

Familias rurales en contextos adversos. Rupturas y continuidades en el escenario social de la economía de mercado en la región Pampeana Argentina

Silvia Cloquell

Universidad Nacional de Rosario

RESUMEN

Por medio de investigaciones realizadas en los últimos 20 años en el territorio pampeano de producción de commodities, se analiza la viabilidad de la producción familiar en el nuevo orden de la producción y su perspectiva en el marco de la expansión de la agricultura de escala, altamente concentrada, que se instala redefiniendo las características sociales y ecológicas del territorio.

En el nivel local la economía de mercado, en ausencia de políticas alternativas que orienten diversificaciones posibles en el orden de la producción, impone cambios importantes en la estructura social y en la ecología, incrementando la presión sobre la naturaleza, a la par que la valorización de la tierra elimina un gran número de explotaciones familiares que no pueden competir al enfrentarse a las grandes empresas.

El proceso tiene impacto en el sistema de provisión local de alimentos y en la contaminación ambiental.

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es incorporar a la temática de la sociología rural un análisis acerca de la problemática y las contradicciones que se presentan en la forma social de producción familiar en la última fase de avance del capital en la agricultura.

En su desarrollo se argumentan algunas de las preocupaciones acerca de las transformaciones que se dan en la sociedad y la ruralidad en los años recientes, que afectan profundamente la noción y características de los actores familiares.

Se toma como referencia del análisis las investigaciones que se hicieran en las últimas dos décadas en el contexto de la Región Pampeana, Argentina, considerándola como paradigma de los cambios que en el territorio y la economía provoca el avance del capital financiero mundial en la agricultura.

La estrategia de dominio de los territorios agrarios latinoamericanos por el capital mundial, ha avanzado a través tanto, de la utilización de la ciencia y la tecnología desplegada, como en la construcción de las políticas articuladas a la acumulación del capital mundial, entre cuyas estrategias está el despojo del Estado y su inhabilitación

para la intervención económica en nuestros países, delegando esa capacidad a grandes empresas, la mayoría multinacionales, con fuerte poder para imponer estrategias en la provisión de insumos y comercialización agropecuaria. El discurso enarbolado por los grandes actores del nuevo modelo es el del progreso, término que en las dos últimas décadas reemplaza al de desarrollo.

Las transformaciones territoriales en el marco de la nueva división internacional del trabajo, nos llevan a revisar las delimitaciones clásicas entre lo rural y lo urbano, así como también los cambios en las formas de vida de la ruralidad, la pérdida del trabajo familiar dentro de las explotaciones, y las consecuencias de la industrialización de la agricultura sobre la naturaleza. Los cambios en la posesión del territorio como resultado de la “silenciosa contrarreforma agraria global neoliberal” han afectado la estructura social agraria latinoamericana en su conjunto, con diferencias de acuerdo a cada sociedad, las políticas acuñadas a lo largo de su historia y la resistencia ejercida por sus poblaciones.

El orden de la producción capitalista en la agricultura reduce la utilización del territorio a la actividad que produce la mayor ganancia capitalista. Genera pérdida de biodiversidad y cambios ambientales que repercuten sobre la continuidad de los actores tradicionales, entre ellos las capas de la producción familiar con recursos de tierra y capital, las familias campesinas sin derecho de propiedad y la inserción precaria de los trabajadores familiares, tradicional en el agro latinoamericano.

EL NUEVO ESCENARIO PARA LA AGRICULTURA

Las condiciones internacionales que regulan la producción de alimentos han profundizado, con el correr del nuevo siglo, las prácticas económicas que perjudican a los países más pobres y su soberanía alimentaria, a los que también se demanda el abastecimiento de energía vegetal para la generación de biocombustibles, disparando el aumento del precio internacional de los alimentos.

Baillard (2008), plantea que “Durante el verano boreal de 2007, mientras los agricultores del hemisferio norte estaban cosechando, los precios se duplicaron: en la Cámara de Comercio de Chicago –punto de referencia para el comercio mundial de granos– entre mayo y septiembre la tonelada de trigo pasó de 200 dólares a 400 dólares.” Ese mismo año dos acontecimientos marcan un cambio en los mecanismos de regulación del mercado: el aumento de la demanda generada por el boom de los agrocombustibles, que absorbe el 10% de la producción mundial de maíz; y las malas cosechas por problemas climáticos, dos fenómenos que provocan tensiones por la creciente demanda de los países emergentes, como China. (Baillard, 2008).

Diversos intelectuales enuncian las consecuencias de la reestructuración de los mercados, la creciente transnacionalización productiva, comercial y de servicios, y la progresiva importancia de la concentración financiera a nivel mundial. El incremento del poder de las finanzas influye cada vez más en el comportamiento de los empresarios y de los mercados, generando un proceso que algunos (Samala, 2008) llaman la *financierización*. Así se puede explicar otro aspecto que también incide en el alza disparatada de los precios de los combustibles y alimentos (Ramonet, 2008; De Sousa, 2006) como respuesta de los especuladores en fuga del desastre financiero en el mercado inmobiliario, que apuestan por el precio elevado del petróleo en vías de extinción y de las futuras cosechas. Este panorama augura la confluencia de tres crisis de gran amplitud –financiera, energética, alimentaria– que coinciden y se combinan agravando de modo exponencial el deterioro de la economía real, transformándose en una crisis social.

En este contexto Argentina es designado, al igual que otros países del continente, como agroexportador y proveedor de alimentos, materia prima y energía vegetal, rol coordinado y favorecido por los actores transnacionalizados que arribaron al país desde los albores de la revolución verde.

La forma de organización y de desarrollo técnico-productivo del campo, ha respondido a la necesidad de la acumulación del capital en la globalización.

En el nivel nacional se verifica la reactivación de la exportación de materias primas, la primacía de las inversiones financieras por sobre las productivas, la caída de la ocupación y una marcada reducción de los salarios reales.

En este marco, se lleva a cabo una serie de medidas de desregulación de la producción agropecuaria y del comercio interno, que lo transformaron en uno de los más abiertos del mundo. Los principales organismos del Estado encargados de la orientación y supervisión de las distintas actividades agropecuarias y agroindustriales –entre ellos la Junta Nacional de Granos y la Junta Nacional de Carne– fueron disueltos o desarticulados. También se eliminaron las políticas regulatorias de fijación de cuotas de producción y de garantía de precios mínimos para los productores.” (Arceo y González, 2008)

La reactivación agropecuaria favorecida a partir de los años noventa del siglo pasado amplió considerablemente el peso relativo de la agroindustria sobre el total del sector. De las ventas externas argentinas 74% se concentra en productos primarios y manufacturas de origen agropecuarios. Dentro de éstos últimos, las exportaciones del complejo de soja alcanzan en el año 2006 19,2% del total de las exportaciones y el 44.5% de las exportaciones de los complejos agroindustriales (INDEC 2008). La agroindustria se caracteriza por un muy bajo valor agregado en comparación con

otras industrias, y por una muy baja participación salarial: la masa salarial corresponde apenas al 1% del valor bruto de la producción (Rodríguez, J. 2008.)

La orientación de la economía queda fuertemente definida por el destino de la producción primaria. La superficie destinada a la producción de cereales y oleaginosas continuó su expansión desde mediados de la década de los noventa, pasando desde los 26.3 millones de ha en la campaña 2000/2001 a más de 30 millones de ha en 2006/2007. Este proceso se reflejó –a su vez– en un incremento de los volúmenes de producción, que pasaron de 67 millones de toneladas a cerca de 94 millones de toneladas en dicho período. Tanto las industrias que producen los insumos, como las aceiteras que procesan la soja crecieron entre los años ochenta y noventa siguiendo el ritmo del cultivo y con un alto nivel de desarrollo tecnológico. El crecimiento fue acompañado por una importante concentración técnica y empresarial y un fuerte proceso de transnacionalización del sector industrial, conformando una trama que establece las pautas de apropiación de excedentes.

Los proveedores de agroquímicos (Monsanto, Dupont, Bayer) integran uno de los grupos más beneficiados, dada la fuerte dependencia que tiene la producción de soja de insumos, así como las cinco grandes compañías exportadoras, que manejan el 90% de las ventas. En este complejo, la comercialización externa a escala mundial está controlada por grandes *traders* y por grandes empresas transnacionales de la alimentación. Las principales empresas exportadoras son Cargill, Dreyfus, Vicentín, AGD, La Plata Cereal y Pecom.

A partir del 2000 el incremento producido en los precios del petróleo incide en el precio de los cultivos de exportación, incentivando la ocupación del territorio con los productos de mayor valor,¹ reduciendo los de alimentación básica de las poblaciones, afectando severamente la estrategia alimentaria tradicional, incluidas las poblaciones de menor poder adquisitivo. En el período se incrementa la población bajo la línea de pobreza y en estado de indigencia. Para Argentina se convierte en el elemento de mayor vigor de cambio social y ecológico.

Las nuevas condiciones políticas, financieras y económicas que se plantean en el escenario actual, conforman un territorio con nuevos agentes sociales: los nuevos grupos económicos y financieros en competencia por la tierra con la agricultura familiar.

Los países latinoamericanos en su conjunto sufren transformaciones en la estructura social y productiva agropecuaria. Para Argentina el fenómeno del comportamiento

¹ En Latinoamérica del 2.92% de la superficie ocupada con soja en la década de los noventa, hacia el 2005 se incrementa a 9,93% (Rubio, 2006)

de los grupos económicos financieros en la producción, la propiedad de la tierra y el procesamiento y comercialización agropecuaria cobran gran importancia.

Estas transformaciones tienen su correlato en la ocupación del territorio. Los beneficios que brinda el cultivo de soja es la motivación más importante para la incursión de nuevos agentes que, a diferencia de las familias agrarias tradicionales, no tienen su hábitat en las localidades rurales. El retiro de la producción de un número importante de pequeños productores familiares, repercute sobre la diversidad agro-ecosistémica y con ello en la variedad de producción de alimentos para abastecimiento local.

Se reduce en el territorio, en el cual en el 90% de su superficie se cultiva soja, la producción de carne, leche, hortalizas y frutas, que configuraban la base de las estrategias de esta fracción de productores, cuyo recurso más importante es la mano de obra familiar.

Las familias productoras residen en áreas urbanizadas, pueblos y pequeñas ciudades cercanas a los campos de trabajo, en las cuales desarrollan la gestión de una agricultura altamente capitalizada, provisión de insumos, comercialización de la producción, necesidades de información acerca de prácticas tecnológicas, precios de los productos, almacenamiento y mercado.

El espacio de la vida social rural, se modifica y se amplía, y en él se generan sociabilidades distintas. Se producen modificaciones en la actividad de los agentes sociales en la reorganización del territorio, cambiando también el sentido de la pertenencia y la identidad.

La caracterización de la ruralidad –en su acepción tradicional– no es la adecuada para comprender las transformaciones acaecidas en este ámbito. Las investigaciones realizadas expresan la complejidad de la urbanización de la vida de los productores rurales y el efecto que tiene sobre la conformación de las familias rurales.

CAMBIOS EMPÍRICOS. DIÁLOGOS CON LA TEORÍA

Acerca de la forma social de producción familiar en la agricultura

El capital avanza en el escenario latinoamericano en el cual los agentes sociales tradicionales que se hacen cargo de la producción no son en su mayoría plenamente capitalistas, su definición en el sistema dice Friedmann (1981) requiere del análisis del proceso histórico, para explicitar las situaciones sociales concretas bajo las cuales los agentes van asumiendo ese proceso.²

2 Friedmann atiende principalmente esta problemática proponiendo un abordaje teórico que contempla “un método de análisis histórico unificado de las formaciones precapitalistas, intentado interpretar su posición estructural dentro de la economía. Ofrece de esta manera una importante apertura para los estudios sobre la producción familiar, que enriquece la comprensión de esta forma social cuya existencia

La preocupación de la teoría respecto al carácter de los agentes familiares en un agro capitalista, ha dado lugar a un debate permanente sobre la relación entre el trabajo familiar, la tierra y el capital.

Desde las posiciones teóricas clásicas el rol de la producción familiar³ en un contexto capitalista, tiene carácter transicional. En el transcurso de la evolución del capitalismo, sin embargo, se observa la renovación y persistencia de esta categoría –según su viabilidad– en cada nueva fase de acumulación del capital mundial. Estos debates se encuentran desplegados en el análisis histórico, permitiendo considerar las estrategias de los actores para reproducir sus condiciones de producción. Las estrategias son sociales, culturales, económicas; según la contingencia, son también construcciones políticas de resistencia.

La forma familiar de producción que a su vez invierte capital, paga renta y aporta trabajo no asalariado, y a veces asalariado como complemento del familiar, nos permite analizar su dinámica con relación al capitalismo y los límites para su existencia. El análisis implica la revisión de las posturas teóricas elaboradas acerca de esta problemática y su validez para comprender los fenómenos que encontramos en la actualidad.

En el marco de las estrategias, el trabajo familiar en la región pampeana, a pesar de la disminución de este tipo de explotaciones, sigue teniendo un papel de importancia, ya no en el sentido de mano de obra ocupada en forma permanente, como energía *sine qua non* para la producción, sino como red social de sustento. Este concepto está basado en la capacidad de disponer potencialmente de mano de obra, pues el aporte de trabajo está disponible para cuando se lo necesite, condición que también se logra por la flexibilidad de reproducir su propio trabajo. El trabajo agrario, a pesar del desarrollo tecnológico, implica una relación con la naturaleza que impone ritmos en su desarrollo que demandan tareas de distinta índole. La mano de obra debe estar disponible en el momento adecuado.

está vinculada a la economía capitalista, sin que se establezcan en el seno de los procesos de trabajo relaciones basadas en la diferenciación de agentes sociales, en base a la propiedad del capital y la fuerza de trabajo. (Friedmann, H. (1981))

3 Esta forma social de producción se presenta bajo distintas modalidades en el transcurso del capitalismo, pudiendo diferenciársela de las de subsistencia. La presencia del intercambio de mercancías por su valor en un mercado, implica que todo lo que se consume y produce es a través de un acto de cambio dentro de una sociedad más amplia. De este modo agrega Friedmann, se concibe el capitalismo como un modo de producción caracterizado a nivel de la explotación por relaciones salariales y a nivel de la economía por la competencia entre las explotaciones y por los mercados de fuerza de trabajo, tierra y capital. En otras palabras las relaciones salariales son una condición necesaria pero no suficiente para definirlos (Friedmann, 1981)

La familia es así una red social primaria que ofrece una organización laboral que se pone en funcionamiento en determinados momentos. La red es más o menos compleja de acuerdo a la cantidad de familias vinculadas a una explotación. Desde siempre las familias trabajaron en distintas actividades y esta estrategia ha sido durante muchos años el soporte de la continuidad en la producción, la satisfacción del trabajo en los momentos de mayor demanda, al realizar la cantidad heterogénea de tareas que es necesario resolver en cada momento.

Esta red familiar articula el espacio de trabajo que supone el hábitat en el pueblo y el proceso productivo en el campo.

La familia no está presente en la explotación en la forma de aporte de trabajo continuo, pero está preparada, aún en la generación que está actualmente a cargo, para actuar ante la demanda.

La red familiar opera simbólicamente cuando los productores familiares “planifican” la forma de comenzar y cómo un proceso productivo, culturalmente en la medida que puede responder al mandato del jefe de familia que emite un saber y controla el trabajo, económicamente en el sentido de aporte de trabajo sin constitución de un fondo de salario, es un capital social en términos de Bordieu (2000) y contribuye a la posibilidad de captación de un mayor ingreso y, por ende, en el mantenimiento de la familia en la producción. La familia en primer lugar dialoga dentro de ella misma acerca de sus posibilidades. En esa interacción valora los alcances de la realización del proceso de producción, las expectativas de ingresos, así como la capacidad de endeudamiento y de trabajo de los miembros. La continuidad de estas familias en la producción está fuertemente amenazada por el control del capital financiero en el territorio.

El capital concentrado en las últimas décadas en la agricultura latinoamericana avanzó sobre un territorio ocupado por una gran heterogeneidad de actores sociales, expulsando a aquellos posibles de expulsar, en principio por su vulnerabilidad, escaso capital, con reducida superficie con o sin título de propiedad, ocupantes de muchos años a quienes no se les reconoció el derecho a producir, e incluyendo a aquellos propietarios de tierra que pudieran pagar interés y renta para expandirse, bajo las condiciones de la economía de escala⁴ y los pertenecientes a distintas capas que persisten aún cuando no tengan tales condiciones. La tecnología incorporada en forma reciente redundó en la reducción de mano de obra familiar, para las tareas

⁴ La acumulación en maquinarias y el uso de insumos industriales posibilita disminuir la necesidad de incorporación de asalariados en el marco del crecimiento de la economía capitalista. Lo que hay que tener presente es que esta situación de haber acumulado en algún momento en función de la dinámica del desarrollo capitalista, sea una situación que represente una característica estable o permanente de estos sectores (Murmis, 1994).

productivas, la cual se incorporó a las tareas de mantenimiento y administrativas, incluyendo en ellas la gestión de la agricultura desde la siembra a la comercialización⁵. Para el censo de 1988, 60% de las explotaciones familiares de un área tradicional volcada a la producción de soja, trabajan con sólo el productor al frente de explotación y la incorporación de un asalariado, permanente en la mayor parte de los casos. Ejemplos que desencadenan el debate de si es posible seguir considerándolas explotaciones familiares, capitalistas o de pequeños capitalistas. El mismo debate se plantea para aquellos propietarios productores o arrendatarios que manejan la dirección de la explotación que, sin contar con maquinarias, de última generación contratan labores. En estos casos hay también una tendencia a considerarlos pequeños capitalistas por algunos estudiosos del tema. Pero también es cierto que el hecho de contratar la labor para algunos no es una elección sino una necesidad, derivada de la incapacidad económica para la compra de maquinarias. También aquellos familiares que disponen de maquinarias en propiedad, son contratados como cuentapropistas por los grandes grupos económicos.

Siguiendo con la tarea de definir las en el marco del proceso histórico es necesario compararlas con el comportamiento del gran capital, y analizar los casos y sus características, sin embargo los estudios aún no están en condiciones de generalizar los comportamientos. Es necesario observar los casos a la luz de la estructura económica y social concreta bajo las cuales los agentes van asumiendo ese proceso. La forma en que el capital se comporta en estas empresas debe ser objeto de estudio en los nuevos escenarios.

Se observa, por otra parte, la renovación y persistencia de la producción familiar en distintas actividades como lechería, cría de ganado vacuno y porcino, aves y horticultura desarrolladas por productores familiares que aún persisten en la periferia de la soja.

Nuevos agentes sociales se han incorporado compitiendo con los actores tradicionales y generando cambios. Sigue sin embargo existiendo persistencias en ciertas capas que no pueden competir, pero que sin embargo resisten aún los embates de la agricultura de mercado.

Esta discusión abarca también el tamaño de la unidad que se va conformando en los que continúan, en los que resisten y también en los que se retiran de la producción. Dentro de esta lógica se encuentran aquellos productores que desaccumularon a lo largo de la década de los noventa, y no pudieron recuperar el capital necesario

⁵ Murmis (1974) plantea que la producción familiar capitalizada tiene ciertas ventajas comparativas, es decir no sólo puede producir más sino que incluso puede ganar más. Lo fundamental para el familiar es el control familiar de la empresa.

para la inversión en nuevas tecnologías, son los que perdieron la posibilidad de continuar en la producción, aún siendo propietarios de sus tierras, una parte de éstos conforman la categoría de pequeños rentistas.

LA OCUPACIÓN DEL TERRITORIO PRODUCTIVO PAMPEANO

La región pampeana cambia significativamente su estructura productiva en los últimos 20 años asignando un rol preponderante a la producción agrícola. El uso del suelo se orienta hacia la agricultura con preponderancia del cultivo de soja, en desmedro de actividades que compartieron con la agricultura el uso del suelo como la ganadería, que aporta en el periodo casi 5 millones de ha a la agricultura, con el costo de descapitalización en la actividad y liquidación de *stocks*. Este cambio rompe con el equilibrio ecológico, que facilitaba a conservación de los suelos en la rotación agrícola ganadera, y con ella también la modalidad de trabajo y su reemplazo por la tecnología agrícola. A la par enormes cantidades de hectáreas se vuelcan al cultivo líder, disminuye la producción de otros alimentos, sobre todo frutas y hortalizas, y se encarece notablemente su costo. Acompaña a esta transformación la adopción de paquetes tecnológicos que facilitan nuevas formas organizativas de la producción y que afectan también a la continuidad de la ganadería extensiva en la región.

Dentro del complejo de soja, tanto las industrias que producen insumos como las aceiteras que procesan soja, crecieron entre los años ochenta y noventa, siguiendo el ritmo del cultivo y con un alto nivel de desarrollo tecnológico. Este crecimiento fue acompañado por una importante concentración técnica y empresarial y un fuerte proceso de transnacionalización del sector industrial, conformando una trama que establece las pautas de apropiación de excedentes.

Los proveedores de semillas y agroquímicos conforman uno de los grupos más beneficiados dada la fuerte dependencia que tiene la producción de soja de esos insumos, así como las cinco grandes compañías exportadoras, que manejan 90% de las ventas. En este complejo, la comercialización externa a escala mundial está controlada por grandes *traders* y por grandes empresas transnacionales de la transformación industrial.

Las modificaciones en las condiciones del escenario conducen a la incorporación de nuevos agentes, atraídos por el precio de la soja en el mercado mundial, por la fertilidad del territorio pampeano y por el valor de tierra, en términos comparativos más bajo para la época que en otras regiones del mundo. Los agentes agrarios tradicionales compiten en el espacio territorial con ellos y con la emergencia de grupos financieros locales que se constituyen en *pool* de siembra y fideicomisos.

En los estratos pequeños en cuanto a la superficie y disponibilidad de capital, sin alternativas de políticas que los favorezcan para insertarse en la producción, la estrategia más exitosa incentivada por el sistema es retirarse y poner la tierra en el mercado de alquiler, lo que ha causado, en los últimos años, el incremento en el número de pequeños rentistas. Prácticamente toda la tierra puesta de esta manera en el mercado va a favorecer el proceso de concentración de los recursos para el cultivo líder.

VALORIZACIÓN DE LA TIERRA Y CONTRATOS AGRARIOS

En el período se incrementa el precio de la tierra en la región, alcanzando niveles extraordinarios hacia el 2004-2005.

El valor de la tierra y el precio del alquiler se ajustan al modelo. El uso del suelo está influenciado por la modalidad del contrato accidental, que se instala con preponderancia, con respecto al contrato de arrendamiento. Se extiende por un año agrícola. Se establece básicamente entre propietarios de tierra o entre propietarios y arrendatarios sin tierra en propiedad. En él se estipula lo que se paga por el uso del suelo y qué se va a poner sobre él, e incluye el desalojo del lote al finalizar la campaña.

La percepción por parte de los agentes de la transitoriedad del contrato vuelve más acuciante el hecho de sacar, extraer todo lo que se pueda del suelo en alquiler en el corto plazo.

El contrato accidental es la matriz contractual del cultivo de soja, que está asociada a la circulación de capital en la agricultura y garantiza al propietario la captación de la renta de la tierra de acuerdo a las modalidades del mercado.

El pago de la renta se estipula entre las partes, predominando el pago a quintal fijo de soja, modalidad que elimina la posibilidad de realizar cualquier otra actividad productiva en las tierras en alquiler.

Esta matriz contractual limita la viabilidad en la producción de las capas familiares, que en dicho período logran persistir en la producción. Esto determina el perfil del arrendatario de tierras y el incremento de la figura del pequeño rentista.

El pequeño rentista es funcional al modelo de escala, ya que pone su tierra en el mercado y muchas veces se comporta como mano de obra calificada para la realización de las tareas mecanizadas, bajo la modalidad de cuenta-propia.

Desde el punto de vista ecológico es un contrato que empuja a una agricultura insustentable. No compatibiliza los tiempos que la naturaleza necesita para reproducirse y de hecho limita la aplicación de las prácticas que por largos años mante-

nían los agricultores, para sostener la sustentabilidad de los recursos naturales, como la diversidad productiva y las rotaciones.

Socialmente, ligada a los cambios, se encuentran dos problemáticas: *a)* la disminución de la población rural y, *b)* la reducción de la heterogeneidad social o sea la convivencia en el mismo territorio de productores en actividad –de distintos tamaños y diferentes actividades agropecuarias– son manifestaciones sociales de los cambios económicos acaecidos.

Los materiales empíricos registrados y las investigaciones realizadas marcan que la década de los noventa fue particularmente crítica para las familias rurales, pues puso en juego su capacidad de permanencia en la producción agropecuaria. El fuerte endeudamiento –que se produce en un contexto de apertura de los mercados– y las políticas conducentes a favorecer la concentración, presionan económica y financieramente a los productores, provocando un proceso de desacumulación y endeudamiento que los afecta de manera dispar. El avance del gran capital concentrado forma parte del mismo fenómeno que erosiona la permanencia de la producción familiar.

La política de apertura viabiliza la circulación del capital financiero por el territorio, y la consolidación de grandes actores y consorcios del agronegocio.

La expansión de la soja es promovida por grandes empresas que desarticulan el orden de la producción, provocando una “guerra comercial” por la ocupación del territorio. Las grandes empresas no están interesadas en la producción, y en su mayoría tampoco en la compra de tierras, aunque algunos grandes financistas lo hayan hecho. Su interés principal es la realización de la renta que arrojan las zonas fértiles, o aquellas que a través de las innovaciones tecnológicas permitan producir en los límites de la obtención de la ganancia media. En el campo argentino son en general operadores de capital financiero que encuentra altas tasas de ganancia en la agricultura de soja.

NUEVOS ACTORES. MUCHA TIERRA, GRANDES NEGOCIOS

El sector agropecuario se expande, lo que genera contradicciones y conflictos, tanto internamente como en su articulación con la sociedad. La expansión de las exportaciones agropecuarias implica una reestructuración intensa tanto ecológica como social en el agro, reestructuración de las formas anteriores de su economía, las oportunidades de ganancia para grandes grupos económicos y el incremento en los ingresos en las capas más capitalizadas de la clase media agraria.

Es interesante observar la forma en que el capital tiene presencia en la región, la

emergencia de actores sociales no tradicionales y muy concentrados como el caso de los nuevos terratenientes y las estrategias, que en confrontación con éstos, los actores tradicionales despliegan. Y en aquellos que están en transición o en vías de desaparecer, sus estrategias de lucha, resistencia o adaptación al modelo. De esta manera en la producción familiar, una fracción importante de los productores pequeños cede su tierra a aquellos agentes que pudieron organizar la estrategia con escala.

La agricultura de tipo empresarial cobra importancia no tanto por el número de unidades sino en la concentración de los recursos, a través de la expansión en tierra y la intensificación del capital. Los nuevos grupos nacionales e internacionales operan desde la lógica del capital financiero, especulación en tierras y en la producción de materia prima para procesamiento y/o exportación. Analizando el proceso de transformación en el territorio pueden observarse dos fenómenos en paralelo, por un lado el endeudamiento y el desplazamiento de capas importantes de la producción familiar, y por otro el asentamiento y crecimiento de los grandes grupos económicos.

Entre los nuevos actores, los más impactantes por su dimensión, nuevas estrategias de expansión y por el capital que manejan son Soros, Benetton y Los Grobo Agropecuaria .

Lo interesante de estos grupos no es su dimensión ni la cantidad de hectáreas que controlan, ya que Argentina siempre ha sido un país de gran desigualdad en la distribución de la tierra. En el censo de 1914 aproximadamente 5% de las explotaciones controlaban 60% de la tierra y a la inversa, 53% de las explotaciones 6% de la misma.⁶ Después de casi un siglo los datos censales sólo arrojan cambios significativos en la pequeña producción, que se reduce en el número de explotaciones y superficie. La franja media en cuanto a la superficie y número de explotaciones conforma una capa importante de la llamada producción familiar. Lo que se analiza en el caso de los nuevos actores concentrados, son sus estrategias de posesión y utilización del territorio ya ocupado por otros actores y en gran número por los familiares, especialmente los mecanismos de eliminación de capas de la pequeña y mediana producción familiar. El caso de Irsa-Cresud, ejemplifica una de las primeras formas de avance del capital financiero. El financista George Soros como socio del grupo tuvo una participación muy activa en el mercado inmobiliario de los noventa. Si bien sobre finales de esa década vendió su participación en ese grupo, poco después de la devaluación en el 2002 volvió al país a través de Adeco Agropecuaria, una empresa vinculada a su fondo de inversión, a la norteamericana Halderman Farm y

6 Noveno Censo Nacional Agropecuario 1914- 2002

a capitales nacionales. Su primera gran adquisición fueron las 75 mil hectáreas que vendió Pecom Agropecuaria, como parte de su propio proceso de transformación. A partir de allí, Adeco inició un proceso de expansión que la llevó a administrar 170 mil hectáreas en las provincias de Corrientes, Formosa, Santa Fe, Entre Ríos y Buenos Aires. Su última gran operación fue comprar los campos del Grupo Pilagá.

En la zona de Venado Tuerto, el holding vinculado a Soros es propietario del establecimiento La Agraria, de 6 mil hectáreas. A través de Adeco, Soros tiene fuertes inversiones en ganadería, la operación con Pilagá incluyó el traspaso de unas 70 mil cabezas de ganado vacuno, en soja, maíz, trigo, arroz y girasol, y es fuerte en la producción de leche, negocio en el cual también pretende avanzar a nivel agroindustrial. La apuesta a los biocombustibles es la más reciente pasión del magnate. En febrero de este año compró una usina en Minas Gerais, Brasil, para la producción de etanol en base a caña de azúcar. El proyecto en Venado Tuerto, está orientado a la producción de etanol en base a la transformación de maíz.⁷ En los años noventa Soros se convirtió en el terrateniente más grande de la Argentina con el control de 370 000 ha. La especulación en tierras lo lleva a comprar y vender campos a medida que estos se valorizan.⁸ Los indicadores indirectos de la participación política para facilitar la ubicación de estos grupos pueden observarse en ciertas declaraciones, como las del ministro de la Producción de la provincia de Santa Fe que declara “en la provincia hay muchas inversiones anunciadas para producir biodiesel, en base a soja, pero muy pocas en bioetanol, que son más intensivas en cuanto a inversiones y mano de obra”, expresando su beneplácito por el negocio (nota publicada 19 de septiembre de 2006 en www.biodieselpain.com)

En el caso Benetton la estrategia es diferente, se compone de un grupo de empresas vinculadas a su sede central en Italia. El grupo compra en Argentina a través de la Compañía de Tierras Sud Argentino S.A., aproximadamente 900.000 ha, principalmente en la Patagonia.⁹ Se dedica a la producción de carne ovina y vacuna y cereales. Su principal producción es la lana que se exporta a la empresa textil que tiene su sede en Italia. La lógica que guía esta empresa es su integración vertical,

⁷ www.biodieselpain.com

⁸ Según Lattuada y Neiman (2008) Cresud es la única empresa argentina de la rama agropecuaria que cotiza en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y en el NASDAQ de Nueva York.

⁹ La Comunidad Mapuche de Santa Rosa-Leleque, al sur de Argentina, ha puesto una denuncia penal a la marca italiana Benetton por usurpación de tierras. El conflicto con Benetton se manifestó en octubre de 2002 cuando la familia mapuche Curiñanco-Nahuelquir fue expulsada por la compañía de unas 250 ha. La sentencia de restitución de las tierras a la Cia. de Tierras dio lugar a la intervención del premio Nobel de la Paz Adolfo Pérez Esquivel, quien en una carta publicada por el diario italiano *La Repubblica* acusó al dueño del consorcio, Luciano Benetton, de desarrollar un “latifundio medieval improductivo” en Argentina

tiende a concentrar toda la cadena productiva. Privilegia la obtención de lana para lo cual tiene en existencia en los diversos establecimientos grandes majadas de ovinos. Adiciona también ganado vacuno para la exportación de cueros. Invierte además en tecnología de última generación para la protección de pastos en zonas de desertificación y en inseminación artificial. El grupo Benetton se maneja con una lógica de red A partir del 2004 se realizan otras inversiones que favorecen la red, un frigorífico para procesar carne de oveja (50.000 t) y una curtiembre (Lattuada y Neiman, 2005).

El caso de Los Grobo s.a. da cuenta del crecimiento de uno de los grupos más concentrados de origen nacional, una empresa cuyo origen es familiar y que en los noventa se expande según la tónica de la época, imprimiendo dinámicas distintas en la producción a nivel internacional y regional que desencadenan cambios en las modalidades de organización.

Se incorporan los conceptos de trabajo en red y de trabajo en asociación. Ambos aspectos vinculados, se ven facilitados por las tecnologías de información.

La red se enfoca con una central y nodos locales que facilitan focalizar el control en la producción de cereales y oleaginosos.

A la red se la puede analizar en grandes unidades, en las que se encuentran diversas empresas del grupo:

- La unidad de negocios, principalmente en la comercialización y la producción agrícola.
- La unidad de apoyo logística, almacenaje, insumos, servicios de asesoramiento.
- La unidad de contratos cuyo centro de acción está dado por las modalidades contractuales que se implementan con otros productores, y con profesionales como los asesores técnicos.

A fines de 1999, eran el tercer operador en este tipo de mercados manejando 7% del volumen comercializado en el mismo, así como en la utilización de los servicios de cobertura a los productores. (Ordoñez y Nichols, 2003)

En el año 2000 compran un molino harinero en Bahía Blanca. A partir de esta adquisición, en parte dirigen la producción del trigo que comercializan para el procesado de harina en un 40%, del volumen que comercializan.

La red se conforma con productores, empresas pequeñas, acopios para obtener ingresos para adquirir maquinarias; servicios de la red (asesoramiento, insumos, acopio), sociedad de garantías recíprocas que se destina a la obtención de créditos para pequeñas empresas.

La incursión como nuevos actores está dada por los nuevos emprendimientos que realizan.¹⁰

Los Grobo, s.a. actualmente es uno de los mayores productores locales de granos, con aproximadamente 150 000 ha sembradas (en 1984 sembraba 3 000 ha), siendo declaradas en propiedad el 15% de la superficie y el resto arrendada o a porcentaje, la empresa posee molinos y varias empresas de silos, se ha expandido a Uruguay y Paraguay, ocupa 400 personas y factura anualmente 150 millones de dólares en sus actividades de producción, comercialización agrícola y servicios a terceros. Es otra de las grandes empresas que combina tierra propia y arrendada, y contrata los servicios; asimismo, desarrolla actividades ganaderas y tiene 10000 cabezas en Buenos Aires y Corrientes, donde trabajan 120 empleados, si bien se inició en 1990, la familia propietaria parece haber estado ligada al sector agropecuario, por varias generaciones.

Otra empresa que no presenta la misma dinámica que las anteriores, pero que cobra también grandes dimensiones es El Tejar, que se inició en 1987, “trabaja 180.000 ha arrendadas en Argentina, Brasil, Uruguay y Bolivia, y emplea 134 personas en forma directa y 1087 a través de la red vinculada a ella; en rigor, no tiene tierras propias pero arrienda parte de las que maneja a las familias dueñas de empresas, los servicios para ponerlas en producción son contratos a terceros. (Craviotti, 2007)

La estrategia a través de la cual estos grupos se expanden depende de la forma de ocupación encontrada con anterioridad. En el área de la región pampeana ya ocupada en su casi totalidad en propiedad, los grandes grupos compran o alquilan tierras. En aquellos territorios ocupados en forma precaria sin título de propiedad, desalojan a sus ocupantes, generando espacios cultivables vía el desmonte de bosques nativos. Existen proyectos de gran envergadura en distintas regiones, el modelo es de concentración de la producción, la intensificación del capital y la expansión en superficie, el caso del algodón en el Chaco, la soja en Santiago del Estero, Chaco y Formosa, el arroz en Corrientes, donde se instalaron capitales brasileños en zonas de cultivo bajo riego, aumenta la escala de producción eliminando

10 A través de Chain Services se ofrecían servicios de corretaje dando a los clientes la posibilidad de operar en mercados de futuros y opciones de Argentina y Estados Unidos.” (Kosacoff *et al.*, 2007). Otro ejemplo, es el fideicomiso que se realiza en el año 2005, por 2,8 millones de los cuales el grupo Grobo aporta 50% y el restante es obtenido de la bolsa de comercio de Mar del Plata. La mayor parte se destinó al alquiler de campos para la producción. Muchos de los integrantes del fideicomiso eran empleados que de esta manera participaban como socios (Kosacoff *et al.*, 2007).

La sociedad de Garantía recíproca (2004) es otra incursión en los ámbitos financieros, desde su creación llevaban otorgado 58 millones en créditos a pequeñas y medianas empresarios productores, contratistas y transportistas.

según el carácter jurídico de las explotaciones, campesinos y pequeños productores en vías de descapitalización.

En todos los casos en estas regiones hay un gran interés por la tierra y otros recursos naturales como la madera y el agua. Los grupos económicos en general tienden a comprar tierras en la década de los noventa. Posteriormente la valorización de la tierra reduce la compra y se establecen contratos de arrendamiento para llevar adelante el negocio. Los *pool* de siembra, conjunto de inversores agrarios y no agrarios que gerencian gran cantidad de hectáreas¹¹ se expanden también, combinando en algunos casos tierra en propiedad con arrendamientos y contratos accidentales. Avanzan invirtiendo capital en insumos, y pagando renta por uso el suelo. En menor medida invierten en capital fijo. Conforman una canasta de tierras en distintas regiones y localidades de una misma región y muchas veces en su avance contratan labores de productores familiares, que habitualmente conforman las capas de persistencia de la producción familiar. No en pocos casos contratan para trabajar a los mismos productores a quienes les alquilan los campos.

Cambia la sociedad jurídica, y de un agro basado en sociedades de hecho y persona individual, en la mayoría de los casos se avanza lentamente a las formas societarias jurídicas de S.A. y SRL, minoritarias en número de establecimientos pero que comprenden grandes superficies.

Rodriguez y Arceo (2006) plantean que “la devaluación de la moneda en el año 2002 provocó una modificación sustancial de la magnitud de la renta agraria apropiada por los productores que se quintuplicó con respecto a los valores registrados en los años noventa”¹²

La captación de esa renta es la finalidad de los actores de la cadena, para garantizar su continuidad.

Existen empresas conformadas por capas de las empresas familiares capitalizadas de zonas de alta fertilidad y alto valor de tierra que venden y se expanden comprando tierras en regiones de menor fertilidad y mucho menor precio, ocupadas por campesinos a quienes compran parcelas, encargándose del desmonte, e invirtiendo capital para agricultura de soja. Habitan en esas regiones campesinos ganaderos pequeños con tierras no aptas para la agricultura, que viven en condiciones precarias y absorben ingresos por trabajos dentro y fuera de la explotación, construyen sus ingresos también con lo obtenido por planes sociales y jubilaciones. Lo que garantiza por el momento su existencia es que sus tierras no son de suficiente fertilidad para el modelo.

11 Murmis (1998) denomina a estas empresas mega empresas.

12 Rodríguez y Arceo (2006).

La intensificación del modelo agrícola puede observarse en la evolución del área sembrada (Pengue, 2010) plantea que el país ha triplicado la producción agrícola tanto para alimentos como biocombustibles. La soja pasó de 38 000 ha en 1970 a 16 millones de hectáreas entre los años 2007-2008, lo que obviamente no se realizó tomando ni la estructura tecnológica, ni las actividades, ni a los actores sociales existentes en 1970.

Añade Pengue que 70% de la soja cosechada se destina a aceite de soja, procesado en su mayor parte por las multinacionales ubicadas en su mayoría en los puertos.¹³ Para las campañas 1995-96 y 2007-2008 el área de cultivo de sorgo aumenta en 159 320 ha, el maíz en 597. 450 ha, mientras que el área de cultivo de girasol, algodón y arroz disminuyó en 750 600 ha, 679 800 ha y 27 400 ha respectivamente. La producción de soja aumentó en 10 597 845 ha en el período. En 2008 toda la soja que se produce en Argentina es transgénica y en el 2010 la expansión de la soja lleva a una ocupación de la superficie de 16 millones de hectáreas (Pengue, 2010)

EL GRAN CAPITAL

La matriz productiva del modelo pampeano en la fase de economía de mercado se configura con:

- La existencia de recursos naturales de alta calidad para cuyo acceso los agentes sociales construyen estrategias que tratan de superar las contradicciones que impone la propiedad de la tierra en manos de diversos agentes. La alta disponibilidad de tierras fértiles garantiza la obtención de renta diferencial, un plus-valor sobre la ganancia que modera las contradicciones que encuentra la circulación del capital.
- La adopción de paquetes tecnológicos de avanzada, científicamente diseñados, adaptados a la agricultura concentrada, presentan el escenario más importante de los cambios establecidos en la agricultura de commodities, con fuerte incidencia sobre la configuración de la matriz de producción y la comercialización, que implica una determinada relación tierra-trabajo capital a nivel local.

Esta tecnología permite desplegar mejoras e innovaciones para acelerar el tiempo que el capital queda demorado en la naturaleza y para acelerar la cosecha y

¹³ El área total de soja cultivada en Argentina, es 4 veces el área cultivada con maíz y las tendencias muestran que los cultivos de soja y maíz aumentarán desplazando a otras cosechas como el girasol y el sorgo (Pengue, 2010).

movilidad de la producción hacia los mercados. Es decir imprime la dinámica a la circulación del capital que favorece la acumulación.

Los grandes agentes económicos conforman canastas de tierra en alquiler y/o combinadas con propiedad, en suma, superficies operadas en distintos lugares del territorio, que implica la movilización de su capital, en un periodo corto de tiempo, adecuándose a los tiempos de la naturaleza.

Si se toma el proceso productivo siembra-cosecha-comercialización, la primera se presenta como ahorradora de trabajo y costos.

La cosecha, en las grandes extensiones manejadas en forma empresarial, incentiva la generación de mejoras en el modelo itinerante de la actividad, posibilitando el estacionamiento de casillas modernas y de alta comodidad para los trabajadores de la cosecha, la mayor parte de estos con autonomía laboral (cuentapropistas que son propietarios de máquinas) o empresas de servicios de maquinarias en caso que sea tercerizada. Las empresas que la realizan tienen autonomía laboral con respecto a la explotación productiva. Organizan la cosecha en número y complejidad de cosechadoras, tamaño, número de acoplados, tolvas, carga de camiones en el establecimiento, control de humedad y peso, entrega directa a puerto o planta de acondicionamiento; almacenaje en campo, equipamiento para silo bolsa, para no interferir con demoras en la trilla en cultivos de alto rendimiento como el maíz y varias cosechadoras de gran capacidad operando en simultáneo, o bien la recolección en zonas con problemas.

Desarrollo de balanzas y básculas electrónicas, sistemas de pesaje incorporados, auto-descargables, pesa tolvas de semilla.

Instrumental de la agricultura de precisión: monitores de siembra, de pulverización, de cosecha y rendimiento manejado por navegador satelital, manejo de la semilla a granel, acoplados, curadores; manejo de los fertilizantes a granel, los sistemas de abastecimientos y organización de los trabajos de pulverización, infraestructura de almacenamiento de insumos y granos (silo alambre, silo bolso, silo plástico para granos, silos plásticos para fertilizantes líquidos)

Desarrollo del transporte. Diseño de carretones para el traslado de maquinarias de un campo a otro por rutas. Maquinarias de trabajo de última generación con comodidades en la producción y mayor rapidez en la relación naturaleza- trabajo.

Tecnologías de gestión

El volumen físico de los bienes a repartir ha ido creciendo históricamente. Así, la combinación de la innovación tecnológica más el esfuerzo creativo y la capacidad de gestión y organización administrativa de los productores locales (soportar crisis

financieras, atraso cambiario, costos de funcionamiento, accidentes climáticos) permitió lograr un aumento sustancial en los rendimientos de todos los cultivos.

Obviamente el cultivo principal es la soja y particularmente la soja de segunda. En este cultivo los rendimientos existentes en 1975-1980 eran 10-14 QQ/ha que se incrementaron a 30-35 QQ en las últimas campañas. Algo similar ocurrió con el trigo y la soja de primera. Incluso el maíz, en zonas en las cuales este cultivo en siembra convencional era una actividad casi imposible por lo errático, la siembra directa transformó totalmente sus rendimientos potenciales y factibles de obtener.

En síntesis el volumen físico de la producción se ha incrementado. El listado de las variables explicativas de ese notable incremento son muchas. Existen componentes, insumos “comprables” cuyos beneficios son sujetos de apropiación privada y altamente desarrollados por empresa particulares en forma notable; pero también existe un conjunto de conocimientos no comprables, de capacitación, de gestión administrativa (comercialización e insumos y productos, provisión de recursos financieros, prevención y seguros climáticos y de riesgos, organización impositiva, logística, entre otras) y un elemento crucial para el éxito de la unidad de producción: *la organización laboral*.

La selección del personal, la búsqueda de mano de obra se orienta a nivel empresarial tanto al campo profesional, como a aquel en el que se trabaja por cuenta propia en el manejo de maquinaria. En este caso no es menor la contratación de productores familiares o ex productores con capital en maquinarias. La contratación se hace también con empresas que ofrecen servicios. Se destaca el entrenamiento técnico en la manipulación de enormes dotaciones de capital, la relación entre el capital en maquinarias y mano de obra, el entrenamiento técnico en equipos ya conocidos pero con innovaciones, nuevas cosechadoras o bien el entrenamiento en tecnologías desconocidas, nuevas formas de pulverización.

Es fundamental considerar que en el plano del trabajo, las características de una mano de obra de confianza son demandadas y no dejna de tener ciertas similitudes con los valores de la ruralidad, por ejemplo la confianza en el que trabaja, el cuidado de las máquinas o su conocimiento, parámetros básicos que se corresponden con la mano de obra familiar. A tal confianza se responde con incentivos materiales, participación en los resultados, por ejemplo porcentajes sobre cosecha, y funciona con una escala de valores e ideología del grupo familiar.

El desarrollo de los sistemas de comunicación informáticos (internet, telefonía celular) tecnologías compatibles con la dinámica actual del negocio, permiten incrementar la productividad de la mano de obra de manera notable.

La tecnología y la gestión garantizan el desarrollo, crecimiento y continuidad de

determinadas unidades de producción, las cuales se necesitan para que se pueda generar el producto, llegar a la comercialización en el menor tiempo y captar la renta en su totalidad. Que la exportación tenga producto para la realización de mercancías en el mercado, a través de circuitos formales o informales. Todo esto se relaciona con el problema de existencia o no de economías de escala. La dinámica de la economía capitalista desarrolla procesos de concentración en las unidades de producción y aumento del tamaño de las mismas, tanto en superficie, volumen de capital, de trabajo y monto de facturación. Dicho proceso fue atemperado por el mayor o menor grado de intervención política.

LAS FAMILIAS RURALES

En los años setenta, tres años después de la introducción masiva del cultivo de soja en la región, el uso del suelo en el área mostraba el siguiente estado: del total de la superficie muestreada en un estudio realizado en la región pampeana 74% se dedicaba a la agricultura y 26% restante a ganadería. El cultivo de trigo representaba 33% del suelo destinado a la agricultura, la soja de segunda 28%, la soja de primera 13 % y el área sembrada de maíz ocupaba 26% de la superficie agrícola. El resto era sembrado con arveja y/o lenteja. (Cloquell *et al.*, 1982)

Tres décadas más tarde, se hace evidente la intensificación de la agricultura por sobre otras actividades productivas y la tendencia al monocultivo de soja.

La ganadería como alternativa para la diversificación de actividades queda reducida a un espacio mínimo. El 7% de la superficie destinada a ganadería se realiza sobre pasturas naturales, evidenciando limitantes edáficas para la realización de la agricultura. Sólo en 10 % de la superficie se llevan a cabo rotaciones agrícola-ganaderas (Cloquell *et al.*, 2000-2001).

Los productores sin producción a escala (es decir, menores de 200 ha) evidencian mayor dificultad para construir estrategias productivas alternativas a la soja, por lo que ocupan 94% de la superficie agrícola con ese cultivo. Mientras, los que tienen producción a escala (mayores de 200 ha) incorporan maíz y en menor porcentaje sorgo como opción para atenuar los efectos adversos del escaso aporte de materia orgánica del cultivo predominante (Cloquell *et al.*, 2003/2004).

En las familias que han logrado acumular, el trabajo rural se adapta a las nuevas condiciones de contexto, posibilitando cambios en la ocupación de la mano de obra familiar y elecciones de trabajos distintos al de la explotación, según las aspiraciones y posibilidades de los distintos miembros.

Si bien la experiencia de los actores tiene una fuerte influencia en sus conductas,

la preocupación por la conservación de los espacios sociales está presente y se despliega en las estrategias que tienden en forma dinámica a incorporar capital a los procesos de producción.

La concentración de la producción debe garantizar la disponibilidad de tierras de alta calidad agrícola, que por sus características arrojan renta diferencial. La tierra en este marco, es uno de los recursos más demandados por los nuevos actores sociales que irrumpen redefiniendo el espacio rural.

La relación de la producción familiar, a partir de la década de los noventa, con el gran capital marca una conflictividad, no enteramente registrada en los trabajos de investigación, relacionada con la obtención de tierra para ampliar la escala y con el costo del interés por el capital. Estos límites determinaron la separación de muchas explotaciones familiares de la producción. No fue menor el hecho que en las localidades rurales se llegara a situaciones de violencia para expulsar a los mediadores del gran capital, que concurrían a los pueblos ofreciendo altas tasas de renta para obtener la tierra. Los grupos económicos en el pico más alto de la cotización de la soja en el mercado ofrecían entre 20 y 22 QQ por ha precio que ningún productor familiar podía pagar, teniendo en cuenta que los rendimientos del cultivo rondaban los 40 QQ por hectárea. La magnitud del negocio para los grandes grupos habilita la puja por la tierra.

La resolución de la crisis monetaria después del año 2001 permitió salir del endeudamiento a la mayoría de las explotaciones familiares. Algunas pudieron capitalizarse y hacer escala, pero otras, las más pequeñas, aunque pagaron sus deudas no lograron entrar en el circuito de la capitalización y el negocio agrario.

En este contexto, la fracción de la producción familiar viable al modelo y seleccionada para la continuidad es aquella que logró construir la escala necesaria para su reproducción: tierra, trabajo y capital suficientes para su viabilidad en el modelo de producción de soja, pero con límites para la continuidad en la acumulación.

La fracción viable de la producción familiar si bien en algunos casos continuó siendo pluriactiva, dejó de ser multifuncional. Debido a las características de la expansión de la soja en el territorio, el cultivo se convirtió en monocultivo y agravó los problemas de degradación, provocados por la falta de diversidad

Su contraparte son los productores familiares, preparados históricamente para producir alimentos a bajo costo, con perfil pluriactivo y multifuncional, con capacidad para sostener sistemas de producción diversificados, con mano de obra familiar, saberes adquiridos y manejo de mercados locales, de los cuales una fracción persiste haciendo soja en toda la superficie apta de la que dispone para agricultura, en tanto otros los más pequeños se convirtieron en rentistas de tierra.

En un estudio realizado en la región para la campaña 2003-2004,¹⁴ puede observarse la diferenciación que se establece entre las familias que pueden insertarse en el modelo y capitalizarse en tecnología con respecto a aquellas que persisten aún bajo las condiciones de des-acumulación (Anexo, cuadros A y B).

En una visión crítica de la producción familiar, se podría argumentar que su articulación con el modelo global significó una deconstrucción de sus rasgos originales y una construcción de sus características orientadas al agronegocio.

La vivencia de la vida en los pueblos, la facilidades de trabajo provistas por la tecnología, las elecciones de vida de los miembros de las familias y la forma en que se vinculan al campo, están relacionadas a su caracterización.

Durante buena parte del proceso de transformación se apoyaba la idea de la persistencia con capitalización de las unidades familiares en el marco del avance del capital, manteniendo su condición de forma de producción en el marco de la economía capitalista.

Al analizar los cambios que se dieran en el proceso histórico, esta persistencia es cada vez más vulnerable por la necesidad de expansión en escala, la incorporación de tecnologías ahorradoras de mano de obra, los paquetes tecnológicos que favorecen el monocultivo y afectan la diversidad, el incremento del valor de la tierra, el incremento de la renta, la mundialización de las tasas de interés por el capital por privatización de la banca, la reducción de la importancia de las mutuales o su desaparición, la transformación del sistema cooperativo y la pérdida de las políticas para la producción familiar, a medida que avanzaba el capital financiero en el campo. Podría decirse que la flexibilidad social para adaptarse a los cambios se ha ido perdiendo; una fracción menor de familias se incorporan al modelo de economía de mercado transformando sus características esenciales, siendo el principal debate la presencia de la familia en la explotación, en relación al incremento de asalariados permanentes, aunque las tecnologías ahorradoras de mano de obra hayan reducido en mucho su inclusión.

Esto implica analizar de qué manera la condición de la capitalización afecta a los actores de la producción familiar desdibujando los rasgos tradicionales que lo definían.

El desgranamiento de explotaciones que trae aparejado el avance del capitalismo

¹⁴ Transformaciones en el territorio e innovación tecnológica. Los nuevos desafíos de la integración urbano rural en las localidades del sur santafesino. En dicho estudio se construyeron las categorías según la posibilidad de expandirse en superficie pagando renta por alquiler e invertir en maquinarias de última generación, tomando como prototipo la maquinaria de siembra directa en propiedad en la explotación. De acuerdo a dichos indicadores se construyeron dos categorías con escala mayor a 200ha y sin escala menor a 200 ha.

sobre el territorio, da lugar a actores de muy diferentes características y comportamiento, presencia y organización, según las actividades más extensivas o aquellas en donde el tiempo de trabajo se articula al tiempo de producción. La circulación del capital financiero en el área agrícola ha sido de tal magnitud que vuelve complejo definir nítidamente las características familiares de una explotación, salvo los muy bien recortados que persisten más allá de las transformaciones económicas, lo que supone que sería muy interesante saber porqué y cómo pueden persistir. Podemos encontrar, por una parte, explotaciones familiares que adquieren rasgos capitalistas y por la otra, la descomposición de las mismas, que ha dado lugar a la desaparición de un número importante de pequeñas explotaciones y comprende una alta heterogeneidad en cuanto a su dimensión en tierra propia o en tenencia precaria, que pueden contener relaciones de tipo salarial articuladas a la mano de obra familiar, así como establecer relaciones mercantiles en el proceso productivo.

También encontramos la persistencia de la diversidad tradicional, aun a pesar de la reducción de la diversidad productiva y de la heterogeneidad social.

La historia reciente de la región pampeana muestra efectivamente los cambios y sus contradicciones. La región pródiga en cuanto a sus recursos naturales, clima, suelo y agua, símbolo de la abundancia, granero del mundo, lugar en donde todos comen y dan de comer, región que representaba hacia afuera la identidad nacional, identidad representada también por la existencia de una producción familiar con recursos suficientes para insertarse en la producción y en los mercados, cambió.

Hay transformaciones no sólo en los actores sino también en las instituciones del agro. Las cooperativas agrarias locales, fuerza de sostén de la pequeña producción y estandarte de la lucha contra el capital monopólico, ya casi no existen. Las propuestas de asociacionismo agrario para las inversiones sobre todo para la compra de capital fijo, casi desaparecieron junto con todas las políticas oficiales para la pequeña producción. El agronegocio prefiere, valga la redundancia, negociar con individuos. La política no quiso pagar el costo de sostener la producción familiar y la sociedad debe pagar el costo de su pérdida. De entre todos los trabajadores en el sector agropecuario argentino la mano de obra familiar fue la que más disminuyó (Anexo, cuadro C). Su disminución se condice con el tamaño de explotación que fue desplazado del territorio.

Un trabajo realizado en el año 2007¹⁵ da cuenta de las características de los

¹⁵ Reincorporación del mediano y pequeño productor rentista al tejido productivo. Convenio realizado entre la Secretaría de Agricultura de la Nación y la Fundación Fortalecer en un área de la región pampeana considerada de producción familiar. Sobre 213 propietarios rentistas: de 0 a 200 ha, 50% corresponde a los ubicados entre 0-50 ha, 28% a 51 a 100 ha y 22% a 100 ha y más

pequeños rentistas agrarios en el territorio. Entre las causas de la decisión de ceder la tierra a terceros, los rentistas arguyen la baja posibilidad de renovar o comprar maquinaria y al mismo tiempo utilizar capital variable para la compra de insumos. La baja capacidad de innovación tecnológica, es una de las variables que condujo a la cesión de tierras y que probablemente –de continuar las actuales condiciones de contexto– sea una de las razones que influya en la persistencia de la cesión en los estratos más pequeños.

El análisis da por resultado que el estrato más afectado en el tiempo, es decir el que tiene el mayor número de agentes rentistas en todo el proceso, es el de 0-50 ha. En los motivos de cesión la escala tiene un papel muy importante. La expulsión de miembros familiares de las explotaciones de los estratos de menor superficie en el proceso de modernización ha sido constante, en un principio porque el ingreso era insuficiente para todos y posteriormente por el papel que cumple la innovación tecnológica en la relación capital/trabajo, al disminuir la necesidad de mano de obra, concomitantemente por la uniformización productiva del territorio.

Entre los rentistas los contratos de alquiler han tomado a lo largo del tiempo una connotación cada vez más económica. La mayoría de ellos obtiene su ingreso principal del alquiler de sus campos. Una proporción importante de los mismos han llegado a una edad en la que están definidos como población no económicamente activa, pues son mayores de 66 años, y utilizan ese ingreso como una jubilación o su complemento, o como un fondo de retiro.

Esta condición, sumada a la baja capacidad económica para la incorporación de capital fijo y variable hace, como ellos mismos lo expresan, “poco factible volver a ocuparse del campo” (Anexo, gráfico 1).

Entre los motivos que influyen de manera positiva en el retorno a la actividad productiva podemos destacar la rentabilidad del trabajo agropecuario actual y las preferencias personales por la actividad.

En cambio los motivos que determinan una posición desfavorable a este retorno se relacionan en líneas generales con factores económicos como una insuficiente escala de tierra y la falta de herramientas o maquinarias. Un último factor que adquiere relevancia es el de la edad: 28% de los que consideran nada factible retornar a la actividad de sus campos, menciona a la edad como uno de los principales motivos.

A su vez, entre los jóvenes el motivo más importante es el no deseo de trabajar en la actividad y/o la tenencia de otro trabajo (30% de las respuestas del grupo de 18 a 44 años). Por último, entre los rentistas de edades medias, los motivos que predominan tienen que ver con aquellos factores económicos mencionados: falta de insumos, escala de tierra y falta de capacitación.

En relación con el nivel educativo, la tendencia más importante es que se incrementa la tenencia de otro trabajo y/o la falta de deseo de trabajar en el campo conforme se incrementa el nivel educativo de los entrevistados: pasa de 6.5% (nivel primario) a 22.4% (rentistas de nivel terciario o superior).

En líneas generales en todos los estratos consideran en proporciones muy relevantes que su calidad de vida es mejor que antes, cuando ellos trabajaban en el campo (Anexo, gráfico 2).

Se torna interesante comprobar como para 56% de los rentistas les era imposible invertir en tecnología. Dentro de éstos, 27% directamente no contaba con capacidad, 10% encuentra el motivo en las deudas contraídas y solamente 23% tenía capacidad de inversión.

Cabe mencionar que casi 50% de la tierra alquilada corresponde a los pequeños y medianos productores que se retiraron de la producción, no obstante, entre 40 y 50% restante corresponde a inversores en tierras que provienen en su mayoría de otra actividad.

El sistema

Existen realmente economías de escala en el agro pampeano que posibilitan el crecimiento y la concentración de los agentes económicos en número y tamaño.

- a) La combinación de agentes del sector agropecuario en la producción y la exportación es ineludible para captar beneficios extraordinarios y asegurar la circulación del capital.
- b) Se debe afrontar la tasa creciente de renta absoluta que incide en los costos directos de producción y debe compensarse con la obtención de plus-valor sobre la ganancia media en el mercado.
- c) Ni al terrateniente propietario ni al sector de la exportación le interesa incursionar en el área de producción directa, pero se debe asegurar su continuidad para todos.
- d) La estabilidad en la producción, los rindes crecientes de uso de tecnología no solo aseguran la estabilidad sino también la obtención de grandes volúmenes de producción.

En resumen el modelo propende a tener:

- Menor número de productores.
- Mayor volumen de producto.
- Mayor estabilidad en la continuidad .

Para lograrlo se deben armonizar intereses en la distribución de los beneficios entre terratenientes, productores y exportadores. Lo cual lleva no pocas veces a situaciones de conflicto. En este sentido cuantos menos productores familiares haya y menos heterogéneos sean, mejor.

Los altos precios de la renta pagada por el uso del suelo, el incremento del precio de ciertos insumos, el transporte y la expansión hacia otros territorios, suponen un costo que lleva a conflictos por la distribución de la riqueza entre los actores de la cadena. Una de las salidas alternas para flexibilizar el conflicto y acceder a una solución es la comercialización informal de gran parte de la producción. Esta salida resulta potable para los intereses de las tres partes.

Para las familias que pudieron acumular y ser incluidas en el sistema, la incertidumbre más grande es haber abandonado la protección de la cultura de aversión al riesgo. El desarrollo de una tecnología de última generación se volcó a su campo volviéndolo una fortaleza, la incertidumbre estaba en otro lado, en los mercados. Pero, ¿que quedaba en lo local que podía controlar?. Dentro de su campo podían hacerse todas las operaciones., hasta el silo. La tecnología de comunicación, el celular fue el último eslabón que venció su aislamiento, se pueden hacer todos los negocios desde la chacra sin pasar por ninguna estructura formal. Su cultura del individualismo se reforzó. Los años noventa son los años de la pérdida de flexibilidad en la organización familiar. La especialización, el valor de la tierra y el costo del alquiler dificultan enormemente sus posibilidades de reproducción en el sistema.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aparicio, S., (2005) "Trabajos y trabajadores en el sector agropecuario de la Argentina" El campo argentino en la encrucijada. Norma Giarracca y Miguel Teubal coordinadores Alianza Editorial
- Arceo, N. y González, M. (2008). "La transformación del modelo rural". Le Monde Diplomatique, Mayo.
- Azcuy Ameghino, E. y León, C. (2005) "La sojización: contradicciones, intereses y debates". En: Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios N° 23. Universidad Nacional de Buenos Aires.
- Baillard, Dominique (2008). "Estalla el precio de los cereales". Le Monde Diplomatique, Mayo
- Balsa, J. (2001) "Las formas de producción predominantes en la agricultura pampeana al final de la primera expansión agrícola (1937). ¿Una vía "argentina" de desarrollo del capitalismo en el agro?" Mundo Agrario. Revista de Estudios Rurales, n° 3, segundo semestre de 2001 Centro de Estudios Histórico Rurales.

Universidad Nacional de La Plata en World Wide Web:

- Balsa, J. (2004) "Transformaciones en los modos de vida de los chacareros bonaerenses en la segunda mitad del siglo XX y su contraste con los farmers del corn belt norteamericano" en *El Campo Diverso- Enfoques y perspectivas de la Argentina Agraria del siglo XX*. Guido Gallassi (compilador) Editorial Universidad Nacional de Quilmes. Buenos Aires
- Bengoa, J., (2003) "25 años de Estudios Rurales". En: *Sociologías*. Año 5 N°10. Porto Alegre Brasil
- Boaventura de Sousa, Santos (2006). "Renovar la teoría crítica y reinventar la emancipación social". CLACSO. Buenos Aires
- Boaventura de Sousa, Santos (2002) *Produzir para Viver. Os caminhos da produção nao capitalista* Editorial Civilização Brasileira Rio de Janeiro
- Censos nacionales agropecuarios- 1914, 2002
- Instituto Nacional de Estadísticas Agropecuarias 2008
- Cloquell, S., Albanesi, R., De Nicola, M., Preda, G., Propersi, P. (2001). "Transformaciones en el área agrícola del sur de Santa Fe: las estrategias de los productores familiares capitalizados". En: *Revista de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Agrarias. UNR*. Año 1, N° 1. ISSN 1515-9116. Páginas 89 a 97.
- Cloquell, S., Albanesi, R., De Nicola, M., Preda, G., Propersi, P. (2003). "Las unidades familiares del área agrícola del sur de Santa Fe en la década del noventa". En: *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios N° 19*. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires. ISSN 1514-1535. Páginas 5 a 40.
- Cloquell, S., Albanesi, R., De Nicola, M., Preda, G., Propersi, P. (2005). "La agricultura a escala y los procesos de diferenciación social". En: *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios N° 23*. Universidad Nacional de Buenos Aires.
- Cloquell, S., Albanesi, R., Propersi, P., Preda, G., De Nicola, M. (2007). "Familias rurales. El fin de una historia en el inicio de una nueva agricultura". Editorial Homo Sapiens. Rosario.
- Cloquell, S., Martinez, A. et al (1982) "Diagnóstico de las limitantes al aumento de la productividad en el sur santafecino". Convenio INTA-MAG-UNR. Mimeo. Rosario
- Cloquell, S., Azcuy Ameghino, E., (2005) "Las reformas neoliberales y las transformaciones en la estructura social agraria pampeana (1991-2001) *Revista Alasru N°1 Mexico*
- Craviotti, C.,(2007) *Agentes extrasectoriales y transformaciones recientes en el agro argentino* Revista de la Cepal
- Friedmann, H., (1981) "La explotación familiar en el capitalismo avanzado". Ame-

- ican Sociological Association Universidad de Toronto. Canadá
- Galafassi, Guido (2004) "Estudio preliminar" en *El Campo Diverso- Enfoques y perspectivas de la Argentina Agraria del siglo XX*. Guido Gallassi (compilador) Editorial Universidad Nacional de Quilmes. Buenos Aires
 - Grass, C., (2005) "Dinámicas de cambio en la agricultura familiar: complejidad ocupacional, diversidad estructural e inscripción social. En *Agricultura latinoamericana. Novos arranjos e velhas questões*. Anita Brumer e Diego Piñeiro Organizadores UFRGS Editora Brasil
 - Gorestein, S., Barbero, A., Estrada, M. (2005) "Nuevos actores y dinámicas territoriales en el complejo oleaginoso del sur de la Provincia de Buenos Aires. En *Acerca de la globalización en la agricultura*. Calvancanti, J., Neiman, G. compiladores Ediciones Ciccus Argentina
 - Harvey, D., (2007) *Espacios de Esperanza* Editorial Akal Madrid España
 - Harvey, D., (2007) *Espacios del Capital Esperanza* Editorial Akal Madrid España
 - Hobsbawm, E., (1998) *La era del capital 1848-1875* Editorial Crítica Barcelona
 - Kosacoff, B. (2007) *Cámara de Exportadores de la República Argentina- ca. 60pp* Buenos Aires.
 - Llambí, L., (2000) *Global-Local Links in Latin America's New Ruralities*. En *Disappearing Peasants?.* Edites by Brycenson, D., Kay, C., Mooij, J. London
 - Murmis, M., (1988). "Sobre la expansión capitalista y heterogeneidad en la agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales." Fondo de Cultura Económica. IICA. CISEA. Primera Edición. Buenos Aires
 - Murmis, M., (1994): *Algunos temas para la discusión en la Sociología Rural Latinoamericana: reestructuración, desestructuración y problemas de excluidos e incluidos*. En *Ruralia, Revista Argentina de Estudios Agrarios de FLACSO* N° 5, pp. 43-68 Buenos Aires
 - Murmis, M., (1999): *Carlos Marx y el análisis del agro: una introducción*. En *Estudios Rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas*. Giarracca, N. (ed.) pp.49-53. Buenos Aires. Editorial La Colmena
 - Muzlera, J., (2009) *Chacareros del siglo XXI* Editorial Imago Mundi Argentina
 - Neiman, G, Lattuada, J., (2005) *El campo Argentino. Crecimiento con exclusión*. Editorial Capital Intelectual Buenos Aires
 - Pengue, W., (2010) *Suelo virtual y comercio internacional. Realidad económica febrero-marzo* V. 250 Buenos Aires

- Ploeg, J. D. van der (1993): El proceso de trabajo agrícola y la mercantilización. En Sevilla Guzmán, E.; Gonzalez de Molina, M. (eds.) Ecología, campesinado e historia, pp.153-195. Madrid La Piqueta
- Ordoñez, H., Nichols, J., (2003) agronegocios, escenarios turbulentos. Economías emergentes. Argentina III Caso Los Grobo UBA-Texas University
- Ramonet, I. (2008). “Las tres crisis”. Le Monde Diplomatique. Julio, 2008.
- Rodefeld, R., U. (1978) Trends in U.S. farm organizational structure type. En Change in Rural América (causes, consequences and alternatives) Saint Louis Mo. The Mosby Press
- Rodríguez, J. (2008) “Crecer en la diversidad. El agro y el desarrollo económico nacional”. Le Monde Diplomatique. Mayo.
- Rodríguez, J. Arceo, N. (2006). “Renta agraria y ganancias extraordinarias en la Argentina: 1990-2003”. Realidad Económica. Abril-Mayo.
- Rubio, B., (2006) Exclusión rural y resistencia social en América Latina. Revista Alasru. México
- Samala, P. (2008) “La crisis del sistema financiero internacional”. Realidad Económica N° 235. Mayo. Buenos Aires
- Schumacher, E. F., (1983) Lo pequeño es hermoso Ediciones Orbis Madrid España
- Solberg, Carl (1975) “Descontento rural y política agraria en la Argentina 1.912-1.930”, en Gimenez Zapiola, Marcos (Comp.), El régimen oligárquico hasta 1930, Buenos Aires, Amorrortu
- Teubal, M; Domínguez, D. y Sabatino, P. (2005) “Transformaciones agrarias en la Argentina.. Agricultura industrial y sistema agroalimentario” en “El campo argentino en la encrucijada” Norma Giarraca y Miguel Teubal coordinadores Alianza Editorial. Buenos Aires

ANEXO

Superficie total trabajada según régimen de tenencia, por estrato. En números absolutos y porcentaje

Cuadro A

Categorías	Superficie				
	Propia		Arrendada		Total trabajada
	Ha	%	Ha	%	
Sin escala	4.712	21,0	1.806	6,0	6.518
Con escala	17.888	79,0	26.537	94,0	44.425
TOTAL	22.600	100	28.343	100	50.943

Encuesta GEA 2003/04

Características de la composición tecnológica según el modelo de última generación. En número y porcentaje sobre el total de productores distribuidos por categoría.

Cuadro B

Categoría	No poseen maquinarias de última generación en la composición		Poseen tractor y sembradora SD		Poseen Tractor, semb.SD y cosechadora		Poseen Tractor, semb. SD, cosechadora y pulverizador		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Sin escala	42	61,8	15	22	2	3	9	13,2	68	100
Con escala	5	8	15	23,8	6	9,5	37	58,7	63	100

Fuente: Encuesta GEA, 2003/2004

Evolución de los trabajadores permanentes en las explotaciones agropecuarias

Cuadro C

Tipo de trabajador	1969		1988		2002	
Productor	619.265	40	377.150	36	340.731	44
Asalariado	281.101	18	348.410	34	229.690	30
Trabajadores familiares	647.195	42	308.874	30	204.455	26
Total	1.786.975	100	1.034.434	100	775.296	100

Fuente: S. Aparicio. "Trabajos y Trabajadores en el sector agropecuario de la Argentina (2005)" Según datos INDEC.

Grafico 1. Pequeños rentistas Estrato de 0 a 200 ha

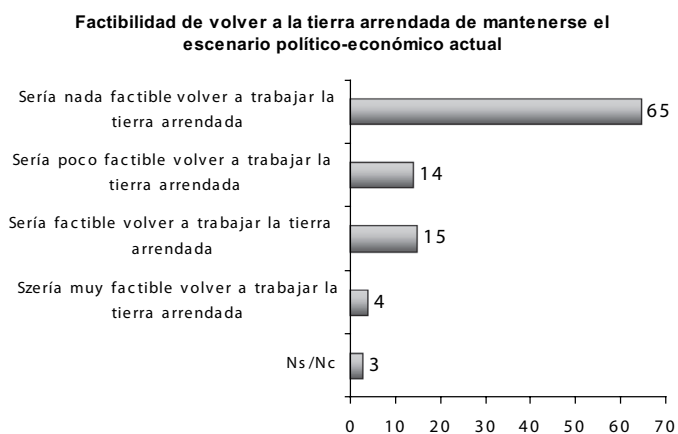


Grafico 2. Pequeños rentistas Estrato de 0 a 200 ha

Evaluación de la calidad de vida actual respecto a cuando estaba en actividad

