

ARGOS

REPOSITORIO INSTITUCIONAL DE LA SECRETARÍA
DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO DE LA FHycS - UNaM



Universidad Nacional de Misiones



Universidad Nacional de Misiones. Facultad de Humanidades y Ciencias
Sociales. Secretaría de Investigación y Postgrado. Maestría en Desarrollo
Rural

Maestranda: Ing. Silvana Soledad Besold

Estrategias de los pequeños productores familiares del noreste de Misiones. La producción de alimentos y el cultivo de tabaco como alternativas productivas: un abordaje desde el enfoque sistémico

**Tesis de Maestría presentada para obtener el título de
Magíster en Desarrollo Rural**

Director: Dr. Ariel Garcia

Co-director: Dra. Clorinda Perucca

Posadas, 2015



Esta obra está licenciado bajo Licencia CreativeCommons (CC) Atribución-NoComercial-
Compartirlgual 4.0 Internacional. <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



**Universidad Nacional de Misiones Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales
Maestría en Desarrollo Rural**

Tesis para optar por el Título de Magister en Desarrollo Rural

Tesista: Ing. Ftal. Silvana Soledad BESOLD

**Título: Estrategias de los pequeños productores familiares del noreste de Misiones.
La producción de alimentos y el cultivo de tabaco como alternativas productivas: un
abordaje desde el enfoque sistémico**

Director: Dr. Ariel GARCIA

Co-director: Dra. Clorinda PERUCCA

Posadas, Misiones.

2015

TABLA DE CONTENIDOS

CAPITULO I. Aspectos metodológicos.....	4
Problema de investigación	4
2. Objetivos de la investigación	7
2. A Objetivo general	7
2. B Objetivos específicos.....	8
3. Marco teórico.....	8
4. Metodología.....	15
5. Antecedentes	19
CAPITULO II. Descripción del área de estudio.....	25
1. Provincia de Misiones: estructura agraria y configuración productiva.....	25
2. Cultivos agroindustriales y producción de alimentos ¿complementarios u opuestos?	27
3. Departamento General Manuel Belgrano: estructura agraria y configuración productiva	32
4. Los cultivos tradicionales y la producción de alimentos en los principales sistemas	36
productivos	36
CAPITULO III. Conformación y recursos productivos de los sistemas bajo estudio.....	41
1. Caracterización de los sistemas productivos. Estructura: los recursos disponibles y la ...	41
elección de alternativas productivas.....	41
1.A Usos de la tierra	41
1.B Instrumentos de producción	43
1.C Fuerza de trabajo:	47
2. Subsistemas de cultivo y de crianza	52
2.A Sistemas de crianza:.....	52
2.B Sistemas de cultivo:	54
CAPITULO IV. Los sistemas analizados y sus vinculos con el medio	63
1. Los sistemas productivos y sus interacciones con el medio	63
1.A Vinculación con el mercado ¿agroindustria o mercados locales?.....	63
1.B Vinculación con otros productores: las organizaciones de pequeños productores ...	66
como respuesta a los desafíos de la producción de alimentos	66
1.C Asistencia técnica: ¿transferencia o participación en los procesos de generación de	
conocimiento e innovación productiva?	70
Capítulo V. Aspectos socioeconómicos de los sistemas analizados.....	73
1. La rentabilidad y su influencia en la elección de las alternativas productivas.....	73

1.A Auto consumo	73
1.B Valor agregado por unidad superficie de tierra	75
1.C Maximización de la tasa de ganancia	79
1.D Maximización de la remuneración al trabajo	84
2. El ingreso no agropecuario: su contribución a la economía del sistema productivo	89
3. Umbral de reposición y Umbral de supervivencia.....	91
Capítulo VI. Reflexiones finales.....	96
Bibliografía	100
Anexos	105
Anexo I: Guia de entrevistas I	105
Anexo 2: Guía de entrevista II	111
Anexo 3: Costos, ingresos y márgenes de la producción de tabaco.....	113
Anexo N° 4: Costos, ingresos y márgenes de la producción de cebolla en la provincia de Misiones.	115
Anexo N° 5: Costos, ingresos y márgenes de la producción de lechuga bajo cubierta, en el noreste de Misiones	117

CAPITULO I. Aspectos metodológicos

Problema de investigación

La agricultura familiar desempeña, tanto social como económicamente, un rol fundamental en la Provincia de Misiones: el Censo Nacional Agropecuario del año 2002 identificó 24.249 EAPs (Explotaciones Agropecuarias), pertenecientes a productores familiares alrededor del 87% del total-, abarcando una superficie censada de 791.422 has, el 38 % del total explotado. Este sector es el responsable de cerca del 47 % del valor bruto de la producción primaria de la provincia y alrededor del 85 % de los puestos de trabajo en el sector agropecuario (Obschatko, 2007: 50-71). El INDEC expone una relevante disminución de la población rural de alrededor del 30 % entre 1991 y 2001, aun habiéndose incrementado la población total en un 22.4 %, según información del Censo de Población,

Hogares y Vivienda de los respectivos años (Gunther et al, 2008: 12), lo cual indica que se registró un proceso de emigración rural, previsiblemente hacia las principales áreas urbanas de la Provincia.

En Misiones la agricultura familiar ha estado dedicada históricamente a la producción agropecuaria orientada hacia los cultivos industriales: yerba mate, te, y tabaco, como cultivos de renta. La zona noreste de la provincia, en el Departamento Manuel Belgrano, se caracteriza por la colonización más reciente de sus tierras, donde predominó la ocupación espontánea de propiedades fiscales o privadas. Un número significativo de familias combinan el cultivo de tabaco para la venta- con la producción de alimentos para el autoconsumo, y el ingreso proveniente de planes sociales y/o actividades extra prediales. Considerando la superficie cultivada, el citado departamento ocupa para este cultivo el segundo lugar en el total provincial, con cerca de 2.800 has. La mayor concentración de producción se encuentra en la EAPs de entre 10 y 50 has de extensión (CNA 2002).

Según un estudio de Diez (2009), las razones que históricamente motivaron a las familias a cultivar tabaco:

- Como cultivo de espera en el proceso de ocupación y consolidación de la pequeña producción basada en perennes;
- Como alternativa para los colonos ante la caída de precios de cultivos tradicionales como la yerba mate;
- Como única forma de obtener ingresos en efectivo (Diez, 2009: 24).

La producción de tabaco se caracteriza por realizarse generalmente, en parcelas de superficie relativamente pequeña, de 1 a 3 has, requiere una explotación intensiva de mano de obra, la cual suele ser predominantemente familiar, exige gran incorporación de insumos fertilizantes y otros agroquímicos-. El ciclo del cultivo abarca desde marzo a enero, prácticamente la totalidad del año. Las familias venden su producción a empresas acopiadoras locales, las cuales a su vez la negocian con los “dealers” _intermediarios- o directamente con las empresas multinacionales elaboradoras de cigarrillos.

Chifarelli (2010: 54), describe esta relación empresa-productor familiar con las siguientes palabras: *“la producción de la hoja de tabaco funciona como una rama de la industria tabacalera. El productor de tabaco, generalmente pequeño productor, realiza la producción en su predio con mano de obra familiar, en su mayoría. La empresa tabacalera (agroindustria de procesamiento) es la que establece, define y controla todo el proceso productivo y el volumen de producción del tabaco. Por lo tanto el productor funciona como*

un subsidiario del sistema, como un obrero en su propio campo, pero a su vez corriendo con los riesgos de la producción y disminuyendo el costo “salario” que aportaría la industria tabacalera, a través de la autoproducción de alimentos para la familia”.

La denominada “agricultura de contrato” resulta ser la vía por la cual la agroindustria tabacalera encuentra acceso a los medios de producción de la pequeña agricultura familiar. En esta modalidad, el productor se compromete a vender su cosecha exclusivamente a una empresa -que asume la obligación de compra-, para lo cual delega en ésta diversas decisiones técnico-productivas sobre el desarrollo del cultivo (García, 2011: 50-51). La principal característica de este tipo de agricultura es que los acopiadores controlan los recursos productivos y las decisiones ligadas a la producción de la materia prima, a cambio de proveer los insumos para la producción, mientras que los productores asumen todos los riesgos que conlleva el proceso productivo (Valcárcel 2002, citado en García, 2010: 3). Esta situación tiende a profundizar la acumulación de capital en favor de la agroindustria que se apropia de la renta agraria- y favorecer la explotación indiscriminada de los recursos de los productores familiares especialmente mano de obra- (Singh 2002, citado en García, 2010: 3).

Los productores familiares se perciben en situación de vulnerabilidad frente a las tabacaleras, sin posibilidad de una participación efectiva en las decisiones relacionadas tanto a la producción como a los precios y condiciones de venta. Esta situación tiende a acentuarse con el tiempo, no solo por la reducción progresiva de los ingresos económicos del cultivo _que llega a presentar márgenes negativos en el análisis costo-ingresos-, sino también por el deterioro de los recursos productivos y de las condiciones de salud de sus familias. Por otro lado, la relativa escasez en la región de otras opciones productivas con mecanismos de producción y comercialización sólidos y estables en el tiempo, adaptados a las condiciones y posibilidades de los pequeños productores, limitan las posibilidades de reconversión productiva desde el tabaco hacia otras alternativas.

Sin embargo, los cambios que se produjeron en el contexto económico y sociopolítico del país a partir de 2002,¹ incidieron para que nuevas alternativas productivas se perfilen como viables para la obtención de los ingresos que permiten la sobrevivencia y permanencia de las familias en el medio rural. Entre ellas aparece la producción y venta de alimentos, que a raíz de la devaluación de la moneda nacional, logró mejores condiciones de competitividad con los alimentos importados desde el vecino país Brasil. Estas condiciones favorecen especialmente a los productores familiares en las regiones fronterizas. Durante la década de 90, la producción de alimentos frescos _carnes, huevos,

verduras, lácteos- resultaba irrisoria debido a la imposibilidad de competir en precios con la producción proveniente de Brasil.

Aun en presencia de opciones productivas en principio más promisorias que la producción de tabaco en los aspectos económicos y socio productivos, las familias permanecen ligadas a las empresas tabacaleras, a pesar de percibir que esta vinculación favorece a la agroindustria tabacalera, a costa de una sobre-explotación de la mano de obra familiar, el deterioro de los recursos productivos y los riesgos que representan para la salud la exposición reiterada a productos agrotóxicos.

Esta investigación parte de la premisa de que en cada sistema productivo pueden identificarse estrategias de producción y de sobrevivencia que influyen en las decisiones que se toman en cuanto al empleo de los recursos presentes en ellos y en la elección de las opciones productivas. De modo que podrían identificarse factores que determinan la permanencia de las familias en el cultivo de tabaco, del mismo modo en que podrían identificarse factores que determinan la decisión de otras de reemplazarlo por otras opciones productivas.

¹ Entre estas medidas se destacan las siguientes:

- Devaluación de la moneda nacional lo cual fortaleció la producción local, al disminuir las importaciones
- Políticas destinadas al fortalecimiento de la agricultura familiar, tales como la creación de la Subsecretaría de Agricultura Familiar (actualmente Secretaría de Agricultura Familiar), el impulso y creación del FONAF (Foro Nacional de Agricultura Familiar) y del RENAF (registro Nacional de Agricultura Familiar).
- La promoción de la investigación en la diversas temáticas concernientes a la agricultura familiar a través del INTA, por medio de los IPAF (Institutos de Investigación para la Agricultura Familiar) en diversas regiones del país.

2. Objetivos de la investigación

2. A Objetivo general

Analizar las estrategias presentes en los sistemas productivos de pequeños productores familiares que inciden en la elección de la producción de tabaco y/o de alimentos como fuente de ingresos en la economía familiar.

2. B Objetivos específicos

- Describir la estructura de los sistemas productivos bajo estudio en relación a sus recursos productivos que lo conforman.
- Analizar los factores externos al sistema productivo que ejercen mayor influencia en la elección de las alternativas productivas de renta.
- Indagar las estrategias productivas de las familias en relación a los márgenes económicos de costo-ingresos del sistema.
- Analizar las posibilidades de reproducción social de los sistemas productivos estudiados en relación a sus ingresos y al salario mínimo del peón rural.

3. Marco teórico

En este apartado se explicitan inicialmente el concepto de agricultura familiar que se empleara en el estudio, a los fines de tener claridad respecto a la población abordada en el mismo: dado la multiplicidad de significados y variaciones que implica el termino, se inicia por establecer la definición de productor familiar, o agricultor familiar, -que aquí se tomaran como equivalentes-. Luego se describe la viabilidad del enfoque de sistema como metodología apropiada para el abordaje de temáticas complejas y multifacéticas como es la agricultura familiar, tomando como referencia principal los conceptos de Apollin (1999) y Landini (2011) en relación a los sistemas productivos y a las racionalidades y estrategias que se ponen en juego en su funcionamiento. Finalmente, se puntualiza sucintamente los conceptos de *campus* y *habitus* de Bourdieu, como ideas oportunas para interpretar elecciones y decisiones de los productores familiares relacionadas a la conformación y funcionamiento de sus sistemas productivos.

A principios del siglo XXI la agricultura familiar se constituye en objeto de estudio de innumerables investigaciones, como también en destinataria de diversas políticas, no solo desde el Estado sino también desde organismos internacionales. Esto se comprende a la luz de la visibilidad que le han ido otorgando a esta categoría los movimientos reivindicativos de organizaciones sociales en conjunto con la agenda de políticas públicas que fue instalándose desde principios de siglo XX. A la par de las significativas dimensiones que el sector aporta a la estabilidad social y al desarrollo económico-productivo nacional: según Obschatko, en Argentina aproximadamente el 66 % del total de EAPs (explotaciones agropecuarias) corresponden a pequeños productores, ocupando cerca de 23 millones de hectáreas, el 13 % de la superficie. Aun en la relativamente escasa superficie que ocupan, los pequeños productores son responsables del 27% de las oleaginosas producido en el

país, el 15 % de la ganadería bovina, el 14 % de los cereales, el 12 % de las hortalizas, y el 11 % de los frutales. Aportan cerca del 53 % del empleo agropecuario total (Obschatko, 2007: 50 - 71).

Para esta cuantificación Obschatko emplea una definición de pequeño productor que incluye a todos los productores que dirigen una explotación agropecuaria, trabajando directamente en ella y sin contar con trabajadores no familiares permanentes y remunerados. La definición de Obschatko es más bien operativa y se basa en características objetivas, ya que su meta es dimensionar el aporte de los pequeños productores a la producción agropecuaria nacional.

El surgimiento de la agricultura familiar como categoría dentro la población rural es señalado por Bartolomé (1975: 128-129), quién plantea que los productores familiares representan una nueva categoría en la población rural, conformada por todas las situaciones intermedias que se encuentran entre campesinos productores de autoconsumo con muy escasa vinculación al mercado- y *farmers* productores con capitalización creciente y tendencia a convertirse en empresarios agrícolas-. En un intento de establecer categorías, sostiene que los factores principales que los diferencian son la fuente de mano de obra si es principalmente familiar o si se contrata-, y la orientación mercantil si se destina la mayor parte de la producción al autoconsumo, o al mercado.

Bartolomé (1975) no es el único interesado en categorizar y establecer los límites que diferencian a la agricultura familiar como sector: tanto el Estado como diversos organismos del sector agropecuario, académico y organizaciones no gubernamentales (ONGs) están interesadas en el mismo, ya sea como objeto de políticas públicas o como objeto de estudio. De ahí la relevancia de establecer los límites que permiten diferenciarlos tanto hacia arriba como hacia abajo de las categorías contiguas.

El Foro Nacional de la Agricultura Familiar (FONAF, 2006: 7) conformado por la representación de las organizaciones de pequeños productores en Argentina, propone una definición basada especialmente en rasgos cualitativos de la Agricultura Familiar, considerándola como "*... una forma de vida y una cuestión cultural, que tiene como principal objetivo la reproducción social de la familia en condiciones dignas, donde la gestión de la unidad productiva y las inversiones en ella realizadas es hecha por individuos que mantienen entre sí lazos de familia, la mayor parte del trabajo es aportado por los miembros de la familia, la propiedad de los medios de producción (aunque no siempre la tierra) pertenece a la misma, y es en su interior que se realiza la transmisión de valores, prácticas y experiencias*". Esta definición resulta ambigua al momento de establecer los límites que permitan diferenciar al sector de otros para el direccionamiento de políticas diferenciadas,

por lo cual el FONAF ha establecido seis categorías según el destino de la producción, el nivel de ingresos y la capacidad de generar excedente, manteniendo como elemento común a todas, y distintivo del sector, el trabajo familiar y la residencia en la explotación o áreas cercanas.

La definición propuesta por el PROINDER¹ (2007: 21), programa del Estado destinado a fortalecer el sector, denomina pequeños productores al “...conjunto heterogéneo de productores y sus familias (entre ellos los campesinos en su concepción clásica) que reúnen los siguientes requisitos: intervienen en forma directa en la producción aportando al trabajo físico y la gestión productiva-, no contratan mano de obra permanente; cuentan con limitaciones de tierra, capital y tecnología”. Esta definición presenta cierta falta de objetividad cuando se habla de “limitaciones de tierra, capital y tecnología”. Se diferencia de Bartolomé al incluir a los campesinos dentro de la categoría.

Posada (1996, citado en Obschatko 2007: 22), a diferencia de Bartolomé, los denomina “pequeños productores”, e intenta establecer los límites superiores para este sector en función a la capacidad de acumulación: “un piso señalado por aquellas unidades productivas cuya significación es sumamente limitada, o nula, por ser muy pequeñas o semiproletarias y un techo... que es el nivel que evita basar a la unidad en la renta de la tierra o... la capacidad de comprar trabajo asalariado y comenzar a acumular”. Si bien coincide con otros autores en tomar la tierra y el trabajo familiar como recursos productivos clave para poder diferenciar a los pequeños productores de otras categorías, difiere en relación al límite superior: la capacidad de acumulación.

Otros autores no consideran la capacidad de acumulación como criterio excluyente, mientras la mano de obra familiar sea predominante y la familia resida en la unidad productiva, como lo expresa la definición propuesta por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), en el Programa Nacional de la Pequeña Agricultura Familiar (PNPAF): “un tipo de producción donde la unidad doméstica y la unidad productiva están físicamente integradas, la agricultura es un recurso significativo en la estrategia de vida de la familia, la cual aporta la fracción predominante de la fuerza de trabajo utilizada en la explotación, y la producción se dirige tanto al autoconsumo como al mercado” (INTA, 2005; citado en INTA 2010: 10).

La definición del INTA coincide con la de Obschatko, en tomar la residencia en la unidad productiva y la mano de obra familiar como criterios básicos que diferencian al sector. A los fines de este estudio se considera la definición del INTA como la más apropiada para identificar a la agricultura familiar de acuerdo a la realidad de la provincia de

¹ PROINDER: Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios.

Misiones y de la población objeto de este estudio, ya que permite incluir en esta categoría a todas aquellas unidades productivas que aun teniendo cierta capacidad de acumulación y estando vinculadas al mercado, conservan la producción familiar como forma de vida y de sobrevivencia, permaneciendo arraigadas en el medio rural. Se adoptará indistintamente los términos de productor familiar o agricultor familiar para referir a este sector.

Según Paz (2011: 57-59), la agricultura familiar lleva en sí las características y los mecanismos que la hacen más resistente a los vaivenes y embates de la economía de mercado, tanto como a las políticas cambiantes relacionadas al sector, otorgándole cierto poder de resistencia en condiciones desfavorables. Sustenta su afirmación con datos de Censos Nacionales Agropecuarios, destacando que para el período intercensal 1988-2002, en la región pampeana se registra disminución de la población rural y consecuente concentración de la tierra, desapareciendo cerca de 57.426 explotaciones, el 65 % de las desaparecidas en el país en ese período. Por otro lado, las provincias del Noroeste argentino, con mayor presencia de pequeña agricultura familiar, registran para el mismo período intercensal, una disminución del número de explotaciones del 7 %, cifra significativamente menor. Incluso algunas provincia como Jujuy, Salta y la Rioja registran aumento de la población rural (Paz, 2011: 49 - 50).

Por su parte Pengue (2005) sostiene que para un modelo de desarrollo agropecuario sustentable para Argentina, es fundamental mantener la agricultura familiar, la misma debe valorarse no solo por su relevancia económica, sino también por su importancia social, por su capacidad de reproducir una cultura y por su potencial de ser parte de un desarrollo rural más armónico y sostenible (Pengue, 2005: 3).

Para la pequeña agricultura familiar, los modelos de desarrollo basados en el enfoque por producto, con una visión sesgada hacia el productivismo generalmente promovidos desde los Estados, ONGs y Organismos internacionales ligados a la temática agropecuaria-, no lograron dar cuenta de la complejidad existente en las pequeñas explotaciones, ni comprender los procesos que determinaban muchas de las decisiones y elecciones de estrategias productivas y modos de vida. En ese contexto, el enfoque sistémico surge como alternativa para abordar la complejidad de las problemáticas de los pequeños productores familiares (Tommasino et al, 2006: 156).

Apollin (1999) se encuentra entre los autores que han trabajado con el enfoque de sistemas en el ámbito agropecuario. En sus palabras, un sistema de producción "*es el conjunto estructurado de actividades agrícolas, pecuarias y no agropecuarias, establecido por un productor y su familia para garantizar la reproducción de su explotación; resultado de*

la combinación de los medios de producción (tierra y capital) y de la fuerza de trabajo disponibles en un entorno socioeconómico y ecológico determinado” (Apollin, 1999: 32).

Vanegas y Siau (1994, citado por Tommasino 2006: 158), sostienen que pueden identificarse tres características que distinguen a los sistemas: una de ellas es la sinergia, significa que el sistema es más que la suma de sus partes, debido a la importancia de las interacciones que se producen entre ellas. La segunda característica es la recursividad, es decir todos los sistemas contienen a su vez subsistemas, y pueden ser parte de un sistema mayor. La tercera es jerarquía, relacionada a recursividad, hace referencia a las interrelaciones entre diferentes sistemas y a la capacidad de influencia de unos sobre otros.

Apollin reflexiona que el enfoque sistémico, brinda herramientas para comprender el funcionamiento de los sistemas productivos familiares teniendo en cuenta las múltiples lógicas y estrategias que se ponen en juego, las variables que inciden en las decisiones del grupo familiar. Entendiendo las estrategias familiares de vida como *“aquellos comportamientos de los agentes sociales de una sociedad dada que estando condicionados por su posición social se relacionan con la constitución y mantenimiento de sus unidades familiares en el seno de las cuales pueden asegurar su reproducción biológica, preservar la vida y desarrollar todas aquellas prácticas, económicas y no económicas, indispensables para la optimización de las condiciones materiales y no materiales de existencia de la unidad y de cada uno de los miembros”* (Torrado, 1982: 17).

Las estrategias se eligen en función de la “racionalidad” del productor, Concibiendo a la racionalidad como *“la razón que los productores tienen para hacer lo que hacen”* (Citadino et al, 2004, citado en Landini 2011: 5). Este autor sostiene que cada acción o práctica realizada por un actor social se encuentra relacionada a una regla de comportamiento subyacente, en función a la cosmovisión que orienta su forma de percibir e interpretar la realidad que lo rodea.

Bourdieu (1995) es uno de los autores que analiza y explica estos aspectos desde una perspectiva sociológica, sosteniendo que existen dos factores determinantes en la racionalidad de los actores sociales: el *campus* y el *habitus*. Define como *“ campo un espacio integrado por un conjunto de relaciones históricas objetivas entre posiciones ancladas en ciertas formas de poder, un espacio de conflicto y competición, en donde se presentan estructuras de probabilidades, recompensas y sanciones que implica un grado de indeterminación e incertidumbre. Desde esta perspectiva, se considera que su realidad concreta está determinada por un conjunto de relaciones históricas, las cuales son depositadas en los cuerpos individuales bajo formas de esquemas mentales de percepción, apreciación y acción”* (Bourdieu, 1995; citado en Landaburu 2007: 189).

Lo que Bourdieu define como “*relaciones históricas objetivas entre posiciones ancladas en ciertas formas de poder*”, sería el equivalente a los *condicionamientos que la posición social*

impone, según Torrado, al comportamiento de los agentes sociales. Ambos autores coinciden en la existencia de relaciones de poder entre actores sociales, que influyen y condicionan las decisiones y las elecciones de determinadas estrategias productivas.

El *habitus*, en tanto, es definido por Bourdieu como “*un conjunto de disposiciones a actuar, a percibir, a pensar y a sentir de una determinada manera más que de otra, disposiciones que han sido internalizadas por el individuo en el curso de su historia y dentro de los límites y posibilidades brindadas por las condiciones objetivas de vida, producto de las condiciones objetivas incorporadas por el*” agente (Bourdieu, citado en Cittadini, 1998: 48). Para Gutiérrez, el *habitus* es el “*principio generador de estrategias que vuelve a los agentes capaces de enfrentar situaciones imprevistas y siempre cambiantes*” (Gutiérrez, 1995: 65). Dicha autora sostiene que estas percepciones y disposiciones que conforman el *habitus* permiten que actores sociales otorguen significados distintos a una misma situación o posición dentro del campo social.

Landini (2011), asocia los planteos de Bourdieu y los aportes de Cittadini para diferenciar el concepto de racionalidad o lógica,² del de estrategias. Las estrategias están indivisiblemente ligadas a las acciones concretas “*llevadas a cabo por individuos o actores sociales para mantener o mejorar su posición social o para maximizar su acceso a beneficios materiales o simbólicos, siempre en el contexto de las restricciones de la*” estructura social (Bourdieu 1988, citado en Landini 2011: 5).

Como las estrategias están vinculadas al contexto, no son rígidas, sino que pueden variar en el tiempo según el contexto y los recursos de los actores, de manera que es más apropiado hablar de un conjunto de estrategias que de una única estrategia (Landini, 2011: 5). Por otro lado, el concepto de racionalidad está más vinculado a lo abstracto, entendida como “*principios o reglas de acción que subyacen a las prácticas de los sujetos*” (Landini 2011:

5). La racionalidad estaría más asociada al concepto de *habitus* planteado por Bourdieu, y sería más estable en el tiempo, menos probable de sufrir modificaciones.

Apollin (1999), propone cinco postulados que contribuyen a interpretar la racionalidad económica del pequeño productor:

² En este estudio se tomará los términos de racionalidad y lógica como equivalentes.

- Cada productor genera su propio sistema de producción, acorde a sus objetivos e intereses, es por eso que encontramos gran diversidad de sistemas, aun en una misma región.
- Los productores priorizan la producción de mercancías para el mercado cuando las condiciones de negociación sean más favorables para ellos; caso contrario producirían más bienes para el autoconsumo.
- Los productores siempre tienden a valorizar más el recurso más limitado, ya sea tierra o mano de obra.
- Cuando los productores se encuentran en condiciones precarias o vulnerables, su prioridad tendería hacia una minimización del riesgo, antes que maximizar el rendimiento de sus producciones.
- La asignación de tiempo que hace la familia depende del costo de oportunidad de la mano de obra: el valor de una hora de trabajo dentro de la explotación se compara con lo que podría percibir el productor o miembro de su familia por una hora de trabajo fuera de la misma (Apollin, 1999: 86).

Cáceres (1997) realiza un aporte que refuerza lo planteado por Apollin: la lógica que motiva las decisiones y estrategias de los pequeños productores no siempre es vinculada a aspectos tecnológicos o económicos, sino más bien tiende a buscar la combinación de recursos y actividades que puedan garantizar la reproducción social simple o ampliada- del grupo familiar. Sus estudios se enfocan en los aspectos relacionados a la innovación tecnológica, y sostienen que los productores familiares tienden a combinar conocimientos propios con propuesta “exógenas” al sistema productivo, adaptando las propuestas de extensionista a sus posibilidades y a sus objetivos (Cáceres et al, 1997: 3-5).

En el mismo sentido, Basco sostiene que *“La racionalidad económica del minifundista es diferente a la del empresario, debido a su diferente dotación de recursos y forma social de la explotación. Una de las hipótesis centrales sobre el funcionamiento del minifundio es que: su racionalidad económica tiene como objetivo asegurar la subsistencia familiar para lo cual intenta maximizar un ingreso global que cubra dicha subsistencia, aun cuando no se retribuyan todos los factores de la producción”* (Basco et al, 1981; citado en Sahda et al 2007: 67).

Las afirmaciones de Forni coinciden con las de Basco en que las familias direccionan sus acciones y objetivos en pos de una racionalidad económica que busca maximizar los ingresos; agregando que también tienden a minimizar los egresos de dinero en efectivo de la economía familiar (Forni et al, 1991, citado en Sahda et al 2007: 70). Relacionando los

planteos de Basco y Forni a las cuatro racionalidades propuestas por Apollin, en cierta forma excluyen la maximización de la tasa de ganancia como lógica de los pequeños productores, ya que, en su opinión, el funcionamiento de la economía familiar gira en torno a asegurar la subsistencia, y no tiene en cuenta la ganancia sobre un determinado capital invertido.

Este estudio intenta comprender, cuales son los factores que influyen en las decisiones de los productores familiares, en sus elecciones de las diferentes estrategias y alternativas productivas. En base a los conceptos de Bourdieu, se procura comprender las relaciones de poder y las percepciones de los productores familiares que ejercen mayor influencia en determinar sus elecciones productivas. Finalmente, se intenta relacionar si las estrategias socioeconómicas guardan relación con alguno de los cuatro modelos planteados por Apollin (1999: 88-90).

4. Metodología

Esta investigación es de tipo descriptivo-exploratoria, consiste en un estudio de caso (Martínez Carazo, 2006: 174-175), basado en sistemas productivos de productores familiares, localizados en el departamento General Manuel Belgrano, en el noreste de Misiones. Se utiliza el enfoque cualitativo, con muestreo no estadístico, definiendo como criterio excluyente al seleccionar a los sistemas productivos a estudiar, que los mismos incluyan la producción de alimentos y/o tabaco, por ser éstas las principales alternativas de renta de los pequeños productores familiares en la región. Se encuentran en el departamento Manuel Belgrano aproximadamente 2400 productores familiares (Instituto Provincial de Estadísticas y Censos, 2012: 152), de los cuales prácticamente la totalidad produce alimentos, ya sea para autoconsumo o para el mercado y alrededor de 1200 productores familiares de tabaco, lo que representa cerca del 10 % del total de tabacaleros de la provincia de Misiones (Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca de la Nación, 2011: 45).

Se ha establecido como unidad de análisis el sistema productivo familiar. Se ha trabajado en base a fuentes de información primaria, recolectada a través entrevistas semi estructuradas (Tylor y Bogdan, 1986: 100-130) y fuentes secundarias especialmente documentos de diagnósticos y proyectos de desarrollo rural generados para la zona; al igual que con datos del Censo Nacional Agropecuario 2002-³ A partir de 2011, la relación laboral con las familias rurales de la región, (a través de proyectos de desarrollo territorial gestionados desde el INTA), ha posibilitado desarrollar observaciones a campo. Las

³ Se trabajó con información del Censo Nacional Agropecuario 2002, ya que no se encuentran aún disponibles los datos provenientes del CNA 2008.

entrevistas se realizaron en el primer cuatrimestre de 2014. Se entrevistó a los jefes de familia -madre y/o padre-, preferentemente estando ambos presentes al momento de la entrevista.⁵ Todas las familias son participantes de proyectos de desarrollo territorial coordinados desde la Agencia de Extensión Rural del INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria) de Bernardo de Irigoyen e integrantes de grupos y organizaciones locales de pequeños productores familiares (cooperativas, ferias francas). Esta población se definió a partir de la inserción laboral de la investigadora, como también de las posibilidades materiales y temporales de realizar el trabajo de campo, establecidas por la institución (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria) financiadora de la investigación.

A los fines de permitir el análisis comparativo, se contempló tanto a unidades de análisis que combinan producción de tabaco y alimentos, como otras que en el proceso de diversificación, dejaron la producción de tabaco para convertirse en productores exclusivos de alimentos. Estas familias se corresponden con lo que Domínguez (1995, citado en Diez 2009: 12), describe como "*Tabacaleros precarios que se convierten en agricultores diversificados*".⁶ De esta forma, la información referente a los aspectos cuantitativos proviene

de cuatro unidades de análisis, identificadas como "Mixto I" y "Mixto II" a las que combinan producción de tabaco y de alimentos; y "Alimentos I" y "Alimentos II" a las que solo producen y comercializan alimentos.

Se ha optado por emplear el enfoque de sistemas a las unidades productivas seleccionadas, dado que permite dar cuenta de la complejidad de los sistemas productivos diversificados de los productores familiares, teniendo en cuenta para el análisis las siguientes dimensiones:

A. Estructura del sistema productivo: la estructura se describió básicamente a partir de los principales recursos productivos y su organización para conformar los sistemas de cultivo y de crianza. Se emplearon los siguientes variables:

- La tierra: disponibilidad, uso y formas de tenencia.
- Instrumentos de producción (maquinarias, equipamientos, instalaciones, etc.).

⁵ La composición familiar predominante en la zona son familias nucleares integradas por el padre, la madre y los hijos, cuyo número es variable, siendo lo más frecuente de 3 a 5 hijos.

⁶ Domínguez (1995) en un estudio sobre el cultivo de tabaco en la provincia de Misiones, identifica para las zonas más recientemente colonizadas, tres dinámicas que marcan la producción de tabaco Burley:

- Tabacaleros precarios que se convierten en agricultores diversificados en los departamentos de General Belgrano y San Pedro.

- Colonos de perennes (yerba mate, te, tung), que dan más preeminencia al tabaco y se convierten en agricultores diversificados en los departamentos San Pedro y Guaraní.
- Tabacaleros precarios y plantadores especializados en Veinticinco de Mayo.

- Fuerza de trabajo: cantidad de trabajadores, disponibilidad, etc.
- Sistemas de crianza: conformación y función dentro del sistema productivo.
- Sistemas de cultivo: conformación y función dentro del sistema productivo.
Provisión de insumos. Asistencia técnica e innovación. Comercialización.

B. Interacciones del sistema con el medio donde se inserta:

Se consideraron los factores externos al sistema productivo, citados en otros estudios como de influencia significativa sobre los sistemas productivos de pequeños productores familiares:

- Vinculación con el mercado.
- Vinculación con otros productores.
- Asistencia técnica: acceso al conocimiento e innovación.

C. Aspectos económicos del sistema productivo: Se analizaron los aspectos ligados a la microeconomía del sistema productivo y su relación con la racionalidad de los productores. Para este análisis se emplearon los indicadores que pudieran dar cuenta de la producción del sistema, de la retribución a la mano de obra familiar y de los márgenes de beneficio de las actividades productivas analizadas teniendo en cuenta sus costos e ingresos. Se recurrieron a los siguientes indicadores:

- **Producto bruto total (PBT):** es el valor de toda la producción que se obtiene anualmente en un sistema, incluye tanto la producción destinada al autoconsumo como la fracción que se comercializa.
- **Valor Agregado (VA):** es una forma de medir la riqueza generada en el sistema. Se obtiene cuando al producto bruto se le descuentan los insumos empleados en el proceso productivo -semillas, fertilizantes, etc.- los cuales se denominan **consumo intermedio (CI)**, y las **depreciaciones (D)**, representadas por el valor anual de las herramientas, equipos e instalaciones que se consumen en el proceso productivo (depende de la vida útil de los mismos). Cuando en el cálculo solo se resta el consumo intermedio, hablamos de **Valor Agregado Bruto (VAB)**, cuando se resta también el valor de las depreciaciones, se obtiene el **Valor Agregado Neto (VAN)**.
- **Ingreso Agropecuario (IA):** es una forma de cuantificar el ingreso de la familia en el sistema productivo. Cuando del valor agregado se descuentan todos los costos asociados a la producción, el sobrante se destina a retribuir el trabajo

familiar. En cierta forma este indicador se puede asociar a las posibilidades de reproducción social del grupo familiar; aunque para tener un panorama más completo es recomendable tener en cuenta también el ingreso no agropecuario, el cual puede provenir de trabajo extra predial o bien de alguna ayuda social que reciba la familia.

- **Ingreso No agropecuario:** ingreso que no proviene de las actividades productivas, sino de otras fuentes como trabajo extra predial, o planes sociales.
- **Valor del Jornal Familiar:** se obtiene al dividir el ingreso agropecuario por los días de trabajo aportados por la familia en el proceso productivo. Es un indicador económico que generalmente se compara con el valor del jornal que se percibe por trabajo extra predial, en función a las ofertas de trabajo más comunes en el ámbito donde se encuentra la familia.
- **Ingreso monetario (IM):** considera el ingreso agropecuario pero solo considerando la producción que se vende, excluyendo del cálculo lo que la familia auto consume.
- **Umbral de reposición (R):** indica el ingreso mínimo necesario para satisfacer las necesidades básicas de la familia y reponer los medios de producción en la medida que se desgastan. Se adopta como parámetro para establecer este umbral el salario mínimo del peón rural.
- **Umbral de sobrevivencia:** es el límite donde los ingresos apenas cubren las necesidades inmediatas ligadas a la sobrevivencia del grupo familiar.
- **Márgenes de ingreso:** Obtenido a partir de la diferencia entre ingreso y costos de una actividad productiva determinada. Se realizaron para la comparación de los principales cultivos bajo estudio.

En una primera etapa se recolectaron los datos que permitieron describir la estructura de los cuatro sistemas productivos seleccionados, la información referente a los recursos que este dispone: tierra, instrumentos de producción, fuerza de trabajo; y de cómo estos se organizan para conformar los sistemas de cultivo y de crianza; esta etapa significó recolección y sistematización de información tanto cualitativa como cuantitativa.

En la segunda etapa se recolectó, a través de entrevistas semi estructuradas, información cualitativa, ampliando la cantidad de familias entrevistadas a ocho, para complementar los datos cuantitativos de la primera etapa y enriquecer el análisis, al relacionar esta información con las estrategias y objetivos que persigue el grupo familiar en concordancia a la gestión de su unidad productiva.

5. Antecedentes

Ferreira y Miguel (2001: 1-18) han aplicado el enfoque de sistemas de producción a un grupo de pequeños productores del municipio de Camaquã, perteneciente al estado de Rio Grande do Sul, Brasil, a fin de conocer sus estructuras y estrategias productivas, para planificar estrategias de desarrollo. Identificaron cinco sistemas de producción diferentes, e infirieron acerca de las posibilidades de reproducción de cada uno de ellos. Concluyeron que el enfoque de sistemas es apropiado para abordar realidades complejas, permitiendo elaborar propuesta de intervención integrales.

Silvetti y Ferrer (2001: 57-82), han empleado el enfoque de sistemas para el estudio de caso de campesinos del norte de Córdoba, contrastaron sistemas predominantemente ganaderos, con sistemas predominantemente artesanos, se compararon los principales componentes, los flujos de bienes, dinero y mano de obra; así como algunos atributos sistémicos como balance, periodicidad y estilo. Concluyeron que aunque ambos sistemas comparten la misma racionalidad económica, se diferencian en otros aspectos como las estrategias productivas, las limitantes estructurales, complejidad y equilibrio interno, y en su relación con el contexto.

Cittadini y Rosenstein (1998: 45-65), tratando de entender las lógicas que motivan las decisiones de los productores hortícolas del cinturón verde de Rosario, han estudiado los factores que incidieron para que opten por determinadas estrategias productivas y comerciales que les permitieron adaptarse a los cambios en el mercado de productos hortícolas. Partiendo de la hipótesis que el capital, tanto económico como cultural, puede incidir en la elección de determinada estrategia productiva, encontraron que el capital económico no siempre es el que determina la elección.

Los autores recién citados recurren a una construcción teórica de Bourdieu, en la cual el sostiene que la estrategia es la forma en que se organizan y emplean los recursos, y está determinada por el *campus* y el *habitus*, siendo el *campus* los intereses que están en juego _relacionado a la posesión de cierto capital económico y cultural-; y el *habitus* las percepciones y disposiciones a actuar, internalizadas por los individuos a lo largo de su historia.

Landini (2011) en un estudio sobre racionalidad económica campesina, para un caso en la Provincia de Formosa, encontró que se cumplían los postulados previamente planteados por otros autores tales como que la mano de obra es el recurso en torno al cual se organiza toda la actividad productiva de los pequeños productores (Manzanal, 1993, citado en Landini 2011: 7); el objetivo de subsistencia y minimización de riesgos predomina por sobre la ganancia sobre un capital invertido (Van der Ploeg, 2009, citado en Landini

2011: 8); la vinculación de los campesinos al mercado es creciente, básicamente por la adquisición de bienes y servicios (Cáceres, 1995, citado en Landini 2011: 11); los pequeños productores ven sus diversas actividades productivas como un conjunto integrado, no en forma separada y priorizando el corto plazo (Berdegué, Díaz, García, Nazif y Quezada, 1988, citado en Landini 2011: 11-12); los pequeños productores evalúan las propuestas tecnológicas con sus propios parámetros, no siempre coincidentes con los de los extensionistas y expertos (Cáceres 1997, citado en Landini 2011: 14).

En base a su trabajo de campo, ha efectuado nuevos aportes a los postulados ya existentes: los pequeños productores tienden a evaluar de manera directa y concreta los resultados económicos de determinada actividad productiva; del mismo modo, poseen metodologías y habilidades que les permiten manejarse de manera más eficiente en contextos de escasez económica, más que en abundancia relativa de dinero. Los pequeños productores tienen tendencia a percibir la actividad agropecuaria como rentable, cuando no es así, lo adjudican a la expropiación de los beneficios por parte de actores sociales más poderosos.

Sahda y Erbetta (2007: 63-87), en un estudio de caso en el Departamento Caiguás, en la provincia de Misiones, analizaron como la oferta de propuestas tecnológicas puede contribuir a crear dentro del sistema productivo, subsistemas de cultivo totalmente diferentes. Según el estudio, la coexistencia dentro del mismo sistema de itinerarios productivos distintos, no implica la coexistencia de diferencias racionalidades, sino más bien la combinación de las opciones productivas existentes con los recursos disponibles. Concluyen que las decisiones de los productores reciben mayor influencia de amenazas y oportunidades externas al sistema productivo -como ser la oferta de tecnología, asistencia técnica, posibilidades de financiación- que las debilidades y fortalezas internas al mismo.

Sarandon (2009: 19-27), en un estudio comparativo de la sustentabilidad de sistemas agrícolas de productores tabacaleros y orgánicos en la provincia de Misiones, afirma que la sustentabilidad se establece sobre tres aspectos fundamentales: económico, ecológico y socio-cultural. Sin embargo cuando se pretende evaluar la sustentabilidad de un sistema, estos aspectos deben traducirse a indicadores que permitan hacer una valoración objetiva. Encontró que dentro de los sistemas productivos los aspectos ecológicos y socio culturales están en tensión con los económicos y lo relaciona a que el análisis costo beneficio, principal herramienta en la evaluación económica neoclásica, no incluye el deterioro de los recursos naturales empleados en los procesos productivos como un costo de producción. El autor concluye reafirmando la utilidad del enfoque sistémico para el análisis de realidades complejas, como es el caso de la sustentabilidad de los pequeños productores.

Gunther et al (2008: 9-110) realizaron una propuesta de clasificación de los sistemas productivos en la provincia de Misiones, tomando como indicador principal para definir la orientación del sistema, la asignación de superficie de tierra a las diferentes actividades productivas dentro de la explotación agropecuaria. El estudio estuvo basado principalmente en datos provenientes de los censos realizados por el INDEC, más precisamente el Censo Nacional de Población, Vivienda y Hogares, 2001 y Censo Nacional Agropecuario 2002. En una primera etapa identificaron en la provincia lo que denominaron “Zonas Agroeconómicas Homogéneas”, basados principalmente en características ecológicas, sociales y económicas.

En la segunda etapa, los autores recién citados identificaron las orientaciones productivas predominantes, encontrando las siguientes: predominantemente agrícola (destinan más del 80 % de su superficie a actividades agrícolas), Mixto agrícola ganadero (se destina a la agricultura entre el 50 y 80 % de la superficie explotada), mixto ganadero agrícola (se destina a la ganadería entre el 50 y 80 % de la superficie explotada), y predominantemente ganadero (destinan más del 80 % de su superficie a ganadería). Finalmente, definieron los sistemas productivos relevantes según la actividad productiva predominante, presentando una síntesis de los resultados en el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 1: frecuencia de EAPs y extensión que abarcan, según sistemas productivos

Sistema	EAPs		Superficie	
	Casos	%	ha	%
Agrícola Puro / Forestal y Yerbatero	4477	16,1	406590	25,7
Agrícola Puro / Yerbatero y Forestal	1525	5,5	71928	4,5
Agrícola Puro / Agrícola diversificado predominantemente tabacalero	4201	15,2	62410	3,9
Agrícola Puro / Forestal y Yerbatero-Ganadero	1495	5,4	239631	15,2
Agrícola Puro / Yerbatero	1422	5,1	64503	4,1
Agrícola Puro / Yerbatero-Tealero	3906	14,1	124363	7,9
Ganadero-Agrícola/ Ganadero, Forestal y yerbatero	354	1,3	54078	3,4
Ganadero-Agrícola/ Ganadero y yerbatero Forestal	649	2,3	39992	2,5
Ganadero-Agrícola/ Ganadero y agrícola diversificado	6408	23,1	252665	16
Ganadero-Agrícola/ Ganadero-Yerbatero	649	2,3	38947	2,5
Agrícola Puro / Ganadero	1101	4	155130	9,8

Subtotal	26187	94,4	1510237	95,5
Resto	1563	5,6	71384	4,5
Total EAPs Provincia de Misiones	27750	100	1581595	100

Fuente: Gunther et al (2008).

Corradini et al (2006: 3-30), en un estudio sobre explotaciones tabacaleras, en base a datos del CNA 2002, encontraron que todas las explotaciones tabacaleras se encuentran diversificadas, aunque, en la medida que las explotaciones incrementan su tamaño, aumenta la proporción de otros cultivos sobre el total de superficie explotada, disminuyendo consecuentemente el peso relativo del tabaco en la explotación.

Suárez da Silva (2013: 94-97), realizó una tesis comparando la sustentabilidad de sistemas productivos tabacaleros en contraposición a sistemas diversificados, en el noreste de la provincia de Misiones, a través del empleo de diversos indicadores económicos, sociales y ambientales-, encontrando que el sistema tabacalero presenta valores positivos para los indicadores económicos y negativos en los aspectos ambiental y social; mientras que el sistema diversificado demostró mejores indicadores en lo social y ambiental. El sistema diversificado también presentó mayor rentabilidad económica.

Un aporte fundamental, transversal a la mayor parte de estos estudios, consistiría en demostrar que el factor económico, expresado generalmente por la rentabilidad de las actividades productivas, no es el único elemento que determina las decisiones y elecciones en el sistema productivo, sino que puede identificarse una compleja trama de factores que pueden influir para determinar cuáles estrategias productivas y de sobrevivencia se ponen en práctica. Aun dentro de la significativa diversidad de sistemas productivos, la persistencia en el tiempo, es decir, asegurar la reproducción social de las familias es la racionalidad que subyace a la amplia mayoría de decisiones y estrategias.

CAPITULO II. Descripción del área de estudio

En este capítulo se describe la estructura agraria y la configuración productiva de la provincia de Misiones y del departamento Manuel Belgrano, donde se encuentra los casos de estudio, con el fin de comprender la conformación de los sistemas productivos actuales: la forma en que la producción de alimentos y de cultivos industriales se complementa o contrapone, y de cómo ha ido variando en el tiempo según el contexto socio económico. Para luego poder indagar en los capítulos siguientes como ambas producciones forman parte de las estrategias productivas y de vida de los pequeños productores familiares.

1. Provincia de Misiones: estructura agraria y configuración productiva

Misiones es una provincia que se encuentra en el noreste de la República Argentina, con una población de alrededor de 1.100.000 habitantes (Censo Nacional de Población y Viviendas, 2010). Aproximadamente el 74 % de las personas viven en áreas urbanas y el 26 % restante en zonas rurales. Cuenta con una superficie cerca de 29.800 km², organizada administrativamente en 17 departamentos y 75 municipios.

El proceso de colonización de la provincia tuvo gran auge entre 1880 y 1945, impulsado por el estado nacional. Inicialmente gran parte de las tierras de la provincia se distribuyeron entre pocos compradores de grandes extensiones. Sobre lo restante se instalaron los “colonos”, en su mayoría inmigrantes que ocupaban pequeñas superficies. Esto determinó una estructura agraria provincial de pocos latifundios, combinada con gran número de explotaciones no mayores a 50 hectáreas (Calzada, 2004: 10). Fueron los colonos los que instauraron la combinación de cultivos industriales (Yerba mate, tabaco, tung, entre otros) y producción de alimentos en los sistemas productivos, combinación que persiste actualmente, aunque con variaciones de los cultivos industriales según el valor de los mismos en el mercado.

Actualmente la estructura agraria de la provincia de Misiones se caracteriza por una significativa concentración de la tierra: por un lado, grandes extensiones en pocas manos mientras un gran número de explotaciones agropecuarias maneja una superficie relativamente pequeña de tierra. Según datos del Censo Nacional Agropecuario 2002, de un total de 27.955 EAPs en la provincia, que suman 2.067.804 has, encontramos que aproximadamente el 93% de las EAPs disponen del 35 % de las tierras (EAPs hasta 100 has), mientras que por otro lado tenemos que el 7 % restante de las EAPs manejan

alrededor del 65 % de las tierras. La configuración productiva mantiene los rasgos que la caracterizaron desde sus inicios: por un lado grandes extensiones con monocultivos forestales (nativos y exóticos); por otro lado pequeñas explotaciones con sistemas diversificados donde prevalece la combinación de cultivos industriales y producción de alimentos.

En el siguiente cuadro se puede observar cómo se distribuyen las tierras en el sector agropecuario, según las diferentes escalas de tamaño de las EAPs y la superficie que reúnen.

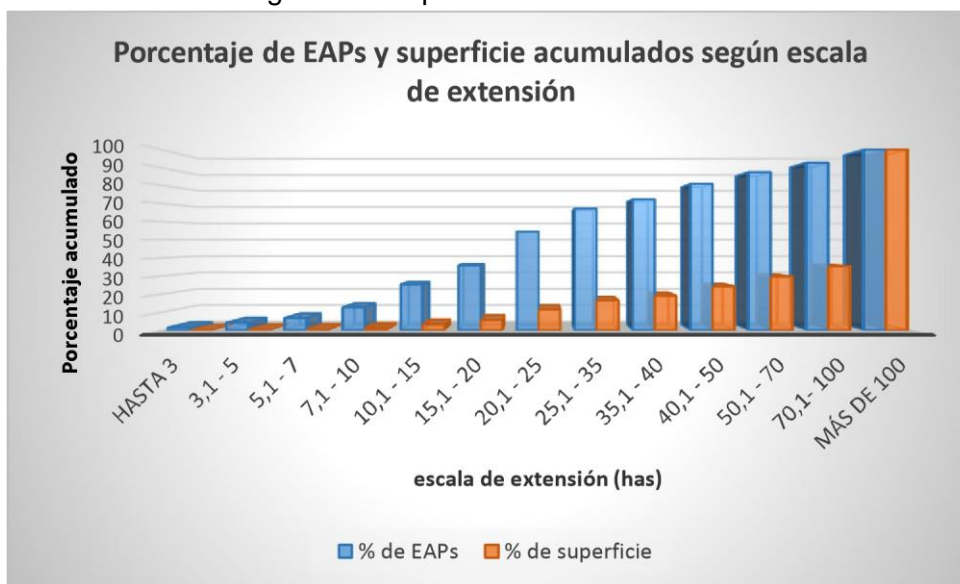
Cuadro Nº 2: Distribución de las tierras rurales en Misiones, según escala de extensión de las EAPs.

Extensión	EAP	%	Superficie	%
Hasta 3	451	1,67	1.005	0,05
3,1 - 5	708	2,62	3.252	0,16
5,1 - 7	687	2,54	4.393	0,21
7,1 - 10	1.610	5,95	14.788	0,72
10,1 - 15	3.413	12,61	44.327	2,14
15,1 - 20	2.843	10,50	51.948	2,51
20,1 - 25	5.033	18,59	120.669	5,84
25,1 - 35	3.444	12,72	103.162	4,99
35,1 - 40	1.361	5,03	51.680	2,50
40,1 - 50	2.310	8,53	107.595	5,20
50,1 - 70	1.868	6,90	110.941	5,37
70,1 - 100	1.405	5,19	118.025,8	5,71
Más de 100	1.939	7,16	1.336.019	64,61
TOTAL	27.072	100	2.067.805	100

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Nacional Agropecuario 2002.

El gráfico a continuación permite apreciar en forma comparativa el contraste entre la cantidad de EAPs según escala de extensión, y la superficie de tierra que las mismas concentran.

Gráfico N° 1: Estructura agraria de la provincia de Misiones



Fuente: elaboración propia en base a información del CNA 2002.

Se puede apreciar la predominancia de los pequeños productores.⁴ Obschatko afirma, en base a datos del CNA 2002, que 24.249 EAPs de la provincia corresponden a los mismos el 87% del total-, y suman 791.422 has -38 % de las tierras-, con una superficie promedio de 33 has por EAP (Obschatko, 2007: 59). Según la misma autora, los pequeños productores aportan aproximadamente el 47 % del valor bruto la producción de la provincia, este porcentaje es el más alto del país si lo comparamos con el mismo indicador para otras provincias.

2. Cultivos agroindustriales y producción de alimentos ¿complementarios u opuestos?

Desde los inicios de la colonización en la provincia, los sistemas productivos de los pequeños productores familiares se integraban por cultivos industriales para la renta -yerba mate, té negro, tabaco, entre otros -, combinados con cultivos anuales y animales de granja para autoconsumo y comercialización de excedentes (Calzada, 2004: 10-11). Actualmente,

⁴ En el estudio de Obschatko, se consideran pequeño productor al agricultor que trabaja directamente en la explotación y no posee trabajadores no familiares permanentes remunerados.

en correlación con la estructura agraria, la configuración productiva de la provincia está determinada por predominancia en cantidad- de pequeñas explotaciones con sistemas productivos complejos y diversos en cuanto a actividades productivas, coexistiendo con grandes latifundios donde prevalece la actividad forestal básicamente con monocultivo de coníferas en el noroeste y monte nativo en el noreste.

La forestación experimentó fuerte expansión, principalmente en el norte provincial, alrededor de la década de 1970, con la crisis de los cultivos industriales como la yerba y el té, trayendo aparejado un proceso significativo de concentración de la tierra en detrimento de las explotaciones más pequeñas y diversificadas, de hasta 25 has. La mayor parte de esta producción se encuentra en manos de grandes empresas, desplazando a los sistemas productivos más pequeños y complejos por desarrollar mayor cantidad de cultivos y actividades productivas-, determinando un retroceso continuo de los pequeños productores en la zona, que aun en la actualidad continua acentuándose (Chifarelli 2010: 125).

La Yerba mate, en comparación a la actividad forestal, logró combinarse mejor con la producción de alimentos en los sistemas productivos de productores familiares. En los inicios de la agricultura comercial en la provincia, en la década de 1920 aproximadamente, la yerba mate, junto con el tabaco, fueron los cultivos protagonistas. La misma se implementó como un cultivo de afianzamiento, tanto en las colonizaciones promovidas por el estado como por iniciativa privada, que permitía la capitalización de los pequeños productores, al tiempo que la producción de alimentos permitía cubrir las necesidades más inmediatas de las familias (Schiavoni, 1998: 65-66).

La mayor parte de los productores primarios tienen yerbales de menos de 10 hectáreas, con plantaciones de baja densidad, en donde la cosecha es manual. La producción generalmente se combina con otras actividades agrícolas_ganaderas (tabaco, té, ganado bovino, bosque implantado, etc.). De los aproximadamente 17.500 productores de la provincia, alrededor del 76% de los productores tienen menos de 10 hectáreas cultivadas, ocupando el 52% de la superficie total de cultivo en la provincia. En tanto, el 24 % restante tiene más de 10 has., concentrando el 48 % del área (Canitrot et al 2011: 9-10).

La producción de té negro, al igual que la yerba mate, por lo general se inserta dentro de los sistemas productivos de los pequeños productores, junto a otros cultivos de renta y la producción de alimentos para autoconsumo y venta. Al realizarse por lo general a escala pequeña (3 a 5 has), y solo demandar mano de obra en algunos momentos del año, no es excluyente con la producción de alimentos. La mayor cantidad de plantaciones de té se encuentran en el centro oeste de la provincia, según datos del CNA 2002, los departamentos de esta región, es decir, 25 de Mayo, Oberá, Caiguás, Leandro N: Alem y

San Javier, concentran el 79 % de las EAPs con este cultivo en la provincia (Gunther et al, 2008: 19-20).

En la Provincia de Misiones la producción de tabaco se explota comercialmente desde la primera mitad del siglo XX. Los primeros inmigrantes lo empleaban como medio de cambio por otros productos; luego surgieron los acopiadores locales y pasó a constituirse en un cultivo de renta que actualmente se desarrolla principalmente bajo la modalidad de agricultura de contrato (García 2011: 4-6). Del total de la superficie implantada con tabaco en el país – aproximadamente 65.000 has-, Misiones aporta 26.380 has, o sea, el 40 % aproximadamente (CNA 2002). La variedad que predomina ampliamente sobre las otras es el Burley, alcanza en la provincia una producción anual que oscila alrededor de 40.000.000 de kg. La producción de tabaco en la provincia es realizada en su totalidad por pequeños productores, aproximadamente 17.000 familias la tienen incluida en su sistema productivo, lo que significa cerca del 60 % del total de pequeños productores.

El Departamento Manuel Belgrano aporta el 11% de la producción de tabaco Burley de Misiones, es el tercero de la provincia en relación a la superficie total cultivada (INDEC, CNA 2002). Schiavoni sostiene que el cultivo de tabaco en esta región se convierte en el medio de estabilización de los pequeños productores, al permitir la capitalización de las explotaciones, en contraposición a otras zonas, donde los cultivos perennes eran la vía clásica elegida para incrementar el capital y garantizar la estabilidad de los sistemas productivos (Schiavoni, 2008: 100). Por lo general se combina con la producción de alimentos para el autoconsumo como maíz, mandioca, poroto y verduras. Aunque por la demanda de mano de obra, prácticamente permanente a lo largo del año, la tendencia es a minimizar o descuidar otras actividades productivas en la chacra.

El cultivo de tabaco se enmarca dentro de la modalidad de comercialización descrita como “agricultura de contrato” (García, 2011: 2), la cual se caracteriza por un alto control de las empresas tabacaleras sobre la mayor parte de los aspectos productivos manejo de cultivo, insumos empleados, manejo sanitario- y especialmente sobre la comercialización del producto. El productor se compromete al inicio del ciclo productivo a entregar la producción exclusivamente a la empresa tabacalera con la que estableció su relación contractual, sin tener posibilidad de una participación real en la definición de los precios y la calidad de su producto. Este sistema comercial se caracteriza por la asimetría de poder que favorece a las empresas tabacaleras, incluso permitiendo la extracción de renta agraria a través de los sobre precios de los insumos que proporcionan, y la sobre explotación de la mano de obra que realizan los productores familiares para alcanzar los niveles de calidad y cantidad de producción establecidos (García 2011: Etges 1991 y Singh 2002, citados n García 2011: 4).

La producción de alimento, presente siempre en los sistemas productivos en las pequeñas explotaciones, ha crecido gradualmente en cantidad y calidad, hasta superar, en muchos casos, la etapa del autoconsumo para constituirse en fuente de ingresos para las familias. La producción citrícola, hortícola, la lechería, la avicultura, la ganadería bovina y porcina, puede citarse entre los principales rubros cuya producción se destina a la comercialización.

La citricultura, se inició en la provincia en la región de Alto Paraná con la producción de naranjas para jugo. Con el tiempo fue extendiéndose por las zonas Centro y Noreste, impulsada básicamente desde los planes de reconversión productiva financiados desde el FET (Fondo Especial de Tabaco); promoviendo la producción de mandarinas para consumo en fresco y elaboración de jugos concentrados. Actualmente se contabilizan alrededor de 8000 hectáreas, entre mandarinas, naranjas, limones y pomelos (Gunther et al, 2008: 21).

La producción de hortalizas, presente prácticamente en todos los sistemas productivos de pequeños productores familias como cultivo de autoconsumo, también presenta un incremento gradual de los volúmenes de producción. Según datos del CNA 2002, en la provincia se cultivaban alrededor de 12.300 has de hortalizas a campo y 170 has bajo cubierta. Entre ellas predominan la mandioca, choclo, batata, cebolla, sandía, zapallo, tomates y verduras de hoja. Las ferias francas y mercados locales registran incrementos año a año de la oferta verduras de producción local.

La mandioca es un componente fundamental en los sistemas productivos de pequeños productores en toda la provincia. Se destina tanto a alimentación humana como animal y en algunos casos se la destina con fines industriales. Según el CNA 2002, en la provincia existían 8000 has cultivadas, distribuidas entre 18.000 productores. La raíz es la parte de la planta con mayor utilización, por su alta concentración de almidones, aunque la parte aérea también presenta excelentes características para la nutrición animal. La mayor cuenca de producción se encuentra en el oeste de la provincia.

La producción de carne bovina, porcina y aviar para autoconsumo también está presente en la mayor parte de los sistemas productivos de productores familiares. La ganadería vacuna registra una gran cantidad de pequeños productores con rodeos de hasta 10 animales, con múltiples propósitos: animales de trabajo, vacas que proveen de leche para consumo de la familia, y también animales destinados a la producción de carne para autoconsumo, con ocasional venta de excedentes. En total, en la provincia se encuentran alrededor de 341.548 cabezas, distribuidas en 18.512 EAPs. Se convierte en actividad de renta en las principales cuencas de la provincia: en Ruiz de Montoya, San Pedro, 25 de Mayo, Puerto Rico, Montecarlo y Andresito (Gunther el al, 2008: 22).

En cuanto a la producción porcina, en el Censo Nacional Agropecuario del 2002 se contabilizó en la provincia, aproximadamente 125.000 cabezas, donde la categoría de lechones predomina ampliamente sobre las demás. Los departamentos con mayor producción son Guaraní, Caiguás y General Manuel Belgrano, donde forma parte de los sistemas productivos como actividad de autoconsumo y en ocasiones como generadora de ingresos.

En general la tendencia de la producción de alimentos es a incrementarse. En la década de los 90, periodo de la convertibilidad -paridad de la moneda nacional con el dólar-, la participación de las exportaciones de origen foresto-agropecuario en el PBG provincial era del orden del 5%. Luego de la devaluación, creció hasta superar el 20% en 2004, donde la proporción más importante proviene de los productos de origen forestales, con el 58%, seguido del té y yerba mate 19% y tabaco 17% (Gunther et al, 2008: 13-14).

La fracción del PBG agropecuario correspondiente a la producción de alimentos, representada por los cultivos anuales, y las actividades de granja, siguiendo la misma tendencia que los cultivos industriales, registraron un aumento del 15 % del valor bruto de la producción entre los años 2003 y 2004, en relación al quinquenio anterior a la devaluación, y pasaron a representar el 3,1% del PBG contra un promedio previo a la devaluación del 2,5%, poniendo fin de esta manera a la tendencia de las últimas décadas donde la producción de alimentos solo crecía cuando los cultivos industriales decrecían y viceversa (Gunther et al, 2008: 14). Este fenómeno encuentra cierta correspondencia con el planteo de Apollin (1999: 86), de que la proporción de la producción para autoconsumo decrece en la medida que las condiciones para la comercialización en el mercado se vuelven más favorables y viceversa. En este caso, la producción de alimentos pudo registrar el incremento al igual que los cultivos industriales, debido a que los precios de los alimentos en el mercado aumentaron.

El crecimiento de la producción de alimentos sucede aun a pesar de los desafíos a los que se enfrentan los productores familiares, tanto en aspectos productivos, como comerciales: mientras las producciones tradicionales en la provincia cuentan con canales de comercialización ya establecidos y consolidados, que les ofrecen relativa seguridad de vender su producción, -aun en posiciones de desventaja para negociar el precio de la misma en reiteradas ocasiones-; la producción de alimentos está transitando el proceso de búsqueda y afianzamiento de alternativas de venta que permitan a los productores familiares, por un lado garantizar una oferta constante y de calidad de sus productos, y por otro, obtener un precio tendencialmente más equitativo por el mismo.

Este proceso se desarrolla de manera paulatina, en la medida que los productores superan su temor a abandonar cultivos con venta relativamente segura y explorar nuevas alternativas productivas y de mercado, en coincidencia con las afirmaciones de que los pequeños productores priorizan la minimización del riesgo (Apollin, 1999: 86) y asegurar la subsistencia del grupo familiar (Van der Ploeg, 2009, citado en Landini 2011: 8).

En este sentido las ferias francas pueden entenderse como una alternativa clave en la comercialización de alimentos provenientes de los productores familiares. Las ferias francas significan un avance en la organización y representación de los agricultores que se manifiesta por la consolidación de 40 asociaciones de productores y la creación de la Asociación Provincial de Ferias Francas (AFF). Desde el surgimiento de la primera feria franca en la ciudad de Oberá, en 1995, al menos 70 ferias han surgido y se han sumado, sus integrantes consolidan su identidad como “feriantes” y una forma de economía social sobre valores muy diferentes a las reglas tradicionales del mercado.

Aunque los programas de promoción y financiamiento del Estado destinados a la agricultura familiar se caracterizaban por concentrar la mayor parte de los recursos en aspectos productivos, gradualmente ocurrieron transformaciones, destinadas a fortalecer también aspectos organizativos y comerciales. Al mismo tiempo, instituciones y ONGs vinculadas a la temática rural también realizan acciones para fortalecer estos aspectos. De esta manera surgen, entre otras alternativas, los mercados concentradores de la agricultura familiar y otras formas de organizaciones se van consolidando lentamente para afianzar los procesos de comercialización.

En acuerdo con los conceptos de Bourdieu (Bourdieu, 1995; citado en Landaburu 2007: 189) acerca del “*campus*”, se podría afirmar que en este sentido las organizaciones de pequeños productores, contribuyen a mejorar la posición de los mismos en la estructura social, ya sea para comercializar sus productos en el mercado: en el sentido de que el trabajo conjunto les posibilita acceder a beneficios como asistencia técnica o financiamiento desde el Estado. El trabajo conjunto también influye en sus percepciones *—habitus—* acerca su lugar en la estructura social: al sentirse parte de un grupo social que refuerza su identidad como productores familiares y comparte sus objetivos y sus desafíos, esto los coloca en una posición más sólida a la hora de negociar con otros actores del medio.

3. Departamento General Manuel Belgrano: estructura agraria y configuración productiva

El Departamento Manuel Belgrano, con 178.348 has, cubre cerca del 9 % de la superficie provincial y cuenta con una población total de cerca de 42.900 habitantes (CNPHyV, 2010). De un total de 27.955 EAPs en la provincia, 2.390 se encuentran en este departamento (aproximadamente 8.5 %).

La estructura agraria del departamento muestra como la tierra se distribuye de forma desigual: alrededor del 10 % de la EAPs, concentran el 65 % de la superficie de tierra. Por otro lado, el 72 % de las EAPs no supera las 50 has, y reúne el 20 % de la extensión de tierra. La mayor cantidad de explotaciones posee entre 25 y 35 has. En el siguiente cuadro se puede observar de manera general la distribución de las EAPs y la superficie según la escala de extensión para el departamento.

Cuadro Nº 5: Distribución de la tierra entre las diferentes escalas de extensión de las EAPs en el departamento Manuel Belgrano.

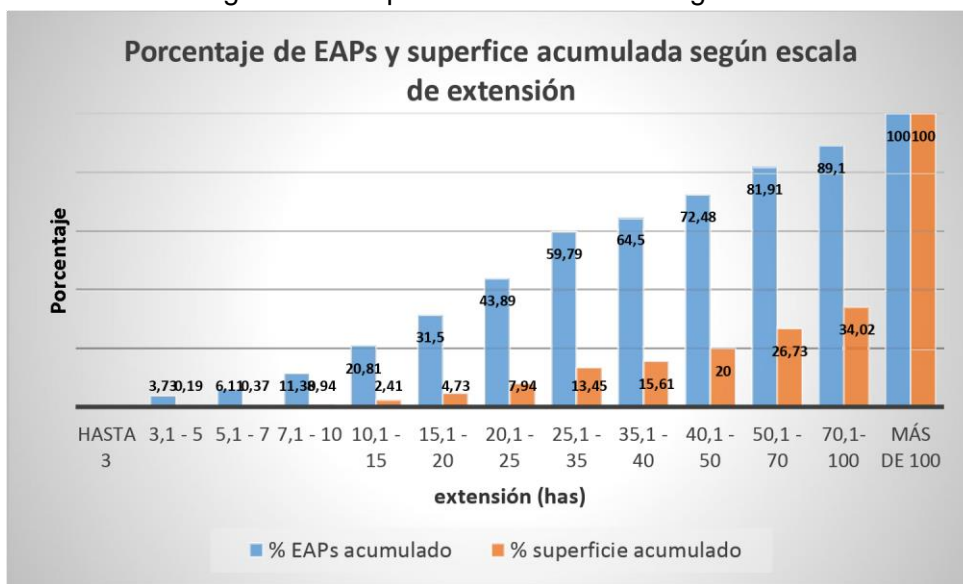
Escala de extensión (has)	Nº de EAPs	%	Superficie	%
hasta 3	38	1,77	91,9	0,05
3,1 - 5	80	3,73	344,4	0,19
5,1 - 7	51	2,38	321,1	0,18
7,1 - 10	113	5,27	1.021,0	0,57
10,1 - 15	202	9,43	2.627,7	1,47
15,1 - 20	229	10,69	4.142,1	2,32
20,1 - 25	244	11,39	5.733,7	3,21
25,1 - 35	327	15,26	9.827,1	5,51
35,1 - 40	101	4,71	3.851,7	2,16
40,1 - 50	171	7,98	7.821,5	4,39
50,1 - 70	202	9,43	11.961,2	6,71
70,1- 100	154	7,19	12.926,6	7,25
Más de 100	231	10,78	117.678,0	65,98

Total	2.143	100,00	178.348,0	100,00
--------------	--------------	---------------	------------------	---------------

Fuente: elaboración propia, en base a datos del Censo Nacional Agropecuario 2002.

El siguiente grafico permite apreciar los porcentajes acumulados de EAPs y superficie de tierra según las diferentes escalas de extensión. Al igual que en la estructura agraria de la provincia, se puede observar como las explotaciones cuya extensión no supera las 100 has, concentran el 90 % del número de EAPs, en menos del 40 % de la superficie.

Grafico 3: estructura agraria del departamento Manuel Belgrano



Fuente: elaboración propia en base a datos del CNA 2002.

Si analizamos la superficie implantada del Departamento, en base a datos del censo Nacional Agropecuario 2002, encontramos que los cultivos perennes ocupan el primer lugar, con un 33 % de la superficie, la especie que predomina ampliamente es la yerba mate, con mayor cantidad de hectáreas implantadas en la localidad de Comandante Andresito y en menor medida en San Antonio.

Le sigue en orden de importancia los cultivos anuales, con un 20 % aproximadamente de la superficie implantada, lo cual significa alrededor de 8.000 has, de las cuales cerca de 2.800 corresponden al cultivo de tabaco, es decir, cerca del 35 % de la superficie de cultivos anuales. Este cultivo se realiza mayormente en las localidades de Bernardo de Irigoyen y San Antonio, por productores familiares. Schiavoni señala que dentro de la agricultura

familiar del departamento, existe una clara especialización en el cultivo de tabaco, como cultivo que favoreció el establecimiento de nuevas familias en la frontera agraria, a diferencia de otras zonas de la provincia, donde los cultivos perennes (yerba mate y té) fueron los que permitieron el establecimiento de los productores familiares (Schiavoni, 2008: 100).

Luego se encuentran las forrajeras perennes y las forestaciones, con el 26 % de la superficie implantada, donde las mayores extensiones se encuentran en la localidad de Andresito, coincidentemente con el mayor desarrollo de la ganadería para carne, la cual no está ausente en los municipios de San Antonio y Bdo. De Irigoyen, aunque se realiza a escala menor, e incluyendo en el sistema de cría animales de trabajo, y de leche para el autoconsumo de la familia o venta a pequeña escala a nivel local.

En el departamento predomina ampliamente la mano de obra familiar, alrededor del 80 % (CNA 2002). Chifarelli (2010: 66-75), haciendo un estudio de la composición de la mano de obra del sector rural, encontró que la población agrícola⁵ se distribuye en cuatro categorías ocupacionales⁶: obrero o empleado, patrón, trabajador por cuenta propia y trabajador familiar. En el cuadro siguiente podemos observar que las categorías trabajador por cuenta propia y trabajador familiar superan ampliamente a las otras dos:

Cuadro Nº 6: Distribución de la población agrícola de Gral. Manuel Belgrano según su categoría ocupacional.

Año	Población ocupada	Categoría ocupacional							
		Obrero o empleado	%	Patrón	%	Trabajador por cuenta propia	%	Trabajador Familiar	%
1991	6034	1209	20	274	4,5	2440	40,4	2103	34,9

⁵ Población rural: es la población que reside en el medio rural, incluyendo los poblados de menos de 2.000 habitantes. Población agrícola: fracción de la población rural que trabaja en el sector de la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca.

⁶ Chifarelli define de la siguiente forma a las categorías ocupacionales: Obrero o empleado: 1- Los asalariados (con o sin lote de tierra). 2- Patrón: incluye a los medianos y grandes productores capitalistas. 3- Trabajadores por cuenta propia: incluye las diversas situaciones que incluye desde semi asalariados, hasta productores simples de mercancías. 4- Trabajador familiar: propietarios de los medios de producción que permiten su reproducción social.

2001	5816	1253	21,5	239	4,1	2498	43	1826	31,4
------	------	------	------	-----	-----	------	----	------	------

Fuente: Chifarelli 2010, en base a datos del CNPyV 1991 y CNPhyV 2001.

Según el citado autor, Manuel Belgrano es el Departamento del norte de Misiones que mayor cantidad de población rural posee, tanto en términos absolutos -número de habitantes residentes en el medio rural-, como en términos relativos porcentaje de población rural sobre el total-. El mismo autor llama la atención a que, si bien es el departamento del norte misionero que menor cantidad de asalariados tiene en el medio rural, entre los periodos 1991 y 2001, el porcentaje de personas que vende su fuerza de trabajo pasó del 20.1 % al 21.5 %; mientras que la categoría de trabajador familiar registró un descenso: de 34.9 % a 31.4 %.

4. Los cultivos tradicionales y la producción de alimentos en los principales sistemas productivos

Al efectuar una caracterización de los sistemas productivos de la provincia de Misiones, Gunther et al (2008), dividió la provincia en cinco zonas Agroeconómicas Homogéneas, y para cada zona definió los principales sistemas productivos que la conforman, tomando como referencia para definirlos la actividad productiva que ocupa la mayor superficie dentro del total cultivado de la EAP.¹⁰ El departamento Manuel Belgrano se encuentra dentro de la zona Noreste, junto a San Pedro y Guaraní.

Se halló que para esta zona predominan, con cerca del 35 % de las EAPs, los sistemas *Ganadero Agrícola Diversificado* (cubren aproximadamente el 25 % de la superficie). En estos sistemas la ganadería está presente en la totalidad de las EAPs, se realiza predominantemente para autoconsumo, a mayor tamaño, la escala de producción ganadera también se incrementa y puede destinarse a la comercialización. En estos sistemas, la actividad ganadera se combina con la producción de cereales, mandioca, tabaco, bosques implantados y yerba mate.

El sistema *Agrícola diversificado predominantemente tabacalero* le sigue en importancia, con el 30 % de las EAPs y el 8 % de la superficie total. En estos sistemas el tabaco es el principal cultivo de renta, y se combina con otra diversidad de actividades: cultivo de cereales, mandioca, bosques, oleaginosas, y la ganadería. Estos sistemas prevalecen en los municipios de Bernardo de Irigoyen y San Antonio.

El sistema *Predominantemente forestal y yerbatero ganadero*, ocupa el tercer lugar, con el 17 % de las EAPs, aunque es el que cubre mayor superficie: alrededor del 52 %. Es

diversificado como los casos anteriores, pero se observa un claro predominio del cultivo forestal sobre el total de superficie cultivada en la EAP. Al igual que en los otros sistemas, también encontramos cereales, mandioca, yerba mate, tabaco, entre otros (Gunther et al, 2008).

¹⁰ La provincia comprende en total cinco Zonas Agroeconómicas Homogéneas (ZAH):

- ZAH 1: Noroeste, abarca los departamentos de Eldorado, Iguazú y Montecarlo.
- ZAH 2: Centro Oeste, comprende los departamentos de Libertados General San Martín y San Ignacio. -
ZAH 3: Noreste, conformada por los departamentos de General Manuel Belgrano, San Pedro y Guaraní.
- ZAH 4: Centro Este, que incluye a los departamentos de Caiguás, Obera, Leandro N. Alem, 25 de Mayo y San Javier.
- ZAH 5: Sur, comprende a los departamentos de Capital, Apóstoles, Candelaria y Concepción.

5. Los pequeños productores familiares y la producción de alimentos: desde la colonización a la actualidad

Al igual que en toda la provincia de Misiones, desde que los primeros productores familiares se asentaron en esta región, la producción de alimentos fue parte de los sistemas productivos de las familias rurales. Principalmente destinada al autoconsumo, cuando se generaba excedente se vendían en el mercado local. Entre los alimentos que se comercializaban en la zona en sus primeras etapas de colonización, se encontraba la carne de cerdos, los mismos se criaban de forma extensiva, con el sistema denominado “zafra”,⁷ los cerdos se vendían a intermediarios que los buscaban en épocas de mayor demanda, como las festividades de fin de año o Pascua. Para 2002, se han contabilizado en el departamento Manuel Belgrano, según el Censo Nacional Agropecuario, 12.500 cabezas de ganado porcino, de los cuales aproximadamente la mitad corresponde a la categoría lechones.

También algunas familias producían maíz y poroto que se destinaba a la venta, como grano. Esto aún se realiza actualmente, aunque en menor medida, ya que la mayoría de las familias optan por agregar valor a la producción de maíz convirtiéndola en carne, en los sistemas de cría, ya sea de aves, cerdos o ganado vacuno. Según el CNA 2002, en el departamento se cultivaba cerca de 6000 has de maíz. En el mismo censo se contabilizaron aproximadamente 500 has de cultivo de poroto.

⁷ Safra: sistema de cría de cerdo que consiste en eliminar el monte nativo de una determinada área geográfica, plantarla con maíz, y una vez que la planta cumplió su ciclo y los granos están desarrollados y secos, soltar a los cerdos en esa zona para que se alimenten y engorden. Este sistema se prohibió debido al alto impacto ambiental que causaba, por el desmonte y por la contaminación de los cursos de agua al acceder los cerdos directamente a las nacientes y arroyos.

Cuando la producción de tabaco comenzó a tomar preeminencia en la zona, en la década de 1990, la producción de alimentos fue paulatinamente disminuyendo, no solo porque las familias pasaron a disponer de menos tiempo para la misma, sino también porque la situación cambiaria con Brasil permitía acceder a alimentos a un precio comparativamente muy bajo en el vecino país, lo cual determinó que la estrategia de muchas familias fuera priorizar la producción de tabaco, la cual generaba los ingresos que permitían comprar en Brasil los alimentos que antes se producían en las chacras (pollo, cerdo, lácteos, verduras, etc.). No solo la producción de autoconsumo se vio afectada, sino también la producción de alimentos destinada a la venta, que en esa etapa fue exigua.

A partir de 2002, la devaluación de la moneda de Argentina ha provocado cambios importantes en este aspecto: la adquisición de alimentos en el vecino país disminuyó debido a un aumento de los precios, en relación al valor de nuestra moneda. Esto produjo, no solo la reactivación de la producción para autoconsumo, sino que de manera lenta pero progresiva creció la oferta de alimentos para el mercado local y regional. La misma ha pasado a comercializarse a través de diferentes canales; entre los más destacados actualmente encontramos: las ferias francas, mercados y puntos de venta gestionados por las organizaciones de productores y venta a los supermercados de la región.

Entre los alimentos cuya producción trascendió el autoconsumo para realizarse de manera comercial, se encuentra el cultivo de la cebolla morada. El mismo se introdujo en la zona a través de la propuesta de técnicos extensionistas de la agencia de extensión del INTA de Bernardo de Irigoyen y de San Antonio, quienes promovieron las experiencias locales en 2003: inicialmente una prueba piloto, luego el grupo de productores ha ido creciendo paulatinamente, así como la superficie cultivada, e incluso en algunos casos ha reemplazado al tabaco como cultivo de renta.

Para 2008 el número de productores era de alrededor de 40, cultivando entre mil y diez mil metros cuadrados; algunos casos hasta tres hectáreas.⁸ En este caso de la introducción de la cebolla como cultivo de renta, se cumplen las afirmaciones de Sahda et al (2007: 87), en relación a que la oferta de tecnologías y opciones productivas pueden promover el desarrollo de nuevos sistemas de cultivo en las explotaciones. Cabe destacar en este caso, el rol del Estado en esta oportunidad a través del INTA- en ampliar la oferta tecnológica y productiva para incentivar la producción de alimentos.

⁸ Prácticamente la totalidad de la producción es de la variedad Morada INTA, resultando la que mejor se adapta a las condiciones climáticas y edafológicas locales. La cebolla se vende en las ferias francas y mercados locales, generalmente las cosechas locales son primicia, por lo cual se obtienen precios comparativamente altos, ya que la cebolla proveniente de otros lugares del país llega más tarde.

Otras hortalizas de producción local también han ganado progresivamente su lugar en los mercados de Bernardo de Irigoyen y San Antonio. Las hortalizas producidas bajo cubierta son de excelente calidad, a la vez que esta técnica permite una mejor planificación de la producción en función a la demanda, ya que al poder tener un mayor control sobre las condiciones ambientales de la producción, permite disminuir los riesgos de perderla por eventos climáticos. La mayor parte de las familias que realizan este tipo de producción, han recibido algún financiamiento de programas o proyectos de desarrollo que le han permitido realizar las inversiones correspondientes a la construcción de invernáculos y sistemas de riego.

Entre las hortalizas de hoja, la lechuga es la más cultivada, también se producen acelgas, repollos, cebollas de verdeo, entre otras. Los tomates y morrones son las hortalizas de fruto más cultivadas. La venta se realiza semanalmente, ya que el producto fresco tiene mayor calidad. Aunque la producción de hortalizas se ha incrementado, aún se ha identificado una parte importante de la demanda que se satisface con producción traída desde otros lugares, en el caso de tomates y morrones, desde la provincia de Corrientes.

La producción de carne de cerdo y de pollos también ha experimentado un importante impulso a partir del cambio de precios relativo entre el peso argentino y el real brasileño propició mejores condiciones para la comercialización en la región. Las organizaciones de productores han jugado un rol importante en este sentido, permitiendo a las familias acceder a financiamiento para mejorar la genética de los animales, la compra de insumos y las instalaciones para la cría. El trabajo conjunto entre productores familiares también los colocó en mejores condiciones para negociar los precios de su producción, al alcanzar mayores volúmenes de producto; al tiempo que también les facilitó acceder a instalaciones de faena adecuada y abaratar costos de transporte, ya que los productores se encuentran muy dispersos geográficamente.

La carne de producción local, tanto de pollos como de cerdo, cuenta con bajas posibilidades de competir en precios con la que proviene de otras regiones, pero suma una ventaja significativa en cuanto a la calidad: es muy apreciada por su consistencia y sabor diferenciados, que resultan de un proceso productivo semi extensivo. El pollo de genética Campero INTA, aun teniendo un precio superior, es muy requerido y la demanda local supera ampliamente a las cantidades actualmente producidas. En el caso de la carne de cerdo, no se registra una gran demanda local, ya que la misma se consume solo ocasionalmente, no forma parte de la dieta cotidiana de la mayor parte de las familias. La mayor proporción se vende en las ciudades de Posadas e Iguazú, polos de mayor consumo debido a la creciente cantidad de población y al mayor poder adquisitivo de la misma.

En líneas generales, la estructura agraria y configuración productiva del Departamento Manuel Belgrano guarda similitud con la realidad provincial. Desde los inicios de la colonización los productores familiares basaron su economía y estrategias de vida en la combinación de diversas actividades, algunas destinadas especialmente a la comercialización para la obtención de recursos económicos y otras al autoconsumo que asegura la supervivencia del grupo familiar. En cierta forma se podría afirmar que esta combinación otorga a los sistemas productivos la “flexibilidad” que les permite adaptarse a contextos socioeconómicos cambiantes, y su capacidad de persistir aun cuando las condiciones del mercado no los favorecen.

El escenario socioeconómico que vive Argentina a partir de la devaluación de la moneda nacional en el 2002, así como en el reposicionamiento estatal aecido desde 2003, junto con las políticas de Estado destinadas a promover la producción de alimentos, en concordancia con la creciente conciencia social sobre la seguridad y soberanía alimentaria, han generado las condiciones para que la producción de alimentos se desarrolle a escala comercial, adquiriendo progresivamente mayor peso dentro de los sistemas productivos. La situación de las poblaciones fronterizas de la provincia de Misiones, como es el caso de este estudio, no han sido la excepción a esta realidad.

CAPITULO III. Conformación y recursos productivos de los sistemas bajo estudio

1. Caracterización de los sistemas productivos. Estructura: los recursos disponibles y la elección de alternativas productivas

La estructura del sistema productivo se encuentra condicionada por los recursos que el mismo detenta, y las formas en que éstos se disponen y emplean dentro del mismo. Una parte fundamental de las estrategias productivas y de sobrevivencia de las familias de pequeños productores depende de la decisión acerca de cómo emplear y a que objetivos destinar cada recurso y medio de producción dentro del sistema productivo.

A continuación se describen los principales componentes que definen la estructura de los sistemas productivos estudiados: la fuerza de trabajo, los instrumentos de producción y el uso de la tierra (Apollin, 1999: 35-37). A los fines de organizar la presentación de la información, se han identificado a las cuatro unidades de análisis que se seleccionaron para reunir los datos de carácter cuantitativo, como "Mixto I" y "Mixto II", en la unidades donde la producción de tabaco es parte, junto con la producción de alimentos, de los cultivos de renta de las familias y como "Alimentos I" y "Alimentos II", a los unidades de análisis donde la producción de alimentos es el ingreso principal de las familias.

Los cuatro casos analizados se caracterizan por desarrollar producción a pequeña escala, en sistemas productivos muy diversificados, que combinan cultivos anuales, hortalizas, producciones pecuarias aves, ganadería vacuna y porcina-. Todas las tareas se sostienen sobre el trabajo familiar, no existiendo contratación de mano de obra.

1.A Usos de la tierra

La superficie de tierra que dispone la mayoría de las familias de pequeños productores en el departamento Manuel Belgrano oscila entre 20 y 40 has; las cuales se encuentran en diversas situaciones de tenencia: desde casos con título de propiedad, con permiso de ocupación, hasta situaciones de ocupación de hecho de propiedades tanto fiscales como privadas. Es poco común en la región el arrendamiento de tierras.

En el siguiente cuadro podemos observar la situación de tenencia y los usos del suelo para los casos analizados en esta investigación:

Cuadro N° 7: distribución del recurso tierra en los diferentes tipos de uso.

	Sup. Total (has)	Tenencia	Agrícola		Ganadero		Monte nativo y otros usos	
			Has.	%	Has	%	Has	%
Mixto I	30	Propietario	5	16,67	17	56,67	8	26,67
Mixto II	42	Propietario	6,5	15,48	26	61,90	9,5	22,62
Alimentos I	28	Propietario	5	17,86	8	28,57	15	53,57
Alimentos II	19	Ocupación	4	21,05	0	0,00	15	78,95

Fuente: elaboración propia a base de información recopilada a campo.

Se observa que la proporción de la superficie total que se destina a la agricultura no varía mucho en cada caso, presentando valores relativamente bajos, en torno al 20 %. Para la ganadería bovina en cambio, los sistemas Mixto I y Mixto II presentan valores comparativamente altos más del 50 %-, siendo menores y nulo en los sistemas Alimentos I y II, respectivamente. Es notable que en todos los sistemas bajo estudio aparece un porcentaje de superficie como “otros usos”, los valores para esta categoría, tanto en términos absolutos como relativos, son menores para los sistemas Mixtos I y II que para los sistemas Alimentos I y II.

Los sistemas productivos estudiados combinan la actividad agrícola, que en estos casos se caracteriza por ser intensiva alta demanda de mano de obra en superficies de tierra relativamente pequeñas-, con ganadería bovina extensiva menor inversión de mano de obra en superficies de tierra relativamente mayores-. En el cuadro número 7 se puede observar como la superficie destinada a la ganadería es mayor en la medida que se incrementa la superficie total del sistema productivo, lo cual nos estaría indicando que la misma se realiza como una actividad complementaria a la agricultura en la medida que exista tierra disponible, manteniéndose siempre el subsistema agrícola como el principal.

Según Apollin (1999: 86), el recurso más escaso es el que ejerce influencia determinante en la elección de las estrategias productivas, es decir, el que presenta menor disponibilidad. En este sentido, la presencia de un porcentaje significativo de tierra que no se destina a fines productivos podría estar indicando que la tierra no es el recurso limitante en estos casos. La mayor parte de la superficie identificada dentro de la categoría “monte nativo y otros usos”, está cubierta por monte nativo secundario.⁹ Parte de las tierras incluidas en esta categoría no presentan aptitud agrícola debido a altas pendientes, elevada pedregosidad o bien por un contenido excesivo de arcillas (suelos bajos).

Generalmente estas parcelas de vegetación nativa proveen leña y madera para las construcciones que se realizan en la chacra, sin embargo se puede apreciar en el cuadro que en algunos casos la proporción de estos usos supera el 50% de la superficie total de la chacra. Esto permitiría inferir que la tierra no es un recurso limitante para el uso agrícola dentro de estos sistemas productivos, por lo tanto, no será el que ejerza mayor influencia al momento de diseñar las estrategias socio productivas de las familias.

1.B Instrumentos de producción

Por lo general, los instrumentos de producción no ejercen, en forma aislada, un peso definitorio sobre las decisiones y las estrategias productivas, sino que su influencia depende en mayor medida de la forma en que interacciona con los demás recursos productivos, especialmente la disponibilidad de tierra y de mano de obra (Apollin, 1999: 38). En este sentido, para los pequeños productores familiares, contar con equipamientos e instalaciones incide directamente en el incremento de la productividad de la mano de obra, y a través de ello, permite incorporar mayor cantidad de recursos disponibles en la chacra a las actividades productivas básicamente el recurso tierra-.

En el siguiente cuadro se describen sucintamente las principales instalaciones y maquinarias que disponen los sistemas analizados. Esta información, relacionada a la cantidad de tierra y mano de obra disponible, permite tener una aproximación del potencial productivo de los mismos.

⁹ Monte nativo secundario: selva que ha sido explotada y que actualmente se encuentra en fase de regeneración natural.

Cuadro N° 8: principales inversiones en maquinarias y estructuras productivas en los sistemas analizados.

Inversiones	Mixto I	Mixto II	Alimentos I	Alimentos II
Galpones	352 m ²	624 m ²	240 m ²	12 m ²
invernáculos	0 m ²	140 m ²	840 m ²	672 m ²
Tractor	Posee	No posee	No posee	No posee
Batedor*	Posee	Posee	No posee	No posee
Quebrador**	No posee	Posee	Posee	No posee
Vehículos	Motocicleta y coche	Motocicleta	Camioneta y motocicleta	Motocicleta
Motosierra	Posee	Posee	Posee	No posee
Carro de buey y acoplado p/ tractor	Acoplado	Carro de buey	Carro de buey	Carro de buey

Fuente: elaboración propia en base a información primaria.

*Batedor: maquinaria que sirve para separar los granos del maíz de la espiga.

**Quebrador: máquina que permite moler los granos de maíz, lo cual facilita su incorporación para la alimentación animal.

Habitualmente las familias cuentan, entre sus equipamientos e instalaciones, con algún tipo de maquinaria que facilite el procesamiento del maíz a fin de ponerlo en condiciones para el consumo animal _batedor, quebrador, o trilladora-(estas maquinarias sirven para el desgranado y molienda del grano). Estos equipamientos son fundamentales, ya que el maíz es parte de prácticamente la totalidad de los sistemas productivos de pequeños productores familiares, principalmente como fuente de alimento para los sistemas de cría, ya sea cerdos, pollos o ganadería vacuna.

Los galpones de almacenamiento para las producciones se encuentran prácticamente en todas las chacras, siendo de dimensiones muy superiores en los sistemas donde se produce tabaco, -más de doscientos metros cuadrados- debido a que son indispensables en el proceso de secado de la producción. Las familias que venden carne de pollo y/o cerdo, cuentan con galpones de cría. En algunos casos, los mismos galpones que se emplean para el almacenamiento de tabaco, se utilizan también para la cría de animales.

La mayoría de las familias dispone de invernáculos,¹⁰ destinados a la producción de verduras y/o de plantines de tabaco. En los sistemas donde se producen hortalizas para la venta, los invernáculos constituyen una inversión fundamental, ya que de allí se obtienen la mayor parte de las hortalizas comercializadas, principal fuente de ingreso para las familias que se dedican a esta producción. Los mismos permiten obtener verduras de calidad y en menor tiempo, al generar las condiciones apropiadas para el crecimiento y protegerlas de las inclemencias del clima. Cuando se destinan a la producción de verduras y hortalizas estas inversiones se amortizan más rápidamente, ya que se usan de manera permanente durante prácticamente todo el año.

El equipamiento para el traslado de productos es un aspecto crucial cuando hablamos de los instrumentos de producción en el área geográfica que cubre este estudio, ya que las características topográficas del relieve dificultan la accesibilidad y el traslado de personas y mercancías a las explotaciones, lo cual se acentúa con el relativamente escaso desarrollo de la infraestructura vial que comunica las rutas principales con las chacras.

El traslado interno en las explotaciones es indispensable, se necesita tanto para llevar los insumos hacia la chacra semillas, fertilizantes, etc.-, como también para transportar las cosechas desde el sector de cultivo hasta el de almacenamiento, se realiza

¹⁰ Invernáculos: estructuras que permiten sostener un techo y paredes de polietileno, que almacenan calor, generando condiciones favorables para el cultivo intensivo de plantas.

tanto a tracción animal o con tractor. Este aspecto incide significativamente en los tiempos de trabajo de la cosecha. Entre los casos analizados, solo una familia cuenta con tractor.

Del mismo modo, los medios de transporte resultan fundamentales al momento de llevar la producción desde la chacra hacia el mercado, máxime cuando hablamos de producción de verduras o productos de los “feriantes”,¹¹ donde el transporte debe realizarse con frecuencia semanal.¹² En estos casos, el contar o no con un vehículo apropiado puede incidir en la elección de la alternativa productiva. Relativamente pocas familias cuentan con el mismo. De los casos analizados, como se puede observar en el cuadro, solo uno posee una camioneta que le permite transportar cada semana su producción hasta los puntos de venta.

Una diferencia significativa entre los sistemas productivos que producen tabaco y los que no lo hacen, es que en los primeros, la empresa tabacalera con la cual los productores se vinculan a través del contrato, les provee los insumos y equipamientos necesarios para desarrollar el cultivo: los entrega al iniciar el ciclo anual de producción, financiados hasta el momento de la venta del producto. Este puede volverse un factor trascendente en la elección de las alternativas productivas cuando las familias presentan un bajo nivel de capitalización que les permitan hacer frente a la gestión del proceso productivo o a la consecución de negociaciones comerciales para su producción que les permitieran alcanzar acuerdos beneficiosos para la reproducción de su actividad. Esto es coincidente con lo que expresaban Sahda et al (2007: 86) en un estudio con productores tabacaleros de Misiones.

Al momento de realizar la transición de una actividad productiva hacia otra, las familias necesitan contar con los recursos productivos necesarios que les permitan hacer frente a los costos de nuevas instalaciones, insumos, transporte de la producción al mercado, etc. Este factor podría estar ejerciendo una influencia significativa en la decisión de muchos productores de permanecer en la producción de tabaco, donde el circuito productivo dispone de una estructura de provisión de insumos, asistencia técnica y comercialización de productos en pleno funcionamiento. Para las familias que desean producir alimentos, en cambio, la mayor parte de estos puntos necesitan aun definirse y resolverse desde la gestión y trabajo de las mismas, en la mayor parte de los casos sin una estructura empresarial que los acompañe.

¹¹ Feriantes: los productores que venden regularmente sus productos en la Feria Franca.

¹² Entre los medios de movilidad empleados por las familias, la motocicleta resulta habitual, ya que reúne las virtudes de ser económico en cuanto a mantenimiento y consumo de combustible y adaptarse a las condiciones

1.C Fuerza de trabajo:

La mano de obra es de importancia fundamental en los sistemas productivos de los pequeños productores familiares. En los sistemas analizados, la totalidad de la fuerza de trabajo es aportada por la familia, siendo el principal recurso que define los límites de la capacidad productiva del sistema.

Para los sistemas analizados generalmente la fracción principal de la mano de obra la componen el padre y la madre de la familia, luego, los hijos hacen un aporte menor,¹⁷ ya que

de los caminos vecinales, que siempre son de tierra, en algunos casos más estables y consolidados con tosca, aunque para el transporte de producto requiere adaptaciones.

¹⁷ La Ley 22.248, sobre el Régimen Nacional de Trabajo Agrario, establece en su capítulo V, el trabajo de las mujeres y menores, en sus artículos 107 a 118. Lo más trascendente de dicha normativa resulta del artículo 107,

asisten a la escuela y por lo tanto disponen de menos tiempo. No contratan mano de obra, y cuando lo hacen, son ocasiones muy puntuales, por ejemplo, en la cosecha del tabaco. Es más común que opten por modalidades que son más bien un intercambio solidario de trabajo

entre vecinos y familiares, a lo cual localmente denominan “ayutorio” o “cambio de día”.¹⁸

Estos intercambios recíprocos de bienes o servicios de manera informal, al margen de la economía monetaria clásica^a, es lo que en antropología se conoce como “*reciprocidad*” se sostienen, según Temple, sobre la base de “*lazos sociales*”, y va más allá de la circulación de

bienes y servicios, permitiendo la “*Construcción de relaciones sociales, genera y sostiene además, valores morales (de amistad, prestigio, responsabilidad, justicia), crea sociabilidad*” (Temple, 2003, citado en Rodríguez 2010: 7).

Para cuantificar la mano de obra en el sistema productivo Apollin (1999: 145), propone usar como unidad de medida la UTH Unidad de Trabajo Humano-, la cual permite comparar la disponibilidad de mano de obra de diferentes sistemas, aun cuando las edades o dedicaciones de cada individuo varíen de un sistema a otro. Se puede definir de diferentes formas, la propuesta por Apollin, también adoptada en este estudio, es la siguiente:

- Adultos de más de 16 años: 1 UTH
- Jóvenes de 12 a 16 años: 0.8 UTH
- Jóvenes de 12 a 16 años escolarizados 0.4 UTH
- Niños de menos de 12 años: 0.1 UTH

- Ancianos: 0.2 UTH

“Queda prohibido el trabajo de menores de 14 años, cualquiera fuere la índole de las tareas que se pretendiere asignarles. La prohibición precedente no regirá cuando el menor, siendo miembro de la familia del titular de la explotación, integrare con aquélla el grupo de trabajo y el horario de labor permitiere su regular asistencia a la instrucción primaria, en caso de no haber completado dichos estudios.” Este punto abre la posibilidad para el debate en el sentido de que se cuestiona el trabajo de los menores a 14 años, algunos actores sociales sostienen la postura de que ningún menor debería trabajar, independientemente de que sea o no parte de la familia del dueño de la explotación. Por otro lado, existen quienes opinan que la colaboración de los niños en las tareas hogareñas y relacionadas a la explotación, respetando su capacidad física y garantizando su asistencia a la escuela, puede contribuir a la formación del niño y transmitirle los conocimientos necesarios en caso de que en el futuro opte por seguir viviendo de la actividad agropecuaria.

¹⁸ Ayutorio: consiste en que varias personas cercanas al productor ya sea por vínculos de parentesco o por ser vecinos, se reúnen para ayudarlo, por periodos cortos uno o dos días- en momentos de gran demanda de mano de obra, por ejemplo, realizar la cosecha de algún producto.

Cambio de día: cuando el productor recibe a familiares o vecinos para que lo ayuden en alguna actividad puntual dentro de la explotación, con el compromiso de “devolverle” la misma cantidad de trabajo, -en horas o días- recibida.

Cuadro Nº 9: Disponibilidad de mano de obra para los sistemas productivos estudiados:

Sistema	Disponibilidad de mano de obra (UTH)	Contrata manos de Obra	
		Si	No
Mixto I	2.8		X
Mixto II	2.4		X

Alimentos I	2.8		X
Alimentos II	3.2		X

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida en campo.

Las familias, en la mayoría de los casos, disponen entre 2 y 3 UTH, para llevar adelante la actividades productivas de la chacra. El aporte principal lo realizan el padre y la madre, quienes disponen de la jornada completa. Se observa que en todos los casos analizados que el grupo familiar en su totalidad, excepto niños pequeños, se involucra en las actividades productivas. En relación a la división del trabajo, por lo general son los hombres los que realizan las labores que requieren mayor esfuerzo físico preparación de suelo para los cultivos, aplicación de agrotóxicos, etc.-, mientras que las mujeres y los hijos menores se desempeñan en las tareas que requieren menor empleo de fuerza humana.

De acuerdo a observaciones realizadas, la mujer es la que lleva adelante una significativa proporción de las producciones de autoconsumo: la huerta familiar, cría de aves y demás producciones animales de la granja, alimentación y ordeño de las vacas, entre otros. Por lo general, los niños más pequeños inician su aprendizaje de las labores agrícolas y pecuarias, colaborando con la madre en estas tareas. También todo lo que está relacionado más directamente al funcionamiento de la casa preparación de alimentos, higiene- recae mayormente sobre la madre; del mismo modo si en el sistema productivo se desarrolla la etapa de elaboración de productos, como en el caso de las familias que venden quesos, mermeladas y otros productos elaborados en las Ferias Francas, generalmente se realiza en la cocina de la vivienda familiar, sector predominantemente femenino.

Resulta advertible que, cuando una actividad que es típicamente desarrollada por la mujer y destinada al autoconsumo, pasa a comercializarse y generar ingresos, el padre de familia por lo general comienza participar cada vez más activamente de la misma; tal es el caso del cultivo de cebolla, de la producción de hortalizas bajo cubierta y la venta de productos en la feria franca. Como lo relataba la productora AP *“yo empecé vendiendo lo que sobraba de mi huertita, porque no comíamos todo y sobraba. La primera vez salí a vender porque necesitaba para pagar mis boletas (refiriéndose al pago del servicio de energía eléctrica), después él (haciendo referencia a su esposo) también empezó a salir a vender”* (AP, entrevista, 23/01/14).

Esto se relaciona a la concepción fuertemente instalada del padre como proveedor de la mayor parte de los recursos monetarios y a la madre como responsable de cultivar y

preparar alimentos. En este sentido, se puede observar la creciente influencia que las mujeres ejercen en la configuración de las estrategias familiares, en el caso de optar por la producción de alimentos como actividad productiva de renta, al demostrar que el cultivo y venta de los mismos puede constituirse en fuente de ingresos para la familia.

Cuadro 10: El siguiente cuadro permite ver como se distribuye el tiempo de trabajo* total de la familia, en el año:

	Sistema cultivo		Sistema de cría		Elaboración y comercialización		TOTAL
	Días/año	%	Días/año	%	Días/año	%	
Mixto I	205	60,29	90	26,47	45	13,24	340
Mixto II	195	57,35	106	31,15	39	11,5	340
Alimentos I	200	63,09	45	14,2	72	22,71	317
Alimentos II	220	72,13	0	0	40	13,11	305

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida en campo.

* El tiempo de trabajo aquí se considera los días laborables en el año, según lo especificado por las personas entrevistadas en cada caso. No se discrimina el aporte realizado individualmente por cada miembro del grupo familiar, sino los días de trabajo que la familia en su conjunto invierte en cada actividad.

Se puede observar en el cuadro que las actividades agrícolas, son las que insumen mayor tiempo de trabajo en el sistema productivo, en todos los casos analizados, el tiempo invertido en los sistemas de cultivo excede el 50 % del tiempo total de trabajo de la familia. Esto se explica por el hecho de que los cultivos de ingreso realizados por las familias, son intensivos, tanto la producción de tabaco, como la de hortalizas bajo cubierta, requieren un seguimiento permanente en cada etapa del mismo.

Los sistemas de cría insumen menor cantidad de tiempo de trabajo en relación al tiempo total. A diferencia de las otras actividades, que insumen mano de obra por periodos, según la etapa del ciclo productivo (siembra, cosecha, etc.), en el sistema de crianza se requiere que cada día, todos los días del año, se dedique tiempo al cuidado y manejo de los animales. Al ser sistemas extensivos (ganadería vacuna) o semi intensivos (porcinos y aves), permite combinar adecuadamente estas actividades con los sistemas de cultivo, ya que son menos demandantes de mano de obra.

Lo que aparece en el cuadro 10, como “otros usos”, consiste en tiempo destinado a otras actividades productivas en la chacra. Aquí se encuentra lo que Apollin denomina como “sistemas de transformación”, se refiere a toda transformación de la materia prima del

establecimiento, para convertirla en algún producto elaborado, por ejemplo dulces, mermeladas, encurtidos, chacinados, quesos, entre otros. También están incluidos aquí el tiempo dedicado a la comercialización de los productos.

En el cuadro 11, se analiza con mayor detalle la asignación de tiempos de trabajo dentro de los sistemas de cultivo, este fue uno de los puntos más resaltados por las personas entrevistadas, como un factor limitante: “*el tabaco absorbe demasiado tiempo*” (entrevista DS, 08/01/14). Al profundizar sobre esta afirmación, los entrevistados explicaron que el cultivo de tabaco demanda un tiempo excesivo de trabajo en relación a los ingresos que genera, al precio que obtienen por el producto. Esto permite inferir que la mano de obra es considerada un recurso crítico dentro del sistema productivo.

Cuadro 11: Distribución del tiempo total destinado a los sistemas de cultivo, entre los diferentes cultivos del sistema.

Cultivo	Mixto I		Mixto II		Alimentos I		Alimentos II	
	N° días/año	%	N° días/año	%	N° días/año	%	N° días/año	%
Tabaco	185	90,2	170	87,2	0	0,0	0	0,0
Hortalizas	5	2,4	5	2,6	180	90,0	120	54,5
Anuales	15	7,3	20	10,3	20	10,0	100	45,5
Total**	205	100	195	100	200	100	220	100

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida en campo. ** El total de días de trabajo en el año es el valor consignado por cada unidad de análisis, según lo manifestaron en las entrevistas.

Se puede apreciar en el cuadro 11, que el tiempo dedicado al cultivo de tabaco en el sistema tabacalero, es similar al que se dedica a las hortalizas en los sistemas que producen alimentos. Sin embargo, los entrevistados no manifestaron la misma percepción negativa de la significativa demanda de tiempo para el cultivo de verduras, como lo hicieron

con el tabaco, probablemente porque consideran que el tiempo invertido en la producción de hortalizas está adecuadamente retribuido por los ingresos que genera.

Se puede percibir que en este caso se cumple lo ya enunciado por otros autores como Manzanal, de que la mano de obra es el recurso que define la configuración de todas las actividades productivas y de la economía familiar de los pequeños productores familiares (Manzanal, 1993, citado en Landini 2011: 7). Se puede apreciar, en base a lo manifestado en las entrevistas, que una parte importante de las estrategias productivas se direccionarían en función de optimizar este recurso, es decir, destinarlo prioritariamente al objetivo principal dentro del sistema productivo.

2. Subsistemas de cultivo y de crianza

Dentro de un sistema productivo, los recursos se asignan a diferentes objetivos y actividades productivas, esto da lugar a la configuración de subsistemas de cultivo y de crianza que se combinan según estrategias productivas determinadas. En el caso de los agricultores familiares, se puede observar la combinación de producciones vegetal y animal, destinadas al autoconsumo y a la comercialización. La comprensión de la constitución y funcionamiento de estos subsistemas puede contribuir a comprender las estrategias socioeconómicas que orientan las decisiones productivas dentro del sistema.

2.A Sub sistemas de crianza:

"Un sistema de crianza se define como el conjunto de elementos en interacción dinámica, organizados por un productor, en vista de valorizar recursos vegetales por medio de animales domésticos"(Villaret, 1986, citado por Apollin 1999: 51).

En los sistemas de crianza de los pequeños productores locales se encuentran cerdos, pollos y ganadería vacuna. Los cerdos generalmente se realizan de manera semi extensiva

porquerizas o "chiqueros" con salida a zona de pasturas-, combinando la alimentación de pastos con alimentos balanceados. La producción de cerdos inicialmente formaba parte de los sistemas productivos como un aporte a sostener el autoconsumo de las familias: no solo su carne, sino también la grasa que se utiliza en la elaboración de panificados y en la alimentación familiar en general; ocasionalmente se vendía algunos animales vivos cuando la familia necesitaba dinero en efectivo con cierta urgencia o en épocas del año en que la gran demanda del producto incrementa los precios del mismo.

Sin embargo, gradualmente la producción de cerdos está modificando su rol dentro de las estrategias de los pequeños productores locales: de ser una producción destinada a complementar el autoconsumo a ser una producción planificada para la comercialización, generadora de ingresos dentro del sistema productivo. Varias familias están incorporando modificaciones a los sistemas de cría tendientes a incrementar la producción destinada al mercado, tanto en calidad como en cantidad: desde mejoras en la genética de los animales, instalaciones de cría, e instalaciones para la faena y venta de carne en reemplazo de la venta de animales vivos-. Algunos aspectos de la producción y comercialización se abordan a través del trabajo en conjunto con otros productores, por ejemplo, la compra de raciones balanceadas para la alimentación de los animales, la venta de la producción, entre otros.

La cría de pollos forma parte de prácticamente la totalidad de los sistemas productivos de los pequeños productores familiares. Se pueden observar dos modalidades claramente

diferenciadas: los pollos destinados al autoconsumo: son variedades “criollas” criadas de manera extensiva sueltos en el patio de la vivienda familiar-. Los pollos destinados a la venta: son de variedad campero o parrillero: generalmente se realizan de manera intensiva _confinados en gallineros- o semi extensiva -gallineros asociados a una superficie de pastoreo donde pasan algunas horas al día-. La totalidad de la producción de pollos se comercializa localmente, gran parte a través de las ferias francas, y es un producto altamente demandado por la excelente calidad. La producción de pollos, de manera similar que la de cerdos, siempre integró la estrategia de los sistemas de pequeños productores contribuyendo a sostener al autoconsumo familiar, tanto de carne como de huevos. Las familias que han incursionado en la venta de carne de pollo o huevos lo han hecho con el objetivo de ampliar las fuentes de ingresos de la familia, para no depender exclusivamente de la venta de tabaco.

La ganadería vacuna es otro componente de los sistemas de cría. Dentro de las estrategias de los pequeños productores familiares cumple un rol vital: provee carne y leche para el autoconsumo, animales de trabajo, y también para la venta. Aunque esta última se realiza de manera ocasional, por lo general es el recurso empleado para hacer frente a alguna emergencia familiar, ya que permite obtener dinero de forma rápida al vender uno o más animales. Se caracteriza por ser de ciclo completo. En ninguno de los casos analizados es una fuente regular de ingresos, debido básicamente a que es una actividad que requiere mayores extensiones de tierra para generar la rentabilidad necesaria como para sostener económicamente a las familias.

Los subsistemas de cría, si bien en ninguno de los sistemas productivos analizados se convierten en la actividad principal de renta, son una parte importante de las estrategias de producción y sobrevivencia de las familias. Por un lado cubren una parte significativa, cuando no la totalidad, del consumo de carne de la familia, lo cual implica asegurar la satisfacción de necesidades básicas y la subsistencia, y además disminuir los desembolsos de dinero desde la economía familiar. Por otro lado, la existencia de animales que fácilmente se comercializan funciona como “ahorro” en caso de alguna emergencia de la familia, en este sentido contribuye a la seguridad y estabilidad de la economía familiar.

Los sistemas de cría se realizan de manera complementaria a los sistemas de cultivo, por lo tanto la distribución de los recursos productivos dentro del sistema no prioriza a los mismos tanto en la compra de insumos como en la asignación de la mano de obra. Sin embargo, su aporte a la economía familiar, como se verá en siguientes apartados, es muy significativo en relación a la cantidad de recursos que se recibe dentro del sistema.

2.B Sub sistemas de cultivo:

Apollin define a un sistema de cultivo como parcelas, dentro de un sistema productivo, que se trabajan con tecnologías y cultivos similares (Apollin, 1999).

"Un sistema de cultivo, es el conjunto de procedimientos aplicados a una unidad de terreno manejada de manera homogénea, que se caracteriza por la naturaleza de los cultivos, el orden de sucesión y los itinerarios técnicos aplicados" (Villaret, 1982, citado por Apollin 1999: 48).

Comprender como se constituyen los diferentes sistemas de cultivo y su aporte al sistema productivo en su conjunto, permite entender como contribuye a los objetivos y estrategias familiares. Dentro de los cultivos presentes en los sistemas productivos bajo estudio, se identifican dos grupos que se pueden diferenciar en cuanto a las tecnologías aplicadas y la asignación de recursos que se hace para los mismos: los cultivos de autoconsumo y los cultivos para la venta.

Los cultivos destinados a la venta son priorizados en la asignación de recursos. Se le dedica la mayor cantidad de tiempo de trabajo de la familia, y se incorporan insumos externos (semillas mejoradas, fertilizantes, productos fitosanitarios, etc.), destinados a garantizar los niveles de productividad y calidad exigida por el mercado. Los cultivos de autoconsumo se realizan en el tiempo restante, una vez que se hayan completado los

trabajos en los cultivos de renta, con los insumos disponibles en la chacra (semillas guardadas de ciclos anteriores, abonos orgánicos, etc.). Ocasionalmente, si existen excedentes, se comercializan, pero no es este su objetivo principal de producción.

2.B.a Cultivos de autoconsumo

Entre los cultivos de autoconsumo encontramos, las verduras y hortalizas que se obtienen en la huerta familiar, por lo general en pequeña cantidad y gran diversidad; se realizan a cielo abierto, prácticamente de manera orgánica. Luego tenemos los cultivos de autoconsumo que se realizan en la “chacra” (sector de cultivo un poco más alejado de la casa que la huerta familiar), entre los cuales encontramos mandioca, zapallo, batata, poroto, maní, entre otros. Todos estos cultivos se realizan a escala pequeña, por lo general en superficies que no superan la hectárea.

Merece una mención especial el maíz, es uno de los cultivos de autoconsumo más importantes, se realiza en superficies significativamente superiores a los demás cultivos de autoconsumo entre 2 y 6 hectáreas-, y se constituye en componente básico para la alimentación de los animales. En los sistemas tabacaleros, el maíz se realiza en sucesión con el tabaco, es decir, luego de cosechado el mismo, lo que permite aprovechar lo que pudiera haber quedado en el suelo de los fertilizantes sintéticos que se agregaron a las plantas. Cuando se registran excedentes de producción, se comercializa.

La caña de azúcar y las pasturas naturales se complementan con el maíz para la alimentación del ganado vacuno. La mandioca es un cultivo siempre presente en los sistemas, para alimentación humana y animal. Finalmente, la producción de poroto, zapallos, maníes, entre otros productos alimenticios, se complementan con los ya citados y con huertos de frutales principalmente de cítricos- para el autoconsumo familiar.

De la observación a campo se puede apreciar que los cultivos de autoconsumo, aunque no son priorizados en la asignación de recursos dentro del sistema productivo, son fundamentales en la estrategia de sobrevivencia de las familias: por un lado contribuyen a la seguridad alimentaria, es decir, a que no falte los alimentos básicos en caso que el grupo familiar no perciba los ingresos necesarios para comprar los mismos en el mercado. Por otro lado, todos los alimentos auto-producidos, permiten disminuir los gastos vinculados al sostén familiar, permitiendo destinar el dinero que ingresa a la economía del sistema productivo a otros objetivos económicos.

2.B.b Cultivos de renta

Entre los cultivos destinados a la venta, se identifican dos que predominan claramente: el cultivo de tabaco y la producción de hortalizas bajo cubierta. Ambos se pueden complementar con otros productos, pero son los que aportan la mayor proporción de ingresos a las familias que constituyen este estudio. El cultivo de tabaco predomina ampliamente en relación a la cantidad de familias que lo producen, siendo la producción de hortalizas de desarrollo más incipiente.

Sistema de cultivo de tabaco

La producción de tabaco se caracteriza por estar enmarcada en un contrato de producción que vincula a los productores con las empresas tabacaleras.¹³ Las pautas de manejo del cultivo son establecidas por la empresa, la cual también provee los insumos, asume la compra del producto y brinda la asistencia técnica a través de los “instructores”, quienes visitan periódicamente a los productores para verificar que la producción se realice de acuerdo a las pautas de manejo establecidas por la empresa (García, 2011: 6).

La provisión de insumos para la producción del tabaco por parte de las empresas no requiere inversión inicial en dinero para el productor. La tabacalera controla la compra y distribución de los mismos, entregándolos al inicio del ciclo productivo y efectuando el cobro al momento de la “venta de la cosecha: *si para las verduras y los pollos se pudiera tener los insumos antes de empezar a producir, como en el tabaco, sería lo mejor*” (YN, entrevista, 15/01/14).

Por otro lado, el precio que las empresas cobran por los insumos, los cuales son adquiridos por el productor a precios minoristas (cuando las empresas los compran pagando importes mayoristas), normalmente valuados a valor del dólar al momento del pago, significa pagar precios elevados en relación a los que los pudieran acceder si gestionaran la compra de los insumos en forma independiente. De esta forma la provisión de insumos se convierte en un medio para que las empresas se apropien de parte de la plusvalía generada por el trabajo de los productores familiares. Esta problemática del cultivo de tabaco ya había sido apuntada en Misiones por García (2010: 3), también a nivel global como característica de la agricultura de contrato (Valcárcel 2002, citado en Garcia 2010: 3).

¹³ Las empresas se vinculan con los productores a través de contratos de producción, donde establecen las pautas de manejo del cultivo y el precio de los insumos que proveen para el mismo. También definen condiciones de venta, los estándares de calidad del producto, el cual el productor queda obligado, a través del contrato, a vender exclusivamente a la empresa (García 2011).

Otro aspecto de la producción de tabaco genera significativa preocupación entre los productores familiares: los riesgos para la familia por el empleo de productos agrotóxicos. Algunos actores de la sociedad como investigadores y médicos llaman la atención sobre la problemática. Dutra (2010: 6), en un estudio sobre la percepción de riesgos del uso de agrotóxicos con productores tabacaleros de San Vicente, Misiones, encontró que todos los entrevistados percibían como peligrosa la manipulación de los plaguicidas empleados en el cultivo. Sin embargo, Baranger, encontró que cuando no se registra una intoxicación que interrumpa el proceso productivo o las actividades cotidianas habituales del productor, o que algún profesional de la salud explicita que las causas del problema se deben al empleo de agrotóxicos, la percepción de los riesgos se diluye y la asociación entre uso de agrotóxicos y problemas de salud es muy débil (Baranger et al, 2007; citado en Dutra 2010: 7, 9).

Todas las familias entrevistadas citaron el empleo de agrotóxicos requerido por el tabaco como un motivo por el cual deseaban dejar la producción, y reemplazarla por otras alternativas. Este estuvo entre los puntos destacados con más frecuencia y con mayor énfasis. Un entrevistado manifestó: *“hay muchos problemas de salud por usar venenos”* (DS, entrevista, 08/01/14). Otra productora, madre de dos niños, los cuales usan lentes al igual que ella, por problemas en la visión, comentó: *“no se conoce un tabacalero que no necesita lentes con el tiempo. Si vas al médico él te dice, este es el problema del que planta tabaco”* (LL-entrevista 07/01/14). Un productor que actualmente se dedica a la producción de hortalizas, pero que en el pasado era tabacalero, comentó *“Volvía de trabajar en el tabaco y volví enfermo”* (SP, entrevista 23/01/14). Esta situación, pasa a ser una de las principales motivaciones que tienen las familias para abandonar el tabaco.

Por otro lado, encontramos una realidad un tanto paradójica: mientras manifiestan preocupación sobre los efectos negativos del cultivo sobre la salud, cuando son consultados acerca de los motivos por los cuales desean continuar cultivando tabaco, todos los entrevistados afirman que esta la posibilidad de contar con obra social que les permite acceder a servicios de salud. Una productora afirma *“es importante contar con la obra social, si tuviéramos en otra producción quizás dejamos de plantar tabaco”* (YN, entrevista 15/01/14).

En relación a la vinculación de los productores tabacaleros al mercado, desde la perspectiva de las familias entrevistadas, uno de los factores que más influyó en la decisión de cultivar tabaco fue la relativa seguridad de poder colocar la producción en el mercado. Esto es lo que motivó inicialmente a la mayor parte de las familias a incursionar en el cultivo:

“ cuando llegamos a la chacra, era la única entrada segura de dinero en efectivo ” (DS, entrevista, 08/01/14).

Sin embargo, paralelamente plantearon la contracara de la venta asegurada: en los últimos años, si bien los precios se han incrementado, el producto se ha estado devaluando paulatinamente en relación a los precios de los insumos necesarios para la producción: “Antes un kg de tabaco pagaba una chapa de cartón; hoy el kg de tabaco esta trece pesos y la chapa de cartón treinta pesos” (CK, entrevista 07/01/14). Sostienen que a los precios que se vende el producto actualmente, no llega a cubrir los costos de producción.

Relacionada a los ingresos por la venta del producto, aparece la cuestión de la retribución a la mano de obra: el cultivo de tabaco se caracteriza por demandar una cantidad significativa del trabajo de la familia (ver cuadro 11), ya que requiere manejo intensivo. La mayor parte de los pequeños productores tabacaleros considera que este cultivo no ofrece los ingresos suficientes como para cubrir los costos de mano de obra: “hicimos números y sacábamos 4 pesos por día trabajando en el tabaco, así no alcanza para vivir ” (IL, entrevista, 14/01/14).

Resulta notable la estructura de poder fuertemente establecida en la que los productores se encuentran inmersos. Expresado a través del concepto de “*campus*” de Bourdieu, las empresas tabacaleras ostentan el poder, y refuerzan su posición a cada paso de la cadena productiva: el suministro de insumos indispensables, como las semillas, la asistencia técnica, el mercado y la comercialización de la producción. Las familias se perciben como incapaces de hacer frente a estas estructuras de poder o alterar la balanza a su favor. De este modo, las alternativas que ellos visibilizan son: someterse a las condiciones planteadas por las tabacaleras o abandonar la producción de tabaco. Así, las decisiones sobre continuar o abandonar este cultivo, se basan en la evaluación que ellos hacen de los aspectos que los favorecen y que los perjudican en la producción de tabaco.

Los casos analizados en este estudio permiten inferir que la producción de tabaco, aunque ofrece una baja retribución a la mano de obra empleada en su producción, podría responder a una estrategia de asegurar la vinculación a un mercado formal, que les garantizaría en cierta forma poder vender su producto y obtener un ingreso de dinero en efectivo a la economía familiar. En el mismo camino de asegurar el acceso al mercado, el cultivo de tabaco constituye un medio de acceder formalmente a cobertura social (aportes jubilatorios, obra social), podría responder a una estrategia que busca garantizar una de las necesidades básicas de la familia, en este caso la atención de la salud aun a costa de un menor ingreso de dinero y de mayores riesgos de enfermedad.

Sistema de cultivo de hortalizas

En la producción de hortalizas con fines comerciales, se destacan la producción de cebolla a campo y la de hortalizas de hoja y fruto bajo cubierta principalmente lechuga, tomate y morrón-. La cebolla morada se cultiva y comercializa localmente. El proceso de cultivo es relativamente sencillo, en comparación al tabaco o la producción de verduras bajo cubierta. Requiere menor cantidad de mano de obra e insumos, por lo cual es una actividad que puede desarrollarse como complementaria a otras dentro del sistema productivo. No es la fuente principal de ingreso de las familias, sin embargo es una estrategia para obtener ingresos al vender la cosecha en una atapa del año -noviembre a enero-, en la cual la mayor parte de las familias no percibe ingresos por venta de otros productos, especialmente en los sistemas tabacaleros, donde la cosecha anual se vende generalmente entre los meses de marzo a mayo.

La producción de verduras como actividad de renta en el marco de la economía familiar, en la mayor parte de los casos surgió a partir de la diversificación productiva en sistemas donde la principal fuente de ingresos era el cultivo de tabaco: *“nosotros siempre estamos probando cosas nuevas. Probamos con la cebolla y anduvo bien. Entonces seguimos con la verdura, cada vez más, hasta que dejamos el tabaco, porque no daba nada, si haces los números, vas a ver que el tabaco no da nada* (haciendo referencia a que no obtenía los ingresos suficientes del tabaco)” (IL, entrevista, 14/01/14).

La transición se realizó de manera gradual, lo cual podría responder a una estrategia de minimizar los riesgos, como lo plantea Apollin en uno de sus postulados (Apollin 1999), al no abandonar de manera abrupta una producción que les ofrecería relativa seguridad de venta, como es el caso del tabaco para dedicarse a otra cuyo aspectos relacionados a la producción y comercialización no se conocen en profundidad.

La producción intensiva de hortalizas requiere la incorporación al proceso productivo, de insumos externos a la chacra coberturas plásticas para los invernáculos, semillas de alta calidad, productos fitosanitarios, fertilizantes sintéticos, entre otros. Comparativamente con el tabaco, estos insumos se requieren en cantidades significativamente menores y las familias tienen la posibilidad de optar por adquirirlos donde les resulte más conveniente. Un punto señalado en las entrevistas es que la familia no siempre cuenta con los recursos económicos para adquirirlos en el momento que el ciclo productivo lo requiere, una productora lo expresaba de esta forma: *“la plata entra cada tanto y de a poco* (haciendo

referencia al ingreso de dinero a la economía familiar), *entonces no se puede invertir en algo importante en la*

chacra, porque no tienes todo junto la plata que necesitas" (CS, entrevista 28/01/14).

La asistencia técnica es brindada por técnicos financiados por el Estado, que trabajan en proyectos de desarrollo rural en la zona, brindan capacitaciones grupales y también acompañamiento técnico en las chacras. El acompañamiento abarca diversos aspectos, desde productivos, organizativos, hasta de gestión y de comercialización.

La producción bajo cubierta, al resultar intensiva, requiere una cantidad significativa de tiempo de trabajo de la familia; ya que la mayor parte de las tareas deben hacerse manualmente. Esto ha sido destacado en varias oportunidades por las familias como una limitante para ampliar la producción. Sin embargo, plantean que la retribución es comparativamente mejor que en el cultivo de tabaco: *"podemos vivir de eso (verduras), antes*

con el tabaco moríamos trabajando y no teníamos nada" (IL, entrevista, 14/01/14).

La comercialización se realiza a nivel local, es gestionada directamente por los productores. Gestionar la comercialización de sus productos en algunos casos representa un desafío para los productores, especialmente cuando vienen de la producción de tabaco donde se ocupan exclusivamente de aspectos productivos: *"cuando comenzamos, ellos (refiriéndose*

a su esposo y a su cuñado) iban a un mercado y quedaban parados en frente mirando, no querían llegar a ofrecer, no se animaban" (IL, entrevista 14/01/14). Al tratarse de productos frescos, se requiere cierta periodicidad en las ventas -al menos semanalmente-, lo que a su vez torna casi imprescindible para las familias contar con un medio de transporte para llevar su producción de la chacra hacia los puntos de venta.

Todas las familias entrevistadas coincidieron en que la venta de alimentos se inició con cantidades pequeñas, para luego ir incrementando la cantidad, calidad y realizarse de manera regular. Empezaron sus primeros pasos comercializando en las ferias francas locales el excedente de la producción que inicialmente se había pensado para el autoconsumo, esto permitió armonizar la producción de alimentos con otras actividades productivas del sistema, tanto en el uso de la mano de obra familiar, como en la complementación de los ingresos, ya que en la feria las ventas se realizan con frecuencia semanal, mientras que en otras actividades los periodos de tiempo entre ventas sucesivas son mayores.

Otras familias optaron por llevar la producción y venderla en los mercados del pueblo

más cercano o “de casa en casa”: “*primero era así, se cargaba las verduras en una canasta, se ponía sobre el caballo y se iba a vender al pueblo, de casa en casa. La primera huerta hicimos con tacuaras*” (productor SP, entrevista 23/01/14). Estas primeras ventas, aunque esporádicas en muchos casos, permitieron visibilizar la venta de alimentos como alternativa de ingreso.

En el siguiente cuadro se exponen las principales diferencias entre los subsistemas de cultivo de tabaco y hortalizas, en relación a los aspectos más relevantes de su producción y comercialización:

Cuadro comparativo de los principales aspectos del subsistema de producción de tabaco y del subsistema de producción de hortalizas

Aspecto de la producción	Producción de tabaco	Producción de hortalizas
Manejo de cultivo	Establecido por la empresas tabacaleras, en función a los requisito de la agroindustria	Definido por el productor, con acompañamiento de técnicos de Estado.
Asistencia técnica	Privada, desde las empresas	Estatad, desde instituciones de desarrollo.
Provisión de insumos y equipamientos	Desde las empresas, financiado, sin posibilidad de optar entre diferentes proveedores	Sin financiamiento, con posibilidad de optar por proveedores. Posibilidad de compra en conjunto con otros productores para abaratar costos.
Comercialización de la producción	Exclusivamente a la empresa tabacalera. Escasas posibilidades de negociar el precio del producto. Acceso al mercado formal, con canales de comercialización relativamente estables y definidos.	El productor elige a quién vender y negocia el precio. Canales de comercialización que necesitan explorarse y afianzarse.

Fuente: elaboración propia, en base a entrevistas e información secundaria.

La producción de verduras, en comparación a la producción de tabaco, ofrecería mejor retribución al trabajo invertido, en base lo manifestado por las familias en las entrevistas. Brindaría además la posibilidad de ejercer mayor libertad de decisión al momento de elegir proveedores de insumos y clientes a quien vender su producción. Interpretando esta

situación a través de los conceptos de Bourdieu, las familias que dejan el tabaco y se dedican a la producción de hortalizas estarían pasando a posicionarse de una manera diferente en el

“*campus*”, logrando en la trama social el espacio para ejercer mayor libertad de decisión sobre su trabajo y sobre su producción. Pasan a una situación donde las relaciones de producción son más flexibles, donde el poder de decisión sobre los recursos productivos y las condiciones de comercialización se encuentra más distribuido, aunque con un nivel mayor de incertidumbre acerca de la comercialización de sus productos.

A diferencia del tabaco, la estrategia que prima en este caso sería resignar cierta “seguridad” de acceder al mercado formal a través de canales estables y preestablecidos, a cambio de una mejor retribución de la mano de obra, aun significando afrontar la gestión de la comercialización sin el soporte de la estructura de las empresas tabacaleras. Por otro lado, las observaciones a campo permiten observar que en la producción de hortalizas el uso de productos agrotóxicos es menor que en el cultivo de tabaco, por lo tanto la minimización del riesgo potencial de que estos productos afecten negativamente a la salud de los integrantes de la familia podría estar ejerciendo una influencia considerable en la decisión de dejar el tabaco para cultivar hortalizas o reemplazarlo por otras alternativas productivas que no empleen biocidas o lo hagan en cantidades menores y con productos de menor toxicidad. La totalidad de familias participantes de este estudio han manifestado el uso de agro-tóxicos como un aspecto negativo de la producción de tabaco.

De esta manera, se pueden apreciar que en los sistemas donde se cultiva tabaco las estrategias se hallan más condicionadas por las empresas tabacaleras, mientras que en los sistemas que realizaron su transición hacia otras alternativas de ingreso serían más autónomas, y están vinculadas a las organizaciones de productores y a las instituciones vinculadas al desarrollo rural.

CAPITULO IV. Los sistemas analizados y sus vínculos con el medio

1. Los sistemas productivos y sus interacciones con el medio

Un sistema de producción no puede comprenderse en forma aislada del medio en el cual se encuentra: el entorno agroecológico, el entorno socio económico, ejercen influencia sobre el mismo (Apollin, 1999: 39). En este estudio se han identificado tres factores que inciden de forma significativa sobre el funcionamiento de los sistemas productivos: la vinculación con el mercado, la asistencia técnica y la vinculación con otros productores a través de las organizaciones.

1.A Vinculación con el mercado ¿agroindustria o mercados locales?

Según Carballo et al, pueden identificarse dos rasgos típicos que caracterizan a gran parte de los pequeños productores agropecuarios de la Argentina, en su vinculación al mercado:

- a- Los pequeños productores producen para el mercado, la vinculación se da tanto por la oferta de productos como por la compra de insumos. Resulta poco probable encontrar casos desconectados del mercado; aunque la proporción de autoconsumo en relación a las ventas puede modificarse según las condiciones que existan para la comercialización.
- b- Una proporción significativa de los pequeños productores agropecuarios está además vinculada a la agroindustria, produciendo la materia prima que las mismas utilizan, con tendencia al monocultivo, lo cual los coloca en condiciones más vulnerables para comercializar. Aunque otros agricultores optan por caminos alternativos, como ser la venta de verduras, hortalizas y otros productos para el consumo directo en mercados locales y regionales, o la elaboración y venta de productos artesanales (Carballo, 2004: 16).

En los sistemas productivos analizados se han encontrado las dos formas de vinculación al mercado enunciadas por Carballo: por un lado, la producción de tabaco, organizada desde la agroindustria, vinculada a mercados internacionales, donde el productor debe adecuarse a las condiciones impuestas por la misma, con escasas posibilidades de negociación del precio de su producto.

Las condiciones de negociación del tabaco Burley en la provincia de Misiones se han descrito en los términos de “*agricultura de contrato*”, donde la agroindustria se asegura, a través de los contratos de producción, el abastecimiento de materia prima, sin asumir los costos de mano de obra, ni los riesgos del proceso productivo. Al encontrarse los pequeños productores en situación desventajosa para negociar el precio de los productos, la tendencia es a minimizar los precios abonados por su producción, lo cual lleva gradualmente a la sobre explotación de la mano de obra, al tiempo que se incrementan los beneficios de las empresas (García, 2011: 4).

Los productores que no están vinculados formalmente a las empresas deben recurrir a alguna estrategia como vender “en el nombre de” algún productor que firmó contrato con la misma; o bien ingresar al circuito informal, que generalmente son acopiadores locales que luego venden el producto en Brasil, cualquiera de estas opciones es considerada “ilegal”, desde la perspectiva de las empresas (García, 2011: 6).

El “contrato” que mantiene al productor ligado a la empresa tabacalera, aun a pesar de las desventajas que se han planteado para el productor, quizás sea uno de los factores de mayor peso para explicar la gran cantidad de productores que se dedican al tabaco, debido a la relativa seguridad que ofrece, tanto en la provisión de insumos, como en el asesoramiento técnico y la venta.

Según Apollin, los riesgos constituyen un aspecto clave al decidir por una actividad productiva, sería probable entonces que muchas veces las familias se inclinen por estrategias productivas que les ofrezcan mayor seguridad, aun a costa de un menor ingreso económico (Apollin 1999: 86). También otros autores, como Van Der Ploeg, sostienen que los pequeños productores priorizan en primera instancia, la subsistencia del grupo familiar; por lo cual tienden a optar por las alternativas que brindan relativa seguridad y minimizan los riesgos (Van Der Ploeg, 2009, citado en Landini 2011: 8).

Por otro lado, la producción local de alimentos, a diferencia del tabaco, se comercializa a través de diferentes canales, en el mercado local y regional. El producto sigue una trayectoria corta desde el productor hasta el consumidor, con la participación de escasos intermediarios o sin ellos. La negociación se realiza de manera más horizontal entre productor y comprador, en la mayor parte de los casos, de manera directa. En reiteradas ocasiones, las condiciones en que se da la comercialización, no están regidas por la maximización de la ganancia como en la economía de capitales, sino que existen espacios de trabajo conjunto en el ámbito de las organizaciones que reúnen a pequeños productores en cooperativas, ferias francas, etc. donde se toman decisiones tendientes a generar las condiciones requeridas para acceder al mercado.

La inserción en el mercado de hortalizas podría significar un desafío para las familias de pequeños productores que desean comercializar alimentos. Si se tiene en cuenta que un número significativo de ellos previamente cultivaba tabaco, el cambio en las formas de comercialización es rotundo: significa asumir desde la oferta de sus productos y negociación del precio, hasta el transporte y entrega de los mismos. Del mismo modo, al ser productores que manejan volúmenes muy pequeños de producción, también se enfrentan a la necesidad de alcanzar la escala requerida para cubrir determinados sectores del mercado. En reiteradas oportunidades recurren al trabajo en conjunto con otros productores para abastecer continuamente la demanda.

Un número significativo de familias se iniciaron en la venta de alimentos participando en las ferias francas, o vendiendo pequeñas cantidades en los pueblos cercanos, de casa en casa, semanalmente. Las cantidades producidas se fueron incrementando progresivamente y ampliando el espectro de clientes, hasta llegar a dedicarse exclusivamente a la producción de alimentos como fuente de ingreso. Si bien, la producción de alimentos siempre formó parte de las estrategias familiares para asegurar la subsistencia y minimizar los egresos de dinero del sistema económico familiar, la venta de alimentos surge como parte de la búsqueda de diversificar e incrementar los ingresos familiares.

Este proceso de transición gradual y progresivo, de pasar de la venta de tabaco a la venta de productos alimentarios, como lo describen las familias entrevistadas, podríamos relacionarlo con el planteo de Apollin de que la premisa de los pequeños productores en situación vulnerable es minimizar los riesgos (Apollin 1999: 86), lo cual explica porque las familias adoptan la estrategia de explorar gradualmente nuevas opciones de mercado y comercialización, sin abandonar abruptamente la alternativa que consideran “segura” (el cultivo de tabaco en este caso), hasta asegurarse de que pueden colocar en el mercado, con relativo éxito, la nueva producción.

A diferencia de la producción de tabaco, con el contrato de producción y las ventas que se realizan una vez al año, la comercialización de alimentos implica una vinculación más dinámica con el mercado: los ciclos productivos más cortos conllevan una mayor periodicidad de las ventas y la consecuente mayor frecuencia en los ingresos. Cuando se producen hortalizas, generalmente las ventas son semanales: “*ahora tenemos ingresos todas las semanas*” (IL, entrevista 14/01/14).

Esta dinámica de mercado demanda de los pequeños productores una mayor inversión de recursos: tiempo y mano de obra, dedicados a la comercialización. Sin embargo, les proporciona también mayor autonomía a la hora de definir el precio de sus productos: “*los*

precios se actualizan siempre. Nosotros decimos, a partir de la semana que viene aumenta el precio, y aumentamos” (IL, entrevista 14/01/14). Estas afirmaciones permiten apreciar que el

impacto no es solo económico: también se da en las percepciones de las familias sobre su situación: la producción de alimentos, al conferirles más autonomía y poder de decisión, modifica positivamente la valoración que ellos hacen de sí mismos dentro de la estructura social (Bourdieu, 1995; citado en Landaburu 2007: 189).

De esta forma, la producción de tabaco y la producción de alimentos ponen de manifiesto dos estrategias diferentes de vinculación con el mercado: una totalmente dependiente de las empresas tabacaleras, con escasas posibilidades de determinar el precio de su producción, pero con la relativa seguridad de ingresar al mercado formal. La segunda opción, con mercados y canales de comercialización en proceso de construcción, con necesidad de afianzarse y establecerse; pero con mayor posibilidad de negociar el precio de sus productos.

Resulta posible que la elección dependa de los objetivos que se propone cada familia: la producción de tabaco podría asociarse la estrategia de proporcionar un ingreso de dinero relativamente seguro a la economía familiar y minimizar los riesgos, al formar parte de una estructura de mercado ya establecida, con mecanismos de comercialización predefinidos al momento de iniciar el ciclo productivo. Por otro lado, la producción de alimentos, según manifestaban las familias entrevistadas, responde a la estrategia de acceder un mercado que les permita participar en la definición de los precios de sus productos y de esta forma mejorar la retribución al trabajo familiar invertido en el proceso productivo. En el caso de los sistemas mixtos, las familias realizan una combinación de las dos estrategias, produciendo tabaco y alimentos. En esos casos es donde la limitante de la mano de obra aparece con más fuerza.

1.B Vinculación con otros productores: las organizaciones de pequeños productores como respuesta a los desafíos de la producción de alimentos

Según Ayala Espino, el concepto de “organizaciones” hace referencia “*a un grupo de personas que operan conjuntamente para alcanzar determinados objetivos -sean éstos ” consensuados o no-*(Ayala Espino, 1999, citado en Manzanal et al 2008:12). El trabajo conjunto supone ciertas ventajas que no estarían presentes actuando de manera individual. Para los pequeños agricultores familiares, el vincularse entre sí, ya sea de manera formal o informal, puede constituirse en una estrategia que les permite afrontar ciertas limitaciones y desafíos de índole productiva y/o comercial.

En el área de estudio existen organizaciones de diferentes tipos: ONGs ambientalistas, gremios tabacaleros, organizaciones de apoyo a entidades escolares (asociación de padres), o religiosas, y organizaciones de índole productiva, como cooperativas, ferias francas, asociaciones de productores, entre otros. Las ONGs ambientalistas concentran su trabajo en las zonas aledañas a las áreas naturales protegidas, donde desarrollan actividades de concientización con familias locales y estudiantes, acerca de la necesidad de preservar los recursos naturales: flora, fauna, agua, suelo.

Los gremios tabacaleros, como su nombre lo indica, reúnen a los plantadores de tabaco, entre sus objetivos aparece la consecución de precios adecuados para la producción en la mesa donde se negocia el mismo, y garantizar la cobertura social para la familia del productor: aportes jubilatorios y cobertura de salud principalmente. En el área de estudio son tres los gremio tabacaleros presentes: APTM (Asociación de Plantadores de tabaco de Misiones), Cámara del tabaco y ACTIM (Asociación de Campesinos y Tabacaleros Integrados de Misiones).

Las Asociaciones cooperadoras que se originan en torno de las escuelas y/o denominaciones religiosas, cumplen la función de fortalecer y apoyar el funcionamiento de estas instituciones, a través de trabajos que requiere el funcionamiento y mantenimiento de las mismas, o bien de recursos económicos. Las escuelas primarias se caracterizan por generar en los parajes y comunidades rurales un espacio de encuentro entre las familias, para el desarrollo de eventos sociales (celebraciones de bodas, cumpleaños, actos patrios, etc.), como también se convierten en espacio de capacitación para diversas instituciones abocadas a la población rural: promotores de salud, INTA, SENASA, entre otros.

Las organizaciones de productores en la mayor parte de las situaciones nacen con la finalidad de mejorar las condiciones productivas y de comercialización, de las familias. En algunos ocasiones también desarrollan acciones destinadas a mejorar la infraestructura y servicios básicos de las familias rurales: servicios de energía eléctrica, caminos, disponibilidad de agua para las familias. En la mayor parte de los casos, estas organizaciones se formalizan con la forma de cooperativas, Asociaciones, o grupos de Ferias Francas.

En esta investigación, se focaliza sobre las organizaciones con perfil productivo, debido a que todas las familias entrevistadas participan de alguna organización de productores, ya sea de una cooperativa o de una Feria Franca. Estas organizaciones nacieron bajo el auspicio y acompañamiento de instituciones vinculadas al desarrollo rural: INTA, Secretaría de agricultura Familiar, SENASA, Universidad Nacional de Misiones, entre otros. Estas instituciones representan el medio por el cual los productores acceden a los diferentes

programas de desarrollo y a posibilidades de financiamiento de sus actividades productivas, como así también a la capacitación y asistencia técnica. En el caso de las familias que cultivan tabaco, se encuentran además ligadas a alguna de las empresas tabacaleras presentes en la región.

Las organizaciones de productores y las empresas tabacaleras presentan modalidades de trabajo y gestión bien diferenciadas: las empresas tabacaleras se encuentran vinculadas a la agroindustria, aun asumiendo la forma legal de cooperativas en algunos casos, se gestionan con una lógica netamente empresarial, lucrativa. Su principal objetivo es el abastecimiento de sus industrias con materia prima de calidad al menor costo posible.

Tienen alcance amplio pues cuentan con socios y plantadores distribuidos por toda la provincia, los cuales están ligados a la empresa mediante contratos que establecen las condiciones de producción y venta, dejando poco espacio para la participación de los productores en la toma de decisiones. Este contrato, aún con cláusulas desfavorables para el productor, representa para los mismos una vía de vinculación al mercado formal de tabaco, ya que si deciden prescindir de las empresas, el primer impedimento que afrontan es ver muy restringido su acceso a insumos de producción claves como las semillas cuya producción y venta está monopolizada por las empresas-. Al controlar la producción y distribución de semillas indirectamente controlan todo el proceso posterior.

Por otro lado, las organizaciones de pequeños productores en la mayor parte de los casos se desarrollan a escala local o regional, y son también menores en cuanto a número de productores. Las mismas funcionan con una lógica diferente, con más características asimilables a la economía social que a la empresarial, donde las decisiones se toman en espacios de participación más horizontales y democráticos.

La vinculación a alguna estructura organizacional no es un requisito excluyente para la producción y venta de alimentos, ya que los canales de comercialización son más variados y flexibles, pudiendo acceder al mercado por diversas vías, y de manera individual si esa fuera la elección del productor. Sin embargo las familias participantes de este estudio han descrito varias razones por las cuales prefieren trabajar junto a otros pequeños productores y no en forma individual. Entre los principales motivos para participar en una organización de pequeños productores nombraron los siguientes:

- La posibilidad de reunir mayor cantidad de producción para estar en mejores

condiciones para negociar precios y llegar a abastecer la demanda: *“Podemos trabajar en conjunto para cubrir la demanda; si nos juntamos, podemos abastecer algo que solos no íbamos a lograr, y si tenemos mucho, podemos pelear precios”* (IL; entrevista14/01/14).

- Acceso a información: haciendo referencia a que en los grupos de base de pequeños productores u otros espacios de encuentro de las organizaciones se socializa información sobre posibilidades de acceder financiamiento, de comercialización, de próximas capacitaciones, entre otros temas.
- Recibir capacitaciones y asistencia técnica: como una alternativa para acceder a conocimiento técnico, sobre cuestiones específicas de las producciones que llevan adelante: *“en el grupo se puede aprender cosas que no se saben, sobre nuevas producciones, sobre la sanidad de las plantas y los animales”* (CS, entrevista 28/01/14). También destacaron la necesidad de acompañamiento técnico *“cuando surge algún problema, por ejemplo, se enferman los animales”* (NB, entrevista28/01/14).
- Acceder a proyectos de financiamiento socio productivos e insumos para la producción a menor precio (en comparación a la compra individual): muchos de los programas de financiamiento para la agricultura familiar presentan, como requisito excluyente para acceder a los mismos, estar vinculados a alguna organización del sector.
- Mejores condiciones para la logística y transporte de productos, como también para cumplimentar los trámites y gestiones relacionados a la normativa vigente sobre la producción, transporte y venta de productos alimenticios: a través de la organización adquirieron un vehículo con cámara de frío para transporte alimentos, una sala de faena con las habilitaciones correspondientes, lo cual les permite, por ejemplo, agilizar la documentación reglamentaria para el transporte y comercialización de productos alimenticios. *“La principal dificultad es que para comercializar alimentos de manera legal, para un pequeño productor es difícil completar todos los requisitos, porque la ley está pensada y hecha para grandes productores”* comentaba NB (entrevista 28/01/14).
- Ingresar a los circuitos formales de comercialización: algunas familias también comentaron que inicialmente tuvieron inconvenientes para la facturación de la mercadería que comercializan. Actualmente, los productores que no son monotributistas pueden formalizar sus ventas a través de la cooperativa a la que están asociados. Por otro lado, un número significativo de productores logró

formalizar sus ventas al inscribirse como monotributistas, lo cual les permite no solo acceder más fácilmente al mercado, sino también tener cobertura social de salud y realizar sus aportes jubilatorios. Este es un punto clave, ya que, como se ha dicho en apartados anteriores, una de las principales razones por la que las familias plantan tabaco es poder acceder a una obra social que les brinde cobertura cuando necesitan atención médica.

- Los beneficios de trabajar junto a otros pequeños productores también “ alcanzan la esfera social: *trabajar en grupo nos enseñó a compartir y tolerar, porque somos muy egoístas, uno quiere todo para sí, no importa los otros. También pudimos contactar con gente, salir, conocer, ver otras realidades*” (YN, entrevista 15/01/14).

De esta forma, se podría afirmar que los pequeños productores familiares perciben a sus organizaciones como una estrategia para acceder a los circuitos de producción y comercialización de alimentos, con ciertas ventajas en relación a lo que les ofrece el sistema tabacalero, minimizando notablemente las situaciones de sumisión a las condiciones establecidas por las empresas, al tener ellos un nivel considerablemente mayor de participación y decisión. En los términos de Bourdieu, esto significa mejorar su posición en la estructura social, pasando a tener más reconocimiento como productores organizados.

1.C Asistencia técnica: ¿transferencia o participación en los procesos de generación de conocimiento e innovación productiva?

La forma en que se desarrollan los diferentes procesos productivos es un factor de importancia dentro del sistema y puede ejercer influencia sobre las decisiones y la elección de las estrategias productivas. Algunos autores lo conceptualizan como “tecnología” o “itinerario técnico”, Sebillote define itinerario técnico como “*la combinación lógica y ordenada de técnicas culturales, que permiten controlar y obtener una producción agrícola*” (Sebillote, 1974; citado por Apollin, 1999: 45).

La gestión de la asistencia técnica en la producción de tabaco y la de alimentos siguen caminos significativamente diferenciados. La primera se realiza de acuerdo a pautas de cultivo definidas por las empresas que además, proveen los insumos, la asistencia técnica, y compran la producción-. Desde la siembra hasta el acondicionamiento del producto para su transporte y venta, todo está determinado y controlado a través de visitas periódicas del “instructor” técnico contratado por la empresa para tal fin- en función de asegurar la materia prima en la cantidad y calidad que requiere la empresa. El productor posee un margen muy limitado para definir algún aspecto relacionado al manejo del cultivo, esta modalidad de

asistencia técnica es calificada por Cáceres como netamente transferencista (Cáceres 2006: 369).

La producción de tabaco se caracteriza por una amplia incorporación en el sistema productivo de las tecnologías propuestas por la empresa. Un factor que podría ejercer influencia en este sentido es el hecho de que las empresas tabacaleras financian las tecnologías que proponen y las acercan hasta la explotación: *“lo bueno es que puedes pagar en la cosecha (los insumos) y te traen las cosas en la puerta de la casa”* (YN, entrevista 15/01/14). Esto coincide con las afirmaciones de Sahda et al (2007: 86), quienes manifiestan que el hecho de tener acceso a una tecnología sin realizar desembolsos directos de dinero en efectivo, y sin tener que salir de la explotación en busca de la información y los insumos necesarios para aplicarla, resulta clave para la amplia aceptación de las tecnologías propuestas por las empresas tabacaleras.

La producción local de alimentos, en cambio, se caracteriza por ser más flexible en cuanto al manejo y a las tecnologías empleadas en su producción. El proceso productivo está definido por el productor, quien administra sus recursos en función a los objetivos productivos de la familia. El acompañamiento técnico que recibe, por lo general proviene de profesionales que actúan desde instituciones estatales, a través de proyectos y programas de desarrollo rural.

En esta investigación se encontró que los pequeños productores realizan una valoración positiva del conocimiento y la innovación. Cuando se les preguntó si la asistencia técnica les ofrecía algún beneficio, manifestaron que los procesos y métodos sobre “como producir”, las cuestiones ligadas al manejo de cultivos y sistemas de cría, estuvieron entre las respuestas más frecuentes *“es algo que también nos costó incorporar los conocimientos de cómo manejar los cultivos, a través de visitas a otros productores y capacitaciones íbamos aprendiendo”* (IL-entrevista 14/01/14).

En este sentido, para los productores que tradicionalmente cultivaron tabaco, la reconversión hacia la producción de alimentos como fuente de ingresos significa una innovación dentro de sus sistemas productivos, así lo interpretó una productora y lo expresó de la siguiente manera, cuando se le preguntó acerca de los factores que fueron determinantes en su decisión de dejar el tabaco para producir hortalizas: *“Las ganas de probar cosas nuevas, queríamos ver si se podía producir cebolla acá”* (IL, entrevista 14/01/14). Otra

productora afirmó que uno de los beneficios de contar con asistencia técnica “ desde el Estado es que se puede aprender cosas que no se

saben” (CS, entrevista 28/01/14). Se puede encontrar relación entre estas afirmaciones y el planteo de Sahda et al (2007: 87), quienes manifiestan que la disponibilidad de ofertas tecnológicas incide en la posibilidad de las familias de diversificar sus sistemas productivos.

Sin embargo, no todos los productores son propensos a “*probar cosas nuevas*”, otros tienden a inclinarse por las estrategias productivas que signifiquen mayor seguridad y minimicen el riesgo, aun a costa del beneficio económico (Landini 2011: 8-9). Esta aversión al riesgo no significa que los pequeños productores se abstengan a todo y cualquier cambio tecnológico; sino que son cautos al momento de incorporar nuevas tecnologías o alternativas productivas, y muchas veces lo hacen en un proceso paulatino, combinando sus saberes y experiencias previas con los aportes realizados por los extensionistas que los acompañan en lo que Cáceres denomina combinación de endotecnologías y exotecnologías- hasta obtener relativa seguridad de que la innovación realmente reportará los beneficios que esperan sin poner en riesgo la satisfacción de las necesidades básicas de la familia (Cáceres et al, 1997: 3).

En el caso de la producción de alimentos, diversos productores iniciaron el proceso de “reconversión” produciendo pequeñas cantidades de alimentos que vendían en la feria franca local, o de casa en casa, para luego ampliar su producción, incorporar manejo y técnicas de cultivo que incrementaron la calidad y cantidad, y ampliar también el mercado: El técnico extensionista cumple, en estos casos, un rol de acompañamiento, de facilitador del proceso, de “catalizador”, como lo describe Cáceres (1997: 6), al poner a disposición de los productores nuevas opciones productivas, y trabajar con ellos en el afianzamiento de la misma dentro del sistema productivo, hasta definir las cuestiones básicas ligadas a la producción y manejo del mismo; como también acompañar en las cuestiones ligadas a la comercialización.

De este modo, la asistencia técnica desde el Estado se convierte en un aporte trascendente para los pequeños productores familiares que desean explorar nuevas alternativas productivas con vistas a incorporarlas como fuente de ingresos en la economía familiar. Juntamente con esto, la vinculación a programas e instituciones de desarrollo y tecnología se convierte en una estrategia para acceder no solo a conocimiento, sino también a la gestión de financiamiento para emprendimientos productivos y a vinculación con organizaciones de productores.

En general se puede notar que la asistencia técnica, el mercado y las organizaciones de productores son factores cuya influencia sobre el sistema productivo esta interrelacionada: cuando la asistencia técnica proviene de instituciones del Estado, generalmente promueve el trabajo en conjunto con otros productores, lo cual a su vez genera nuevas posibilidades

de acceder al mercado al propiciar el espacio para superar las limitaciones que encuentran las familias al trabajar de manera individual. Esto es fundamental cuando se trata de incorporar la producción de alimentos como fuente de ingresos en los sistemas productivos. Así ya lo planteaban Sahda et al (2007: 87): la asistencia técnica es especialmente importante cuando el objetivo es desarrollar nuevas alternativas productivas.

El trabajo en conjunto con otros productores a través de las organizaciones se constituye en una estrategia que permitiría a las familias acceder con mayor facilidad al mercado formal de alimentos como también a otras oportunidades como proyectos de financiamiento para sus emprendimientos productivos y/o comerciales. De esta manera, el trabajo asociado contribuye a mejorar la posición de los pequeños productores familiares de alimentos en el entramado social, poniéndolos en una situación de más poder al momento de negociar su producción (Bourdieu, 1995, citado en Landaburu 2007: 189).

CAPITULO V. Aspectos socioeconómicos de los sistemas analizados

1. La rentabilidad y su influencia en la elección de las alternativas productivas

Según Apollin, los factores que definen la racionalidad socio económica del productor son los recursos con que cuenta y las condiciones de su entorno socio económico. Dicho autor sostiene existen cuatro principios que orientan las decisiones de los pequeños productores en el aspecto económico, es decir, que son los principios que definen sus estrategias en cuanto al empleo de los recursos (Apollin 1999: 88-90):

- Auto subsistencia.
- Maximización del valor agregado por hectárea
- Maximización de la tasa de ganancia
- Maximización de la remuneración al trabajo

Considerando esta propuesta a continuación se trata de relacionar las mismas con los casos de estudio, para interpretar si las estrategias de los pequeños productores familiares de tabaco y de alimentos se asimilan a alguna de ellas o si responde a una racionalidad diferente.

1.A Auto consumo

Según Carballo, una significativa proporción de las pequeñas explotaciones agropecuarias en la Argentina, se encuentran vinculadas al mercado, tanto para la venta de sus productos como para la adquisición de insumos, mayoritariamente a través de las agroindustrias, aunque aclara que cuando la vinculación al mercado no los favorece en cuanto a los precios pagados por su producción, la proporción de autoconsumo se incrementa, en detrimento de la producción destinada al mercado (Carballo et al, 2004: 15).

Los pequeños productores del noreste de Misiones en una significativa proporción se encuentran vinculados al mercado, no solo por la adquisición de bienes y servicios, sino que en el caso de los productores de tabaco, a través de contratos con las empresas tabacaleras, directamente ligadas al mercado internacional del cigarrillo. Los productores de alimentos también comercializan, aunque a escala local y regional, muchas veces de manera directa con los consumidores.

En el siguiente cuadro se puede apreciar el peso relativo de la producción de alimentos para autoconsumo y para venta en la economía familiar de los cuatro casos analizados. Se empleó como indicador el Producto Bruto Total (PBT).

Cuadro N° 12: composición del Producto Bruto Total de las cuatro unidades de análisis bajo estudio, expresado en valor absoluto y relativo (en porcentaje):

Caso de análisis	Producto Bruto total (en \$)**	Autoconsumo		Venta	
		Valor (\$)	%	Valor (\$)	%
Mixto I	99.430,00	42.500	42,74	56930	57,26
Mixto II	179.280,00	80.280	44,78	99000	55,22
Alimentos I	198.436,00	48.958	24,67	149478	75,33
Alimentos II	77.600,00	28.743	37,04	48857	62,96

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida en campo.

** Se tomó como referencia el precio de mercado de los productos en el año 2013.

El cuadro permite observar con claridad que la producción exclusiva para el autoconsumo en la chacra no es la racionalidad que prima en las decisiones y estrategias de estas familias, ya que en los cuatro casos bajo análisis más del cincuenta por ciento de la producción se destina al mercado.

Se puede apreciar que en los sistemas Mixtos la proporción de la producción total destinada a la venta es menor que en los sistemas que solo comercializan alimentos. Esto se podría asociar con uno de los postulados enunciado por Apollin, que sostiene que en la medida que las condiciones de negociación con el mercado no son favorables, se destina una cantidad menor de producción a la comercialización y se incrementa la producción de autoconsumo (Apollin, 1999: 86).

Aun siendo los sistemas mixtos los más capitalizados, la proporción de autoconsumo es mayor. Esto en parte se explica por los bajos precios del tabaco el cual es generalmente el principal ingreso de dinero al sistema familiar- que hacen que la producción del mismo tienda a disminuirse, mientras se incrementan las proporciones de las producciones de autoconsumo, para minimizar el egreso de dinero en efectivo (por compra de alimentos), es decir, resulta económicamente más rentable producir los propios alimentos, que comprarlos con el dinero obtenido de la venta de tabaco. Como se podrá corroborar en la descripción de los costos y márgenes de producción desarrollados en este capítulo (ver cuadros N° 19 y 20), la producción de hortalizas ofrece mayores ingresos, por lo cual es comprensible que se destine la mayor proporción posible al mercado.

Si bien las familias entrevistadas han manifestado que uno de los principales motivos para cultivar tabaco es el mercado asegurado: *„La única ventaja es la venta asegurada”* (CK, entrevista 07/01/14), también afirman que el precio pagado por su producción es bajo. Comparando los ingresos con los costos de producción, una de las productoras entrevistadas manifestaba: *“con estos precios, si haces bien los números, no cubre los costos”* (DS, entrevista 08/01/14).

1.B Valor agregado por unidad superficie de tierra

Si se regresa a los resultados presentados en el capítulo 3, sobre la asignación de recursos que realizan las familias, teniendo en cuenta los tipos de uso del suelo, podemos observar un porcentaje importante de la superficie total que no se encuentra bajo uso agrícola, pecuario o de otra actividad productiva (ver cuadro N° 7, capítulo III). En algunos casos esto puede deberse a que la tierra no sea apta para estos usos, por limitantes naturales como pendientes muy pronunciadas, pedregosidad o problemas de anegamiento.

Sin embargo, se puede observar que se halla tierra apta disponible para fines productivos que permanece sin ser empleada en ello. Aunque los productores pueden tener varias motivaciones relacionadas a este hecho, como por ejemplo, la necesidad de dejar

parcelas con vegetación natural para protección de las fuentes de agua y provisión de madera y leña, otra posible razón es la falta de mano de obra para ampliar la superficie bajo producción, por tratarse tanto el tabaco como el cultivo de alimentos de producciones intensivas, este punto se abordará en próximos apartados.

Lo que se puede apreciar con claridad es que la tierra no es el factor limitante de la capacidad productiva de los sistemas, de manera que, siguiendo la línea de razonamiento propuesta por Apollin en sus postulados, la maximización del valor agregado por hectárea no es primordialmente la racionalidad que define las decisiones en estos sistemas productivos.

A continuación se puede observar el Valor Agregado (VA) por hectárea de los sistemas analizados:

Cuadro N° 13: Valor agregado Bruto (VAB) y Valor Agregado Neto (VAN) en función a la superficie

Caso de análisis	ST (has)	SBP (has)	PBT (\$/año)	CI (\$/año)	D (\$/año)	VAB anual (\$)	VAN anual (\$)	VAB - VAN (\$)	VAN/ST (\$/ha)	VAN/SBP (\$/ha)
Mixto I	30	22	99430	21488	16478	77942	61464	16478,0	2048,8	2793,8
Mixto II	42	32,5	179280	24420	12073	154860	142787	12073,0	3399,7	4393,4
Alimentos I	28	16,5	198436	33544	31330	164892	133562	31330,0	4770,1	8094,7
Alimentos II	19	13	77600	7120	10667	70480	59813	10667,0	3148,0	4601,0

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida en campo.

Referencias:

ST: Superficie total de tierra

SBP: Superficie bajo producción

PBT: producto bruto total

CI: consumo intermedio

D: depreciaciones

VAB: valor agregado bruto

VAN: valor agregado neto

Se puede observar que el VAN por hectárea, cuando consideramos la superficie total de la explotación, presenta diferencias entre los casos analizados, aunque no se percibe una tendencia definida que separe a los sistemas mixtos de los sistemas de alimentos. Las diferencias son más acentuadas cuando se calcula el mismo indicador, pero en función a la superficie de tierra que efectivamente se encuentra bajo producción dentro del sistema productivo.

Si se considera la diferencia entre VAB y el VAN, nos permite tener una aproximación del nivel de capitalización del sistema productivo. Podemos observar en el cuadro N° 13 que el sistema más capitalizado Alimentos I- es el que más valor agregado presenta, esto permitiría inferir que la mano de obra no es el único factor determinante de la productividad del sistema, sino que los instrumentos de producción realizan un aporte fundamental, considerando que contribuyen a incrementar la productividad de la misma, permitirían ampliar o intensificar la superficie trabajada. Un sistema se intensifica en la medida que se realizan las inversiones necesarias en instalaciones para la producción.

Tanto la producción de alimentos como la de tabaco requieren cierta inversión inicial en equipamientos, insumos e instalaciones. En el caso del tabaco, los invernáculos para producir plantines y los galpones de almacenamiento son las de mayor envergadura. Al iniciar el ciclo productivo, cada productor recibe los materiales para la construcción de estas instalaciones chapas, clavos, plásticos para invernáculos, etc.-, como los insumos para el cultivo semillas, fertilizantes, pesticidas, etc.-, estos materiales e insumos son financiados por las empresas tabacaleras, y se descuentan al momento que el productor vende su producción.

Al ser consultados sobre este punto, los productores manifestaron que tiene tanto aspectos positivos como negativos: la posibilidad de recibir los insumos en la casa, financiados hasta el momento de vender de la cosecha, se percibe como positiva, como un sistema eficiente. Por otro lado, los productores no cuentan con la posibilidad de negociar los precios, adquieren los insumos de las empresas a precios que en muchos casos superan los disponibles en el mercado local o regional, de esta manera, la venta de insumos se constituye en un medio por el cual la empresa se apropia de parte de la renta del productor (García, 2011: 13).

Para la producción de alimentos, a diferencia del tabaco, no se encuentra disponible localmente una estructura establecida que financie sistemáticamente las instalaciones e insumos para las iniciativas productivas, de manera las familias deben contar con fondos propios para llevar adelante la producción. Como contrapartida, al no poseer un contrato que ligue productores y agroindustrias, estos pueden procurarlos donde se les ofrezca

mejores condiciones de precio y calidad. En algunos casos se resuelve este punto al recibir financiamiento para mejorar sus emprendimientos productivos, a través de las cooperativas u otras formas organizativas a las que se encuentran vinculados.

Tanto la producción de hortalizas como la cría de animales pueden iniciarse con niveles muy bajos de inversión, con producción a cielo abierto en el caso de hortalizas, o sistemas extensivos en el caso de la producción pecuaria. Sin embargo, una mayor inversión en los sistemas de cultivo y de cría, generalmente se correlaciona con una mayor calidad de productos y continuidad en la oferta de los mismos. En la producción de hortalizas, los invernáculos y sistemas de riego son las principales instalaciones necesarias, las semillas constituyen un insumo clave. En el caso de la cría de animales (cerdos y pollos), la mayor fracción de inversiones suele estar constituida por las instalaciones de cría gallineros y porquerizas-; así como material genético de calidad superior e insumos para la alimentación de los animales.

Tanto en la producción de tabaco como de alimentos requieren de un medio de transporte para llevar la producción al mercado. En el caso del tabaco, este punto se resuelve contratando el servicio una vez al año, cuando el productor tiene producto listo para la venta. Para la producción de alimentos contar con un medio de transporte para la comercialización del producto es crucial, ya que las ventas se realizan de manera periódica, de manera que contratar el servicio podría elevar mucho los costos, convirtiéndose en una limitante significativa al momento de optar por la producción de alimentos.

Se han identificado situaciones en las que las familias que comercializan alimentos acceden a financiamiento para fines productivos o para fortalecer los procesos de comercialización, mediante programas del Estado o de ONGs relacionadas a la temática rural. Este aporte, muchas veces marca el inicio de una nueva actividad de renta en el sistema productivo, o el fortalecimiento de una producción ya existente, como lo expresó una productora: *no teníamos toda la plata junta para eso* (haciendo referencia a la construcción de un chiquero de cerdos), *mediante los créditos pudimos hacer y luego devolver de a poco* (YN, entrevista 15/01/14). Otra productora, que actualmente se dedica a la producción y venta de verduras manifestó: *el primer invernáculo los construimos con un subsidio de quinientos pesos* (ML, entrevista 23/01/14).

De esta forma, la elección de la alternativa productiva de renta dentro del sistema productivo, podría estar condicionada por la posibilidad los pequeños productores de contar con los recursos económicos para acceder a las instalaciones, equipamientos y/o insumos necesarios para llevar adelante una determinada producción, especialmente si es una

producción relativamente nueva dentro del sistema productivo, donde es necesario “empezar de cero” para emprender la nueva producción. De esta manera, se observa que los medios de producción podrían ejercer influencia, aunque la disponibilidad de tierra para estos cultivos intensivos no sería en estos casos un recurso limitante, es decir, no ejercería un peso significativo en la elección de las producciones de renta: la maximización del valor agregado por hectárea no sería la racionalidad que prevalece en estos sistemas de productores familiares.

1.C Maximización de la tasa de ganancia

La maximización de la ganancia puede entenderse como la racionalidad empresarial por excelencia, más no el objetivo en función al cual los pequeños productores orientan sus decisiones y estrategias en la mayoría de los casos (Apollin, 1999: 90). Según Basco (Basco et al, 1981; citado en Sahda et al 2007: 67) el objetivo primordial es asegurar la subsistencia de la familia.

A continuación presentaremos un análisis comparativo de los costos y beneficios que proporcionan las principales actividades agrícolas de ingreso para los casos analizados: la producción de tabaco y la producción de hortalizas. Se pretende comparar estas producciones desde la perspectiva de la rentabilidad que ofrece cada una. Para la producción de hortalizas se ha tomado como referencia el cultivo de cebolla y lechuga, por ser las especies más empleadas. No se toman en cuenta las actividades pecuarias, ya que las mismas se realizan usualmente tanto en sistemas tabacaleros como productores de hortalizas, como un complemento de las actividades agrícolas.

A los fines de facilitar un análisis comparativo, para la producción de tabaco y cebolla, se plantean los costos e ingresos generados en base a una hectárea del cultivo. En el caso de la lechuga, se toma como base para el cálculo, dos invernáculos de 168 m² cada uno, por ser la opción más comúnmente empleada en la zona. Todos los cálculos están realizados para un periodo de producción de un año.

Costos e ingresos para la producción de tabaco Burley¹⁴

La presente estructura de costos se ha elaborado en base a una hectárea de producción, en función a datos consignados por los entrevistados en los sistemas mixtos:

Cuadro Nº 14: Costos de producción de una hectárea de tabaco Burley²¹

Concepto	Monto (\$)
Insumos	10518
Instalaciones	2767
Herramientas y equipos	2503
Flete	526
Mano de obra	19500
Total	35814

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida en campo.

Ingresos:

Considerando una producción promedio por hectárea de **1486 kg**, el costo por kg es de **24.10 \$/kg**. El precio promedio de venta del tabaco en la campaña 2013/2014 fue de **18.5 \$/kg**¹⁵, de esta forma, vemos que el precio de venta no alcanzó a cubrir los costos de producción.

Para una hectárea de producción:

Costos/kg (\$)	Costos/ha (\$)	Ingreso/kg (\$)	Ingreso/ha (\$)	Margen (\$/ha)
24,1	35812,6	18,5	27491	-8321,6

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida en campo.

¹⁴ La base de la estructura de costos fue elaborada por la Subsecretaría de Agricultura familiar con valores correspondientes al año 2011, para la presente investigación se ha actualizado con precios del año 2013. ²¹ Ver detalle de la estructura de costos en el anexo Nº 1.

¹⁵ Ver: <http://noticias.terra.com.ar/>; 05/04/2014.

La pregunta que surge es ¿Cómo hace la familia para sostener una producción cuyo margen es negativo? Una de las posibilidades es auto-explotando su mano de obra. La mano de obra es el componente más flexible con el que cuentan los pequeños “ productores para orientarlo a diversos fines según el contexto”. Usualmente, al no poder competir con empresas capitalistas en escala o tecnología, lo hacen en base a la sobre explotación de la mano de obra de la familia (Cáceres, 1995, citado en Landini 2011: 8).

Otra alternativa es la transferencia de recursos de una actividad productiva hacia la otra o desde ingresos extra-prediales, de manera ocasional, o en algunos casos llegando incluso a subsidiar con los ingresos de las actividades más rentables aquellas que no lo son, pero que se mantienen en el sistema por otros motivos (Ramírez Juárez, 2008; citado en Landini 2011: 12). En el caso bajo estudio, la situación que se puede observar es la utilización del ingreso no agropecuario (generalmente proveniente de planes sociales) en combinación con la producción de autoconsumo, para sostener el sistema productivo en su conjunto, aun con las actividades que presentan balance negativo, como el cultivo de tabaco. Esto podría relacionarse a que, la venta de tabaco aun no cubriendo los costos de mano de obra- ofrece una relativa seguridad de ingreso de dinero en efectivo a la economía familiar.

Costos e ingresos para la producción de cebolla

Costos de producción:

Cuadro N° 15: Costos de producción de cebolla¹⁶

Concepto	Monto (\$)
Insumos	3080
Herramientas y equipos	3711
Flete (120 km x 16.20 \$/km)	1944
Mano de obra	17700
Total	26435

Fuente: “Guía para el cultivo de la cebolla” (Melgarejo et al, 2010), con valores actualizados correspondientes al año 2013.

¹⁶ Ver el detalle de la conformación de los costos en el anexo N° 2.

Ingresos:

En 2013 la producción de cebolla se comercializó localmente a un precio de alrededor de 3.5 \$/kg. Tomando una producción promedio de 12000 kg/ha, el ingreso por hectárea cultivada es de 42.000 \$. El margen de beneficio sería: 42.000 \$/ha - 26435 \$/ha = 15565 \$/ha.

Para una hectárea de producción:

Costos \$/kg	Producción anual kg/ha	Costos \$/ha	Ingreso \$/kg	Ingreso bruto \$/ha	Margen Neto \$/ha
2.20	12.000	26435	3.5	42000	15565

En este caso se puede observar que la producción, cubre la totalidad de los costos de producción, incluyendo la mano de obra, y genera un excedente aproximado por hectárea de 15000 \$, lo que equivaldría a un ingreso mensual al sistema productivo de alrededor de **1250 \$/mes.**

Costos e ingresos para la producción de lechuga bajo cubierta

La presente estructura de costos se ha elaborado en base a la producción anual de lechuga de dos invernáculos de 168 m² cada uno, extensión recurrentemente empleada en el área bajo estudio.

Costos de producción:

Cuadro N° 16: costos de producción de lechuga

Descripción	Monto (\$)
Inversión	3115
Insumos	2018
Mano de obra	6000
Costo comercialización	7040

Total	18173
--------------	--------------

Fuente: elaboración propia. Ver detalle de la composición de los costos en Anexo N°

3.

Ingresos

La lechuga permite una producción aproximada de cinco ciclos anuales, produciendo cada ciclo alrededor de 5760 plantas, se alcanza una un total de 28800 plantas por año. En el año 2013 el precio de venta estuvo alrededor de los 1.5 \$/planta, lo que totalizaría un ingreso de 43.200 \$/ invernáculo/año.

El margen de beneficio sería:

Costos \$/planta	Costos \$/invernác	Ingreso \$/planta	Ingreso \$/invernác.	Margen \$/planta	Margen \$/invernáculo
0.65	18823	1,5	43200	0.85	24337

La producción de lechuga, realizada en la condiciones descritas, permitiría un margen anual de aproximadamente **24337 \$/ invernáculo**, lo cual significaría un ingreso mensual de **2028 pesos**.

En el cuadro comparativo a continuación se observa los costos, ingresos y márgenes anuales de los tres sistemas de cultivo analizados:

Cuadro N° 17: Comparación de las tres actividades productivas.

Actividad productiva	Costos	Ingresos	Margen
Tabaco	35813	27491	-8322
Cebolla	25051	42000	15565
Lechuga	18823	43200	24337

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida en campo y fuentes secundarias.

Como se puede observar en el cuadro, para los casos analizados las diferencias en los ingresos proporcionados por las tres actividades son considerables. La producción de hortalizas bajo cubierta ofrece mejor retribución al trabajo. En los sistemas tabacaleros analizados, se puede apreciar claramente que la maximización de las ganancias no es la racionalidad que gobierna las decisiones, ya que la actividad presenta un margen negativo.

La maximización de las ganancias no constituye la finalidad principal de la mayor parte de los pequeños productores (Van de Ploeg 2009, citado en Landini 2011: 8) aunque, tampoco queda excluida: la búsqueda de excedentes es parte de los objetivos relacionados a la economía familiar. El mismo se busca armonizar con los demás objetivos de la explotación y con los recursos disponibles para alcanzarlos. En este sentido, la producción de verduras y hortalizas brinda mejores posibilidades a las familias, al generar un ingreso mayor, que permite la acumulación de un excedente, aun contabilizando la mano de obra en los costos de producción.

Sin embargo, la producción hortícola, al igual que la producción de cerdos u otros alimentos provenientes de los sistemas familiares, no cuenta con la venta de la producción asegurada a través de un contrato, al inicio del ciclo productivo, como en el caso del tabaco. Si bien la demanda local de hortalizas es favorable, superando ampliamente la producción, los productores siempre se enfrentan a un cierto nivel de incertidumbre, en el sentido de que la venta se concreta una vez que la producción ya está lograda, y no antes.

1.D Maximización de la remuneración al trabajo

La mano de obra es el recurso en función al cual los pequeños productores organizan la economía familiar (Manzanal 2003, citado en Landini, 2011: 7). Como ya se ha descrito en el capítulo III, la mano de obra dentro de los sistemas productivos analizados está conformada generalmente por el padre, la madre, y los hijos, el aporte de estos últimos es limitado debido a que en la mayor parte de los casos se encuentran en edad escolar. No se contrata mano de obra por lo general, excepto que alguna actividad revista cierta urgencia como ser la cosecha de tabaco cuando las hojas se encuentran en el punto óptimo de maduración.

En apartados anteriores se propone al VAN (Valor Agregado Neto), como una forma de medir la riqueza generada en el sistema productivo. Al ponerlo en función a la cantidad de trabajo empleada para lograrlo, podemos tener una aproximación de la remuneración que recibe la familia por el trabajo invertido. En este sentido, la retribución a la mano de obra familiar permite inferir sobre la capacidad de reproducción y capitalización del sistema (Apollin, 1999: 138).

A continuación se presenta un cuadro que permite comparar la remuneración a la mano de obra para las cuatro unidades de análisis abordadas. Al dividir el Valor Agregado Neto (VAN), entre las Unidades de Trabajo Humano (UTH) del sistema, se obtiene una aproximación de la remuneración al trabajo invertido. El Valor del Jornal Familiar, como se señaló en el apartado metodológico, se obtiene al dividir el Ingreso Agropecuario anual por el número de días de trabajo aportado por la familia en el año. El ingreso agropecuario se compone de la producción del sistema, una vez descontados todos los costos vinculados a la producción, en esta ocasión tomaremos el ingreso agropecuario como equivalente al VAN, ya que no se incurren en otros costos significativos como la contratación de mano de obra o alquiler de tierras:

$$\text{JF} = \text{IA} / \text{N}^\circ \text{ días de trabajo de la familia}$$

En el siguiente cuadro se puede apreciar la retribución a la mano de obra que ofrece el ingreso agropecuario:

Cuadro N° 18: valor del Ingreso Agropecuario (IA), calculado en base al Valor Agregado Neto (VAN) en relación al trabajo invertido (UTH):

Caso de análisis	VAN anual total	Ingreso anual agropecuario: VAN/UTH	Ingreso mensual agropecuario VAN/UTH.	Ingreso agropecuario por jornal **
Mixto I	61464	21951	1829	83
Mixto II	142787	59494	4958	225
Alimentos I	133560	47701	3975	181
Alimentos II	59813	18691	1558	71

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida en campo. ** Para el ingreso por jornal se consideran 22 días laborables al mes.

Se visualiza como los valores varían considerablemente de un sistema al otro. En una primera apreciación podría decirse que el ingreso familiar, es decir, la retribución de su trabajo, no depende del tipo de producción que lleven adelante, pues no se observa a primera vista alguna tendencia que diferencie los sistemas Mixtos de los demás. Sin embargo resulta relevante considerar que en los sistemas Mixtos la obtención de los ingresos se divide entre la venta de alimentos y la de tabaco, por lo tanto sería relevante analizar el peso de cada uno de estos componentes en el ingreso agropecuario.

En el cuadro a continuación se podrá observar el valor total y el porcentaje de la producción de alimentos y tabaco en cada sistema. Los cálculos se han realizado en base al Valor Agregado Bruto (VAB), sin tener en cuenta las depreciaciones, debido a que en los sistemas tabacaleros las mismas instalaciones y equipamientos se suelen usar en ambas producciones (alimento y tabaco):

Cuadro 19: peso relativo de la producción de tabaco y alimentos en el Valor Agregado Total de los sistemas analizados:

Caso de análisis	Producto Bruto (PB) Anual				Costos				Valor Agregado Bruto anual			
	Tabaco		Alimentos		Tabaco		Alimentos		Tabaco		Alimentos	
	Total (\$)	%	Total (\$)	%	Total (\$)	%	Total (\$)	%	Total (\$)	%	Total (\$)	%
Mixto I	30000	30	69430	70	8000	37	13488	63	22000	28	55942	72
Mixto II	52500	29	126780	71	15000	61	9420	39	37500	24	117360	76
Alimentos I	0	0	198436	100	0	0	33544	100	0	0	164892	100
Alimentos II	0	0	77600	100	0	0	7120	100	0	0	70480	100

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida en campo.

Como se puede observar, en los sistemas mixtos la producción de alimentos aporta un porcentaje elevado del valor agregado más del 70 %-, aunque el cultivo de tabaco insume alrededor del 80 % del tiempo total de trabajo que se dedica a los sistemas de cultivo (ver

cuadro 11, capítulo 3). Es decir, la retribución al trabajo en el cultivo de tabaco es muy baja si tenemos en cuenta la cantidad de mano de obra que requiere.

En el siguiente cuadro se puede apreciar el ingreso bruto de los diferentes cultivos (sin tener en cuenta las depreciaciones de las maquinarias e instalaciones) en función a los jornales de trabajo que insume, para tener una aproximación del aporte de cada producción al valor del jornal familiar:

Cuadro N° 20: Ingreso bruto de los cultivos en función a los jornales de trabajo empleados para su producción:

Caso de análisis	Tabaco			Alimentos		
	Ingresos (\$)	Jornales** (días trabajados x UTH)	Valor del jornal (\$/jornal)	Ingresos (\$)	Jornales** (días trabajados x UTH)	Valor del jornal (\$/jornal)
Mixto I	22000	518	42	55942	434	174
Mixto II	37500	408	92	117360	408	376
Alimentos I	0	0	0	164892	887	196

Alimentos II	0	0	0	70480	832	72
--------------	---	---	---	-------	-----	----

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida en campo. **Para el cálculo de los jornales de trabajo invertidos en cada actividad, se tomó en cuenta lo consignado por los entrevistados y se multiplico por las UTH de cada sistema (ver cuadros N° 10 y N° 11).

Se puede observar la relativamente baja retribución al trabajo invertido en el tabaco, esto nos permite comprender la afirmación que los productores realizan repetidamente en las entrevistas, al manifestar que una desventaja del tabaco es su alto requerimiento de mano de obra: la misma es escasamente “ remunerada: *El tabaco requiere mucho trabajo, mano de obra, más que otras producciones*” (NB, entrevista 28/01/14).

Si se observa el cuadro N° 20, la producción de alimentos también demanda gran inversión de mano de obra, y así lo confirmaron las familias entrevistadas: “No se consigue mano de obra para poder aumentar la producción” (IL, entrevista 14/01/14). Sin embargo no ha surgido en las entrevistas ninguna afirmación o indicio de que esto represente un problema o desventaja de la misma. Probablemente porque en este caso el trabajo se encuentra mejor retribuido, en comparación al tabaco. Es decir, la raíz de la cuestión planteada por los entrevistados no es la cantidad de trabajo invertido en una actividad, sino la retribución que la familia percibe por el mismo.

Dado que los ingresos generados por el tabaco son elocuentemente inferiores a los generados por la producción de alimentos, resulta probable que las motivaciones de los pequeños productores para continuar con el primero vayan más allá de las de índole económica. Aunque el deseo de percibir una mejor retribución por el trabajo que invierten en el mismo quedó claramente manifiesto. Como ya se ha descrito en otro apartado, la seguridad relativa de poder vender el producto, obteniendo un ingreso de dinero en efectivo a la economía familiar, como también la posibilidad de poder contar con cobertura social de salud, estuvieron entre los puntos destacados en las entrevistas como ventajas que ofrece la producción de tabaco.

Sin embargo, actualmente las familias de pequeños productores familiares cuentan con la posibilidad de acceder a la cobertura social que ofrece el Estado a un costo relativamente bajo el Monotributo de la Agricultura Familiar-, el cual le permite comercializar sus productos dentro de los requerimientos legales, realizar la contribuciones requeridas para el sistema jubilatorio y acceder a cobertura social de salud. Sin embargo, el acceso de las familias a este tipo de cobertura se encuentra en etapa aún incipiente, y presenta algunos inconvenientes como ser la cobertura de salud de poco alcance.

Por otro lado, la alta demanda, actualmente insatisfecha, de alimentos naturales y frescos brinda una perspectiva favorable para ampliar el mercado de hortalizas de producción local, sin embargo existen aún muchos desafíos por resolver en este aspecto: al ser productos frescos, para una comercialización regular es indispensable que tanto la demanda como la producción sean relativamente constantes, lo cual no es característico de la realidad local. Se registran oscilaciones en la producción, como también en la demanda. Esta última está vinculada al ingreso de hortalizas de otras regiones (ya sea de otras provincias como del vecino país Brasil). Esta incertidumbre en las ventas incide en la decisión de las familias de optar por las hortalizas como fuente de ingresos familiar.

A la incertidumbre en la posibilidad de vender, se debe agregar las variaciones en los precios, los cuales están estrechamente vinculados a los precios de verduras que ingresa de otras regiones, como también a la relación de cambio de la moneda nacional con la moneda de Brasil, lo cual incide también de manera significativa en la demanda local: en la medida que la moneda argentina se devalúa en relación a la brasileña, la demanda de la producción local se incrementa, cuando sucede lo contrario, se observan el ingreso de gran cantidad de productos alimenticios desde Brasil, muchas veces por vías informales.

2. El ingreso no agropecuario: su contribución a la economía del sistema productivo

Una significativa proporción de las familias entrevistadas cuentan con un ingreso que no proviene de la producción de la chacra, denominado en adelante "*ingreso no agropecuario*". Para la zona de estudio, el ingreso no agropecuario se encuentra compuesto generalmente, por beneficios sociales como la Asignación Universal por Hijo (AUH) o Pensión por Discapacidad.¹⁷ Se observa en el cuadro a continuación como se componen estos ingresos para las unidades de análisis. El valor total del ingreso no agropecuario esta puesto en función de las Unidades de Trabajo Humano y las jornadas laborales del sistema, para poder comparar el aporte de este ingreso con la remuneración al trabajo proveniente del Ingreso Agropecuario, en cada sistema:

¹⁷ AUH: forma parte de una política social del Estado destinado a fomentar el cuidado de la salud y la educación. Hasta el año 2009 este beneficio alcanzaba solo a los hijos de trabajadores formales del sistema económico, a partir de dicho año se extendió también a hijos cuyos padres son trabajadores informales, por ejemplo servicio doméstico, o desempleados. (www.anses.gob.ar/asnacion-universal-68). En el sector rural esta política causó gran impacto, ya que la gran mayoría de los pequeños productores de la provincia son trabajadores informales (www.anses.gob.ar/asnacion-universal-68).

La Pensión por discapacidad es un beneficio para las personas que padecen problemas de salud que limitan o anulan sus posibilidades de trabajar, otorgada a muchos productores que plantaron tabaco durante varios años en la zona de estudios.

Cuadro N° 21: valor del ingreso mensual agropecuario, no agropecuario e ingreso total.

Caso de análisis	Ingreso agropecuario mensual por UTH	Ingreso no agropecuario mensual por UTH	Ingreso mensual total por UTH	Porcentaje del Ingreso no agropecuario sobre el Ingreso total
Mixto I	1829	1285,7	3114,7	41,3 %
Mixto II	4937	225	5162	4,4 %
Alimentos I	3975	225	4200	5,4 %
Alimentos II	1558	890,6	2448,6	36,4 %

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida en campo.

Se observa que el ingreso no agropecuario contribuye a incrementar la disponibilidad de dinero en todos los sistemas productivos analizados, en mayor medida en aquellos donde se registra el ingreso agropecuario más bajo, de forma que tiende a cumplir una función compensatoria. Según Apollin, cuando las condiciones no son favorables, los productores tienden a “auto explotar” su mano de obra para poder permanecer en la actividad (Apollin 1999: 147); sin embargo esto tiene un límite, de esta forma, podríamos concluir que el ingreso no agropecuario contribuye a ampliar el límite económico que establece la sobrevivencia del grupo familiar.

Cuando se trata de asegurar la supervivencia, entre una variada gama de estrategias a las que recurren los pequeños productores se encuentran acceder a beneficios sociales (Guzmán Gómez y León López, 2005, citado en Landini 2011: 10). En este caso, el ingreso no agropecuario, podría cumplir una función que no se limita a lo social, sino también a generar condiciones para la continuidad de las familias en el sistema productivo, en la producción agropecuaria.

Al consultar a las familias sobre la relevancia de estos ingresos, los entrevistados pusieron énfasis en la característica de que es un ingreso fijo y “seguro”, es decir, que tienen certeza de acceder al mismo mensualmente. Esto les permite afrontar gastos relacionados a la educación de los hijos (calzados, útiles, etc.), realizar compras en pagos parcializados -en cuotas-, y contar con el dinero para hacer frente a las necesidades más inmediatas de la familia, entre ellas, la alimentación: “Desde que cobro la asignación, ya no tengo cuentas ” (SP, entrevista 23/01/14); la productora DS afirmó algo muy similar: “Desde que tengo la

*pensión, no necesito pedir más fiado*¹⁸, (DS, entrevista 08/01/14). Como se puede inferir en las entrevistas, el impacto no es solo económico, sino que, en los términos de Bourdieu, las familias se perciben como mejor situadas en la trama de sus relaciones sociales, al contar, por ejemplo con el respaldo que les permite acceder a ciertos beneficios como préstamos bancarios u otras formas de financiamiento, a los cuales previamente no tenían acceso por no poder documentar ingresos mensuales estables.

En este sentido, podríamos entender que el ingreso no agropecuario es parte fundamental de las estrategias familiares de asegurar, en primera instancia, las necesidades básicas del grupo familiar alimentación, ropa, servicios básicos como energía eléctrica-; luego pueden constituir también aportes para mejorar la calidad de vida al acceder a bienes como electrodomésticos o mejoras de la vivienda familiar.

3. Umbral de reposición y Umbral de supervivencia

El Umbral de Reposición indica el ingreso mínimo necesario para satisfacer las necesidades básicas de la familia (Apollin, 1999: 195). Entonces, la reproducción social de las familias, depende de que sus ingresos no sean inferiores a este umbral. En la mayoría de los casos, se toma al Salario Mínimo como referencia de las necesidades básicas, suponiendo que el valor del mismo se calcula en función de cubrir las necesidades primordiales de una familia.

Cuando la producción del sistema permite un nivel de ingresos igual al Umbral de Reposición, se dice que la familia logra la *reproducción simple*, es decir, está asegurada la permanencia en el tiempo del sistema, pero sin posibilidad de incrementar el capital realizando inversiones en medios de producción. Cuando el ingreso supera el umbral de reposición, el sistema está en condiciones de una *reproducción ampliada*, lo cual significa que además de permanecer en el tiempo, existe un margen económico que permite reinvertir en el sistema, incrementando las posibilidades productivas del mismo (Apollin 1999: 195).

La situación se vuelve crítica cuando los ingresos no llegan al Umbral de reposición, ya que de esta manera está comprometida la sostenibilidad del sistema productivo en el tiempo, al verse afectada la satisfacción de las necesidades básicas y la reposición de los medios de producción. Cuando esto ocurre una de las alternativas posibles es que se combine la actividad agropecuaria con trabajo extra predial para obtener los ingresos necesarios para alcanzar el umbral de reposición, o al menos el *Umbral de Supervivencia*.

¹⁸ Fiado: cuando retiran mercancías en los mercados, de manera financiada, con un compromiso informal de pago para una fecha determinada.

En la situación del límite donde ya la reposición de los medios de producción no es factible, es probable que las familias no permanezcan mucho tiempo en el sistema, en caso de surgir mejores posibilidades laborales, probablemente abandonen la actividad agropecuaria (Apollin, 1999: 196). En este caso, el sistema puede continuar como tal en mano de otro productor, o desaparecer si pasa a formar parte de otro rubro productivo.

En esta investigación se considera como referencia para establecer el umbral de supervivencia el valor del salario mínimo del peón rural, que en 2013 fue de 3315,60 pesos mensuales.¹⁹ Lo cual, si consideramos 22 días laborables al mes, significa un valor de **150,68** pesos por jornal trabajado. Si comparamos el valor del ingreso por UTH en las unidades productivas estudiadas, con el valor del Salario Mínimo del peón rural, nos encontramos con la situación presentada en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 22: Ingreso mensual total de los sistemas productivos analizados y su equivalente en número de salario mínimo del peón rural:

Caso de análisis	Ingreso mensual agropecuario	Equivalente en Salario Mínimo	Ingreso Mensual total	Equivalente en Salario Mínimo	Ingreso mensual por trabajador
Mixto I	5121,2	1,5	8722,56	2,6	3115
Mixto II	11848,8	3,6	12386,88	3,7	5161
Alimentos I	11130	3,4	11759,44	3,5	4200
Alimentos II	4985,6	1,5	7835,52	2,4	1448

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida en campo.

Como se puede observar, el ingreso agropecuario familiar en los sistemas Mixto I y Alimentos II, equivale a 1.5 salario mínimo, considerando que en la explotación residen 2 trabajadores con dedicación completa el padre y la madre-, podríamos intuir que la capacidad de reproducción simple se encuentra comprometida si dependiera solamente de este ingreso. Si adicionamos el ingreso que no es de origen productivo (No Agropecuario), la situación se modifica sensiblemente: en todos los sistemas analizados el ingreso mensual total supera el equivalente a dos salarios mínimos como ingreso total a la unidad familiar, es

¹⁹ Valor establecido por la Comisión Nacional de Trabajo Agrario, en la resolución 103/12, circular N° 744/2012.

decir, no está discriminado el ingreso por trabajador-, de manera que se puede considerar que estas familias tendrían asegurada su reproducción social simple. Sin embargo si analizamos la retribución a cada trabajador familiar (Ingreso por UTH), se puede apreciar que las familias de estos dos sistemas se encuentran en la situación límite de supervivencia, especialmente en el caso de Alimentos II.

En los sistemas Mixto II y Alimentos I se podría considerar la posibilidad de reproducción ampliada, es decir, la inversión en medios de producción de manera de ampliar la capacidad productiva del sistema.

En todos los sistemas analizados, las personas entrevistadas manifestaron su interés de sustituir la producción de tabaco, de manera que sería esperable que en la medida que los recursos productivos y las posibilidades de colocar la producción en el mercado lo permitan, la producción de alimentos se afiance y se extienda como alternativa de ingreso para las familias. Los sistemas que actualmente producen alimentos Alimentos I y II-, en el pasado basaban su economía en la producción de tabaco. En estos casos, el cambio no se realizó de manera abrupta, sino que a través de un proceso de transición, que permitió conocer gradualmente tanto los aspectos productivos como de mercado, de los productos que actualmente reemplazan al tabaco en este caso las hortalizas-.

De esta forma, encontrándose los ingresos de los sistemas productivos por encima del umbral de reposición, podríamos afirmar que la decisión de las familias de producir tabaco o alimentos estaría respondiendo a ciertos aspectos ligados a las estrategias familiares, tales como vinculación formal al mercado, remuneración a la mano de obra, más que a la supervivencia del grupo familiar, la cual estaría garantizada en todos los casos, con la suma de ambos ingresos agropecuario y no agropecuario-.

Las decisiones y estrategias de los pequeños productores no están vinculadas exclusivamente a lo económico, sino también a cuestiones sociales y culturales. Sin embargo se puede afirmar que lo económico ejerce influencia marcada por estar fuertemente ligado a la satisfacción de las necesidades básicas y a la supervivencia del grupo familiar. Atribuir todas las decisiones al objetivo de maximizar el uso de un determinado recurso en el sistema productivo, sería simplificar excesivamente su funcionamiento. Cada sistema se halla orientado según las estrategias y percepciones del grupo familiar, de manera que aun con los mismos recursos, diferentes familias los emplean de manera diversa.

CAPITULO VI. Reflexiones finales

Aunque cada sistema productivo es único en su conformación y funcionamiento (Apollin, 1999: 86), en este estudio se identificaron factores comunes a las estrategias que dan origen a las principales decisiones y elecciones de las familias en relación al funcionamiento del sistema. Cada aspecto del sistema productivo está relacionado con los demás, de manera que resulta dificultoso diferenciar o definir hasta qué punto influye cada factor. A continuación se describen los más sobresalientes citados por las familias participantes de este estudio. Seguidamente se presentan los sistemas estudiados y sus principales características:

Cuadro N° 23: Posibilidades de reproducción de los casos analizados:

Caso de análisis	Producciones de renta	Vinculación al mercado	Asistencia técnica	Posibilidades de reproducción
Mixto I	Tabaco	Empresa tabacalera	Privada (empresa tabacalera)	Simple
Mixto II	Tabaco y cerdos	Empresa tabacalera y cooperativa de productores	Privada (empresa tabacalera) y estatal	Ampliada
Alimentos I	Horticultura intensiva	Cooperativa de productores	Estatal	Ampliada
Alimentos II	Horticultura y anuales	Cooperativa de productores	Estatal	Simple

Fuente: elaboración propia en base a información obtenida en campo.

Observando la conformación y estructura de los sistemas productivos analizados, se puede notar que no se presentan diferencias significativas entre ellos en cuanto a la dotación de recursos productivos. La tierra, recurso fundamental, no se constituye en un factor limitante en ninguno de los casos analizados. Sin embargo, la disponibilidad de instrumentos de producción como ser las instalaciones adecuadas, o bien las posibilidad de realizar las inversiones para adquirirlos, ejercería influencia en la elección de la producción de renta en el sistema.

Si bien las instalaciones y los instrumentos de producción no presentan diferencias significativas entre los sistemas estudiados, adquieren relevancia si la familia decide

reemplazar una actividad productiva por otra. La reconversión requiere nuevas inversiones que no siempre están en condiciones de afrontar y que podrían limitar las posibilidades de elegir que alternativa productiva desarrollar. La posibilidad que ofrece el tabaco de realizar la producción sin desembolsar dinero en efectivo podría favorecer la elección del mismo como cultivo de renta, especialmente cuando las familias no cuentan con posibilidades de realizar inversiones para iniciar nuevas actividades productivas.

Cuando las familias ingresan al circuito productivo del tabaco, la empresa les financia los insumos e instalaciones necesarias, en otras producciones, por ejemplo la de hortalizas, la mayor parte de los productores no cuenta con esta posibilidad de financiamiento, a menos que sean proyectos provenientes de programas de desarrollo rural del Estado u ONGs, sin embargo estos programas alcanzan a una cantidad de familias comparativamente muy inferior que las empresas tabacaleras.

En esta investigación se ha encontrado que la mano de obra es un factor que incide significativamente en las decisiones dentro del sistema productivo, por considerarse el recurso más escaso. Se puede inferir que las estrategias que se pondrían en práctica en el sistema productivo son las que tienden a valorar este recurso. Entonces, la evaluación que hacen las familias de las diferentes actividades productivas no estaría en función de la rentabilidad, sino de la retribución de la mano de obra que las mismas ofrecen. Para el caso del tabaco, uno de los aspectos negativos nombrados en reiteradas entrevistas es que no retribuye el trabajo invertido por las familias. Este sería uno de los aspectos principales que motiva a las familias que reemplazan este cultivo por la producción de alimentos, como ser la producción de verduras y hortalizas. En estos sistemas productivos estaría primando una de las estrategias económicas de maximizar la remuneración al trabajo.

Continuando en la misma línea de análisis, si se observa la retribución a la mano de obra de las diferentes actividades productivas en los sistemas analizados (ver cuadro N° 20), se puede notar que el valor percibido por jornal de trabajo en la producción de alimentos supera el doble del jornal en el cultivo de tabaco. Entonces los ingresos económicos, que se traducen como remuneración a la mano de obra, no serían el factor que determina la permanencia de los pequeños productores en el sistema tabacalero. Más bien esta es una producción

“subsidiada” dentro del mismo sistema productivo, por la producción de alimentos y el ingreso no agropecuario. No sería posible la continuidad del sistema si dependiera únicamente de los ingresos generados por el tabaco.

En este estudio se observa la tendencia a optar por las alternativas de mercado que ofrecen minimizar los riesgos. De manera que la relativa seguridad de venta es un aspecto que podría ejercer influencia en la decisión de los pequeños productores de continuar con el cultivo de tabaco. El contrato de producción que firman con la empresa tabacalera, a pesar de presentar puntos que los desfavorezcan en el aspecto económico, se constituye en una estrategia para lograr cierta estabilidad en la provisión de los insumos y la venta del producto; al tiempo que significa una vinculación formal con el mercado.

La producción de hortalizas, al contrario que el tabaco, exhibe mayor incertidumbre en la posibilidad de venta. Esto se debe en parte a la oferta de hortalizas desde otras provincias como también del vecino país Brasil -en este último, los precios se encuentran sujetos a la relación de cambio de la moneda argentina la brasileña-. Estas oscilaciones tanto en la oferta como en los precios hacen que el mercado local de hortalizas presente un grado significativo de inestabilidad e inseguridad en relación a las ventas y los ingresos para las familias, lo cual se contrapone con una de las estrategias que es la minimización del riesgo de sobrevivencia.

En relación a la tendencia a minimizar el riesgo, también podemos relacionar que la cobertura social _ofrecida por los gremios de tabacaleros-, mencionada por los productores familiares como un aspecto positivo del cultivo de tabaco, podría también ser parte de la estrategia de asegurar la subsistencia de la familia, en este caso, como medio para garantizar la atención de la salud. En la producción de hortalizas no existe por el momento en la región un nivel de organización entre los productores, que les permita conformar un gremio que ofrezca este beneficio, lo cual representa una desventaja en relación al tabaco.

Sin embargo, actualmente las familias de pequeños productores familiares cuentan con la posibilidad de acceder a la cobertura social que ofrece el Estado a un costo relativamente bajo el Monotributo de la Agricultura Familiar-, el cual le permite comercializar sus productos dentro de los requerimientos legales, realizar las contribuciones requeridas para el sistema jubilatorio y acceder a cobertura social de salud. Aunque el acceso de las familias a este tipo de cobertura se encuentra en etapa aún incipiente, y presenta algunos inconvenientes como ser la cobertura de salud de poco alcance.

Los productores que participaron de este estudio han manifestado que encuentran dificultades en la gestión, en los distintos ámbitos: la gestión de trámites y documentaciones para realizar las operaciones de transporte y comercialización de alimentos de acuerdo a la normativa vigente, la búsqueda de mercados y nuevos canales de comercialización para lograr nuevas opciones de venta, entre otros. Por lo tanto, la producción de tabaco, donde

todos los aspectos ligados al cultivo funcionan dentro de una estructura instaurada de producción y comercialización, evitando muchos de los procesos de gestión antes mencionados, se percibe por los pequeños productores como un sistema más eficaz y más ágil. Al producir hortalizas, los productores deben encarar estas gestiones legales y comerciales de manera solitaria o contando con la orientación de las organizaciones de productores en las que participan.

La asistencia técnica y el trabajo en conjunto son considerados por los pequeños productores como factores que favorecen la incorporación de la producción de alimentos como fuente de ingreso en los sistemas productivos. La asistencia técnica se podría considerar de significativa relevancia al momento de desarrollar nuevas producciones. Además constituye una estrategia para vincularse a otros productores y realizar en conjunto tareas de gestión, de adquisición de insumos o de colocación de la producción en el mercado.

El trabajo en conjunto con otros productores, a través de las organizaciones se constituye en una estrategia que permitiría a las familias acceder con mayor facilidad al mercado formal de alimentos como también a otras oportunidades como proyectos de financiamiento para sus emprendimientos productivos y/o comerciales. De esta manera, el trabajo asociado contribuye a mejorar la posición de los pequeños productores familiares de alimentos en el entramado social, colocándolos en una situación más favorable al momento de negociar su producción.

Este estudio permite apreciar que todos los sistemas analizados tanto mixtos como productores de alimentos- ofrecen la posibilidad de la reproducción social. Sin embargo, en los sistemas Mixto I y Alimentos II, esta posibilidad se encontraría al límite de la supervivencia si dependiera solo de del ingreso agropecuario. En tanto en los sistemas Mixto II y Alimentos I se visualiza la posibilidad de reproducción ampliada, es decir, la inversión en medios de producción de manera de ampliar la capacidad productiva del sistema.

Por lo que observado, se podría relacionar los sistemas mixtos (combinación de producción de tabaco y alimentos) a una estrategia tendiente a asegurar la vinculación formal con el mercado y la cobertura social del grupo familiar, ambas estrategias podrían vincularse a la aversión al riesgo que manifiestan las familias de pequeños productores. Mientras que en los sistemas de producción de alimento, la estrategia se organizaría en función de dos objetivos principales: maximizar la retribución a la mano de obra familiar y reducir la exposición a los agrotóxicos empleados en el cultivo de tabaco que ponen en riesgo la salud del grupo familiar.

Bibliografía

- Allub, L.; Guzmán, L. (2000). Las estrategias de sobrevivencia de los pequeños productores rurales de Jáchal, San Juan, Argentina. *Estudios Sociológicos*, vol. XVIII, núm. 1, enero-abril. México.pp. 125-165.
- Apollin, F.; Eberhart, C. (1999). *Análisis y Diagnóstico de los Sistemas de Producción en el Medio Rural. Guía Metodológica*. Quito, Ecuador: CAMAREN.
- Ayala Espino, J. (1999) *Instituciones y Economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. Fondo de Cultura Económica. México D.F.
- Baranger, D. (2007). *Tabaco y agrotóxicos. Un estudio sobre productores de Misiones*. EDUNAM Editorial Universitaria de la Universidad Nacional de Misiones. Posadas.
- Bartolomé, L. J. (1975). Colonos, Plantadores y Agroindustrias. La Explotación Agrícola Familiar en el sudeste de Misiones. En: *Revista Desarrollo Económico*. Buenos Aires, Vol. XV, N° 58.
- Basco, M. (1981). Esquema conceptual y metodología para el estudio de tipos de establecimientos agropecuarios con énfasis en el minifundio. El minifundio en la Argentina (2º parte). Edición SAyGN y SNEySR. Buenos Aires.
- Berdegué, J. A.; Ramírez, E. (1995). *Investigación con enfoque de sistemas en la agricultura y el desarrollo rural*. Red Internacional de Metodología de Investigación de Sistemas de Producción – RIMISP. Santiago de Chile, Chile.
- Bourdieu, P.; Wacquant, L. (1995). *Respuesta para una antropología reflexiva*. Ed Grijalbo. México, pág. 64.
- Cáceres D. M.; Silvetti F.; Soto G.; (1997). La adopción tecnológica en sistemas agropecuarios de pequeños productores. *Agro sur*. [online]. dic. 1997, vol.25, nro.2. Centro de Estudios Avanzados. Universidad Nacional de Córdoba. Argentina.
- Cáceres D. M. (2006). Dos estrategias de articulación entre técnicos y pequeños productores. Diferentes enfoques metodológicos y tecnológicos. *Cuadernos de Desarrollo Rural* (57), pp 59-100, Facultad de Ciencias Agropecuarias. Universidad Nacional de Córdoba. Córdoba, Argentina. PRODERNEA. Buenos Aires. Argentina.
- Calzada, M. (2004). Diagnóstico del sector de pequeños productores de alimentos orgánicos en las provincias de Misiones y Chaco Selección de ideas de proyectos de producción orgánica y agroecológica factibles de ser apoyadas por el programa.
- Camardelli, M. (2005). Estrategias reproductivas y sustentabilidad de sistemas ganaderos criollos del Chaco salteño: el caso de los puesteros criollos del lote fiscal n° 20 en el departamento de Rivadavia. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 22, 57-94.

- Canitrot, L.; Grosso, J. M.; Méndez, A. 2011. *Complejo Yerbatero. Serie Producción Regional por Complejos Productivos*. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Dirección de Información y Análisis Regional. Buenos Aires, Argentina.
- Cittadini, R., Burges, J., Hamdan, V., Natizon, P., Pérez, R. y Dedieu, B. (2001). Diversidad de sistemas ganaderos y su articulación con el sistema familiar. *Revista Argentina de Producción Animal*, 21 (2), 119-135.
- Carballo, G. C. Tsakoumagkos, P.; Gras, C.; Rossi, C.; Plano, J. L.; Bramuglia, G. (2004). "Articulación de los pequeños productores con el mercado: limitantes y propuestas para superarlas". Serie Estudios e Investigaciones N° 7. Dirección de Desarrollo Agropecuario, PROINDER, SAGPyA. Julio.
- Chifarelli, D. (2010). *Acumulación, Éxodo y Expansión: un análisis sobre la Agricultura Familiar en el norte de Misiones*. Posadas, Misiones: Ediciones INTA.
- Cittadini, R.; Rosenstein, S. (1998). Las estrategias productivas de los productores hortícolas del cinturón verde de Rosario (República Argentina). *Cuadernos de Desarrollo Rural*, N° 40. Pp. 45-65.
- Corradini, E.; Zilocchi, H. O.; Gallo Mendoza, G. (2006). *Explotaciones Agropecuarias Tabacaleras en la República Argentina. Caracterización en base a datos del Censo Nacional Agropecuario 2002*. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca. Bs As, Argentina.
- Diez M. C. (2009) "Pequeños productores y agroindustria: Una etnografía en Colonia Aurora, Misiones". Tesis de licenciatura en Antropología Social. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Misiones. Posadas, Misiones.
- Dutra, R. M. (2010). "Manejo de plaguicidas y riesgo ambiental. Problemática de los métodos de utilización de plaguicidas en los cultivos de tabaco de San Vicente (Misiones, Argentina)" tesis de grado realizada para la obtención de la Licenciatura en Gestión Ambiental.
- Ferreira, J. R. C.; Miguel, L. de A.; (2001). *Perspectivas e potencialidades de desenvolvimento dos agricultores familiares da Região Da Serra do Município de Camaqua, RS*. Belém: IV Encontro da Sociedade de Sistemas de Produção. Belém: Sociedade Brasileira de Sistemas de Produção, Brasil.
- Forni, F. (1991). *Empleo, estrategias de vida y reproducción. Hogares rurales en Santiago del Estero*. Buenos Aires. Centro editor de América Latina.
- García, A. (2011). Adaptaciones frente a una relación asimétrica: agricultores familiares y agroindustrias en el nordeste de Misiones (Argentina). *Estudios Socio territoriales, Revista de Geografía*, N° 10.

- García, A. (2010) "Agricultura de contrato y estrategias productivas acopiadores, estado y agricultores familiares en el cultivo del tabaco (Misiones)". IV Jornadas Nacionales de Investigadores en Economías Regionales y XI Encuentro Nacional de la Red de Economías Regionales en el marco del Plan Fénix. Paraná, 2010. Publicación de trabajo completo en CD. ISBN: ISBN: 978-987-657-636-9.
- Gunther, D. F.; Correa de Temchuk, M.; Lysiak, E. (2008). *Zonas Agroeconómicas Homogéneas: Misiones. Estudios Socioeconómicos de la sustentabilidad de los sistemas de producción y recursos naturales*. Buenos Aires, Ediciones Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.
- Gutierrez, A. (1995). La diversificación de estrategias de reproducción social en el barrio Altos de Yapeyú, Córdoba. Universidad Nacional de Córdoba. Argentina
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, (2005). Documento Base del Programa Nacional de Investigación y Desarrollo tecnológico para la Pequeña Agricultura Familiar. Bs As. Argentina.
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (2010). Las Feria de la Agricultura Familiar en la Argentina. Colección Agricultura Familiar: comercialización y financiamiento. CIPAF. Ediciones INTA. Buenos Aires, Argentina.
- Instituto Provincial de Estadísticas y Censos (2012). Gran Atlas de Misiones. Posadas, Misiones, Argentina.
- Landaburu, L. S. (2007). Estrategias de pequeños productores rurales y dinámica del capital en el circuito productivo frutícola del Alto Valle del Río Negro. Cuadernos de Antropología Social N° 26. UBA. Buenos Aires, Argentina.
- Landini F. (2011) "Racionalidad económica campesina". Mundo Agrario, vol. 12, n° 23, segundo semestre de 2011.
- Martínez Carazo, P. C. 2006. El método de Estudio de Caso. Estrategia Metodológica de la investigación científica. *Revista Pensamiento y Gestión* N° 20. Universidad del Norte, Colombia. Pp. 165-193.
- Manzanal M.; Caracciolo de Basco M.; Arqueros M. X.; Nardi M. A. (2008). Los Pequeños productores y la Institucionalidad para el Desarrollo Rural: alcances y propuestas. Serie de Estudios e Investigaciones N° 16. PROINDER. Buenos Aires, Argentina.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (2011). Impacto regional del convenio marco para el control del tabaco. - 1a ed. - Buenos Aires, Argentina.
- Obschatko, E.; Foti, P. M.; Román, M. (2007). *Los pequeños productores en la república Argentina: importancia de la producción agropecuaria en el empleo en base*

al Censo Nacional Agropecuario 2002. Secretaría de Agricultura, Pesca y Alimentos. Buenos Aires, Argentina.

- Paz, R. (2011). Agricultura familiar en el agro argentino: una contribución al debate sobre el futuro del campesinado. *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*. N° 91, Edición de Octubre de 2011. Pp. 49-70.
- Pengue, W. (2005). El pez grande se come al chico ¿Siempre? *Le Monde Diplomatique*. Edición Cono Sur, mes de mayo. Pp 7-9.
- Posada, M. (1996). En torno a los campesinos argentinos: aportes críticos para su estudio y discusión. En: *Estudios Interdisciplinarios de América Latina y el Caribe*, Universidad Nacional de Luján/FLACSO, Argentina. Vol. 7, N° 2. Julio-diciembre.
- Rodríguez, F. (2010) Los agricultores Familiares y las relaciones de mercado: un análisis a partir de la Feria Franca de San Vicente. VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural. Porto de Galinhas, Brasil.
- Sahda M.; Erbeta H. (2007). La coexistencia de distintas lógicas tecnológicoproductivas internas a los sistemas tabacaleros de la Provincia de Misiones: una propuesta de interpretación. Estudio de caso. *Revista FAVE - Ciencias Agrarias* N° 5.
- Sarandón S. J. (2009). Evaluación de la sustentabilidad de sistemas agrícolas de fincas en Misiones, Argentina, mediante el uso de indicadores. Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales. UNLP. Comisión de Investigaciones Científicas, Prov. de Bs Aires, CC31 (1990). *Revista Agroecología*, N° 4, pp 19-28. La Plata. Buenos Aires. Argentina.
- Scharager, J y Armijo, I.; (2001). *Metodología de la Investigación para las Ciencias Sociales*. Santiago: Escuela de Psicología, SECICO Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Schiavoni, G. (1998). *Colonos y ocupantes, Parentesco, reciprocidad y diferenciación social en la frontera agraria de Misiones*. Editorial Universitaria. Posadas, Misiones.
- Schiavoni, G. (2001). Organizaciones agrarias y constitución de categorías sociales. Plantadores y campesinos en el nordeste de Misiones (Arg.). *Revista "Estudios Regionales"*, año 10, N° 20, Diciembre de 2001. UNAM, Posadas.
- Schiavoni, G. (2008). *Campesinos y agricultores familiares: la cuestión agraria en Misiones a fines del siglo XX*. Ediciones Ciccus. Buenos Aires, Argentina.
- Silvetti, F.; Ferrer, G.; Soto, G.; Cáceres, D. (2001). Heterogeneidad campesina y cambio técnico. El caso de los capricultores del Noroeste de la provincia de Córdoba en Argentina Central. *Revista Desarrollo Rural*. Universidad Central de Venezuela. Pp. 57-82.

- Suares Da Silva, J. C. (2013). "Evaluación de la sustentabilidad de dos sistemas productivos en chacras de pequeños productores en el Departamento General Manuel Belgrano, provincia de Misiones, Argentina. Tesis de Maestría en Desarrollo Rural. Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Temple, D. (2003). *Las Estructuras Elementales de la Reciprocidad*. Bolivia. Plural Ediciones.
- Tommasino, H.; De Hegedus, P. (2006). "*Extensión: reflexiones para la intervención en el medio urbano y rural*". Universidad de la Republica. Facultad de Agronomía. Uruguay.
- Torrado, S. (1982): "El enfoque de las estrategias familiares de vida en América Latina. Orientaciones teórico metodológicas" Cuaderno del CEUR nº2. Buenos Aires.
- Tylor, S. J.; Bogdan, R. (1986). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Editorial Paidós. México.
- Valcarcel, M. (2002). "Agroexportación no tradicional, sistema esparraguero, agricultura de contrato y ONG". *Debate Agrario: Análisis y Alternativas*, n. 34, Centro Peruano de Estudios Sociales, Lima.