

La agricultura a escala y los procesos de diferenciación social

SILVIA CLOQUELL, ROXANA ALBANESI,
MÓNICA DE NICOLA, GRACIELA PREDA
y PATRICIA PROPERSI*

Introducción

En los inicios de la segunda mitad del siglo XIX las políticas provinciales de ocupación productiva de la tierra propiciaron procesos de colonización que dieron origen a una estructura agraria, donde productores propietarios de pequeñas y medianas extensiones con una organización laboral familiar, se consolidaron como los actores sociales y económicos que definían el perfil social agrario de la región. La flexibilidad ecológica, es decir, la posibilidad de obtener una alta productividad de la tierra y de combinar actividades y, la flexibilidad propia de la unidad laboral, posibilitaron el desarrollo de estrategias que permitieron su permanencia a través de los diferentes períodos del desarrollo agrario local

En los 70 la agricultura comercial cambia el escenario principal de estos actores. El desarrollo de los medios de producción provoca cambios en la agencia social para la reproducción de estas explotaciones que afecta diferencialmente a los actores. El objetivo del presente trabajo es analizar la dinámica y magnitud los cambios en las familias rurales y en el contexto.

El artículo analiza el comportamiento de una fracción de agricultores familiares capitalizados frente a los cambios acaecidos en los últimos tres lustros en la agricultura mundial y local. Se presentan para este

* Grupo de Estudios Rurales, GEA. Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Nacional de Rosario. Parque Villarino - Zona Rural, Zavalla. Provincia de Santa Fe.
E-mail: silvia_cloquell@yahoo.com.ar

análisis, los resultados obtenidos en un área agrícola de la región pampeana, referidos a la tenencia de la tierra y su distribución según estratos, la composición del trabajo y las características del modelo tecnológico dominante, que en su conjunto dan sustento a las estrategias principales de los productores en la región.

Las transformaciones en el ámbito macroeconómico y político definen una parte importante de la agencia social a partir de los 90. Las estrategias que con anterioridad permitían la reproducción de la mayor parte de las explotaciones pampeanas, incluyendo a las de menor tamaño, se quiebran. La pérdida del papel de regulación social del Estado Nación se puede observar en la derogación de políticas de sostén para la pequeña y mediana producción, defendidas por las organizaciones representativas de los productores, que en su momento fueron interlocutores válidos ante el Estado y grupos de presión importantes en las políticas que se formulaban.

Los cambios en la estructura institucional del sector, se manifiestan en acciones tales como la desregulación de los mercados de leche y productos lácteos, desaparición de la Junta Nacional de Carnes y Junta Nacional de Granos, privatización de diversas áreas de servicios vinculados directamente con el sector: elevadores de granos, ferrocarriles, puertos, telefonía rural, entre otros (Martínez Nogueira, 1998). Los agentes sociales de menor capacidad económica para responder a los cambios, se enfrentan a la construcción de estrategias con relación al mercado.

La organización de las cadenas agroalimentarias dominadas por las grandes empresas, que manejan la mayor parte de las condiciones del mercado (Teubal, 2002) restringe la emergencia de actividades alternativas de las explotaciones familiares más chicas, colocándolas frente a la adopción de tecnologías de última generación, con alto requerimiento de capital, limitando al mismo tiempo la elección de estrategias diversificadas, basadas en la flexibilidad que tradicionalmente proveía el trabajo familiar, permitiendo actividades que aportaban financiación para la realización de otras. Históricamente se recurrió a la ganadería en pequeña escala para financiar la agricultura y a la implantación de cultivos alternativos para la disminución de riesgos de producción y de mercado.

La fracción de pequeños productores familiares cuya explotación responde a un promedio de 100 ha, absorbió las consecuencias sociales del modelo, por su casi nula capacidad de negociación frente a los propietarios que ceden tierra a terceros, comerciantes de insumos, acopiadores y exportadores.

La respuesta de los afectados en algunos casos fue vender o arrendar, total o parcialmente sus tierras, como estrategia para enfrentar las di-

ficultades financieras por deudas o compensar la ausencia de capital.

Aún así un número importante de productores familiares capitalizados, acompañados de un número menor de empresas capitalistas, quebraron y debieron abandonar sus actividades agrarias, sin que dicho fenómeno alcance la magnitud que se registró a nivel de los más pequeños (Azcu Ameghino, 2004).

Se incrementó el peso de diversas formas de pluriactividad o trabajo fuera de la explotación y se agudizó la dependencia al capital financiero, situación que derivó en el alto endeudamiento agrario en la época (Sarachu, 1996).

Los cambios en el contexto local e internacional incrementaron los riesgos de las explotaciones familiares para articularse al mercado.¹

Se hace necesario para la comprensión de los cambios, describir las continuidades y las diferencias impuestas en la convertibilidad y post-convertibilidad cambiaria y su importancia en los cambios en la estructura social.

El dominio del capital sobre el territorio obstaculiza la inserción en la producción para aquellos que no tienen capacidad para producir en una economía de escala. En la década del '90 se establecen aumentos en los intereses pagados por capital de préstamo y en la tasa de renta por el alquiler de tierras, a la par que se acentúa la tendencia en el descenso de los precios de las materias primas agropecuarias en el mercado internacional. Este último se revierte en el último lustro considerado, en la post convertibilidad cambiaria.

El escenario social es el desenlace de una trayectoria histórica que comienza en la modernización, en lo que Bengoa llama "la búsqueda de campesinos viables" (Bengoa 2003; 50), aquellos que se podían integrar a los circuitos agro-comerciales e industriales, que se extiende a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, pero que en las últimas dos décadas, provoca la expulsión de una gran cantidad de productores a cargo de sus explotaciones. La década pone a prueba la hipótesis que Miguel Murmis planteara acerca de que aquellos que son "seleccionados" en el marco del crecimiento de la economía capitalista, los que han podido acumular en algún momento, en función de la dinámica del desarrollo capitalista, han

1. En Argentina para la fracción de productores agropecuarios articulados al mercado internacional los cambios en la convertibilidad cambiaria en la década del 90 que establecía un peso igual a un dólar, y posteriormente lo que se denominó el fin de la convertibilidad, 2001/02, con la devaluación del peso con respecto al dólar con una paridad cambiaria que en su evolución alcanzó 1dolar igual a 3 pesos promedio, plantea en el término de 10 años cambios locales en el escenario que tiene enorme repercusión en la producción familiar. El impacto de las transformaciones bajo estas condiciones, adopta una modalidad diferente. Sin embargo sigue la tendencia de las transformaciones que se dieran a nivel mundial.

generado condiciones que deben representar una característica estable o permanente de estos sectores." (Murmis, 1994).

Metodología

La metodología estadística empleada para el relevamiento de información, está basada en la técnica de encuesta semi-estructurada, asignada a productores agropecuarios a cargo de los procesos productivos, seleccionados a través de una muestra probabilística estratificada con asignación proporcional al tamaño de estrato, de explotaciones agropecuarias del sur de la Provincia de Santa Fe, correspondiente a la región pampeana argentina, en la denominada área de producción de cereales y oleaginosas. La muestra comprende 131 explotaciones. Sobre ese total se realizó una submuestra con la cual se trabajó con entrevistas en profundidad. La distribución de los agentes sociales por estrato en la muestra es la siguiente:

Superficie total operada	Nº de productores	%
< 50 a ha	24	18
51 - 200	44	34
201 - 500	35	27
501 y más	28	21
Total	131	100

Fuente: Relevamiento GEA 2003/04.

Las unidades de producción en el agro pampeano

Si bien las transformaciones ocurridas desde los 90 provocan un fuerte impacto en la reducción de explotaciones en el área, la organización laboral de las unidades productivas sigue siendo predominantemente familiar.

Toda referencia a la producción familiar remite a la existencia de universos de productores con características comunes pero también con importantes diferencias. Se trata de una tipología amplia dentro de la cual es necesario acotar subconjuntos determinados por cómo el trabajo familiar se relaciona con la tierra, la tecnología y los mercados, y cómo estas producciones se vinculan con la economía global en cada tiempo y espacio. Desde una perspectiva histórica es innegable su permanencia y, a la vez, la existencia en su seno de procesos de descomposición ascendente y descendente (Murmis, M., 1991). Constituye una forma de pro-

ducción donde la mayor parte del trabajo es realizado por los productores y sus familias y la categoría salario no desplaza al trabajo familiar.

Se han producido importantes cambios en la organización del proceso productivo en función de las demandas externas y de las innovaciones tecnológicas de las últimas décadas, pero lo que no se ha modificado es la organización de la unidad productiva que sigue estando predominantemente en manos del productor. Él se asume como coordinador de todas las tareas internas de la explotación y de su articulación con el dominio externo.

No se constata una transformación de la explotación familiar en empresa capitalista, no habría -en términos de van der Ploeg- una subsumición real de la fuerza de trabajo al capital. A pesar del mayor control del capital sobre el proceso de trabajo agrícola y el aumento de las relaciones mercantiles, en las explotaciones más grandes se conserva la posibilidad de estructurar los procesos de trabajo de acuerdo a sus propios intereses y expectativas. (van der Ploeg; 1993)

En las explotaciones pequeñas donde las dificultades económicas son mayores, las estrategias de los productores se basan fundamentalmente en el manejo de sus propios recursos, no tienen capacidad económica para entrar en el circuito de la renta y el capital. Estos productores construyen estrategias que tiene como base la utilización de las maquinarias existentes en su dotación, realizando el contrato de labores para algunos cultivos, los más importantes de acuerdo al valor de mercado.

En casi todos los casos, el productor a cargo de la explotación asume también las tareas de coordinación.

Cuadro 1. Porcentaje por estrato de encuestas clasificadas según la tarea que realiza el productor.

Tarea	Categoría menos de 200 ha	Categoría 201 ha y más
<i>Agricultura</i>		
Siembra	54	75
Pulverización	26	52
Fertilización	40	71
Cosecha	28	59
<i>Otros</i>	4	3
Ganadería		
Alimentación	44	38
Sanidad	29	33
<i>Supervisión de tareas</i>	93	92

División del trabajo

La mayor parte de los productores obtiene sus ingresos principalmente de la producción agropecuaria.

Dentro de la familia, trabajan en la unidad el 59% de los hombres y el 15% de las mujeres, no variando las proporciones significativamente por categoría.

Cuadro 2. Porcentaje de personas que trabajan fuera de la EAPs según estrato, por sexo.

Categoría	Trabajan fuera de la EAP					
	Mujeres			Varones		
	Agro-pecuario	No agro-pecuario	No trabaja	Agro-pecuario	No agro-pecuario	No trabaja
Menos de 200 ha	1	29	70	18	25	57
De 2001 ha y más	3	21	76	23	12	65
Total	2	24	74	21	18	61

Fuente: Elaboración propia, GEA 2003/2004.

Al analizar la distribución del trabajo por sexo, las mujeres trabajan en un porcentaje mayor fuera del sector agropecuario. La mayoría no mantiene un vínculo laboral remunerado.

Por el contrario, los hombres trabajan en la explotación, siendo de mucha menor relevancia el porcentaje que trabaja fuera de la misma, tanto en actividades agropecuarias como no agropecuarias.

Si se toman los cambios relacionados a la composición del trabajo, se encuentra que por categoría hay una diferencia importante en la contratación de asalariados permanentes.

Cuadro 3. Explotaciones distribuidas por estrato que incorporan asalariados permanentes. En número y porcentaje respecto al total por estrato.

Categorías	MO asalariada	
	Eap	%
Menos de 200 ha	17	25
201 ha y más	53	85
Total	70	100

Fuente: elaboración propia GEA 2003/04.

Las explotaciones correspondientes a la categoría de más de 201 ha incorporan en su mayor parte personal asalariado. Las estrategias de las explotaciones que buscan escala implican la contratación de trabajo asalariado por la índole misma de la dotación tecnológica y la anejan de tierra en tenencia precaria en distintos espacios de territorio y dado los procesos naturales contenidos en los procesos productivos. Estas unidades van a captar todas las oportunidades que el contexto capitalista les ofrece. En el último quinquenio, los beneficios aportados por la devaluación y los precios de la soja en el mercado incrementan los ingresos de las explotaciones más grandes, favoreciendo una composición del trabajo diferente. De esta forma el capital incorporado en la unidad produce desplazamiento hacia formas de trabajo no exclusivamente familiares.

En las unidades más chicas, aún en el mismo contexto, los ingresos no son suficientes para dar lugar a la contratación de asalariados.

Cuadro 4. Número y porcentaje de productores que contratan labores.

Categoría	Contratación de labores					
	Si contrató		No contrató		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Menos de 200 ha	57	83,8	11	16,2	68	100
201 ha y más	43	68,2	20	31,8	63	100

Fuente: Elaboración propia, GEA 2003/0

Un mercado que se ha ido ampliando en la región, ha sido el de labores por contrato. Este mercado brinda la posibilidad de distintas estrategias a diferentes tipos de productores. Por un lado, aquellos que tienen la maquinaria en dotación ofrecen la labor posibilitando el aumento de los ingresos y la amortización de ese capital. Aquellos que carecen de la maquinaria, cubren las labranzas en los cultivos de mayor valor con tal servicio. Se abre también la posibilidad de salvar las restricciones en los distintos espacios donde se ubican las parcelas bajo producción, así como los límites temporales que los requerimientos productivos relacionados a procesos biológicos imponen. De esta manera, el mercado de trabajo por labor sirve a diferentes intereses. La labranza, cuya contratación que se ha incrementado en términos relativos en la última década es la siembra directa, equiparándose en importancia a la de cosecha y fumigación.

Las opiniones vertidas por los productores acerca de la contratación por labores difieren entre categorías. Los más pequeños señalan ca-

rencias en la dotación de maquinaria de última generación, respondiendo en general que “contratan labores porque no tienen la máquina”.

Los productores de la categoría de más de 201 ha tienen una dotación de maquinarias seleccionadas por la proporción de cultivos en relación al uso del suelo, lo que deriva en que contraten sembradoras de grano fino, dado que estos cultivos son los que resultan de una decisión coyuntural en cada campaña. Otros motivos señalados se relacionan con las dimensiones de las superficies trabajadas. En este sentido dicen contratar porque:

- *“el clima apuró las tierras para realizar estas labores”*
- *“no llega a tiempo con toda la superficie”*
- *“no tiene mano de obra para trabajar en la explotación”*
- *“para hacerlo bien”*
- *“la superficie no da para tener cosechadora propia”*
- *“no llega a tiempo con toda la superficie”*

En la evaluación de una incorporación futura de maquinarias los productores más chicos expresan mayoritariamente no tener expectativas de compra debido al alto precio de las mismas. En cambio, los productores más grandes expresan sus perspectivas de compra en maquinarias tales como sembradoras, pulverizadoras y cosechadoras.

La composición del trabajo resulta diferente por categoría, no en lo que se refiere al aporte de mano de obra familiar y a su distribución por sexo, pero sí en la contratación de asalariados permanentes.

El comportamiento de la tierra

La tierra tiene una importancia central en los cambios que se establecen en la estructura social. Es de gran importancia la expansión de la superficie operada por explotación, como parte de la dinámica del crecimiento capitalista.

El análisis de las unidades de producción se realiza a través de la construcción de dos categorías según la superficie total operada, menos de 200 ha y de 201 ha y más. Esta decisión metodológica tiene su referente empírico en la información elaborada a partir de los dos últimos censos, tomando como base comparativa el CNA 1960 (Cloquell y González, 1992). El fenómeno más importante es la tendencia a la reducción en número y superficie de las explotaciones de menos de 200 ha en la región sur de Santa Fe.

Estudios realizados en el área a través de entrevistas a productores agropecuarios coinciden en esta evaluación y permiten fundamentar

el corte, dadas las semejanzas en la caracterización de los productores en los diferentes categorías por superficie.

Cuadro 5. Número y porcentaje de productores por superficie total operada por categoría.

Categoría	Unidades de la muestra		Sup. Total operada de la muestra	
	Nº	%	Nº	%
Menos de 200 ha	68	52	6.519	13
201 ha y más	63	48	44.425	87
Total	131	100	50.944	100

Fuente: Elaboración propia, GEA 2003/2004.

En el análisis de la campaña 2003/4 se constata que más de la mitad de las explotaciones se ubican en el estrato de menos de 200 has, ocupando la menor superficie del área. Desde una perspectiva histórica se observa que las explotaciones correspondientes a este estrato, a pesar de su persistencia, se enfrentan a serias dificultades de crecimiento en el marco de los modelos de producción impuestos en la región. Los productores correspondientes a la categoría de 201 ha y más, en contraste con la primera, centralizan un alto porcentaje de la tierra por superficie total operada.

Las estrategias de continuidad en la producción sobre la base de la anexión de tierras por arrendamiento, fenómeno tradicional en la región, tienen un punto de ruptura en este período respecto al iniciado en la modernización.

En los años 70 las condiciones de contexto permitían la expansión de la superficie operada por los pequeños productores mediante la toma de tierra arrendada (Cloquell, et. al.; 1982). Las razones más generalizadas para ello eran: "para aumentar ingresos y/o ampliar la explotación" (57%), porque se trataba de explotaciones familiares o vecinas (19%), porque tenían maquinarias suficientes para mayor superficie (17%). Los pequeños productores eran los que proporcionalmente arrendaban más tierra (45 ha tomadas en alquiler por cada 100 ha en propiedad).

A lo largo de todo el período, de modo constante y paulatino, se modifican las condiciones de producción. Las unidades más perjudicadas fueron aquellas explotaciones pequeñas sin posibilidad de insertarse en el circuito del crédito y el pago de renta, mientras que en los estratos de mayor tamaño la duplicación y triplicación de la superficie total operada con respecto a la tierra en propiedad fue altamente significativo.

La dinámica de las explotaciones familiares por categoría puede

analizarse comparativamente en dos estudios que toman a la misma población (Cloquell et al, 2003)². En el año 2001 la categoría de menos de 200 ha operaba el 35% de la superficie cuando en el 2003 se reduce al 13%, evidenciando la pérdida de poder relativo de las unidades más pequeñas con relación al manejo de la tierra de la región.

El proceso de concentración, vigente desde los inicios de la modernización, principalmente desde 1960 y con la introducción de la soja a mediados de 1970 en el área, se profundiza en el último quinquenio y puede constatar en los valores que se dan en el intervalo entre ambas investigaciones: las unidades de más de 200 ha pasan de manejar el 65% de la superficie total operada en la campaña 2000/01 a operar el 87% en la campaña 2003/04.

Cuando comienza la modernización la escala aún no marcaba el ritmo de esta estructura social, la diferencia que introducen los años 90 es que el incremento de la escala reordena las pautas de ocupación y convivencia de un conjunto heterogéneo de unidades familiares en el territorio, quedando incluidas dentro del mismo un número menor y más homogéneo de unidades.

Cuadro 6. Tenencia de la tierra por categoría. En números absolutos y porcentaje.

Categoría	Tierra Propia		Tierra Arrendada		Sup. Total operada	
	Ha	%	Ha	%	Ha	%
Menos de 200 ha	4.712	72	1.807	28	6.519	100
201 ha y más	17.888	40	26.537	60	44.425	100
Total	22.600	44	28.344	56	50.944	100

Fuente: Elaboración propia, GEA 2003/04.

Un componente central en esta estrategia es la tierra en alquiler, dado que el 56% de la tierra total operada es en tenencia precaria.

En la categoría de 201 ha y más la tierra en alquiler compone la mayor parte de la superficie total operada. Son productores buscadores de escala, trabajan la mayor superficie del área y detentan el 79% de la tierra en propiedad y el 94% de la tierra en alquiler de la muestra.

La casi totalidad de los integrantes de la categoría 201 ha y más son tomadores de tierras. Esta diferenciación con respecto a la categoría de menos de 200 ha constituye la base para la consolidación de una nue-

2. En la campaña 2000/01 se realizó en la misma área comprendiendo a los mismos distritos, un relevamiento de información sobre una muestra de 141 productores (GER -GEA) con la que se realiza la comparación

va estructura social, cuyo soporte es el aumento de la escala con un componente muy importante, el alquiler de tierras como estrategia dominante. Estos procesos conforman las tendencias vigentes desde décadas atrás, que maduran y se aceleran en el contexto económico y político de los últimos años. En la campaña 2000/01 (Cloquell et al, 2003) el porcentaje de tomadores en esta categoría alcanzaba el 82% llegando al 96% en la campaña 2003/04.

Cuadro 7. Número y porcentaje de productores que tomaron tierra por categoría.

Categoría	Nº de arrendadores por categoría	% de arrendadores respecto al total por categoría	Promedio de parcelas arrendadas
Menos de 200 ha	27	40	1,5
201 ha y más	56	96	3

Fuente: Elaboración propia, GEA 2003/04.

Otro elemento para comprender el proceso de diferenciación social, es el tamaño de parcelas y hectáreas promedio de la tierra que se incorpora.

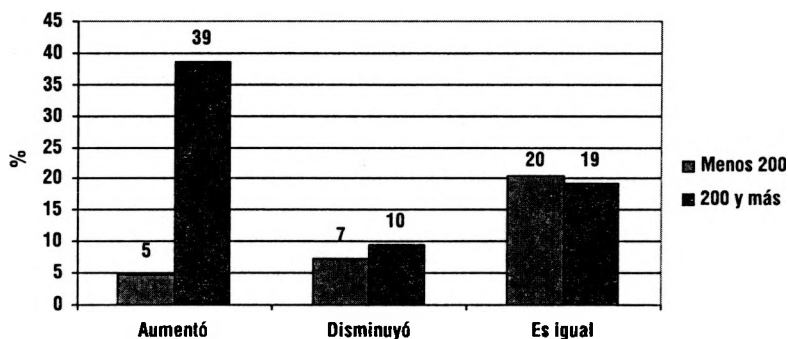
Cuadro 8. Superficie arrendada, número de parcelas, promedio de ha por parcela y por explotación según categoría.

Categoría	Ha arrendadas	%	Nº de parcelas	Ha promedio por parcela	Ha promedio por EAP
Menos de 200 ha	1.807	6	41	44	67
201 ha y más	26.537	94	170	156	474
Total	28.344	100	211	134	341

Fuente: Elaboración propia, GEA 2003/04.

En la información que se proporciona se observa la gran diferencia establecida por categoría, por lo que puede argumentarse un proceso de crecimiento que favorece decididamente a aquellas explotaciones que han tenido capacidad para construir escala, pagar interés por el capital y renta por el uso del suelo. La categoría de menos de 200 ha toma en el mercado el 6% de la tierra disponible en alquiler, aún cuando el 40% de los productores son tomadores de tierras.

Gráfico 1. Comportamiento de los productores con respecto al alquiler de tierras en los últimos 5 años. En porcentaje



Fuente: elaboración propia, GEA 2003/04

Los comentarios acerca de las decisiones para no alquilar más tierra, en los productores de la categoría de menos de 200 ha son:

- *“alquila fundamentalmente a familiares. No tiene plata para alquilar otros campos*
- *le falta capital para poder operar tierra”*
- *“los alquileres ahora no se pueden pagar y además trabaja solo, por lo tanto sus posibilidades de expansión están limitadas”*
- *“no digo hace 5 años pero hace 10 años alquilábamos mucha más tierra, después los alquileres empezaron a subir y no nos metimos a pagar eso”*

Para los 201 ha y más, los productores argumentan que:

- *“no quieren alquilar más porque es muy caro”*
- *“no nos resultaba rentable, ahora lo es por la devaluación pero es un veranito temporario (hace referencia a la relación costo-precio de la soja). Ahora los pesos se van ajustando poco a poco, va pasando el veranito que no es una realidad con fundamento. El aventurero sale a tomar tierra, nosotros somos conservadores, no tomamos crédito y por lo tanto tampoco salimos a tomar tierra durante el veranito. En la próxima soja..... y ojalá no se pierda la cosecha se verá. Como es el país así está la gente, es un país especulativo, impredecible a veces.”*
- *“no aparecieron campos para alquilar y se está pidiendo mucha renta”*
- *“tiene otra actividad por lo tanto no puede dedicarse 100% al campo”*

- *“la superficie que actualmente opera es la unidad de sostenimiento de la familia. además participa de una SRL que presta servicios y alquila campos. Son un grupo de productores que nació de cambio rural y forman la sociedad. Esta presta servicio a los socios y también a terceros.”*

Los que aumentaron la cantidad de tierra en los últimos 5 años se encuentran en su mayor porcentaje en la categoría de 201 ha y más. Estos productores opinan que:

- *“La soja es un buen negocio en estos últimos años.”*
- *“Por la confianza que tiene en su forma de trabajar. Hay mucha competencia.”*
- *“Se presentó la oportunidad, y si pudiera seguir expandiéndose más lo hacía.”*
- *“Tuvo sus posibilidades y se fue agrandando a costa de los que fueron desapareciendo.”*

Para aquellos que disminuyeron la cantidad de tierra tomada los fundamentos son:

- *“Se vendió uno de los campos que alquilaba”*
- *“La competencia es abismal levantó los precios de tal forma que no daban los números. Cuando subieron los alquileres en la zona se trasladó a Corrientes y Santiago del Estero a sembrar soja, pero le fue mal por las sequías. El año pasado también sacó rindes bajos. Dicen que un agricultor es aquél que hace agricultura variada y ganadería, al que hace soja no se le tendría que llamar productor”*
- *“El precio del alquiler es muy alto”*

El proceso está relacionado también a la modalidad de los contratos y a la forma de pago de renta. En el siguiente cuadro pueden observarse las características de los mismos.

Cuadro 9. Superficie arrendada según el tipo de contrato por categoría

Categorías	Contrato accidental		Arrendamiento		Sin especificar		
	Ha	%	Ha	%	Ha	%	%
Menos de 200 ha	1.137	63	670	37	-	-	100
201 ha y más	15.222	57	11.290	42.5	25	0.5	100

En el análisis de las formas contractuales en las que se establece el alquiler de tierras, hay también diferencias por categoría. La gran demanda a partir de la post convertibilidad y los altos precios de la soja, elevaron los cánones de renta por uso del suelo y convocaron a contratistas de otras localidades, aumentando la presión por tierras. Los grandes perdedores en esta competencia fueron una vez más los pequeños productores quienes tienen que aceptar condiciones en la forma de contratos y pago de renta, de alto riesgo para su persistencia. La mayor parte realiza "contrato accidental", con elección de cultivo de soja.

Tradicionalmente el contrato accidental en la región fue "contrato de palabra". Con el crecimiento de los llamados agro negocios y los cambios en la canasta de tierras en alquiler regional, las formas de contrato establecidas en el conocimiento cara a cara y la cercanía vecinal, como tradicionalmente eran los de palabra, fueron cambiando.

Se verificaban dos modalidades de pago: una suma de dinero o de cantidad de producto por año o un porcentaje de la producción. La modalidad más común era esta última, por la cual el productor debía entregar un porcentaje de la cosecha al finalizar el ciclo productivo. Los porcentajes oscilaban desde 22-25% en zonas alejadas o de suelos de inferior calidad hasta 40-45% en las tierras de mejor calidad. La modalidad a quintal fijo era evitada pues agregaba un importante componente de riesgo económico (Cloquell, S. et al; 1982).

Cuadro 10. Número de productores clasificados según la forma de pago de la tierra arrendada. Por categoría en números absolutos.

Categorías	QQ fijo	Aparcería	Efectivo	QQ fijo y aparcería	QQ fijo y efectivo	Aparcería, QQ fijo y efectivo
Menos de 200 ha	14	5	-	4	-	-
201 ha y más	23	8	3	18	2	3
Total	37	13	3	22	2	3

Fuente: Elaboración propia, GEA 2003/04

Según datos de la campaña 2003/04 la tierra arrendada está compuesta por tierra aportada por propietarios que residen en el propio distrito en que toma el contratista la tierra, en un 53%, y por inversores residentes en otros lugares, 42%. La información en la campaña da cuenta de una proporción importante en los contratos accidentales escritos en ambas categorías, 43% para los de menos de 200 ha y 55% para los de 201 ha y más. Los cambios en la modalidad de los contratos están también relacionados

a las actividades realizadas por los arrendadores, el 49% de los mismos es "ex productor" en tanto el 45% tiene una profesión extra agraria.

La modalidad de pago por el uso del suelo es mayoritariamente a quintal fijo en soja, 46%. Le sigue en importancia el pago a quintal fijo y aparcería, 27%, y en tercer lugar aparcería con el 16%. El pago a quintal fijo incrementa los riesgos inherentes a la producción agropecuaria, más aún en una zona que hace 30 años dejó de combinar riesgos de mercado y producción. La condición de pago mayoritaria a quintal fijo tiene incidencia no sólo en la viabilidad de los pequeños productores en el alquiler de tierras, sino que condiciona el uso del suelo al cultivo de soja.

Cuadro 11. Superficie total comprada clasificada según año de compra por categoría. En número y porcentaje.

Categoría	Año de compra											
	1950-1969		1970-1979		1980-1989		1990-1999		2000 y más		Sin determ.	
	Ha	%	Ha	%	Ha	%	Ha	%	Ha	%	Ha	%
Menos de 200 ha	590	42	250	24	217	14	488	23	410	5	-	-
201ha y más	814	58	775	76	1.372	86	1.647	77	7.530	95	-	-
Total	1.404	100	1.025	100	1.589	100	2.135	100	7.940	100	500	100
% ha compradas/ tierra propia	6		5		7		9		35		-	

Fuente: Elaboración propia, GEA 2003/04.

Los productores de ambas categorías han tenido comportamientos diferentes con respecto a la compra de tierra según sus posibilidades económicas en distintos momentos históricos.

En el período que comienza en 1950 se puede ver que los productores que integran la categoría menos de 200 ha participan de la compra, dada la existencia de políticas que actuaron en tal sentido: los créditos a tasas reducidas y largo plazo del Banco Nación que permitieron el acceso a la propiedad de la tierra por parte de los arrendatarios, la ley 17.253 promulgada en 1967 permitió también una opción para aquellos arrendatarios que pudieran comprar la tierra que anteriormente arrendaban.

La compra de tierras es tradicional en todos los estratos de productores y un componente importante en el grupo que incrementa la escala. A partir de la modernización se privilegia la estrategia de la amplia-

ción de la superficie total operada por alquiler y por compra. Desde el año 2000 el 95% de la tierra es adquirida por los productores correspondientes a la categoría de más de 200 ha.

Las variables descriptas con respecto al componente comportamiento de la tierra en la estrategia de escala en los últimos tres lustros permiten constatar la hipótesis de la incidencia del modelo económico implementado sobre el proceso de diferenciación social que redundó en cambios significativos en la estructura social agraria.

La canasta de tierras que configura la superficie total operada en la región merece el análisis de la tierra cedida y de quiénes son los “cededores”, qué característica tienen los agentes sociales que viabilizan la penetración de capital en la región a través de la disposición de tierra por el pago de alquiler.

Desde el inicio de la modernización, la fracción de propietarios “cededores” de tierra se viene manifestando como una característica estructural al sistema. Estos agentes sociales son productores agropecuarios que han decidido no hacerse más cargo de sus campos, familiares del productor a cargo de la explotación que deciden no darle continuidad a su trabajo en la misma e inversores externos al sector agropecuario, entre otros.

El total de tierra cedida por otros productores y tomadas en el marco de la región bajo estudio asciende a 25.998 ha.

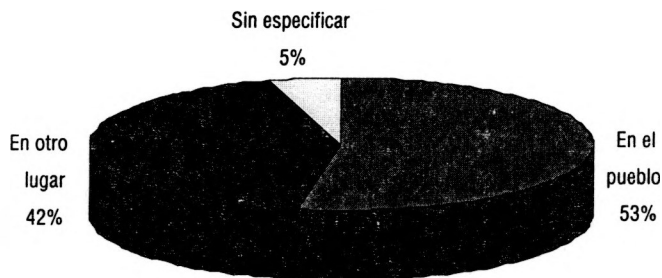


Gráfico 2. Porcentaje de los lotes clasificados según donde vive el cededor.

La residencia en caso de ser ex productor agropecuario es el pueblo, localidades en las cuales fue relevada la información. Desde ese punto de vista un 53% de las parcelas cedidas están ubicados en el mismo lugar en el que el contratista tiene sus campos en propiedad en la mayor parte de los casos. Hay un conocimiento local y lazos de sociabilidad cercana entre estos agentes. El 42% de las parcelas no pertenecen al lugar en el que reside el contratista.

Uso del suelo y prácticas de labranzas

La estrategia de las unidades de la región se basa en la producción de granos exportables. En los últimos 10 años, con la incorporación del modelo tecnológico de última generación, se incrementa la producción de soja, cultivo de alta demanda en el mercado internacional, lo que constituye un punto de ruptura con la tradición productiva de la región ya que es la primera vez que el uso del suelo apto para agricultura está destinado en un 90% a un producto de escaso consumo en el mercado interno.

Cuadro 12. Uso del suelo por categoría. En hectáreas y porcentaje.

Uso del suelo	Menos de 200 ha				201 ha y más			
	Sup. Propia		Sup. Arrendada		Sup. Propia		Sup. Arrendada	
	Abs	Rel	Abs	Rel	Abs	Rel	Abs	Rel
Sup. Ganadera	613	9	126	8	1693	12	3208	12
Sup. Agrícola	6276	91	1461	92	11962	88	24155	88
Sup. Total	6889	100	1587	100	13655	100	27363	100

Fuente: Elaboración propia, GEA 2003/04.

Independientemente de la categoría de pertenencia hay un factor común a todas las unidades productivas, es la modalidad del uso del suelo con la agricultura como especialidad.

La ganadería como alternativa para la diversificación de actividades queda reducida a un espacio mínimo, muchas veces justificado por la aptitud edáfica.

Esta modalidad de selección ecosistémica reduce la flexibilidad que otorga la diversificación de actividades al compensar riesgos climáticos y de mercado.

A fines de los años 70 el uso del suelo mostraba otro panorama.: El estudio realizado para la época en el área daba cuenta que sobre el total de la superficie muestreada el 74% se dedicaban a la agricultura y el 26% restante a ganadería. El cultivo de trigo representaba el 33% del suelo destinado a la agricultura, soja de segunda el 28%, la soja de primera el 13% y el área sembrada de maíz ocupaba el 26% de la superficie agrícola. El resto era sembrado con arveja y/o lenteja.

Las rotaciones de mayor importancia en el área eran las agrícolas-ganaderas, le seguían en orden de importancia las rotaciones agrícolas y se registraba una mínima presencia (7% de la superficie) en ocupación del suelo con el mismo cultivo a lo largo del tiempo (Cloquell, S et al; 1982).

La región realiza agricultura continua desde hace más de treinta años. Los efectos de esta modalidad se expresan en el deterioro de los recursos naturales y en las condiciones de fertilidad de los suelos, generando una mayor dependencia de insumos industriales (Cloquell y Propersi; 2003)

En la campaña 2003/04 se aprecia que las explotaciones chacareñas persisten con dificultad para armar estrategias alternativas a la producción de soja, ocupando el 94% de la superficie agrícola con ese cultivo.

En la categoría de 200 ha y más en superficie propia, se combinan de manera diferente los cultivos agrícolas incorporando el maíz en la secuencia, como opción para atenuar los efectos adversos del escaso aporte de materia orgánica del cultivo predominante.

Cuadro 13. Características de la capitalización por componentes tecnológicos. Según número total de productores distribuidos por categoría.

	No poseen		Tractor y sembradora SD		Tractor, semb. SD y cosechadora		Tractor, semb. SD, cosech. y pulverizador		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Hasta 200 ha	42	61,8	15	22	2	3	9	13,2	68	100
201 ha y más	5	8	15	23,8	6	9,5	37	58,7	63	100

Fuente: Elaboración propia, GEA 2003/0

Mientras el 62% de los productores de menos de 200 ha no poseen ninguno de los componentes tecnológicos de última generación, por oposición, un 59% de la categoría de 201 ha y más tiene en su dotación el componente tecnológico de última generación más completo.

Esto marca una diferenciación en la capitalización que puede considerarse como una condición estructurante para construir una agencia de continuidad en la articulación a los mercados actuales. La brecha es de tal magnitud que se presentaría como difícil de superar de no mediar la intervención de políticas para la pequeña producción.

En el Cuadro 14 se expresan las modalidades de combinación del uso del suelo con el tipo de labranza y la tenencia de la tierra. De esta manera se busca expresar las estrategias de los diferentes productores para la realización de procesos productivos, aún sin contar con la propiedad de recursos suficientes. En esas estrategias se acude a diferentes mercados de alquiler para producir el cultivo de mayor valor en el mercado.

Cuadro 14. Sistemas de labranza en los cultivos predominantes de la región. En hectáreas y porcentaje por categoría, según tenencia de la tierra.

Principales cultivos	Soja (1ª ocupación)				Trigo				Soja (2ª ocupación)			
	Superficie propia											
	Hasta 200 ha		201 ha y +		Hasta 200 ha		201 ha y +		Hasta 200 ha		201 ha y +	
Sistema de labranza	Ha	%	Ha	%	Ha	%	Ha	%	Ha	%	Ha	%
Siembra Directa	1.609	30	5.582	94	352	79	1.937	85	473	94	2.359	98
Convencional	167	3	220	4	52	12	180	8	20	4	30	1
Min. c/disco	3.527	67	160	3	40	9	157	7	8	2	27	1
Sub-Total	5.303	100	5.962	100	444	100	2.274	100	501	100	2.416	100
	Superficie arrendada											
	Hasta 200 ha		201 ha y +		Hasta 200 ha		201 ha y +		Hasta 200 ha		201 ha y +	
Siembra Directa	825	80	14.517	96	194	90	5.382	93	170	94	5.783	99
Convencional	65	6	241	2			114	2				
Min. c/disco	136	13	380	3	21	10	284	5	10	6	50	1
Sub-Total	1.026	100	15.138	100	215	100	5.780	100	180	100	5.833	100
Total	6.329		21.100		659		8.054		681		8.249	

Fuente: Elaboración propia, GEA 2003/04.

Una de las consecuencias del modelo de escala es una fuerte diferenciación en la capitalización entre los productores menores y mayores de 200 has. No obstante, dadas las características del trabajo familiar en la región, aquellos productores que se capitalizaron, fundamentalmente los arrendatarios, conformaron un mercado de alquiler de maquinarias por labor que posibilita una opción para aquellos que no han podido hacerlo.

Las explotaciones de menos de 200 ha utilizan en su mayor parte aquellos implementos que tienen en su dotación, que aún cuando resulten obsoletos para el modelo de última generación, son funcionales para la producción, trabajando alrededor del 60% de la superficie operada por ellos bajo la modalidad de labranza mínima. En la superficie arrendada (6% sobre la superficie total operada de la muestra) trabajan preponderantemente con siembra directa. El 62% de estos productores no cuenta con sembradoras para el sistema de labranzas en siembra directa, esto redundando en que casi el 84% contrata labores en esta campaña.

Los productores de más de 200 has son arrendatarios en el 96% de los casos y arriendan 60% de la superficie total operada de esta categoría, sus prácticas de labranzas son fundamentalmente con siembra directa en todos los cultivos. El 92% cuenta con la sembradora adecuada a este tipo de labranzas y el 60% de este grupo dispone de la tecnología necesaria para la producción a escala.

Conclusiones

La articulación de la región agrícola santafecina como proveedora de materias primas a la economía mundial en las últimas dos décadas determina el diseño de un escenario que favorece localmente la concentración económica, dando pie a la conformación de una estructura social diferenciada.

El proceso de descomposición de la producción familiar tiene como consecuencia la eliminación de un número importante de explotaciones, en su mayor parte las pequeñas y medianas, correspondiendo a la categoría menos de 200 ha, con dificultades de acceso a las condiciones de producción establecidas.

La centralización de la tierra que se produce en el término de 15 años es altamente significativa. Contextualmente, la política monetaria de la post convertibilidad y el alto precio de la soja en el mercado internacional, permiten la expansión de la superficie total operada y un crecimiento de la capitalización por explotación en las unidades de la categoría de 201 ha y más.

Si bien se constata una importante reducción de explotaciones, la organización de las unidades productivas sigue siendo predominantemente familiar.

La exclusión de unidades tiene como correlato la puesta en disponibilidad de tierras por parte de pequeños propietarios. En el trabajo se constata que alrededor de un 40% de la tierra que se incorpora en arrendamiento es puesta en el mercado de alquiler de tierras por ex productores, en tanto el porcentaje restante por propietarios cuya actividad no está relacionada al sector.

El trabajo de las familias está principalmente radicado en la producción agropecuaria que es además la principal fuente de ingreso.

Se mantiene la división del trabajo por sexo dentro de la explotación con predominancia del trabajo masculino.

El mercado de trabajo por labor brinda flexibilidad a las explotaciones familiares en su conjunto, posibilitando producir en las condiciones requeridas en el período, utilizando tecnología de última generación.

La composición del trabajo resulta diferente por categoría, no en lo que se refiere al aporte de mano de obra familiar y a su distribución por sexo, pero si en la contratación de asalariados permanentes.

La centralización de la tierra adquiere tanta importancia como la incorporación de capital bajo un modelo tecnológico productivo no basado en el aumento de la productividad por ha.

El incremento de la escala significa un uso diferencial de los recursos productivos, una mayor incidencia del capital en la estrategia de la mayoría de las explotaciones y una menor necesidad de trabajo permanente, en términos de la composición de trabajo de la explotación. La concentración de la tierra, la reducción de las labores necesarias y del tiempo de trabajo en relación al tiempo de producción son parte del proceso de dominio del capital sobre el territorio agrario.

El modelo de escala es incompatible con la persistencia de las pequeñas explotaciones con recursos escasos en el mismo territorio, dada la valorización de la tierra y el precio de la renta.

En este escenario se da lugar al proceso de diferenciación social más importante de los últimos 50 años.

Bibliografía

AZCUY AMEGHINO, E., Y CLOQUELL, S. 2004. "Las reformas neoliberales y las transformaciones en la estructura social agraria pampeana 1991-2001". En: Revista Alasru N°1. Editorial Nueva Época. Méjico.

BOCCO, A. 1991. "El empleo asalariado". En: Barsky, O., et. al.: El desarrollo agropecuario pampeano. Grupo Editor Latinoamericano. Buenos Aires

BONANNO, A. 2003. "La globalización agro-alimentaria: sus características y perspectivas futuras". En Sociologías N° 10. Democracia, Sustentabilidad e mundo rural na América Latina. Porto Alegre.

BOURDIEU, P. 2000. "Las estructuras sociales de la economía". Editorial Manantial. Buenos Aires.

Censo Agropecuario Experimental Pergamino INDEC- Año 2000

Censo Nacional Agropecuario 1988- 2002

Censo Provincial agropecuario 2000 IPEC

CLOQUELL, S. GONZALEZ, C., 1992. "Análisis de la estructura social agropecuaria. Censo Nacional Agropecuario 1988". Ministerio de Agricultura y Ganadería de la Provincia de Santa Fe- IPEC-INDEC. Santa Fe.

CLOQUELL, S., MARTINEZ, A., et al.. 1982. "Diagnóstico de las limitantes al aumento de la productividad en el sur santafecino". Convenio INTA-MAG-UNR. Mimeo. Rosario.

CLOQUELL, S. y MARTINEZ, A., 1995. "Renta de la tierra y hegemonía del ciclo del capital financiero, en la producción familiar pampeana". UNR, Mimeo. Rosario.

CLOQUELL, S., ALBANESI, R., DE NICOLA, M., GONZÁLEZ, C., PEDA, G., PROPERSI, P. 2003. "Las unidades familiares del área agrícola del sur de Santa Fe en la década del 90". Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios N° 19. Universidad Nacional de Buenos Aires.

CLOQUELL, S. Y PROPERSI, P. 2003. "Caracterización de la modalidad del uso y cuidado de los recursos naturales en el marco de la organización de la producción agraria". Terceras Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios.

FRIEDMANN, H., 1981. "La explotación familiar en el capitalismo avanzado". American Sociological Association Universidad de Toronto. Canadá.

GUIGUET, E. Y KAY, C., 1992. "Propietarios y contratistas en la producción de soja en Santa fe. Una caracterización Censal". Ministerio de Agricultura y Ganadería de la Provincia de Santa Fe- IPEC-INDEC. Santa Fe.

MARTINEZ NOGUEIRA, R., 1998. "El desarrollo agropecuario y la cuestión institucional. El caso argentino" Revista Perspectivas Rurales Año 2 N° 2 Costa Rica.

MURMIS, M., 1991. "Tipología de pequeños productores campesinos." Ruralia N° 2. Buenos Aires.

MURMIS, M., 1994. "Algunos temas para la discusión de la Sociología Rural Latinoamericana. Reestructuración, desestructuración y problemas de excluidos e incluidos." Ruralia N° 5. Buenos Aires.

PLOEG VAN DER, J., 1992. "The reconstitution of Locality: Technology and Labour in Modern Agriculture". In Marsden, T., Lowe, P., and Whatmore, S. (eds), *Labour and Locality*, David Fulton Publishers. London.

PLOEG VAN DER, J. 1993. "El proceso de trabajo agrícola y la mercantilización". En: Sevilla Guzman E., Gonzalez de Molina, M. (eds) *Ecología, campesinado e historia*. La Piqueta. Madrid.

SARACHU, O., 1996. "Excedente económico y endeudamiento agropecuario". CONINAGRO, Buenos Aires.

THERBORN, G., 2002. "La crisis y el futuro del capitalismo En La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social". Emir Sader y Pablo Gentili (comps.) Editora Universitaria de Buenos Aires.

TEUBAL, M. Y RODRIGUEZ, J., 2002. "Agro y alimentos en la globalización. Una perspectiva crítica". La Colmena. Buenos Aires.