

Dossier: El lugar de la familia en la producción agropecuaria argentina (1960-2008)

Agrobusiness y fragmentación en el agro argentino: desde la marginación hacia una propuesta alternativa

Ariel García; Alejandro Rofman

CEUR/CONICET

arielgarcia@conicet.gov.ar

Agribusiness and fragmentation in the Argentinean agro: from margination to an alternative proposal

Resumen

Desde 2008, la discusión pública sobre los derechos de exportación de los cereales y oleaginosas con mayor presencia en el proceso productivo agrario nacional ha puesto, insospechadamente, en el debate generalizado la cuestión del "campo" argentino. Este aporte, entonces, quiere ser una contribución a un mejor conocimiento de la dinámica de acumulación presente en el sector agrario nacional sin cuya apreciación global es imposible avanzar en la construcción de escenarios a futuro. El documento que presentamos tiene como objetivo esencial: a) discutir el heterogéneo perfil que asume contemporáneamente la estructura productiva y social del agro argentino, y b) proponer estrategias de política pública tendientes a colocar a los actores sociales, sin distinción alguna, en capacidad de decidir una organización para sus respectivos territorios. Finalmente, consideramos que el acceso a la propiedad de la tierra, la posibilidad de reconversión, la capitalización, la relación entre actores locales con incidencia directa e indirecta en la producción, las condiciones de relacionamiento con agentes comercializadores y el establecimiento o consolidación de organismos reguladores son elementos estratégicos para una política pública que persiga una transformación estructural de las situaciones de subordinación, las que no son ni serán modificables mediante una devaluación o un incremento de precios internacionales.

Palabras claves: Agricultura familiar; Economías regionales; Subordinación productiva; Políticas públicas.

Abstract

Since 2008, the political discussion about export rights of cereals and oleaginous with the higher presence in the agrarian productive national process has put, inadvertently, on the general debate the Argentinean "field" as an issue. This paper, then, pretends to be a contribution to a better knowledge of the accumulation dynamic present in the national agrarian sector because without its global appreciation its impossible to move forward in the construction of future scenarios. The present document has as main objectives: a) to discuss the heterogeneous profile that takes the productive and social structure of the contemporary Argentinean agro, and b) to propose strategies of public policies tending to put the social actors, without distinction, in the capacity of make decisions about the organization of their territories. Finally, we consider that the access to the land property, the possibility of re-conversion, the capitalization, the relationship between local actors with direct and indirect incidence in the production, the relationship conditions with commercialization agents and the establishment or consolidation of regulation organisms are strategic elements for a public policy that looks for a structural transformation of the situations of subordination, which are not and will not be modify through a devaluation or an increase of international prices.

Keywords: Familiar agriculture; Regional economies; Productive subordination; Public policies.

1. Introducción

Desde 2008, la discusión pública sobre los derechos de exportación de los cereales y oleaginosas con mayor presencia en el proceso productivo agrario nacional ha puesto en el debate generalizado, insospechadamente, la cuestión del “campo” argentino. Así, surgieron opiniones diversas que solían y suelen discutir situaciones coyunturales, tales como la variación de precios y mercados, los impactos político-financieros de la crisis global desatada en dicho año o las expectativas y resultados de reuniones con funcionarios públicos. Sin embargo, han sido relativamente escasas las visiones que traspasen lo inmediato y planteen proyectos a mediano y largo plazo. Por ello, consideramos que para avanzar en una discusión/definición de la estrategia del sector a cinco, diez o veinte años, sería preciso asumir una visión de su desenvolvimiento actual que lo refleje con exactitud, complejidad y amplitud.

Este aporte, entonces, pretende ser una contribución a un mejor conocimiento de la dinámica de acumulación presente en el sector agrario argentino sin cuya apreciación global resultaría imposible avanzar en la construcción de escenarios a futuro.

El documento que se presenta tiene como objetivo esencial: a) discutir el heterogéneo perfil que asume contemporáneamente la estructura productiva y social del agro argentino, y b) proponer estrategias de política pública tendientes a colocar a los actores sociales, sin distinción alguna, en capacidad de decidir una organización para sus respectivos territorios.

En la percepción de quienes nos hemos dedicado al estudio de esta realidad, la noción de heterogeneidad estructural del perfil socio-productivo de la agricultura nacional no nos es novedosa. No obstante, corresponde hacer varias puntualizaciones que indican, de modo fehaciente, que es preciso actualizar un diagnóstico integral de tal perfil por cuanto el grueso de la sociedad carece de información concreta al respecto.

Más aún, en el imaginario colectivo de la gran parte de los habitantes de nuestro país prevalece el estereotipo más tradicional sobre el actor social que produce bienes primarios agrícolas en distintas regiones agro-económicas del país. Así, se considera que tal productor aún reside con su familia en la chacra pampeana, desarrollando una sacrificada vida y extensas jornadas laborales en las que colaborarían activamente los integrantes de la unidad doméstica.

Esta imagen del productor, que reside en nuestras mentes a través de lo que se nos solió enseñar en la escuela o nos fue transferido durante años por parientes y amigos dedicados a las tareas agrícolas en la Pampa Húmeda permanece inalterable y firme.

En el imaginario colectivo en donde se asienta esta visión del hombre de campo,

además, se lo vincula a un productor que ha seguido trabajando por una o dos generaciones la chacra de sus ascendientes, de quienes la heredó como modesto capital familiar. En general, tales ascendientes fueron inmigrantes extranjeros que arribaron a fines del siglo XIX y principios del siguiente esperanzados en encontrar otra vida que los despegara de la miseria y la pobreza de la vida rural de sus países de origen.

Sin embargo, detrás de las ideas del sentido común y presuntamente naturales que existen sobre el espacio y el tiempo -en este caso sobre el espacio y el tiempo agrarios-, yacen ocultos campos de ambigüedad, contradicción y lucha (Harvey, 2004: 229).

Contrapuesto a esta imagen generalizada del actor social agrario característico de nuestra Pampa Gringa, otro importante segmento de la población de las grandes metrópolis urbanas de la región pampeana argentina posee un marco referencial diferente respecto de su procedencia y de su destino. En este caso, quienes migraron desde la década de 1930 con creciente intensidad del norte y el oeste de la Argentina hacia las principales aglomeraciones de la Pampa Húmeda, legaron a sus hijos y nietos otra imagen del "campo". Es la que no los pudo contener adecuadamente para brindarles un futuro prometedor y trajeron consigo el permanente recuerdo de su origen, ya sea porque entre 1940 y 1970 en las ciudades del Litoral la demanda de empleos se acrecentó notablemente, o porque, más tarde, la persistente crisis social los expulsó. En este caso, los criollos o mestizos descendientes ya no de los barcos sino de los entrecruces entre pueblos originarios y conquistador español manejaron -y lo siguen haciendo- una visión nostálgica de su residencia de origen, en donde pocos o ninguno pudieron sobrevivir.

El primer modelo de sociedad agraria quedó en las mentes de gran parte de la clase media de origen europeo que vive en las ciudades, en algunos modificada por la bonanza económica que abarcó a la Pampa Húmeda en las últimas dos décadas, pero donde el sacrificio y la constancia de sus antepasados se sobrepone a la situación objetiva en cuanto a riqueza e ingresos que hoy poseen. En el segundo sector, para nada vinculado a los beneficios de la agroexportación sino a la provisión de alimentos e insumos desde pequeños establecimientos, con serias dificultades para obtener ingresos subsistenciales, la imagen es totalmente diferente. Impera en los que emigraron el contacto permanente con sus familiares radicados en las zonas agrarias de donde provienen o en las áreas urbanas que hoy los alojan, tras la expulsión de sus predios. Ninguna bonanza económica los arropó. Por el contrario, las privaciones, las dificultades para permanecer en sus explotaciones y la obligada salida, sin retorno, de

miembros de sus familias son referencias dolorosas en la mayoría absoluta de los que emigraron.

Estos imaginarios colectivos se nutren de paisajes idealizados que han cambiado sustancialmente o bien de experiencias personales ligadas con la migración. Pero más allá de estas circunstancias, que inciden notoriamente en sus conductas frente a las contrastantes situaciones en que se ven envueltos los actores sociales en uno y otro escenario, reflejan procesos de profunda transformación que no resultan claros en su explicación ni correctos en su descripción cotidiana.

Desde nuestra responsabilidad como estudiosos de esta divergente realidad deseamos agregar, con este texto, un elemento más al debate nacional de la cuestión agraria que desnude las inexactitudes de visiones estereotipadas sobre nuestra estructura agropecuaria o confirme situaciones de fuerte deterioro social. Sin avanzar en esta dirección será muy difícil construir proyectos transformadores.

Es por ello que nos hemos propuesto sintetizar en pocas páginas el perfil de los dos “campos” que pueblan nuestro interior rural, aporte que no pretende ser exhaustivo y que, por supuesto, queda abierto a la polémica de los lectores. El trabajo se estructura en tres apartados. En el primero describimos a grandes rasgos el modelo del agrobusiness (1) y el de la agricultura familiar (2) desde una perspectiva que considera el territorio no como mero receptáculo sino como producto de las relaciones de poder. En el segundo apartado proponemos seis lineamientos estratégicos para revertir los procesos de subordinación existentes en distintos circuitos y entre diferentes actores. Por último, en el tercero realizamos algunas consideraciones finales.

2. Los dos modelos de la estructura agraria argentina contemporánea

2.1. El modelo del agrobusiness

En este apartado analizamos el agrobusiness en la actividad primaria. Si bien nos remitimos al caso pampeano no nos circunscribimos solo a éste, puesto que también este modo de gestión y producción agrícola se implanta en determinadas economías regionales organizándose en función de la exportación. Al respecto, más adelante abordamos a modo de ejemplo los casos del cultivo del tabaco en Misiones, de la soja en Chaco, de la fruticultura en el Alto Valle de Río Negro, de la citricultura en Tucumán y de la vitivinicultura en Mendoza y San Juan.

Considerar que la heterogeneidad de los escenarios agrícolas es un rasgo distintivo del siglo XXI sería caer en un error de apreciación. Diferencias siempre existieron. Sin embargo, lo particular de esta época sería su exacerbación. Después de todo, tendería a acrecentarse la brecha entre los que acompañan la “modernización” de la agricultura

en el capitalismo de escala global y aquellos que resisten o subyacen al margen del sistema.

A fines del siglo XX, Argentina pasó de ser el afamado granero cerealero al granero oleaginoso del mundo. Tal cambio es resultado de múltiples dinámicas que interactúan en el nivel local, nacional y global, pero que serían comandadas desde este último. Bisang y Gutman (2003:8) consideran que el impacto de la revolución verde -difusión de la agricultura científica en el agro- ha sido acotado y tardío en el escenario local. Esta forma de difusión se modifica drásticamente con la apertura económica y la desregulación estatal de la década de 1990. Asimismo, Rofman et. al. (2005:16) sostienen que en los últimos decenios el sector agropecuario pasó por profundas transformaciones. Desde la citada década, las mismas fueron particularmente evidentes con la aplicación del modelo de ajuste estructural expansivo. La política económica basada en el tipo de cambio fijo que impuso estrategias tendientes a asegurar el éxito de dicho modelo, fue el principal catalizador del proceso de modernización acelerada de la agroindustria argentina y su eficiente inserción en la economía internacional.

Bisang y Gutman (2003:8) señalan que en dicho decenio se operó un importante crecimiento e internacionalización de la producción, sustentado en: a) la adopción de tecnologías de punta en lo relativo a productos y procesos; b) la puesta en producción de áreas marginales mediante el empleo de nuevas técnicas agronómicas; c) transformaciones en el modelo de organización de la producción primaria; y d) la rearticulación de dicha producción en el marco de los circuitos agroalimentarios. Rofman, et. al. (2005:17) consideran que los tres pilares básicos desde los cuales se han venido implantando los procesos tecnológicos innovativos son: a) la biotecnología; b) la oferta de agroquímicos en creciente aumento; y c) los permanentes progresos derivados de la ingeniería genética.

Al mismo tiempo, surgieron y se están difundiendo tecnologías de proceso. Esto se evidencia en las nuevas prácticas organizativas de las actividades de siembra, de manejo del cultivo y de cosecha, que incluyen inversiones elevadas tales como *pools* de siembra, siembra directa, contratación de tierra por cosechas, adquisición de nuevas extensiones a partir del desplazamiento de la frontera agrícola, mecanización del proceso de recolección, etc.

Los citados procesos tuvieron claras implicancias a nivel de explotación. En efecto, se observó un fuerte predominio de la oferta de insumos industriales sobre la producción. De este modo, la introducción e implantación de semillas transgénicas conllevó la necesaria adopción de herbicidas, genética animal, etc. Estos paquetes

tecnológicos son los empleados en los países centrales. Son ofrecidos por contadas empresas transnacionales con injerencia en el conjunto de insumos agropecuarios y con presencia nacional gracias a aceitados canales de comercialización y distribución. Sumada a la tecnología de productos, los procesos también se transformaron. En efecto, en el decenio de 1990 se difunde y consolida el papel de los terceristas. Estos actores sociales intervienen en la producción a través de un contrato que efectúa el propietario o arrendatario de la tierra. Estos intermediarios actúan entre los condicionamientos industriales impuestos por las tecnologías disponibles y los riesgos propios de la agricultura. A su vez, la producción primaria es influida por nuevas articulaciones efectuadas por la industria agroalimentaria y el hipermercado, que imponen vía contrato una estandarización en la calidad de los bienes agrícolas (Bisang y Gutman, 2003:14; Teubal y Rodríguez, 2002: 41-54).

La citada situación puede entenderse como un fenómeno de alcance mundial, puesto que las empresas transnacionales actúan como vectores concretos de la globalización. Y no sólo inciden en la producción agrícola, sino también a través de la provisión de insumos y el procesamiento industrial de aquella. Teubal (2001:52) considera que se trata de corporaciones que dominan el mercado mundial de diversos tipos de insumos básicos como semillas, fertilizantes y pesticidas. Además, estas cuentan con o financian grandes centros de investigación dedicados a la ingeniería genética, a la zoología y a la botánica, avances gracias a los que han patentado nuevos cultivos o variedades de los mismos.

Producción primaria y provisión de insumos no son los únicos eslabones de esta cadena global que es comandada por las empresas transnacionales. Teubal (2001) señala que, por un lado, las mismas inciden en la producción de alimentos procesados y llegan hasta el consumidor mediante la consolidación y difusión de marcas alimentarias mundiales y nuevos productos procesados. Por otro, también venden servicios vinculados con la aplicación de semillas híbridas e impulsan nuevas prácticas de manejo agropecuario.

Como corolario de esta situación con implicancias en distintas escalas de análisis, es importante poner de relieve que la trayectoria de los actores sociales se vincula con la capacidad diferencial de abordar este tren "modernizador". Rofman, et. al. (2005:17) sostienen que la presencia de grandes grupos económicos, nacionales o multinacionales en el proceso de liderazgo y control de la actividad agroindustrial en sus más diversas manifestaciones tornó posible el proceso transformador de la agroindustria argentina. Ello se aprecia en la emergencia de importantes firmas en todo el espectro de la innovación tecnológica -tanto en la investigación genética como

en la oferta de semillas transgénicas, agroquímicos- para incrementar la productividad física de la producción y desterrar enfermedades y malezas, o en la incorporación de nuevas especies para elevar la calidad de los alimentos o insumos obtenidos (un caso emblemático es el de Monsanto). Pero, a la vez, la modernización y crecimiento de la oferta se basó en el desarrollo eficiente de la producción en las unidades económicas capaces de aumentar la productividad física de los bienes destinados al consumo intermedio o final. Estas unidades económicas -medianas y grandes, tanto en la agricultura de secano como de riego- suelen acoplarse al proceso emergente. Para ello, debieron y deberán contar con recursos financieros propios, acceder a créditos externos en magnitudes significativas y a una renovada capacidad de gestión.

Surge de lo antedicho que la capacidad de hacer frente al desafío que implica esta revolución productiva y técnica en las actividades agroindustriales nacionales, no puede ser afrontado de similar modo por un mediano y gran productor capitalizado - con relaciones formales dentro y fuera del sistema económico y estrechos vínculos con las instituciones financieras del país y/o del exterior-, que por un pequeño productor con ingresos iguales o menores a los necesarios para reproducirse, con una inserción informal y sin canales de obtención de crédito institucionalizado. Barsky y Gelman (2005:396) consideran que el perfil de la expansión productiva impulsada por las políticas macroeconómicas de la década de 1990 fortaleció los procesos de concentración del capital.

Como observamos, los actores de la región pampeana asistieron a una importante transformación en los últimos decenios del siglo XX, y más aún en el de 1990. En síntesis, las grandes y medianas explotaciones accedieron a innovaciones de tecnología y de proceso con las que pudieron integrarse exitosamente a la transnacionalización agroindustrial de la época. En aquella década, los pequeños productores -muchos endeudados- encontraron serias dificultades para reproducirse en un contexto de precios bajos y fueron a la quiebra. Conozcamos qué sucede en las áreas extra-pampeanas.

2.2. El modelo de la agricultura familiar en la periferia regional argentina

En el interior del país, en las comúnmente denominadas economías regionales o extrapampeanas, el cuadro no fue muy diferente. Al respecto, resulta importante considerar dos cuestiones. Por un lado, puede entenderse que las formas en que se relacionan dichas economías y la pampeana suele reproducir un esquema de centro-periferia, desde luego mediado por el posicionamiento específico (la dotación de recursos materiales y simbólicos) de los actores, independientemente de su ubicación

física. Por otro, en el interior de los diversos circuitos regionales, la agricultura familiar no actúa en el vacío, sino en relación a otros actores, que les imponen condiciones en su accionar. De lo anterior, se desprende que un análisis aún centrado en la agricultura familiar debe considerar las relaciones de ésta con su entorno.

Cabe aquí considerar que los modelos “puros” resultan abstracciones que realizamos para poder describir situaciones que consideramos recurrentes. Por esto, el “contra-modelo” en realidad no existe como tal, como tampoco encontramos en estado “puro” el modelo hegemónico del agrobusiness. Ambos son aproximaciones. En tal sentido, la agricultura familiar de la periferia puede entenderse como una reacción a los procesos comandados verticalmente por agentes transnacionales. Estos también han transformado distintos circuitos del interior argentino. Bendini y Tsakoumagkos, (2001:1, citados en Bendini y Steimbregger, 2005:189) observan fenómenos que no son exclusivos de la primer década del siglo XXI, sino que se inician en la de 1970 y que se profundizan desde la de 1990. Según estos, se están experimentando cambios definidos por la intensificación del dominio del capital multinacional sobre el agro. Esta situación se evidencia en la difusión de distintas formas de flexibilización laboral, el incremento de la pluriactividad y la profundización de la articulación subordinada por parte de los productores a las cadenas agroalimentarias. En estas cadenas son habituales las decisiones provenientes de las grandes empresas transnacionales que dan cuenta de los condicionamientos externos y el deterioro o expulsión de los productores familiares, la reconfiguración territorial y la redefinición de los actores sociales a escala local, entre otros. Considerando evidencias que refieren al devenir de las relaciones entre actores en diversos circuitos extra-pampeanos, entre los que resulta posible plantear a modo de ejemplo situaciones como las siguientes:

2.2.a. La agricultura del tabaco como el eslabón de una cadena regida a nivel global

En Misiones el área privilegiada para el cultivo del tabaco burley es el centro y nordeste provincial. Este último constituyó hasta tiempos recientes una frontera agrícola con tierras disponibles. El tabaco permite a los agricultores estabilizar las nuevas explotaciones y contar con liquidez para un consumo e inversión básicos entre las familias. La producción primaria es organizada y controlada por un reducido grupo de compañías acopiadoras -brazo operativo de las tabacaleras internacionales- que entablan anualmente relaciones contractuales con 11 mil a 13 mil agricultores. Éstos suelen ser ocupantes con permiso o propietarios de pequeñas extensiones de tierra,

emplean mano de obra familiar y el promedio de superficie que dedican a este cultivo extrañamente supera las 5 ha. Este escenario se encuentra determinado por la influencia directa que los acopiadores ejercen sobre miles de productores primarios, los que han ido incorporando las decisiones productivas y comerciales tomadas por los comercializadores externos (*dealers*) a través de los acopiadores, situación que se evidencia en hechos como la rápida adopción de los paquetes tecnológicos o de las variedades. La alta normativización de la relación entre pequeños productores y empresas tabacaleras se observa en cuestiones como el asesoramiento técnico permanente o la provisión de insumos y materiales, donde los precios se alejan de los vigentes en el mercado. La escasa capacidad de maniobra acerca e introduce a los productores a una agricultura de contrato. En definitiva, al aceptar las condiciones y financiamiento para el inicio de la campaña, el agricultor entra en un ciclo de endeudamiento y des-endeudamiento que tiene como actor dominante a comercializadores externos, representados por las compañías acopiadoras (García, 2007: 4-5).

2.2.b. El circuito frutícola de Río Negro y la dualidad de su estructura en función de la relación con el mercado

En Río Negro, la dinámica de acumulación en los diferentes procesos comercializadores de la manzana y la pera contribuye a la conformación y reproducción de dos circuitos, uno integrado y otro marginal. El primero es el de empresas, comercializadores y productores independientes, que tras la caída de la convertibilidad han asistido a un potencial proceso de acumulación debido a su mayor fortaleza comercial y productiva. Este grupo se compone de empresas integradas - principalmente de capital extranjero- *tradings* y grupos de productores con estructuras reconvertidas y nuevas variedades. Si se considera que el potencial de acumulación se liga estrechamente con el acceso y control de los mercados (sobre todo externos), son los comercializadores y las empresas integradas quienes predominan sobre el productor independiente. El segundo, es el circuito de los que quedaron “fuera del sistema”. Está constituido por un universo heterogéneo de empresas integradas que poseen cadenas de comercialización frágiles, productores integrados sin inserción estable en tramas asociativas para unificar las ofertas y sostener un mayor poder de negociación y por productores independientes sin estructuras productivas reconvertidas. Ambos segmentos de fruticultores se encuentran condicionados por la inserción en el mercado, la inversión y las posibilidades de reproducción de la mano de obra. Están aquellos que pueden definir un sendero de inversión con el que

acompañar el necesario proceso de reconversión técnico y están los que quedan rezagados. Pese a la devaluación y sus efectos benéficos sobre los ingresos globales, persisten las dificultades estructurales de los pequeños productores en disponer de excedentes tendientes a adaptarse a las emergentes exigencias de renovación técnica. Pues, la tasa de ganancia de los más pequeños es insuficiente para garantizar en forma conjunta, tanto la reproducción de la fuerza de trabajo como la necesaria acumulación para renovar el equipamiento de sus predios. Los cambios en los precios relativos como producto de las modificaciones del tipo de cambio parecieran definir un panorama más alentador para el segmento más débil de la cadena agroindustrial (Rofman y García, 2007:7).

2.2.c. Una nueva lógica productiva evidenciada en la sojización del Chaco

Las transformaciones en la agricultura de dicha provincia en la década de 1990, a partir de la expansión de la soja genéticamente modificada evidencian la implantación de una nueva racionalidad productiva. A partir de 1999, Chaco dejó su lugar de principal productor algodonero del país para incorporarse a la siembra masiva de la oleaginosa, convertida en el principal cultivo nacional. El reemplazo de una lógica productiva en la que se basó la organización socio-económica provincial durante más de cuatro decenios por otra que privilegió la eficiencia, los menores costos comparativos y la comercialización garantizada de los nuevos paquetes tecnológicos, suscitó conflictos y reacciones diferenciales en el sector según la vulnerabilidad selectiva de los agricultores chaqueños, diferenciados en grandes y pequeños. En 1992, los primeros representaban un 6% del total y poseían entre 100 y 500 hectáreas. A su vez, los pequeños representaban el 93% restante, constituyendo el grupo de mayor vulnerabilidad. La reconversión productiva implicó el abandono a menos de la mitad de la superficie cultivada con algodón, ha forzado la expansión de la frontera agrícola hacia áreas no tradicionales (extremo sudoeste y oeste provincial) mediante el desmonte acelerado y los arrendamientos temporarios. Esto conllevó a una mayor concentración y polarización de la actividad, con una creciente marginación y exclusión de las fracciones más desfavorecidas (Valenzuela, 2005:2).

2.2.d. La reorientación de la producción citrícola hacia la exportación y sus consecuencias en los actores y relaciones involucrados

En Tucumán la estructura de tenencia fundiaria predominantemente familiar tiende a ser desplazada. La actividad citrícola es controlada por escasos actores de origen transnacional integrados verticalmente, quienes a fines de la década de 1990

procesaban el 48% de la fruta producida en la provincia. Una estrategia comercial de estos actores sociales fue absorber a la competencia e insertarse de forma directa, o a partir de empresas vinculadas, en los circuitos de comercialización externa (Natera Rivas y Batista Zamora, 2005). Debido a su creciente importancia, comenzaron también a modificarse las formas de contratación de trabajadores y los volúmenes de mano de obra requerida. En este esquema, la organización de la cosecha se perfila como clave para asegurar la calidad de la fruta de exportación en fresco (Aparicio, et. al. 2004:10). Los cambios acaecidos en la estructura socioeconómica argentina tras 2002 no parecieran haber incidido en la alteración del escenario de la década previa. Sin embargo, a principios de 2006 desde la asociación que reúne a empresarios citrícolas (Asociación Tucumana del Cítrus) se describía un panorama inestable. Los elementos para tal incertidumbre eran la caída de precios de fruta para industria, la sobreoferta europea, mercados externos restringidos por medidas arancelarias y para-arancelarias, el aumento de salarios a trabajadores y la creciente presión fiscal. Según dicha asociación, este conjunto de factores habría llevado a la quiebra de algunas compañías, al abandono o disminución de los cuidados sanitarios de numerosas fincas y a la profundización de un proceso de concentración de la actividad en los grupos más integrados (Omodeo, et. al. 2006). Como puede observarse, entre las cuestiones aludidas gravitan elementos ajenos al mercado interno, lo cual genera desajustes entre las demandas internas -mano de obra, presión fiscal- y las condiciones externas -baja de precios, medidas proteccionistas, exigencias de calidad-.

2.2.e. El fuerte impacto de la innovación tecnológica y la inversión extranjera en el creciente sesgo productivo del vino de alta calidad

En San Juan y Mendoza, el circuito productivo vitivinícola cuenta con limitados eslabones. La producción de uva se destina a tres encadenamientos principales: consumo en fresco, elaboración de pasas e industrialización, que a su vez origina dos subcircuitos: elaboración de vinos y/o mostos, y jugos. Durante el decenio 1995-2005 los precios de la uva para mesa y para vinos común y fino se incrementaron en términos reales (Rofman y García, 2007:11). No obstante, esta mejora no debe desdeñarse el aumento de los costos de producción y de reproducción de la fuerza de trabajo en las áreas productoras, como tampoco la realidad social de las áreas rurales aún en una época de crecimiento en términos agregados.⁽³⁾ Además, al introducir en el análisis la evolución reciente de las exportaciones, encontramos que el sector ligado al comercio exterior es el mayor beneficiario del escenario post-convertibilidad. Después de la devaluación, a la pesificación de deudas y costos de producción debe

agregarse un mejoramiento cualitativo en el precio por unidad exportada. No obstante, el acceso a los mercados internacionales implicó un importante proceso de reconversión de las variedades. En este escenario, los sectores descapitalizados o sin acceso al crédito se vieron imposibilitados de mejorar sus parrales, por lo que destinaron su producción exclusivamente al mercado interno.(4) Analizando el proceso pos-devaluatorio, Rofman y Collado (2005:2) sostienen que la estructura de inserción de los actores sociales en este circuito vitivinícola se ha mantenido sin grandes cambios. Por esto, esperan que persistan -o se acentúen- las tendencias que dieron lugar a la constitución de un nuevo escenario productivo regional con eje gravitatorio en la exportación y las nuevas variedades. Para los autores, el contexto está signado por la concentración y extranjerización creciente del capital agrario, industrial y de intermediación, la desaparición de numerosos pequeños productores tradicionales y la disposición sectorial basada en la creciente preeminencia de los grupos económicos orientados hacia la producción y exportación de vino fino.

Los casos enumerados pueden resultar ilustrativos sobre las implicancias de las políticas macroeconómicas favorecedoras de la inserción de la agricultura argentina a los mercados internacionales, las que han impactado diferenciadamente en territorios y actores. En definitiva, puede considerarse que:

- El modelo agro-exportador asociado a la biotecnología, a la creciente oferta de agroquímicos y a los permanentes progresos derivados de la ingeniería genética suele presentarse como el “modelo exitoso”.
- Sin embargo, el agro argentino no se agota en dicho modelo. Es posible reconocer un “contra-modelo”, donde predominan los actores subordinados de los distintos circuitos a través de la agricultura familiar.(5) El mismo es compuesto por un número de campesinos y pequeños productores que varían entre las casi 200 mil EAPs minifundistas y los cerca de 75 mil hogares rurales agrarios pobres en todo el país (Tsakoumagkos, et. al. 2000:47). Según estos autores, la participación de dicho grupo social en el total nacional y en el de su respectiva región da lugar a tres situaciones bien diferenciadas. Entonces, los autores registran, respectivamente, regiones con: a) alta participación en ambos totales, tales como la mesopotamia, el monte árido, los valles del NOA y también el chaco húmedo-; b) alto peso y baja incidencia, tales como la región pampeana y los oasis de riego; c) baja participación pero alta incidencia, como la puna, el chaco seco y la meseta patagónica; y d) situaciones que no responden a parámetros claros, entre los que se encuentran tanto los valles y andes patagónicos como la agricultura subtropical del NOA.

3. Hacia una estrategia de desarrollo rural en la Argentina. Elementos para una nueva territorialidad agraria

El escenario ha sido planteado. Lo que en la presentación señalamos como “campo” argentino no es sino una heterogeneidad de actores con intereses comunes y/o contrapuestos, ganadores y perdedores en este “tren modernizador” de la biotecnología, de la oferta creciente de agroquímicos y de los permanentes progresos de la ingeniería genética que es comandado por empresas transnacionales. Conociendo el diagnóstico, en lo que sigue hacemos una resumida descripción de los componentes a nuestro juicio fundamentales para una estrategia de desarrollo rural dirigida a los sectores sociales agrarios subordinados.

Las estrategias que darían impulso a un proceso de desarrollo rural que tienda a revertir el estado general de empobrecimiento y subordinación junto con los procesos de dominación económico-social y promuevan una política de financiamiento dirigida al sector de pequeños productores en particular, deben considerar cuáles son los impactos previsible en el amplio arco de las relaciones sociales que la actividad primaria genera. Por ejemplo, el notorio incremento que en las décadas recientes se observa en la venta de fuerza de trabajo del pequeño agricultor por parte de actividades productivas no agrícolas (uno de los ejemplos extendidos de pluriactividad), de trabajo localizado cerca de la residencia originaria del pequeño productor o la caída del trabajo temporario en muchas actividades debido a las innovaciones en mecanización o incorporación de insumos sustitutos de la tarea humana, supone individualizar tales cambios significativos y reconocer que los mismos provienen de procesos externos a las labores propias del predio pero afectan, en alta medida, su rentabilidad y su capacidad de obtener ingresos. En uno y otro caso, una estrategia que no tome en cuenta tales modificaciones resultará insuficiente o mal orientada si se propone estimular acciones tendientes a alentar el ingreso familiar del pequeño productor rural como vía de superación de la pobreza como principal objetivo.

Es también de fundamental importancia, el nivel, disponibilidad, calidad y precio de los bienes públicos a los que puede acceder el pequeño productor y su familia (tanto infraestructura y servicios, como educación, información, etc.) para potenciar el impacto de medidas de apoyo y hacer realidad la posibilidad de disputar un mejor posicionamiento dentro de la cadena en relación a actores sociales que obtienen la mayor cuota de los excedentes económicos producidos en ella.

Asimismo, una política de desarrollo rural que no considere el territorio carecerá de eficacia y pertinencia. En este sentido, es fundamental recuperar o instalar la noción de territorio concreto como elemento imprescindible para una comprensión integral de

la dinámica que rodea al pequeño productor, en el que se definen los ámbitos productivos y sociales donde se despliegan las actividades -ya altamente complejizadas- que resultan del fenómeno contemporáneo de la modernización agroindustrial. Esta política debe partir de análisis contrapuestos y superadores a los enfoques sectoriales en los que el territorio es sinónimo de soporte físico y apenas un receptor y receptáculo indiferenciado.

Decir que el territorio es una construcción social es redundante. Tadeo et. al. (2006:13-14) entienden por territorio una construcción social e histórica efectuada por la materialización de las actividades humanas en un espacio físico determinado. Ahora bien, más allá de que exista consenso en definir al territorio como un producto social, es importante destacar que las autoras intentan dotar a este concepto con la representación de las relaciones sociales, entre las que se encuentran indudablemente las relaciones de poder, con todas las asimetrías que implican el desenvolvimiento de estas últimas. Partir de esta perspectiva nos permite asumir que en cada momento histórico la sociedad despliega actividades productivas y reproductivas guiadas por leyes de funcionamiento acordes con los intereses y criterios dominantes, de modo tal que las vinculaciones entre sociedad y medio físico van a asumir formas específicas y compatibles con tales intereses. Para que el territorio dado, delineado según el accionar de las fuerzas sociales comprometidas en su transformación permanente, se modifique -parcial o totalmente- en su configuración concreta, deben producirse transformaciones en el perfil de las relaciones económicas y sociales dominantes. Este proceso de territorialización, des-territorialización y re-territorialización es un fenómeno que se genera a partir de una dinámica de interacción sin solución de continuidad entre sociedad y medio físico así como entre los actores sociales. Adquiere un carácter definido y se va adecuando a las necesidades de quienes controlan el proceso social respectivo.

Por lo anterior, resulta evidente que el territorio se define con referencia a las relaciones sociales y a su contexto histórico (Haesbaert, 2004:78). Este autor sostiene la necesidad de una visión de territorio que parta de la concepción de espacio como un híbrido (híbrido entre sociedad/naturaleza, entre política, economía y cultura, entre materialidad/idealidad, etc.). Considerando este carácter constitutivo, concibe el concepto de territorio a partir de la imbricación de múltiples relaciones de poder, del poder material de las relaciones económico-políticas o del poder simbólico de las relaciones de orden más estrechamente cultural (Haesbaert, 2004:79).

Por ende, podemos afirmar que el territorio es relacional no sólo en el sentido de ser definido siempre dentro de un conjunto de relaciones histórico-sociales, sino en el

sentido de incluir una vinculación compleja entre proceso social y espacio material. Enfatizar el sentido relacional del territorio es central para toda estrategia de desarrollo porque no implica una lectura simplista del espacio como un compartimiento estanco, delimitado y con fronteras fijas. Al contrario, por ser relacional el territorio es movimiento, fluidez, interconexión, y, en síntesis temporalidad. De todo lo anterior, resulta que el territorio se constituye a partir de la interacción diferenciada entre las múltiples dimensiones del poder, desde su naturaleza más estrictamente política hasta su carácter más propiamente simbólico, pasando por las relaciones dentro del llamado poder económico, indisociables de la esfera jurídico-política (Haesbaert, 2004: 82-93).

Esta idea es coincidente con el enfoque de Lopes de Souza (1995:78 y 86), para quien el territorio es fundamentalmente un espacio definido y delimitado por y a partir de las relaciones de poder. Según este mismo autor, en el ámbito de un discurso netamente ideológico, el territorio como concepto es históricamente asociado al Estado-Nación moderno. En cambio, para él, el territorio es un campo de fuerzas, una red de relaciones sociales, que a la par de su complejidad interna define un límite, una alteridad, la diferencia entre un “nosotros” y los “otros”.

Habiendo explicitado nuestra perspectiva teórica, entendemos que a principios de siglo XXI corresponde interrogarse acerca de cómo operacionalizar un proceso de desarrollo que atienda, en primera instancia, los intereses de los sectores sociales más desprotegidos y débiles del sistema de producción sito en las áreas rurales. Y que, a la vez, permita a todos los actores sociales, sin distinción alguna, tener un rol igualitario en las decisiones de cómo organizar el territorio. Hacia este objetivo central apuntamos con las propuestas de este trabajo.

El desarrollo rural con identidad territorial va a constituir, entonces, el marco referencial de nuestros lineamientos generales de política y propuestas en materia de transformación de las condiciones de producción y reproducción de la unidad familiar perteneciente al segmento de los actores sociales subordinados. La circunstancia de que postulemos la definición de cada territorio a partir de sus características específicas no implica que consideremos aisladas cada una de las regiones del entorno nacional. Tampoco significa que ignoremos la escala mundial hoy claramente signada por las consecuencias del proceso de globalización, tan presente en ámbitos locales como los que describimos en el apartado anterior. Por el contrario, postulamos considerar la inserción de cada territorio de acuerdo a su particular idiosincrasia, recursos disponibles y relaciones de poder, en el espacio regional, nacional y mundial a la hora de articular un proyecto integral de desarrollo económico y social altamente

participativo y con énfasis en la consolidación de los derechos ciudadanos de todos sus integrantes.

3.1. Cuestiones estratégicas a ser consideradas

Partimos del supuesto de que toda estrategia de desarrollo rural territorial en la Argentina debe tender, con absoluta prioridad, a elevar sustancialmente el ingreso, el poder de negociación y la riqueza material de los actores sociales que se encuentran en situación real y potencialmente crítica: el segmento de pequeños y medianos productores empobrecidos del sector rural de nuestra sociedad. En otras palabras, la citada política adquirirá plena legitimidad si logra desterrar, en el menor plazo posible, la pobreza y la exclusión social que afectan a una significativa cantidad de productores y sus familias integrantes de este sector social. Aceptando este criterio, postulamos que las transformaciones a encarar en las distintas estrategias vinculadas con el desarrollo rural argentino, sólo tienen validez y legitimidad en tanto apuntan directamente a implementar dicho objetivo esencial. Las estrategias que proponemos son las siguientes:

Estrategia 1: es preciso remover las deficiencias estructurales derivadas del proceso de asignación y distribución de la tierra que ocupan los pequeños productores en las regiones periféricas pues son barreras infranqueables para que los mismos puedan incorporarse en plenitud al proceso de desarrollo de la actividad rural y logren captar crédito formal en toda su amplitud. Sin remover dichas fallas -tales como la no titularidad de los predios o su tamaño excesivamente limitado- para los pequeños productores no hay estrategias de desarrollo viables y sustentables en el tiempo.

El proceso de poblamiento de gran parte del espacio rural argentino en las regiones extrapampeanas se originó con programas de colonización oficiales y privados; coexistiendo con algunas áreas minoritarias ocupadas por población indígena y exhibiendo notorias deficiencias estructurales en su constitución y ulterior desarrollo. Ese modelo colonizador otorgó tierras fiscales y parceló grandes predios de propiedad privada y, en algunos casos, entregó instrumentos de labranza. Las tierras fueron conferidas tanto a título de propiedad legal, como a partir de entregas precarias o adoptando la figura de arrendamiento a largo plazo. En muchos otros casos, se produjeron procesos de ocupación de hecho no resueltos hasta la fecha.

Al mismo tiempo, el fraccionamiento posterior de grandes predios en unidades concedidas o vendidas por el Estado o por el capital privado, junto a la ocupación no legal originaron unidades de reducida dimensión, con una superficie que en numerosos casos fue inferior a la unidad económica necesaria para dar sustento a una

familia. De ahí la proliferación de minifundios en las áreas rurales de las regiones situadas en la periferia del sistema espacial argentino. Dichas circunstancias, que todavía persisten en una significativa proporción del total de los predios correspondientes a pequeños productores rurales conformaron desde mediados del siglo XIX una barrera estructural a la capacidad de gestión de quienes los vienen haciendo producir, como lo corrobora un estudio realizado para el Proyecto de Desarrollo para Pequeños Productores Agropecuarios -PROINDER- (2000) y la encuesta aplicada en 2004 en el marco de otro estudio realizado para dicha institución (Rofman, et. al., 2005). Como consecuencia de esto, el insuficiente ingreso monetario total para sostener una unidad familiar, la carencia de excedentes necesarios para la capitalización, la ausencia de tecnología apropiada y las dificultades notorias para acceder al crédito formal, constituyeron factores aún subsistentes que debilitaron -y todavía perjudican- el poder de negociación de los productores respectivos y les impide una inserción plena en las relaciones de mercado como actores sociales.

Postulamos que cualesquiera sean las líneas de política contenidas en una futura estrategia de desarrollo rural territorial en la Argentina, las mismas serán de imposible implementación si no se resuelve, con anterioridad o al menos en forma simultánea, la regularización de la propiedad de los pequeños productores que aún hoy carecen de titularidad legal de sus predios.

Estrategia 2: es preciso apuntalar la capacidad de negociación, el total acceso al cambio tecnológico y la inserción plena del segmento subordinado de actores sociales en la dinámica de las cadenas alimentarias y agroindustriales en el ámbito rural, a fin de que sea efectiva la política sectorial que apunta al acceso al crédito para una creciente capitalización, y a elevar la calidad de vida y desterrar la pobreza de dichos actores.

La polarización tecnológica que se produjo en el eslabón de la producción de insumos (materias primas industriales) y alimentos -que incluye a los pequeños productores tradicionales como protagonistas significativos-, por la presencia del acentuado proceso de reconversión y de innovación técnica mencionados anteriormente, el acceso diferenciado al crédito y las renovadas exigencias de los compradores de materias primas, ensanchó la brecha entre los actores sociales de mayor poder y aquellos que adolecen de serias debilidades estructurales.

En el caso argentino, las reconversiones productivas basadas en singulares transformaciones a escala de las tecnologías de producción y gestión (6) de las actividades más dinámicas, fueron dando lugar a la emergencia de nuevos actores sociales o anteriores productores con importantes cambios en su perfil operativo, que

adquirieron creciente poder dentro de las cadenas y las fueron progresivamente controlando. Entre los acentuados cambios técnicos -tendientes a asegurar mayor eficiencia económica y creciente capacidad competitiva en mercados internos y externos- y el correspondiente proceso de concentración y centralización del capital en los eslabonamientos claves de los complejos agroindustriales, se fueron articulando relaciones técnicas y sociales de producción con características sólo asequibles a segmentos minoritarios pero fuertemente capitalizados de productores modernos, enrolados en las distintas fases del proceso agroindustrial. Estos actores sociales dinámicos se convirtieron en los promotores de los cambios técnicos y organizativos y lograron tasas de ganancia en constante aumento a expensas de los productores más débiles de las cadenas y con menor poder de negociación y capacidad técnica, económica y financiera.

Estos fenómenos contemporáneos, propios del último cuarto de siglo y más acentuadamente desde la segunda mitad de la década de 1990, se hicieron notorios en las cadenas de la soja, girasol, cereales, vitivinicultura, algodón, azúcar, limón, fruta, tabaco, etc. En la mayoría de los casos, la pequeña y mediana producción fueron quedando al margen de tales transformaciones dadas las elevadas exigencias de recursos financieros y de capital a los que estaban condenados a afrontar si seguían las pautas de comportamiento de los “ganadores” del proceso. En algunos otros, la agricultura de contrato -como mencionamos en el caso del tabaco burley de Misiones- se transforma en una clara estrategia transnacional por lograr un aprovisionamiento en tiempo y forma de commodities claves para las cadenas globales de valor. En esta situación, la autonomía del productor queda, por lo menos, cuestionada.

Estrategia 3: es preciso fortalecer la capitalización de los pequeños productores en condiciones tales que les posibilite hacer frente a una política crediticia capaz de financiarles su necesario proceso de reconversión y actualización técnica, como condición fundamental para avanzar en una estrategia de desarrollo rural que atienda, en forma prioritaria, la situación crítica en la que se encuentra dicho sector. Aún cuando el Estado permita el acceso a recursos de crédito en buenas condiciones de costo y financiamiento, ante la imposibilidad de acumular de sus receptores -dada la configuración desbalanceada que poseen dentro de la cadena frente a sus compradores de la producción-, los mismos terminan constituyéndose en 'salvavidas de plomo' antes que en herramienta de transformación económica y social.

En todos los casos explicitados, la pequeña producción, orientada además a la economía de subsistencia, con objetivos propios de obtención de ingresos para

sobrevivir antes que para capitalizarse, quedó claramente relegada e imposibilitada de acceder a estas nuevas instancias de producción integrales. Todo esfuerzo que se realice en forma aislada, de magnitud limitada, sin una respuesta amplia y global a las nuevas exigencias emergentes es incapaz de reinsertar a los que se han ido quedando en el camino, en el proceso de modernización de las respectivas cadenas agroindustriales. Las experiencias de crédito supervisado, aisladas del contexto global e imposibilitadas de avanzar en una estrategia frontal y abarcadora de todos los frentes abiertos por las impactantes transformaciones en marcha, no han supuesto una respuesta exitosa frente a la magnitud del desafío. Más aún, la cobertura de tales estrategias, adoptadas como respuesta tímida e incompleta ante los desafíos expuestos, parecería haber sido muy limitada y lenta en su implementación.

Estrategia 4: es preciso contemplar el accionar del conjunto de los actores sociales insertos en el tejido vivo de una formación territorial determinada, al momento de diseñar e implementar una estrategia de desarrollo rural dirigida a los pequeños productores. Así, se deben reconocer todas las múltiples formas de construcción social que intervienen a los actores sociales asentados en un territorio dado y no reducirse a una visión estrecha asociada exclusivamente a la producción sectorial, para abarcar todo el espectro de situaciones que implican los encadenamientos productivos y económicos que se realizan en un territorio determinado. Y, por supuesto, en este escenario a futuro es imprescindible incorporar el acceso a la información, pleno, ilimitado y sin restricciones de ningún tipo, sin la cual las desigualdades de poder se mantienen y se expanden en el tiempo.

El desarrollo de las actividades productivas en el sector agropecuario no se realiza en un espacio vacío sino que, por el contrario, está sujeto a las leyes de la ocupación territorial definida y, a la vez, articula un territorio dado, que condiciona el modo de producir y distribuir los excedentes económicos logrados por los actores sociales participantes.

El territorio, entonces, es sujeto activo del proceso de organización económica y social que despliega una determinada población para asegurar su subsistencia y evolución económica. El desarrollo rural, entendido como una propuesta social que excede el mero proceso de producción del bien agropecuario, debe incluir, en su formulación y efectivización, una necesaria conjunción entre actores subordinados para una nueva territorialidad. Cada lugar exhibe singularidades ambientales específicas y el proceso de control del mismo está en manos de los sectores que detentan una mayor cuota de poder y capacidad efectiva para su utilización. La sociedad local construye, con su acción concreta, el territorio del que dispone para

satisfacer sus necesidades y asegurar la continuidad -a futuro- de sus proyectos estratégicos.

Pero esa construcción del territorio, que define regiones y áreas diferenciadas dentro del espacio nacional, puede ser fruto de un proceso colectivo de decidida raigambre democrática, con participación genuina de todos sus integrantes o, en el otro extremo, resultado de una imposición más o menos autoritaria de los detentadores del poder económico y político concentrado.

El territorio, entonces, adquiere un contenido significativo que no es posible omitir. Como ya lo anticipamos, se trataría de la visualización de la actividad productiva como un conjunto de eslabones de las cadenas agroindustriales asentadas sobre un determinado territorio que las recepta y, a la vez las condiciona, pero que también incluye todas las interrelaciones hacia fuera del proceso específico. Este “afuera” tiene que ver con la oferta de insumos, de bienes de producción y de saber tecnológico, gran parte de cuyos componentes están radicados en las redes urbanas contiguas a las explotaciones agrícolas y unidas a ellas por lazos y vínculos inescindibles. Este “afuera” se compone, además, de la provisión de bienes públicos que debe efectuar el Estado como agente colectivo responsable de garantizar un nivel elevado de la calidad de vida de la población. Se trata de la educación, la salud, el transporte, la energía eléctrica, el gas, el agua potable, la red de comunicaciones, la recreación, la alimentación básica, la vivienda digna, etc., sin cuya disponibilidad adecuada por la población rural y regional imposibilitaría o haría difícil sobrevivir, en la mayoría de los casos, al no disponer de recursos indispensables para satisfacer necesidades básicas para la subsistencia y condiciones mínimas para la evolución económico-productiva y la generación de ingresos.

Es decir, el desarrollo de las actividades agropecuarias no termina en la tranquera del establecimiento sino que incluye, obligadamente, toda la trama de relaciones entre los actores sociales responsables de la oferta y demanda de bienes y servicios requeridos para garantizar la producción y posibilitar a los habitantes un nivel de calidad de vida digno en un territorio determinado.

Todo este conjunto de intervenciones -algunas dentro del mercado monetario, otras fuera de él y unas terceras que no deberían tener precio por cuanto sin ellas es imposible vivir y reproducirse- está organizado de un modo determinado en cuanto al ejercicio del poder, la distribución de la riqueza y del ingreso y el acceso de los actores sociales locales a su disfrute, y conforma y configura el territorio.

El desarrollo rural así entendido -y consideramos que ésta es la única forma de aprehenderlo en su totalidad- dispone, usa y construye un determinado territorio. Por

lo tanto, es un desarrollo territorial reconocible, que debe integrar cualquier estrategia planificada a fin de dotar a sus miembros de condiciones de vida en permanente ascenso, acorde con su especificidad y su modo organizativo.

Estrategia 5: El desenvolvimiento a nivel individual de cada productor familiar subordinado supone una extrema debilidad ante la intermediación o los procesos de oferta de insumos básicos para la actividad productiva. Las desiguales relaciones de poder así definidas obligan a modificar de raíz el perfil de los vínculos hacia delante y hacia atrás en las cadenas agroindustriales trocando el trato a título individual por otra en donde impere el asociacionismo y el esfuerzo cooperativo como condición indispensable para modificar, a favor, las relaciones de fuerzas.

Hemos desarrollado casos en los que el productor se vincula de forma desfavorable con el mercado. En general, esta institución está corporizada en la figura del intermediario o acopiador. En la agricultura de contrato, este último actor no suele ser el mentor de las disposiciones, sino la propia empresa transnacional que actúa a través de este. En Misiones, al inicio de la campaña, el agricultor firma un contrato de producción con una empresa acopiadora, en el que se compromete a realizar determinada cantidad y calidad de tabaco. Como contrapartida, la empresa provee los insumos necesarios para el inicio del ciclo (agroquímicos, semillas, implementos y asesoramiento técnico) que son descontados al momento del acopio. El productor recibe los citados insumos en función del cupo que le entrega el acopiador, que es fijado en cantidad de plantas y kilos. Ante las demandas de supervisión de las empresas transnacionales exportadoras, los acopiadores cuentan con departamentos de campo, constituidos por extensionistas que son conocidos como instructores. Esta denominación, internalizada en el sentido común de muchos productores, trasluce la intencionalidad con la que el técnico interviene en la producción. En efecto, los instructores son los encargados de supervisar el tabaco de los miles de agricultores que lo producen anualmente en Misiones. Lo hacen considerando las demandas que tienen los *dealers* sobre el producto. La internalización de estos requerimientos es tal que uno de los principales actores del sector se refirió a la relación instructor-productor como una vinculación en la que este último es “adiestrado”. En este esquema, los técnicos no sólo brindan asistencia técnica -dos a cuatro visitas para examinar la marcha del cultivo- sino que también realizan tareas administrativas y colaboran en la recepción de tabaco al momento del acopio (Cáceres, 2006:6-7). A raíz de esta intervención directa de la agroindustria en el proceso productivo del sector primario, cabe preguntarnos cuándo el productor empieza a someterse a los requisitos de esta agricultura de contrato. Entendemos que en este caso, la subordinación comenzaría

en el momento mismo de la entrega de insumos y se reproduciría con la fijación de precios si nos retrotraemos al inicio del ciclo agrícola.

El anterior es sólo un recurso para ejemplificar una situación de dominación concreta. Pero es una circunstancia que con sus matices y especificidades (de acuerdo al producto y el accionar de los actores intervinientes) se repite en múltiples territorios. De hecho, en los circuitos abordados se han revelado diversas formas de subordinación. Por esto, creemos que una posible respuesta a esta realidad sería fomentar el asociacionismo como forma de elevar la capacidad de negociación de los productores en sus respectivas producciones, además de incrementar los controles estatales y gremiales en las bocas de acopio para que los agricultores obtengan precios acordes con los productos que comercializan.

Estrategia 6: Es necesario establecer organismos estatales de regulación que garanticen la fijación de precios y condiciones de comercialización retributivas para los pequeños productores subordinados y los medianos empobrecidos. Tal organismo, en forma de Juntas reguladoras de cada uno de los productos involucrados, deben garantizarle al agricultor un precio justo y retributivo de su actividad.

La función reguladora del Estado debe principiar, como acción fundamental, en la intervención directa en el proceso de determinación de los precios que se le abonan al productor por sus bienes agrícolas que se derivan al mercado.

La condición de producción subordinada del pequeño productor no capitalizado o del mediano empobrecido obliga al Estado a velar por la capacidad de ingreso del más débil frente al que acumula más poder, según lo hemos planteado en el párrafo anterior.

Tras la salida de la convertibilidad (2002) se ha iniciado un proceso contradictorio de retorno a las políticas públicas como instrumento de regulación de actividades económicas. Se trata de renovados instrumentos de política económica potencialmente valiosos, en tanto formas de regulación público-estatal de la producción y el comercio (el Instituto Nacional de la Yerba Mate puede ser un incipiente ensayo al respecto).

Indudablemente, que estos indicios se consoliden para dar origen a un nuevo ciclo en la planificación regional es una cuestión más política que económica. Consideramos que el escenario actual está caracterizado por precios agrícolas internacionales que han vuelto a tonificarse luego de la caída originada en la crisis mundial, por la discusión acerca del rol del estado en la imposición y distribución de las rentas extraordinarias y por la experiencia nacional e internacional acumulada en materia de control y comercialización de los productos primarios. Estos tres elementos

(precios, impuestos y experiencia) resultan centrales para consolidar un organismo regulador a estilo de lo que fue la Junta Nacional de Granos -del que hasta ahora sólo se conocen indicios y proyectos- porque de este modo se podrán seguir aislando precios internos de los internacionales y se lograría intervenir en la distribución del excedente generado en el interior de cada circuito. De esta manera es como entendemos que se beneficiaría a pequeños y medianos productores.

4. Conclusiones

En las páginas anteriores hemos intentado describir y discutir el heterogéneo perfil que asume contemporáneamente la estructura productiva y social del agro argentino y a partir de allí proponer estrategias de política pública tendientes a colocar a los actores sociales subordinados en capacidad de decidir una organización para sus respectivos territorios.

Se ha descrito esquemáticamente la presencia de dos “modelos”, el agrobusiness y la agricultura familiar. O, más bien, cómo ante la presencia hegemónica, estructurante y avasallante del primero surgen y se reproducen prácticas alternativas que tienen como epicentro el trabajo, las relaciones extra-económicas y la producción de autoconsumo. Ahora bien, entendemos que una política agraria que tienda a reorientar la producción en función de la soberanía alimentaria debería promover la reversión de los citados procesos de subordinación, pues son los actores sociales de mayor tamaño los que imprimen con sus lógicas los tiempos y formas de la producción. Son éstos los que efectivamente re-territorializan las relaciones sociales en función de demandas externas que poco tienen que ver con las necesidades de los productores.

Por todo lo anterior consideramos que el acceso a la propiedad de la tierra, la posibilidad de reconversión, la capitalización, la relación entre actores locales con incidencia directa e indirecta en la producción, las condiciones de relacionamiento con comercializadores y el establecimiento o consolidación de organismos reguladores resultan elementos estratégicos para una política pública que persiga una transformación estructural de las situaciones de subordinación, las que no son ni serán modificables mediante una devaluación o un incremento ocasional de precios internacionales.

Notas

(1) A efectos prácticos, en el artículo se emplean indistintamente los conceptos de agrobusiness y complejos agroindustriales.

(2) Cabe destacar que: “la instalación de la problemática de la agricultura familiar en el país llega de la mano del Mercosur. La novedad no está representada por el uso del concepto, que tenía abundantes antecedentes, sino en que el mismo apareciera asociado a la necesidad de definir políticas, en consonancia con lo que ya venían haciendo Chile y Brasil. No por simple, el concepto deja de ser conflictivo. En efecto, se han generado alrededor del uso de la expresión “Agricultura Familiar” una serie de tensiones que no remiten exclusivamente a cuánto, cómo, de qué tipo, en qué funciones debe aparecer este trabajo aportado por la familia para que una unidad agropecuaria o un actor social sean incluidos bajo esta denominación, es decir a cómo operacionalizar el concepto, sino y principalmente a sus usos políticos” (Soverna, et. al. 2008:4).

(3) En 2004, una encuesta sobre la población rural de Mendoza estimaba que, si se toma el costo de la canasta familiar, el 60% de la misma era pobre por ingresos (DEIE: 2004:45, citado en Rofman y García, 2007:11).

(4) Se estima que el 10% de los 10.000 pequeños agricultores independientes, que detentan alrededor de 100.000 ha destinadas a la producción de uva común, se benefició de la venta de su producción a los exportadores de vino de mesa. No obstante, las modalidades de venta, que dejan en manos del comprador la fijación del precio final de la materia prima, dificultan un aprovechamiento integral del beneficio extraordinario obtenido por la exportación de aquel tipo de vino por parte de los viñateros independientes (Rofman y Collado, 2004:20).

(5) Para caracterizar la agricultura que se reproduce al “margen del sistema”, en ausencia o escasez de capital, resulta ilustrativo el caso de la agricultura yerbatera de Misiones, el que con matices puede ser replicado para otras regiones y explotaciones familiares. La producción de yerba suele ser efectuada por los miembros del grupo familiar doméstico. Son escasas las unidades que cuentan con mano de obra asalariada. Y cuando disponen de ésta es en tiempo de plantación y o cosecha de los distintos productos destinados a la comercialización. Se trata de propietarios de la tierra y de medios de producción, salvo en casos donde se registra la tenencia irregular, la aparcería y el arriendo con pago en especies o trabajo. La tecnología que suelen utilizar es de tracción a sangre combinada con productos agroquímicos modernos y en pocos casos con maquinarias movidas a combustión. La mayoría del tiempo de trabajo es dedicado a la producción agrícola de cultivos comerciales (tabaco y/o yerba mate, té, diversificando a veces con citrus y duraznos). Forman parte subordinada de complejos agroindustriales a los que destinan la materia prima. Complementan los ingresos de los cultivos comerciales principales con horticultura (verduras, mandioca y batata) y otros productos para autoconsumo -huevos de gallinas, carbón vegetal y cereales-. Una cantidad significativa de unidades tienen ingresos que provienen exclusivamente de la actividad agropecuaria de la explotación. En menor proporción existen hogares con ingresos extraprediales pero menores a los generados en la unidad, y, finalmente, es posible hallar unidades donde los ingresos

extraprediales son superiores a los generados en la explotación (Barsky y Fernández, 2005:96-97).

(6) Se trata de inversiones tales como la agricultura bajo riego en base a modernas prácticas ahorradoras de agua y con mayor efecto sobre los niveles de productividad que las formas tradicionales, la adopción de la siembra directa, la mecanización en los procesos de siembra y la recolección de las cosechas, las semillas genéticamente transformadas y los agroquímicos de muy diverso uso, entre otras.

Bibliografía

APARICIO, Susana; Paula BERENGUER; Víctor RAU. 2004. "Modalidades de intermediación en los mercados de trabajo rurales en Argentina". *Cuadernos de Desarrollo Rural*. Número 53. p. 59-79. ISSN versión impresa: 0122-1450.

BARSKY, Osvaldo; Leonardo FERNÁNDEZ. 2005. *Tendencias actuales de las economías extrapampeanas, con especial referencia a la situación del empleo rural*. Buenos Aires: SAGPyA-RIMISP.

BARSKY, Osvaldo; Jorge GELMAN. 2005. *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta fines de siglo XX*. Buenos Aires: Grijalbo-Mondadori. ISBN: 987- 9397- 21- 5

BENDINI, Mónica; Pedro TSAKOUMAGKOS. 2001. "Regiones agroexportadoras, complejos alimentarios y producción familiar. Controles y resistencias". *Realidad Económica*. Número 190. ISSN: 0325-1926

BENDINI, Mónica; Norma STEIMBREGGER. 2005. "Integración agroalimentaria. Trayectorias empresariales comparadas en la fruticultura argentina de exportación." En: CAVALCANTI, Josefa; Guillermo NEIMAN (compiladores). *Acerca de la globalización en la agricultura. Territorios, empresas y desarrollo rural en América Latina*. Buenos Aires: CICCUS. ISBN: 987-9355-21-0

BISANG, Roberto; Graciela GUTMAN. 2003. "Un equilibrio peligroso. Nuevas dinámicas en la producción agropecuaria". *Encrucijadas*. Número 21. p. 8-19. ISSN: 1515-6435

CÁCERES, Daniel. 2006. "Dos estrategias de articulación entre técnicos y pequeños productores. Diferentes enfoques metodológicos y tecnológicos". *Cuadernos de Desarrollo Rural*. Número 57. p. 59-99. ISSN versión impresa: 0122-1450.

DEIE. 2005. *Encuesta de Condiciones de Vida de los Hogares Rurales 2004*. Mendoza. Subsecretaría de Agricultura y Programación Económica - Ministerio de Economía.

GARCÍA, Ariel. 2007. "¿Un nuevo ciclo para la planificación regional? El caso de seis economías regionales argentinas". *Scripta Nova*. Número 245. ISSN: 1138-9788.

HAESBAERT, Rogelio. 2004. *O mito da desterritorialização: do "fim dos territórios" à multiterritorialidade*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil. ISBN: 8528610616

HARVEY, David. 2004. *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Buenos Aires: Amorrortu. ISBN: 978-950-518-652-5

LOPES DE SOUZA, Marcelo. 1995. "O território: sobre espaço e poder, autonomia e desenvolvimento". En: CASTRO, Iná; et. al. (organizadores) *Geografia: conceitos e temas*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil. p. 77-115. ISBN: 8528605450

NATERA RIVAS, Juan José; Ana BATISTA ZAMORA. 2005. "La evolución del sector agrícola en Tucumán (Argentina) desde finales del XIX: una aproximación a través de la dinámica de los grupos de cultivos". *Scripta Nova*. Número 197. ISSN: 1138-9788.

OMODEO, Pedro; Carlos PARRAVICINI; Roberto SÁNCHEZ LORIA. 2006. "Limón: Tucumán está ante la peor crisis de los últimos diez años". *Revista Producción Agroindustrial del NOA*. [Tucumán]. Número 159. marzo-abril.

PROINDER. 2000. *Argentina. Situaciones problemáticas de tenencia de la tierra*. Serie Documentos de Formulación. Número 3.

ROFMAN, Alejandro; María del Pilar FOTI; Inés GARCÍA. 2005. *Acceso de los pequeños productores al crédito formal e informal: diagnóstico y propuestas*. Buenos Aires: SAGPyA - PROINDER.

ROFMAN, Alejandro; Patricia COLLADO. 2005. "El impacto de la crisis de los años 2001-2002 sobre el circuito agroindustrial vitivinícola y los agentes económicos que lo integran". *IV Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Sociales y Agroindustriales*. Buenos Aires. FCE-UBA.

ROFMAN, Alejandro; Ariel GARCÍA. 2007. "Las economías regionales después de la convertibilidad: entre cambios y continuidades. Los casos del tabaco burley (Misiones), la fruticultura (Río Negro), el algodón (Chaco) y la vitivinicultura (San Juan y Mendoza)". NEFFA, Julio; Robert BOYER, (coordinadores). *Salida de crisis y estrategias alternativas de desarrollo. La experiencia Argentina*. Buenos Aires: Miño y Dávila. pp. 545-570. ISBN-13: 978-84-96571-57-0

SOVERNA, Susana; Pedro TSAKOUMAGKOS; Raúl PAZ. 2008. *Revisando la definición de agricultura familiar*. Buenos Aires: SAGPyA - PROINDER.

TADEO, Nidia; Paula PALACIOS; Fernanda TORRES. 2006. "Territorio, lugar, cultura". En: TADEO, Nidia (coordinadora). *Agroindustria y empleo. Complejo agroindustrial cítrico del nordeste entrerriano*. Buenos Aires: La Colmena. ISBN: 987-9028-59-7

TEUBAL, Miguel. 2001. "Globalización y nueva ruralidad en América latina". En: GIARRACCA, Norma (compiladora). *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* Buenos Aires: CLACSO. p. 46-65. ISBN: 950-9231-58-4

TEUBAL, Miguel; Javier RODRÍGUEZ. 2002. *Agro y alimentos en la globalización: una perspectiva crítica*. Buenos Aires: La Colmena. ISBN: 987-9028-34-1

TSAKOUMAGKOS, Pedro; Susana SOVERNA; Clara CRAVIOTTI. 2000. *Campesinos y pequeños productores en las regiones agroeconomicas de Argentina*. Buenos Aires: SAGPyA - PROINDER.

VALENZUELA, Cristina. 2005. "Transformaciones y conflictos en el agro chaqueño durante los '90. Articulaciones territoriales de una nueva racionalidad productiva". *Mundo Agrario*. Número 10. 1er. Semestre. ISSN: 1515-5994

Fecha de recibido: 7 de agosto de 2009.

Fecha de publicado: 18 de febrero de 2010.