.

La Tesis está organizada en cuatro partes, que a su vez incluyen distintos capítulos y subcapítulos.

La Primera Parte trata del estado de la cuestión y los fundamentos conceptuales y metodológicos que constituyeron el punto de partida de la investigación. Con respecto al estado de la cuestión se incluyen en un primer apartado los estudios sobre el sistema frutícola y empresarial en la región Comahue y en un segundo apartado las contribuciones de la historia de empresas en la Argentina. En la parte correspondiente a los fundamentos conceptuales y metodológicos se desarrollan en primer lugar temas vinculados a la perspectiva de la historia de empresas como paradigma de análisis de la Tesis, incluyendo diversas propuestas dentro de este campo disciplinar. En segundo término se exponen diversos enfoques provenientes de la teoría de la empresa y del empresario y se definen aquellos conceptos que permitieron construir categorías para el análisis de las fuentes escritas y orales. Esta perspectiva, conjuntamente con la referida a las tramas y estrategias empresariales, permitió ordenar la búsqueda de los datos y el análisis e interpretación de los mismos. En relación al abordaje metodológico, el mismo se centra en los estudios de caso desde una perspectiva histórica. La metodología se basa en el enfoque de historia de las empresas que integra estrategias cualitativas y cuantitativas de investigación, en dos grandes momentos: uno exploratorio y otro analítico.

La Segunda Parte ofrece algunas consideraciones sobre la organización del sistema productivo frutícola en el Alto Valle y sobre los agentes que en él participan. Especialmente se enfoca en torno a las particularidades que presentan dichos agentes en cuanto a condiciones

productivas, industriales y de comercialización, visualizando específicamente los rasgos del mercado interno y externo. Se ha elaborado para ello una tipología original basada en una serie de parámetros que se han considerado clave para caracterizar tanto a los productores agrícolas como a las empresas integradas.

Posteriormente se analiza la trayectoria histórica del complejo frutícola regional en el marco del sector agroalimentario argentino, con el fin de articular los contextos macro y micro económicos en los cuales se insertan las empresas frutícolas. Se identifican cinco períodos: el que transcurre desde los inicios del Siglo XX hasta mediados de la década del cuarenta (inicio de la producción frutícola); el que abarca desde allí hasta 1960 (nuevos canales de comercialización); el que transcurre entre 1960 y 1982; el que abarca desde 1983 a 1990 (consolidación de la estructura productiva, avance tecnológico, crisis y diferenciación sectorial) y finalmente el que incluye la década de 1990 y los primeros años del siglo XXI (reestructuración productiva y devaluación). Cada uno de los períodos mencionados se caracterizó por determinadas relaciones económicas, sociales y políticas de acuerdo al posicionamiento de cada uno de los protagonistas involucrados en el circuito frutícola.

La Tercera Parte contiene tres capítulos en los cuales se describen y analizan las trayectorias de las empresas frutícolas seleccionadas para el estudio. En primer término, el caso de la empresa Cervi e hijos S.A.: empresa familiar de capital regional con más de setenta años en el Valle y que ha integrado todas las etapas de la cadena frutícola. En segundo lugar, el caso Expofrut S.A., la mayor empresa frutícola de la zona, de capitales transnacionales, con más de treinta años en la región y que integró hacia atrás toda la cadena frutícola. Finalmente, Patagonian Fruits Trade: una firma netamente comercializadora, recientemente creada con capitales nacionales y regionales, en la cual algunos de los socios son empresas empacadoras de la zona. Considerando la trayectoria de cada una de ellas, se trabaja –en cada caso- en torno a las siguientes dimensiones: fases históricas de conformación y consolidación de las firmas, composición del capital, características y estrategias de producción, de industrialización (empaque) y de distribución (mercados en los cuales actúa), estructura organizacional, característica de los empresarios que la gestionan, trama en la que se halla inserta y relación entre empresas, con productores primarios, clientes, proveedores y entidades gremiales.

El estudio finaliza con la Cuarta Parte que contiene las conclusiones de este proceso de investigación, cuyo resultante es la Tesis, “toda lectura de la realidad exige un incesante

movimiento espiralado, cuyo producto, ni acabado ni absoluto, queda siempre sujeto a nuevos interrogantes y nuevas reelaboraciones” (Achilli, E., 1987).