

# Estructura agraria y movilidad social

## El tabaco en Tucumán, Argentina

Autor:

Gras, Carla

Tutor:

Murmis, Miguel

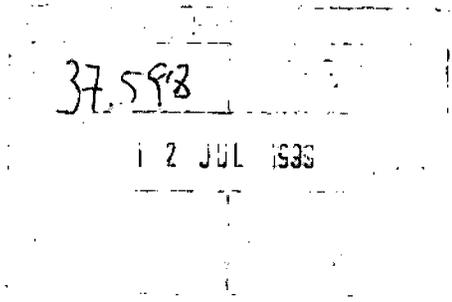
1999

Tesis presentada con el fin de cumplimentar con los requisitos finales para la obtención del título Doctor de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires en Geografía

Posgrado

71.515 8-9-13

Facultad de Filosofía y Letras  
Universidad de Buenos Aires



# **Estructura agraria y movilidad social: el tabaco en Tucumán, Argentina**

Carla Gras

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES  
SECRETARÍA DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS  
División de Estudios de Posgrado

*Tesis para obtener el título de Doctora*

Director de Tesis: Prof. Miguel Murmis

**Junio de 1999**

**INDICE**

**AGRADECIMIENTOS**

**CAPITULO I: INTRODUCCION**

	1
1. Los objetivos de la investigación	1
2. El caso de estudio y los interrogantes que guían la investigación	5
3. Técnicas y fuentes de información	11

Plan de Exposición	16
--------------------	----

**CAPITULO II: LOS ABORDAJES AL PROBLEMA DE LA INVESTIGACION**

	18
1. La perspectiva de los complejos agroindustriales	21
1.1. Definición de Complejo Agroindustrial	21
1.2. Los mecanismos a través de los cuales se construyen influjos sobre las unidades de producción agraria	27
2. Los efectos de la integración sobre las unidades	33
2.1. La perspectiva de la diferenciación social	35
2.2. El debate sobre la producción familiar capitalizada	43
2.3. El debate actual	47
3. La perspectiva de la movilidad social	51
3.1. Los aportes recientes al estudio de la movilidad social	54

**CAPITULO III: EL COMPLEJO AGROINDUSTRIAL TABACALERO**

	60
1. Las cadenas del complejo	60
2. Los actores del complejo tabacalero	65
2.1. Los productores y sus cooperativas	65
2.2. Las empresas de cigarrillos	69
2.3. El Fondo Especial del Tabaco	71
2.4. Los dealers	75

**CAPITULO IV: LOS INFLUJOS SOBRE LAS UNIDADES DE PRODUCCION TABACALERA EN LA ULTIMA DECADA**

	79
1. Los influjos sobre las unidades de producción agraria	83
1.1. Los mecanismos de articulación en el complejo tabacalero	84
1.2. Las demandas del capital agroindustrial	86

**CAPITULO V: LA ESTRUCTURA AGRARIA TABACALERA EN LA PROVINCIA DE TUCUMAN**

	98
1. La estructura agraria tabacalera en 1997	105

<b><u>CAPITULO VI: LOS CAMPESINOS</u></b>	113
1. 1997: las formas de la persistencia campesina	121
2. Principales conclusiones	140
<b><u>CAPITULO VII: LOS FAMILIARES CAPITALIZADOS</u></b>	148
1. 1997: los distintos "tipos" de familiares capitalizados	156
2. Principales conclusiones	176
<b><u>CAPITULO VIII: LOS EMPRESARIOS</u></b>	184
1. 1997: la expansión de los empresarios	186
2. Principales conclusiones	196
<b><u>CAPITULO IX: LOS PROCESOS DE MOVILIDAD SOCIAL EN EL COM- PLEJO TABACALERO</u></b>	201
1. Los movimientos esperados: hipótesis y fundamentación teórica	204
2. Las trayectorias identificadas en el análisis	213
2.1. Movimientos respecto de la categoría de origen campesina	214
2.1.1. Principales hallazgos	220
2.2 Movimientos respecto de la categoría de origen familiar capitalizado	224
2.2.1 . Principales hallazgos	231
2.2. Movimientos respecto de la categoría de origen empresario	236
3. Algunas reflexiones	239
<b><u>CAPITULO X: CONCLUSIONES</u></b>	245
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	262
<b>ANEXO I</b>	271
<b>ANEXO II</b>	287
<b>ANEXO III</b>	297

## **Agradecimientos**

Quisiera agradecer a todas aquellas personas que, de un modo u otro, me ayudaron a realizar este trabajo. En primer lugar, y muy especialmente, a Miguel Murmis, por haber dirigido mi Tesis, proporcionándome un ámbito de reflexión y discusión fundamental durante los dos últimos años. En segundo lugar, a Carlos Reboratti, mi Consejero de Estudios en el Programa de Doctorado, quien me prestó su apoyo en todo momento.

Agradezco especialmente a Norma Giarracca, quien me introdujo en los estudios rurales, transmitiéndome el deseo de comprensión y el entusiasmo en la investigación social y la docencia. Ella y Susana Aparicio me acompañaron y alentaron en mi formación desde mi egreso de la Licenciatura.

Vaya también mi agradecimiento al Grupo de Estudios Rurales, del Instituto Gino Germani, de la Universidad de Buenos Aires, en cuyo marco participé y participé de proyectos de investigación relacionados con las agriculturas y los sectores sociales del Noroeste Argentino desde 1992. En particular, a mis compañeras Paula Gutiérrez, María Inés Alfaro, María Cecilia Roggi, María Eugenia Aguilera y Karina Bidaseca, quienes en el marco del Taller de Tesis, leyeron distintos borradores de este trabajo y me aportaron valiosos comentarios.

El estudio de caso fue realizado con distintos apoyos (CONICET, UBACYT), quiero destacar en particular, el subsidio recibido de la Fundación Antorchas. No puedo dejar de mencionar y agradecer al Instituto de Desarrollo Rural del Noroeste Argentino, de la Universidad Nacional de Tucumán, donde desarrollé la primera parte de esta investigación, allá por 1991.

Deseo agradecer también al técnico Oscar Santillán, por su colaboración en el trabajo de campo y las largas charlas mantenidas en estos años sobre el Tucumán tabacalero. A los productores tucumanos, quienes me prestaron su tiempo una y otra vez, recibíendome siempre con calidez.

Mi agradecimiento, por último, a mis afectos: a Delia, Juan Carlos y Marcelo Gras, por su aliento constante, a Tomás Blason por acompañarme y esperarme durante los trabajos de campo.

Y a Daniel Blason, por su apoyo afectivo y confianza.

## **CAPITULO I**

### **INTRODUCCION**

#### **1. Los objetivos de la investigación**

Desde fines de la década de 1980, el agro argentino atraviesa procesos de reestructuración significativos: cambios de mercado como resultado de la apertura de la economía al mercado mundial, procesos de cambio tecnológico, modificaciones en el papel del Estado en términos de la redistribución de los excedentes agrarios. Dichos procesos han conllevado una intensificación de los requerimientos de capital en las unidades agrarias para permanecer en la producción, ya sea que se trate de actividades productivas ligadas tradicionalmente a las cadenas agroindustriales o al mercado mundial, o producciones más recientemente integradas a esos espacios. El proceso reconoce una diversidad de situaciones productivas, desde aquellas en que los cambios de mercado y el influjo al aumento de la capitalización provienen de la expansión de nuevas formas de entrada del capital al agro, hasta aquellas otras históricamente articuladas a complejos agroindustriales que requieren un mayor uso de capital en el proceso de producción para competir en mercados ampliados.

El carácter de dicho influjo comporta interrogantes acerca de las formas de producción que son desplazadas o transformadas ante la expansión de agentes poderosos – internos o externos al sector agrario -, y de los procesos que ello conlleva en el nivel de la estructura agraria. En ese contexto, resurgen los interrogantes clásicos de la sociología rural: ¿quiénes quedan a cargo de la producción? ¿Qué tipos de unidades son?

Si bien los años sesenta dieron cuenta de procesos de aumento de la capitalización en las unidades de producción – la llamada modernización tecnológica – que involucraron a diversas capas de productores (Barsky, 1997), en la actualidad se observan nuevas situaciones que complejizan el viejo problema de la integración de los sectores sociales agrarios a la expansión capitalista en el agro. Las mismas ya no sólo refieren a las diferenciaciones que dicho proceso establece entre tipos de unidades de producción (campesinas, familiares capitalizadas, empresariales) sino fundamentalmente a la medida en que la estructura agraria pasa a estar conformada por agentes distintos a los presentes una década atrás.

Algunos autores enfatizan la visión del desplazamiento de un amplio contingente de unidades y una concentración que no sólo se definiría por tal desplazamiento sino también por los cambios en el tipo de explotaciones (Khavisse y Basualdo, 1993; Fogel, 1995). En este caso, la mirada adoptada se sostiene principalmente en una perspectiva teórica que tiende a destacar la existencia de procesos de polarización de la estructura agraria.

Otros autores resaltan la importancia de la persistencia de unidades preexistentes, con mayor o menor grado de transformación, sin dejar de compartir la visión de un proceso de desplazamiento de productores como resultado del aumento del umbral tecnológico mínimo para participar en la producción (Cloquell, 1996; Lattuada, 1996; Giarracca et al., 1997) . En este caso, el problema sobre los agentes presentes en la producción agraria en la actualidad conlleva una perspectiva teórica que recupera los procesos de diferenciación en un doble sentido: como heterogeneidad de la estructura agraria y como heterogeneización de los distintos estratos de productores, es decir, como movimientos de constante diferenciación en el interior de capas anteriormente homogéneas (Giarracca y Aparicio, 1991). En ese mismo sentido, en un trabajo reciente, Murmis (1998) introduce tres categorías en el análisis de la estructura agraria – desplazados, insertos en procesos de capitalización y persistentes sin expansión - con el objetivo

de dar cuenta de los movimientos y nuevos cortes que se producen entre productores de distinto tipo y dentro de cada tipo.

Uno de nuestros principales objetivos es determinar cómo y en qué medida los cambios de mercado y los requerimientos de capitalización afectan a una estructura agraria diferenciada. Es decir, qué tipos de unidades agrarias quedan a cargo de la producción, cómo están conformadas, y cómo las nuevas condiciones les permiten o no mantener sus características previas. En particular, nos importa analizar en qué medida cambian las unidades agrarias respecto a dimensiones significativas, como el tamaño de la explotación, la dotación del capital, la organización del trabajo en la producción y el nivel de diversificación – especialización productiva.

Nuestro análisis toma como caso de estudio a una producción agroindustrial, por lo que las formas de integración a los complejos adquieren una importancia central para comprender cómo son canalizados los cambios e influjos hacia la estructura agraria. En tal sentido, un primer objetivo específico de la investigación es vincular el análisis del tipo de unidades existentes en la estructura agraria, y los procesos que en ellas pueden registrarse, a su integración a cadenas agroindustriales. Ello nos remite, por un lado, a la pregunta sobre cómo la conexión a los complejos agroindustriales puede pautar y determinar procesos en las unidades de producción agraria y, por otro lado, a la medida en que las relaciones establecidas entre las unidades agrarias y los agentes integradores acentúan los procesos de diferenciación y heterogeneización de la estructura agraria.

El segundo objetivo específico refiere a los comportamientos y respuestas diferenciales (estrategias) que pueden registrarse como resultado de las nuevas condiciones. En primer lugar, las estrategias de especialización o diversificación productiva. Ellas involucran una nueva mirada sobre respuestas “típicamente”

capitalistas que postulan la especialización como característica del avance de los procesos de capitalización. Asimismo, la cuestión de la diversificación se convierte en un tema de análisis en tanto aparece como opuesto a la idea de articulación a los complejos agroindustriales. En efecto, la especialización constituye una condición importante para que el capital agroindustrial pueda ejercer mecanismos que le permitan subordinar y organizar el proceso productivo agrario según sus propias necesidades.

Respecto también de los comportamientos y estrategias de los productores, nos interesa abordar, en segundo lugar, los vinculados con la inserción del titular de la unidad y/o de otros miembros en actividades extraprediales. Este tipo de estrategia puede estar asociado tanto a la consolidación como a la precarización de las posiciones de los agentes en la estructura. En tal sentido, comporta interrogantes no sólo sobre las formas de persistencia, en particular, de las unidades más pequeñas, sino también sobre la importancia de la actividad agropecuaria como elemento que define el carácter de los sujetos. Además, cabe mencionar que, como destacan distintos autores, la venta de trabajo o servicios fuera de la unidad también se registra en unidades más capitalizadas.

De tal forma, la investigación incorpora, en el análisis de la estructura agraria, problemas teóricos que complejizan la construcción de sistemas de inserciones productivas en el agro. En efecto, si incorporamos al análisis la dimensión de los comportamientos y estrategias de los productores, se desprende el interrogante sobre el tipo de sujetos que estamos considerando, lo que supone preguntarse si, además, están caracterizados por otras inserciones productivas u ocupacionales.

Pero además esta investigación tiene como otro de sus objetivos principales establecer en qué medida los cambios de mercado y en los requerimientos de capital determinan cambios en las posiciones de las unidades de producción. Para

ello, la investigación se propone analizar y especificar las trayectorias de distintos tipos de productores en un momento de cambio histórico. Ello permitirá enriquecer y complejizar los objetivos planteados anteriormente en un corte longitudinal, así como revisar conceptos clásicos en los estudios sociales rurales – descomposición, diferenciación – y profundizar en la idea de heterogeneización dada la diversidad de puntos de partida y puntos de llegada.

En ese contexto, se plantea también el objetivo de explorar posibles pautas de movilidad social a través del análisis de las trayectorias recientes de los agentes productivos agrarios. El paso de un estrato social a otro en una estructura diferenciada y jerarquizada permite hablar usualmente de movilidad vertical en sentido ascendente o descendente. Tradicionalmente, la movilidad se ha asociado a la relación entre los procesos de modernización y el proceso de estratificación social. En el caso de los estudios rurales, la movilidad social ha sido asociada a los procesos de diferenciación social. Siguiendo a Benencia (1999), las preguntas más importantes en torno de un objetivo de este tipo refieren a cuánta movilidad ha ocurrido, dada la distribución de posiciones en la estructura “de origen”.

## 2. El caso de estudio y los interrogantes que guían la investigación

Las unidades de producción estudiadas por nosotros forman parte de un estructurado complejo agroindustrial, el tabacalero, con fuerte presencia de empresas transnacionales tanto en la producción de cigarrillos para el mercado interno como en la compraventa de tabaco para exportación, y con procesos muy diferentes en cuanto al fortalecimiento y debilitamiento de sus eslabones.

A fines de los años ochenta, la actividad tabacalera atravesaba un período de expansión, vinculado a la nueva orientación exportadora de la producción desde mediados de esa década. En esa etapa, se registraban procesos de incorporación

de nuevos productores a la actividad, y la diferenciación de las unidades de producción, tanto familiares como empresariales. En la provincia de Tucumán, en la que focaliza nuestra investigación, se advertía también la incorporación de campesinos al proceso de expansión, los cuales lograban tecnificarse gracias al apoyo cooperativo.

El crecimiento de las exportaciones era un indicador de la dinamización de la actividad, que fue acompañado de incrementos en la superficie cultivada y los precios. El influjo al aumento de la producción era ejercido principalmente por nuevos actores: las grandes empresas transnacionales que actúan en la compraventa de tabaco en el nivel internacional, y que en el país operaban a través de vínculos comerciales, tecnológicos y financieros con las cooperativas agroexportadoras de los productores. Tal influjo estaba dirigido a canalizar recursos que permitieran expandir el nivel de producción, sin comportar una demanda de mayor tecnificación en las explotaciones sino un crecimiento extensivo de la producción.

A partir de 1993 comenzaron a delinearse transformaciones en el sector, vinculadas a un fenómeno de intensos cambios de mercado, que conllevó cambios en el nivel tecnológico y de las relaciones entre los agentes. Los mismos pueden relacionarse con el proceso de integración de la producción local al circuito global de distribución y comercialización de tabaco.

En tal sentido, la última década se ha caracterizado por el pasaje a una etapa de retracción de la demanda de materia prima – fundamentalmente por la caída y posteriores reacomodamientos de la demanda internacional – acompañada de un creciente impulso a la mejora de la calidad del tabaco y de la productividad para hacer frente a la caída de los precios. Es decir, el pasaje a una etapa donde se hace necesaria una mayor presencia del capital en las unidades productivas para mantenerse en la producción y reestructuraciones internas para recuperar la

rentabilidad pérdida. Etapa que coexiste, por otro lado, con una reorganización de los resortes de articulación de la producción agraria al complejo, caracterizados durante décadas por mecanismos propios de la "agricultura de contrato". En otras palabras, la confluencia de dos procesos: mayores requerimientos de capital y un menor acceso a formas preexistentes de financiamiento, que hasta entonces habían permitido a las unidades de producción emprender el ciclo productivo sin necesidad de disponer de capital propio.

En ese contexto, el interrogante del que parte esta investigación es aquel relacionado con las posibles conexiones entre el nivel de las transformaciones en el nivel agroindustrial – en especial, las relaciones tecnológicas y la organización de los mercados vinculadas con la integración a los mercados externos – y el nivel de las transformaciones en la estructura social agraria. A partir del ejemplo de la producción tabacalera, trataremos de determinar si los cambios en el complejo transformaron la estructura agraria; en qué medida permiten la permanencia de unidades preexistentes; cómo y en qué medida las unidades actualmente a cargo de la producción tabacalera se parecen a las existentes una década atrás.

La producción de tabaco tiene un importante peso en la región del Noroeste Argentino – NOA - tanto en lo que refiere a su participación en el PBI agropecuario como en la demanda de mano de obra. En el caso de la provincia de Tucumán, si bien dichos indicadores son menores a los que registran otras producciones agropecuarias – caña de azúcar fundamentalmente – el interés en focalizar en dicha provincia está relacionado con la existencia de una estructura diferenciada no sólo en términos de los tipos de unidades agrarias existentes – campesinos, familiares capitalizados, empresarios - sino también por la presencia de estrategias de especialización y de diversificación productiva.

Esta última característica señala, de entrada, un elemento fundamental para nuestra investigación: esto es, el pasaje de unidades tabacaleras a unidades

diversificadas, donde la diversificación es tanto un rasgo que caracteriza la inserción de un número importante de explotaciones - y que, en tal sentido, diferencia los recursos e influjos a los que las mismas están expuestas -, como una respuesta diferencial a tales influjos.

Algunos de los ámbitos en que se espera encontrar cambios son los siguientes: la organización del trabajo en la explotación, el nivel de capitalización, la diversificación productiva, la composición de los ingresos. Estas dimensiones de análisis son relevantes en términos teóricos para poder trabajar en los temas e hipótesis principales de esta investigación.

Elas plantean que el resultado más destacable de los procesos operados en el nivel de las unidades de producción, como consecuencia de los cambios en el complejo tabacalero en la última década, es la **heterogeneización**. En otras palabras, si bien las diferencias entre las distintas capas de productores persisten y, en relación con determinadas variables, se profundizan – como ocurre con la superficie cultivada o el capital controlado, por ejemplo – el rasgo más significativo es la profundización de la heterogeneidad interna a cada capa de productores; vale decir, los movimientos de constante diferenciación en el interior de capas de productores relativamente homogéneas.

Planteamos así que hay muchas formas de ser campesino, familiar capitalizado o empresario. Y que esas diferencias internas están asociadas a ámbitos como los señalados, pudiéndose revisar la incidencia actual de relaciones establecidas en la teoría. Por ejemplo, la conexión entre una mayor capitalización y el avance hacia una organización del trabajo con menor presencia - o una presencia distinta - del trabajo familiar, es decir, con creciente asalarización de las relaciones laborales. O la relación entre la mayor capitalización y la especialización productiva. Los comportamientos y las estrategias desarrolladas por los productores son integrados en el análisis para comprender la diversidad de

respuestas al contexto, que permiten identificar no un tipo de comportamiento – campesino, por ejemplo -, asociado a determinada posición en la estructura, sino “comportamientos”. Asimismo, nos acercan a la comprensión de indicadores tales como compra o venta de trabajo, o el mayor uso de trabajo familiar, o el aumento de la capitalización que no los encuadre necesariamente en procesos de descomposición o de descapitalización, o de expansión. El concepto de estrategias nos permite trabajar desde la perspectiva de heterogeneización de las unidades agrarias para demostrar las condiciones en que se dan su expansión o persistencia.

Con respecto a la venta de trabajo o de servicios por parte de las unidades familiares, en particular las campesinas, cabe señalar que ya en la investigación realizada en 1990 se pudo dar cuenta de cómo estas situaciones no se asociaban necesaria ni únicamente con procesos de proletarización de las unidades. En esta investigación, se espera encontrar una mayor diversidad en la composición de ingresos de las unidades como efecto de la disminución de ingresos provenientes de la explotación. Las pautas de pluriactividad resultantes darían cuenta, asimismo, de la diversidad de inserciones productivas de los sujetos. Por otra parte, al considerar no sólo las actividades realizadas fuera de la explotación sino también los ingresos no prediales – distinción que es importante hacer ya que no son siempre equiparables – es posible analizar en particular, la importancia de los ingresos por beneficios sociales como jubilación y, en tal sentido, la presencia de mayores inactivos que puedan estar al frente de la explotación, que en algunos trabajos ha sido asociada con la pobreza campesina (Murmis, 1997).

En diversos trabajos recientes se destaca la importancia de formas de pluriactividad – que en algunos autores aparece como “multiocupación” (Giarracca y Aparicio, 1991) o como combinación de fuentes de ingreso (González y Bilello, 1996) – entre los sujetos que participaban de la unidad agraria. En dichos trabajos, se avanza en la comprensión del fenómeno no sólo como paso previo a la

descomposición de la unidad – visión clásica en los estudios campesinos – sino como una estrategia que puede reforzar la permanencia en la producción e, incluso, funcionar como una estrategia de generación de un fondo adicional para la gestión productiva. En el otro extremo de la escala – los empresarios – la pluriactividad se correspondería fundamentalmente con pautas de multisectorialidad del capital.

El hecho que los titulares y/o miembros de la unidad tengan otras actividades fuera de la misma complejiza la definición de sujetos conceptualizados por su inserción en la producción como agentes productivos, a través de su pertenencia a la explotación. En esta investigación, indagaremos acerca de las relaciones de ocupación y las modalidades de inversión que se generan en la nueva situación, y la posibilidad de establecer pautas de pluriactividad, como elementos que coadyuvan a dar cuenta de la inserción de los distintos tipos de unidades.

Asimismo, recuperamos la hipótesis de la heterogeneización para analizar los procesos en una perspectiva diacrónica, es decir, para identificar trayectorias y establecer posibles pautas de movilidad social. Las hipótesis de trabajo plantean cambios de posición que aluden a procesos clásicos de diferenciación (de campesino a familiar capitalizado, por ejemplo). También enfatizan, especialmente, la existencia de movimientos que no resultan en un claro cambio de status social, por ejemplo, hacia uno de los extremos que definen el límite de un estrato social determinado. Este tipo de movimientos requiere de un esfuerzo de conceptualización dada la complejidad de procesos de diferenciación y heterogeneización de la estructura social agraria, y la existencia de nuevos parámetros para definir la expansión, sostenimiento o crisis de las unidades agrarias, así como por la diversidad de puntos de partida y puntos de llegada.

Los abordajes teóricos tradicionalmente empleados en el análisis de las estructuras sociales agrarias requieren de nuevas aproximaciones para dar cuenta de la pluralidad y diversidad de relaciones en que están insertas las unidades de producción y los complejos procesos que las afectan. La existencia de productores que tienen diversas inserciones en la estructura económica, las innovaciones tecnológicas que reorganizan la asignación de recursos (entre ellos, el trabajo), las nuevas relaciones con los mercados de crédito, de insumos, de compraventa de la materia prima son, entre otros, fenómenos que ameritan el desarrollo de discusiones teóricas que profundicen y aporten nuevas conceptualizaciones a interrogantes clásicos de los estudios rurales.

La intención de este trabajo ha sido contribuir a la comprensión de las transformaciones sociales recientes en la agricultura argentina, desde el análisis de un caso – el tabaco - que es significativo de las transformaciones que conocen las agriculturas regionales, e ilustrativo de los debates sobre las actuales condiciones del desarrollo agrario. Se trata de un complejo muy estudiado en la década de 1970, como ejemplo pionero del desarrollo de complejos agroindustriales y de su relación con los procesos en las agriculturas latinoamericanas, en particular en el sector de pequeños productores familiares. Constituye, en tal sentido, un ejemplo de las reestructuraciones que el capitalismo contemporáneo – con sus fenómenos de integración a los mercados mundiales y de cambio tecnológico - conlleva en el nivel local. Ejemplo del cual, como en el pasado, se pueden desprender tendencias.

### 3. Técnicas y fuentes de información

El análisis de los cambios en la estructura agraria tabacalera de Tucumán en el período 1990 – 1997 combinó la generación de información sobre los distintos

tipos de unidades existentes en uno y otro momento, y sobre las variaciones operadas en esos niveles entre los dos cortes temporales.

El trabajo de campo fue realizado en varias etapas a lo largo de estos años. La información utilizada provino, fundamentalmente, de dos fuentes de recolección: encuestas y entrevistas en profundidad.

### *Encuestas a productores tabacaleros*

Se utilizaron dos encuestas a productores tabacaleros tucumanos. La primera de ellas fue realizada entre abril y mayo de 1990<sup>1</sup>, a una muestra de unidades productivas estadísticamente representativa, basada en el Padrón de Productores Tabacaleros de la Secretaría de Agricultura de la provincia de Tucumán, para la campaña 1989/90. Dicho padrón organizaba el universo en función de los kilogramos de tabaco entregados por cada tabacalero habilitado ante el Fondo Especial de Tabaco (es decir, aquellos que tenían "tarjeta de productor").

La segunda encuesta fue relevada durante los meses de octubre y diciembre de 1997. El formulario de encuesta - que se incluye en el Anexo final - replicó, en sus apartados centrales, el aplicado durante el trabajo de campo de 1990. Esta segunda encuesta se aplicó a 54 productores, elegidos al azar pero contemplando ciertos parámetros referidos a los estratos de superficie y el peso que, según la información de informantes calificados, tenían esos estratos. Así conformada, la

---

<sup>1</sup> Como integrante del Proyecto "Los pequeños productores tabacaleros de Tucumán. Diagnóstico e Identificación de Alternativas" (1989-1991), llevado a cabo en el Instituto para el Desarrollo Rural (IPDERNOA) de la Universidad de Tucumán, participé del relevamiento y análisis de dicha encuesta. La investigación de tesis presenta información inédita resultante de los procesamientos especiales y reprocesamientos realizados por mí, así como el reprocesamiento de la tipología de productores (véase capítulo IV) que refleja el proceso de revisión de la información y de las categorías conceptuales empleadas entonces que realizamos en el curso de la tesis.

muestra fue diferente a la construida en 1990. La diferencia entre ambas formas "de entrada" al universo de estudio dificultó las posibilidades de comparación respecto al universo total y al peso de cada estrato en 1990 y 1997. Cabe mencionar que la muestra empleada en 1997 incluyó una mayor proporción de unidades de menos de 5 hectáreas con tabaco.

Las variables consideradas para delimitar los tipos de productores fueron la relación con la *mano de obra* (medido por el origen de la mano de obra, según fuera familiar o asalariada y las formas de contratación del trabajo, según sea permanente, transitorio, contratista), y el *capital* (nivel de mecanización, según cantidad de tractores, y el nivel de inversiones, según instalaciones existentes). De tal forma, se distinguieron: a) en un extremo a aquellas explotaciones que utilizan sólo mano de obra familiar y no disponen de indicadores de capitalización (campesinos); b) en el otro extremo, a aquellas explotaciones que contratan asalariados permanentes y están capitalizados (empresarios); c) explotaciones en las cuales el trabajo familiar puede o no combinarse con la contratación de asalariados transitorios, que registran indicadores de capitalización (familiares capitalizados). Asimismo, para cada grupo, se incluyó el tipo de tenencia de la tierra y la superficie cultivada de la explotación. Al interior de cada categoría social, la caracterización actual de las explotaciones y las comparaciones en relación con atributos pasados tuvieron en cuenta variables como: las estrategias productivas - medidas por la diversificación de actividades agropecuarias para la venta -; las estrategias de financiamiento - medidas por el destino y objetivo de los créditos -; la venta de trabajo del productor y/o miembros de la familia, en forma permanente o transitoria.

Las variables señaladas en los párrafos anteriores fueron también empleadas en la reconstrucción de las trayectorias. En efecto, los indicadores que definen la situación de cada productor en 1997 en relación con los recursos productivos, además de asignarlo a un tipo social, pueden haber variado en relación con la campaña tabacalera 1989/90, que constituye el momento 0 de las trayectorias. Los

cambios entre uno y otro momento pueden ser de tal magnitud que señalen un cambio de estrato, pasando a ser otro tipo de productor. La variación de las situaciones de los productores a lo largo de una, algunas o todas las dimensiones señaladas, permitieron delimitar tipos de trayectorias. Al establecer la comparación entre el momento actual y el momento 0, se pudo establecer el resultado de cada una de ellas en términos de crisis, sostenimiento o expansión de la unidad productiva, estando ligado a un determinado tipo social, igual o diferente al del momento 0.

Cabe destacar que el estudio emprendido está limitado a la comparación de los rasgos y atributos que caracterizan a cada tipo social en 1990 y 1997. No permite estimar cambios en el peso relativo de cada uno de ellos ni diferencias en la población total. La exclusión de este tipo de corte transversal en el análisis se debió fundamentalmente a la diversidad de fuentes de información con las que se trabajó y a la imposibilidad de hacerlas comparables técnicamente<sup>2</sup>.

En otras palabras, la comparación realizada tuvo como objetivo identificar tendencias de cambio en las unidades de producción tabacaleras - dicho de otro modo, en qué medida las unidades actualmente a cargo de la producción tabacalera se parecen a las existentes una década atrás - más que estimar cuantitativamente la magnitud de los mismos.

---

<sup>2</sup> No obstante, la investigación incluye una breve referencia a posibles cambios en la estructura productiva tabacalera entre 1990 y 1996 - teniendo en cuenta la cantidad de explotaciones según estrato de superficie con tabaco en cada caso -. La lectura del cuadro construido (véase capítulo IV) contempla una serie de consideraciones que limitan cualquier afirmación concluyente. Antes bien, su inclusión ha tenido el propósito de plantear interrogantes que pudieran ser orientadores para el análisis.

### *Entrevistas en profundidad*

En segundo lugar, se realizaron entrevistas en profundidad a un grupo de productores incluidos en la muestra de la encuesta de 1997, que ya habían sido encuestados en 1990. Se realizaron 12 entrevistas en total a productores de distintos estratos, entre los meses de noviembre de 1997 y enero de 1998.

Las entrevistas conformaron el instrumento central en la reconstrucción de las trayectorias recientes de las explotaciones. La elección de tal instrumento de recolección de información se fundamenta en el objetivo de identificar los procesos y rasgos centrales en la evolución reciente de las explotaciones tabacaleras tucumanas. Por otra parte, el uso de este tipo de entrevistas permitió captar la dimensión temporal de los hechos investigados, y relevar información cuantitativa y cualitativa sobre las condiciones socioeconómicas de los productores.

Las entrevistas focalizaron sobre ámbitos que incluyen la organización de la producción, la asignación de recursos, las relaciones laborales y familiares, las decisiones productivas y económicas, las estrategias, las relaciones con el resto de los agentes del complejo. Se buscó identificar los momentos de cambio, y los mecanismos a los que el productor adjudicaba el cambio.

Para la selección de los casos a entrevistar se tuvieron en cuenta rasgos observados en 1990. Se construyeron listados sobre la muestra de 1990, teniendo en cuenta para cada tipo social identificado entonces los siguientes criterios:

- En el caso de los campesinos: la existencia o no de ingresos extraprediales.
- En el caso de campesinos transicionales, familiares capitalizados y empresarios: la presencia de unidades exclusivamente tabacaleras o diversificadas.

El listado de productores a los que se entrevistó no tuvo criterios de representación estadística. La decisión sobre la cantidad de productores a entrevistar en cada grupo estuvo basada en el criterio de "saturación" (Bertaux, 1989). Se construyó una matriz en la que se fue volcando la información relevada en las entrevistas, y se registraron las "repeticiones" en los relatos. Analizando esas repeticiones, se pudo saturar la submuestra, es decir, encontrar cuándo una nueva entrevista agregaba detalles pero no líneas centrales.

Finalmente, se utilizó la información proveniente de entrevistas realizadas a otros agentes del complejo: empresas de cigarrillos, dealers, técnicos, dirigentes tabacaleros, informantes calificados. Las mismas tuvieron como objetivo conocer los factores contextuales que configuraron el escenario reciente.

### Plan de Exposición

El capítulo II contiene una recorrida por la bibliografía tendiente a introducir los problemas teóricos de la investigación en torno de tres grandes ejes: la conexión a los complejos agroindustriales, la definición de los sujetos sociales agrarios y los procesos de movilidad. Proponemos, asimismo, ciertas reflexiones analíticas sobre el interrogante que ha guiado nuestra investigación, esto es, la cuestión sobre el tipo de unidades que quedan a cargo de la producción agraria en el contexto de una nueva ronda de capitalización en las agriculturas.

En el capítulo III se aborda el complejo agroindustrial tabacalero. Presentamos a sus actores principales y las relaciones que establecen, así como un análisis de los principales procesos que han afectado el desarrollo del complejo en la última década, particularizando en una cuestión fundamental para nuestro problema: la identificación y análisis de los influjos que dichos procesos determinaron sobre las explotaciones, que presentamos en el capítulo IV.

El capítulo V introduce al análisis de la estructura agraria tabacalera en Tucumán, tal como había cristalizado a comienzos de la década. De tal forma, los capítulos VI, VII y VIII se detienen en cada uno de los tipos sociales agrarios – campesinos, familiares capitalizados y empresarios, analizando sus características actuales y los principales cambios encontrados en esas capas sociales respecto de 1990. Se trata entonces de dar cuenta de la medida en que las unidades presentes hoy en la actividad se parecen a las existentes casi una década atrás.

El capítulo IX se detiene en el análisis de los procesos de movilidad social que pueden explorarse en la estructura agraria tabacalera a partir de las trayectorias identificadas en la investigación. Finalmente, el capítulo X sintetiza las principales conclusiones del trabajo.

Para una mejor presentación del texto, los Cuadros con la información relevada y analizada en esta investigación se incluyen al final, en el Anexo I. Por su parte, en el Anexo II se presentan series estadísticas para variables tales como producción, superficie sembrada y cosechada, exportación, etc.

## **CAPITULO II**

### **LOS ABORDAJES AL PROBLEMA DE LA INVESTIGACION**

La investigación plantea dos grandes temas, tal como se destacara en el capítulo anterior. En primer lugar, nos preguntamos cómo la conexión a los complejos agroindustriales puede pautar a las unidades de producción agraria, lo que supone indagar sobre los mecanismos que desarrolla el capital agroindustrial en ese sentido, así como los efectos de la integración sobre las distintas capas sociales agrarias. Este interrogante, ya clásico de la sociología rural desde los debates de la década del setenta, adquiere en la actualidad una nueva vigencia dadas las características de los recientes procesos de expansión agroindustrial. En particular, los crecientes requerimientos de capital para llevar adelante los procesos productivos agrarios – que, como plantea Murmis (1998), elevan el umbral tecnológico mínimo para participar en la actual ronda de capitalización -, el surgimiento de nuevas formas y niveles de participación en los complejos a partir de la presencia de nuevos actores, y la existencia de cambios de mercado intensos como consecuencia de los procesos de innovación tecnológica e integración a la economía mundial.

En el complejo agroindustrial tabacalero, este tipo de procesos ha incidido en su desarrollo en la última década, en especial, en el nivel de los mecanismos de integración agroindustrial. Pero además del problema de sus consecuencias sobre una estructura agraria diferenciada en términos del acceso al capital y de las formas de organización social de los procesos productivos, el caso analizado en esta investigación nos conecta con otro problema, referido al grado de especialización productiva de las unidades participantes en los complejos.

En efecto, la especialización ha sido presentada, por un lado, como un rasgo que caracteriza a los estadios avanzados del desarrollo capitalista, en

tanto estaría conectado con la generación de un patrón sustentado sobre el predominio de medios de producción fijos y la formalización de las relaciones laborales, así como con la producción a gran escala. Por otro lado, el tema de la especialización productiva aparece también como coherente con la idea de integración a los complejos agroindustriales. En efecto, el desarrollo de mecanismos de subordinación y control de los procesos productivos agrarios por parte del capital agroindustrial dependería no sólo de la conformación de la cadena (por ejemplo, del grado de concentración y transnacionalización del núcleo del complejo) sino también de la medida en que la actividad integrada está asociada a la reproducción de la unidad agraria.

En ese contexto, el caso del complejo tabacalero, donde la diversificación productiva es característica de las capas más capitalizadas<sup>3</sup>, presenta evidencias que se contraponen a las posiciones teóricas mencionadas, tanto en términos de la asociación entre diversificación y capitalización como del tipo de unidades que el capital agroindustrial privilegia en los procesos de expansión recientes. En algunos autores - como Mann y Dickinson (1990) - se encuentran argumentos en ese sentido, esto es, que la emergencia de unidades capitalizadas es más factible en regiones productivas donde la diversificación es posible.

Esta característica de los productores tucumanos permite confrontar la asociación entre especialización y avance de la capitalización encontrada ya en los autores clásicos sobre la cuestión agraria (Kaustky, o el propio Marx al analizar la transformación de las economías campesinas en el capitalismo). En tal sentido, el caso analizado plantea la necesidad de una revisión y discusión de los senderos de capitalización posibles en el agro y, específicamente, en las unidades vinculadas a los complejos agroindustriales. El carácter concentrado y transnacional del núcleo de este complejo permite analizar un ejemplo novedoso donde coexisten altos grados de articulación agroindustrial y de

---

<sup>3</sup> En el capítulo 6 se analiza la relación existente entre los niveles de capitalización y grados de diversificación productiva en las unidades de producción tabacalera.

diversificación, en particular entre las unidades más capitalizadas que concentran un porcentaje significativo de la oferta de la materia prima.

El segundo gran tema teórico que plantea la investigación refiere a la medida en que la conexión a los complejos agroindustriales determina cambios en las posiciones de las unidades. Este problema de la investigación retoma así una de las preocupaciones centrales de la sociología contemporánea – el impacto de las transformaciones económicas sobre los sectores sociales – a través de uno de los temas clásicos en el desarrollo de la disciplina: el análisis de los procesos de movilidad social. Es a través de estos procesos que las estructuras básicas de las sociedades se reproducen o transforman, emergen o desaparecen (Bertaux y Thompson, 1997).

En nuestro caso, abordaremos tales procesos desde una perspectiva que no hace centro en el debate metodológico – característico de los trabajos sobre la movilidad social -, sino que examina más detenidamente la dinámica de los agentes pertenecientes a las unidades de producción, y profundiza en algunas cuestiones sociológicamente relevantes para la comprensión de los procesos de estructuración y cambio social.

El primero de los temas planteados por la investigación remite, por un lado, a la discusión teórica sobre la conexión a los complejos como fenómenos con capacidad de moldear variables centrales en la reproducción y/o expansión de las unidades de producción. Esto es, las relaciones que pueden establecerse desde la teoría entre los cambios en el tamaño del capital, los sistemas productivos (especialización – diversificación), la organización del trabajo, y las formas en que las unidades son integradas al complejo. Por otro lado, la magnitud de los cambios recientes plantea la necesidad de entender las características de los agentes productivos presentes en las unidades agrarias, lo que constituye un paso básico para comprender los procesos de estructuración y de emergencia de actores sociales en el agro (Archer, 1996).

El segundo de los temas planteados introduce el problema de la conceptualización del pasaje de un estrato social a otro en estructuras jerarquizadas e internamente diferenciadas, es decir, el problema de la movilidad social. En el caso de los estudios rurales, el cambio de posiciones en la estructura, ligado exclusivamente a las transformaciones en la relación de la unidad con el capital, ha sido abordado tradicionalmente desde la perspectiva marxista de la diferenciación social. Asimismo, dicho problema conlleva la discusión sobre el tipo de modelo de estructura social implícito en las conceptualizaciones empleadas, en un contexto en el cual el mismo concepto de clase es cuestionado.

En los puntos que siguen, hacemos un recorrido por la bibliografía con el objetivo de introducir los principales problemas abordados a lo largo de la investigación, a la vez que dejar abiertos los interrogantes que intentamos responder en los capítulos centrales de este trabajo. En tal sentido, el capítulo integra la visión sobre los flujos a la capitalización en el agro, resultantes de la expansión agroindustrial, con una visión que profundiza en el problema de la definición de los sujetos sociales agrarios.

## 1. La perspectiva de los complejos agroindustriales

### 1.1 Definición de Complejo Agroindustrial

Los productores analizados en esta investigación participan, como oferentes de una materia prima, de un mercado que está articulado a procesos productivos posteriores antes de llegar a ser un bien de consumo final. En tal sentido, la definición de complejo agroindustrial permite identificar el espacio económico que integran las unidades de producción aquí consideradas, así como las relaciones que establecen con otros agentes que participan en el proceso de transformación de la materia prima.

La perspectiva de los complejos agroindustriales ha sido desarrollada principalmente en México, durante la década de 1970. Autores como Vigorito y Trajtemberg discutieron un marco teórico y metodológico que permitió aprehender un fenómeno de creciente injerencia en el desarrollo agrario de ese país: la incorporación de tecnologías y capital en la producción agraria como resultado de la expansión de grandes empresas procesadoras, en general de capital transnacional, que concentraban la demanda de materias primas agropecuarias para su posterior transformación.

El fenómeno de la llamada expansión agroindustrial – esto es, el incremento de los procesos de transformación, procesamiento, almacenamiento y comercialización de la producción agraria y, por otro lado, el uso creciente de bienes e insumos de origen industrial, y de servicios técnicos en la producción agraria (Muller, 1990) - importaba tanto desde la perspectiva de las transformaciones que determinaba en las estructuras sociales y productivas agrarias como desde su característica de proceso a través del cual operaba la modernización del sector agropecuario (Piñeiro y Trigo, 1982).

Dicha perspectiva fue desarrollada principalmente desde la economía agraria, en el marco de la metodología de los complejos sectoriales, que autores como Lifschitz (1983) habían estudiado para establecer relaciones entre insumos y productos en el sector industrial fundamentalmente. Los aportes de los autores que abordaron la relación sectorial agro – industria pusieron en debate las características de la cuestión agraria de la época, a partir de la existencia de un agro condicionado por sus encadenamientos “hacia atrás” y “hacia delante”. En efecto, los estudios agroindustriales se han ocupado de analizar los cambios operados en la producción agrícola para responder más directamente a la lógica de la organización industrial (Barros Nock, 1992).

Pero además, dichos autores pusieron en debate la existencia de relaciones de determinación entre uno y otro sector. En otras palabras, la perspectiva de los complejos agroindustriales focalizó la presencia de sectores

del sistema económico – esto es, de agentes extra agrarios - con capacidad de incidir sobre los procesos productivos en el sector agrario.

Desde esta perspectiva, el complejo agroindustrial constituye, en primer lugar, el recorte teórico - metodológico de un espacio de relaciones económicas basadas en el proceso de transformación eslabonado de la materia prima. El mismo implica un corte vertical en las actividades económicas, que incluye la producción agraria, la industrialización y la comercialización de los productos elaborados en las distintas etapas. En otras palabras, el complejo agroindustrial es definido como un espacio donde las actividades productivas tienden a relacionarse principalmente con ciertas actividades, manteniendo con las restantes, vinculaciones de menor importancia. Constituyen espacios económicos, en términos de determinadas relaciones de mercado que se establecen entre los participantes.

Los procesos de integración agroindustrial hacen referencia a este eslabonamiento de etapas y procesos productivos (Vigorito, 1979). Sobre él se desarrollan relaciones de acumulación y reproducción social de los agentes intervinientes. Las diversas modalidades que asumen tales relaciones (asimetrías en el poder de mercado, dependencia tecnológica, combinación de relaciones mercantiles en/con un mismo agente, etc.) permiten establecer ciertos nodos – denominados “núcleos” o “polos integradores” – que, por el lugar que ocupan en la cadena productiva y por su capacidad de imponer condiciones a otros agentes, controlan, directa o indirectamente, un subconjunto de actividades. Corresponden a etapas de transformación donde se hace posible el control relativo del complejo a través de mercados monopólicos de trascendencia en el funcionamiento del sistema (Trajtenberg, 1977; Vigorito, 1979).

Las relaciones básicas del complejo “se hacen efectivas a través del contralor del capital productivo, mercantil o financiero” que concentran los núcleos (Vigorito, 1977: 24). Se aseguran así “un mayor control sobre las

condiciones de reproducción de sus capitales, e incluso captando excedentes adicionales a través de las relaciones de circulación" (Coraggio, 1987:17). En tal sentido, los complejos agroindustriales son también estructuras de poder: constituyen encadenamientos de actores en los cuales aquellos ubicados en el núcleo tienen el poder de determinar los comportamientos productivos y tecnológicos, y aún de dirimir las ganancias netas de los actores de las otras etapas (Piñeiro, 1996: 52). Los "núcleos" o "polos integradores" tienen capacidad de determinar qué, cuánto, cuándo, dónde y cómo se han de producir y comercializar las materias primas, insumos y productos del complejo de acuerdo a sus necesidades de transformación (Teubal, 1982). El peso específico del núcleo y sus formas de acción o, su contracara, las relaciones asimétricas al interior de los complejos, constituyen factores que determinan los flujos principales hacia las actividades de aquel, así como también los diversos poderes de negociación en los mercados.

A partir de estos desarrollos teóricos, en los años setenta se estudiaron numerosos complejos en distintos países de América Latina<sup>4</sup>, particularmente en aquellos países donde la expansión de las relaciones agroindustriales conllevaba el predominio del capital transnacional en los núcleos de los complejos y en los cuales existía una importante o excluyente presencia campesina. En esos estudios, se observa una preocupación por analizar las formas de apropiación de los excedentes agrarios - esto es, los intercambios desiguales entre sectores capitalistas y campesinos - y las relaciones de articulación o subordinación de las unidades de producción agraria a los complejos. Asimismo, se aborda el papel del Estado en los procesos de expansión agroindustrial, en particular su contribución a la modernización e integración de las capas agrarias. Otra preocupación de esa época fue el análisis y comprensión de las transformaciones operadas en las estructuras productivas y sociales agrarias.

---

<sup>4</sup> México principalmente, pero también Venezuela, Brasil, o los países centroamericanos como Honduras. En el caso de Argentina, el estudio de complejos involucró a las actividades regionales como vid, azúcar, tabaco, yerba mate.

Trabajos posteriores sobre la expansión agroindustrial, de fines de los años ochenta y noventa, recuperan la especificidad de la mirada sociológica al conceptualizar a los procesos de integración como procesos sociales. En ellos se plantea que la capacidad de determinación de los complejos agroindustriales sobre los procesos agrarios no es total y que los resultados no siempre ocurren tal cual lo esperado. Desde la sociología rural, algunos autores (Watts, 1990; Clapp, 1988; Giarracca y Aparicio, 1997) han recuperado conceptos sociológicos como los de acción, estrategia, conflicto, negociación para el análisis de los procesos de integración agroindustrial. Plantean los autores que, en las relaciones entre los agentes que ocupan el núcleo y aquellos ubicados en otros eslabones de la cadena agroindustrial, surgen conflictos, ajustes y contramarchas, se generan espacios en los que se ponen en juego las desiguales capacidades de negociación de los agentes intervinientes.

La perspectiva de los complejos agroindustriales ha permitido sustentar teóricamente el conocimiento y análisis de los procesos de expansión del capitalismo en el agro. Así, distintos autores (Gutman, 1990; Teubal, 1993; Gómez, 1993)) coinciden en describir a los complejos agroindustriales como las formas más dinámicas y avanzadas de la organización capitalista en el agro<sup>5</sup>, que "implica modificaciones tanto en las características y peso de relativo de los distintos tipos de unidades de producción como en la forma en que esas unidades y el sector todo se insertan en el circuito del capital a través de sus encadenamientos hacia atrás y hacia adelante. Es precisamente la presencia de esos dos tipos de cambio lo que fundamenta la visión del proceso como un proceso de profundización del capitalismo agrario" (Murmis, 1988: 326).

Los procesos de expansión agroindustrial dieron lugar a una corriente de debate en América Latina en los años de 1970 referida a las posibilidades de integración de las capas sociales agrarias a dicha expansión, en particular, los

---

<sup>5</sup> Se ha planteado incluso que ya no habría una cuestión agraria o rural sino agroindustrial, dada la creciente subordinación y articulación del agro a otros procesos productivos. Este debate a llevado a algunos autores a plantear la superación de lo rural o lo agrario como base

campesinos. En ese contexto, se analizaba el problema de la naturaleza y grado de subordinación al capital agroindustrial. Son los análisis que refieren a la funcionalidad del campesinado a la expansión agroindustrial, a la descomposición y proletarización del campesinado y a los procesos de diferenciación social que afectan a esta capa social.

En la actualidad, los términos del debate han cambiado: ya no es sólo el problema de la subordinación del agro al capital agroindustrial sino que surge también la preocupación por analizar los mecanismos que determinan crecientes procesos de exclusión de los mercados, a los que están expuestos ya no sólo los campesinos sino también unidades capitalizadas (familiares capitalizados, empresarios), anteriormente "exitosas" en sus estrategias de acumulación. El debate incorpora en forma creciente nociones como la de "exclusión" o "pauperización" (Lattuada, 1996), para aludir a procesos socioeconómicos en el nivel de las unidades de producción agrarias que ya no tienen un anclaje tan claro en una conceptualización de las clases sociales agrarias, sino en conductas y comportamientos tan diversos como sujetos puedan encontrarse.

La noción de exclusión<sup>6</sup> traduce una imagen radical de los resultados de los procesos. Uno de sus problemas – como bien señalara Murmis (1996) – es que admite un nivel tal de generalidad que puede reducir casi todas las situaciones heterogéneas a una dicotomía única entre los que están y los que no (pág. 137). En ese contexto, perdería fuerza la identificación de quiénes – es decir, qué tipos de sujetos - son los que han sido afectados por los procesos de reestructuración económica, adquiriendo importancia el análisis de los mecanismos de exclusión, desde una perspectiva que resalta aquello en que los excluidos se parecen.

En nuestro caso, por el contrario - y como desarrollaremos en el apartado referido a los efectos de la integración agroindustrial sobre los productores así

---

para el estudio de procesos sociales específicos. Para mayor extensión sobre el debate, véase Murmis, 1993 y Piñeiro, 1996.

<sup>6</sup> La obra de Michel Foucault ha incluido la noción de exclusión en un marco analítico más amplio en el que sustentó el concepto de poder.

como en el referido a la movilidad social – incorporamos la noción de “heterogeneización”, no sólo para poder dar cuenta de cómo las capas sociales se hacen cada vez menos homogéneas internamente, sino también para comprender la complejidad de los procesos de reestructuración, la producción de nuevas situaciones de subordinación y de nuevos cortes en la estructura social.

Rescatamos dicha noción como un elemento central para pensar los procesos de capitalización en el nivel de las unidades agrarias y los pasajes de éstas entre diferentes posiciones en la estructura. Tal noción replantea las discusiones más clásicas sobre la persistencia, refuncionalización y diferenciación de las capas sociales agrarias.

Antes de abordar la forma en que tales cuestiones han sido tratadas en la bibliografía, nos detenemos en la problematización y las conceptualizaciones referidas a las capacidades y mecanismos a través de los cuales el capital agroindustrial determina los flujos sobre las unidades de producción agraria. En otras palabras, cómo la conexión a los complejos agroindustriales determina a las explotaciones agropecuarias. Dicho interrogante constituye, como ya ha sido señalado, un problema central de nuestra investigación.

## 1.2. Los mecanismos a través de los cuales se construyen flujos sobre las unidades de producción agraria

La profundidad de las transformaciones que la presencia de los complejos agroindustriales acarrea en el sector agrario ha constituido un debate reciente en América Latina<sup>7</sup>, del cual nos interesa rescatar una de sus dimensiones: la medida

---

<sup>7</sup> Para algunos autores, los complejos agroindustriales son hegemónicos y de ello se derivarían una serie de consecuencias positivas como resultado de la modernización, la mejora de la productividad y la posibilidad de acceso a mercados dinámicos. Para estos autores, los complejos son la fuerza que modela el mundo rural. Otros autores, que representan una corriente más crítica, sin dejar de reconocer la importancia de los complejos, plantean interrogantes sobre su hegemonía, es decir, sobre la medida en que su influencia para determinar procesos socioeconómicos en el agro excluye todo otro tipo de influencia. Asimismo, se discute las consecuencias sobre el agro tanto en términos de su bondad como de su

en que el sector industrial puede moldear y pautar a las unidades de producción agraria. En ese contexto, nos importa especialmente poder dar cuenta de los mecanismos de articulación agroindustrial en tanto marco para comprender la relación entre oferentes y demandantes de una materia prima como el tabaco, en un mercado en el cual las relaciones y transacciones ocurren en su mayoría "fuera de mercado" (Teubal y Pastore, 1995). En particular, cuando se trata de analizar los flujos hacia las unidades de producción, es decir, cuando se trata de ver cómo dichos mecanismos constituyen nexos entre las demandas de capitalización - esto es, el requerimiento de un patrón de producción organizado alrededor de la explotación del capital - y la puesta en marcha de transformaciones en el nivel de las explotaciones.

Sin duda, la "transmisión" de tales flujos no es recibida y adoptada en forma homogénea por el sector agrario. Distintos trabajos realizados en América Latina durante la década de 1980 - que revisan críticamente el debate de la década de 1970 sobre las consecuencias de la expansión agroindustrial sobre la agricultura - recuperan la premisa de que, si bien en el contexto de la expansión agroindustrial, los procesos productivos en el agro tienden a estar cada vez más subordinados a los requerimientos de las empresas procesadoras, la adopción e implementación de los patrones productivos que son funcionales a la expansión del capital es una variable dependiente de diversos factores. Entre ellos, el tipo de unidades agrarias integradas y el tipo de mecanismos puestos en marcha por el capital agroindustrial (Giarracca, 1983; Barros Nock, 1992; Piñeiro, 1996). En otras palabras, en la determinación de los procesos que operan en las unidades agrarias no sólo importa sus niveles de recursos sino aquellas relaciones que las integran al complejo, a través de las cuales se organizan dichos recursos.

Las formas que asumen las relaciones entre el sector agrario y las empresas procesadoras son múltiples, si bien la mayoría se caracteriza por reducir y desarticular la autonomía relativa de los productores y por generar

---

homogeneidad para los distintos países, regiones, actividades y sectores sociales. Para una síntesis del debate, véase Piñeiro, 1996.

una creciente interdependencia entre los procesos productivos (Aparicio, Giarracca y Teubal, 1992)<sup>8</sup>. La etapa actual del desarrollo capitalista en el agro muestra distintas modalidades de integración vertical<sup>9</sup> que asumen las relaciones agroindustriales: formas de integración vertical directa, y formas indirectas, en las que los agentes están diferenciados pero mantienen vinculaciones que van más allá de la compraventa. Este último tipo de integración recibe el nombre de articulaciones agroindustriales: las unidades articuladas no pierden sus atributos diferenciales aunque el grado de integración de los procesos productivos sea alto (Arroyo, 1979; Giarracca: 1988).

En el primer caso, la denominada integración vertical por propiedad, una empresa integra bajo una misma propiedad y unidad de decisión, a unidades que actúan en distintas etapas de la cadena agroindustrial, particularmente del sector primario. Existen varios elementos que coadyuvan a la generación de la integración vertical directa, encontrándose distintos casos en producciones agroindustriales en nuestro país<sup>10</sup>. Los límites a la integración vertical directa o por propiedad surgirían básicamente por la imposibilidad de externalizar costos fijos y la pérdida de capacidad flexible para atender a diferentes coyunturas o a mercados volátiles y heterogéneos" (Teubal y Pastore, 1995: 115).

---

<sup>8</sup> La estructura social y productiva del agro argentino, con su heterogeneidad como rasgo constitutivo (Murmis, 1988) ha coadyuvado a generar una diversidad de situaciones de integración agroindustrial en las distintas regiones del país: integración vertical directa, agricultura de contrato, y más recientemente, la integración cooperativizada, en la cual son las cooperativas de productores las que funcionan como polos de articulación.

<sup>9</sup> La importancia que adquieren estas formas de relación se vincula, en cierta medida, con la creciente concentración y centralización del capital que se produce al nivel de las industrias procesadoras, con la introducción de tecnologías de producción y gestión que inciden sobre la conformación de nuevas industrias de insumos agropecuarios (Teubal, 1995).

<sup>10</sup> Una de las ventajas de esta forma de integración reside en el propio proceso productivo en tanto da mayores posibilidades de una mejor sincronización de tareas, en particular, cuando la materia prima puede perder cualidades de mediar tiempo largos entre las etapas de cosecha y de procesamiento industrial, como ocurre en nuestro país en la producción de azúcar en Salta y Jujuy (Soverna et al., 1989). Otra ventaja, explotada en varios complejos agroindustriales, es la capacidad potencial de obtener economías de escala o la ampliación de mercados, como se observa en la producción de cítricos en Tucumán, Entre Ríos y Corrientes, y en la actividad frutícola en el Alto Valle (Aparicio et al. 1998; Gutman y Rebella, 1990; Castello, Del Franco e Izurrieta, 1991).

En buena medida, la cita de Teubal y Pastore hace referencia a una de las características centrales de la etapa actual de desarrollo de los complejos agroindustriales<sup>11</sup>, en la que se expanden las formas indirectas de gestión en especial, la agricultura de contrato. Este tipo de forma de integración agroindustrial ha sido estudiado especialmente en México, en las décadas de 1970 y 1980 (Paré, 1982; Feder, 1979; Teubal, 1982) y también por algunos representantes de la Harvard Business School, entre ellos Ray Godlberg (1981). En Argentina, los estudios agroindustriales son más recientes, y datan de fines de los ochenta.

La necesidad de materias primas para industrializar o comercializar con modernas técnicas de empaque ha llevado al capital agroindustrial a establecer arreglos con los productores. Los contratos de producción aseguran a la agroindustria la oferta de materias primas que necesita en tiempo y forma, a través del financiamiento parcial o total de la cosecha. A su vez, los contratos le aseguran a la agroindustria tanto el recupero del crédito como una oferta constante. Por otra parte, los contratos permiten a los productores resolver el siempre presente problema de la falta de capital de operaciones (Clapp, 1988; Barros Nock, 1992).

Esta forma de integración supone una relación entre productores y empresas procesadoras mediada por un contrato donde se establecen sus términos. En el contrato, los productores se comprometen a entregar su producción a la empresa procesadora, ésta última adelanta insumos para el proceso productivo, provee asistencia técnica, establece los plazos de devolución del financiamiento y los precios de la materia prima que el productor entregará. La empresa especifica la calidad y condiciones de la misma y cómo el productor va a producir. A diferencia de la modalidad anterior, en este caso la empresa no

---

<sup>11</sup> La expansión agroindustrial, comandada en buena medida por el capital transnacional, constituye un ejemplo preclaro del proceso de globalización y transnacionalización de las economías. En el caso del agro, se observan una serie de procesos que son registrables como cambios en el sector: mayor orientación a la industrialización, intensificación de la especialización agrícola, complementación productiva entre regiones, homogeneización

tiene control directo sobre la producción agraria pero, a través de mecanismos como el financiamiento y la asistencia técnica, mantiene un control indirecto y una fuerte injerencia sobre dicha etapa.

La integración contractual es total cuando el núcleo del complejo articula en más de una instancia del proceso a la unidad de producción – provisión de insumos y semillas, de asistencia técnica, servicios de cosecha, por ejemplo -; y es elemental cuando la integración se da en un solo nivel, generalmente, el aprovisionamiento de materia prima.

En el contrato también quedan establecidos, por lo general, incentivos para la incorporación de tecnología en las unidades de producción agraria. Este es un elemento fundamental para comprender el problema teórico de esta investigación en tanto nuestra hipótesis es que este constituye el principal mecanismo de injerencia del capital agroindustrial sobre las unidades de producción agraria, a través del cambio tecnológico. En efecto, la incorporación de ciertos insumos – provistos por las empresas procesadoras o agroexportadoras a través de la asistencia financiera – puede tener impactos sobre la organización del trabajo en la unidad de producción, determinando nuevos niveles de requerimientos de mano de obra tanto en cantidad y calificación como en la estacionalidad de la demanda, por ejemplo. Otras veces, la política de precios de la empresa o el tipo de contratos que la misma establece, favorece la incorporación de la mecanización de procesos laborales.

De esta forma, el contrato agroindustrial deviene un mecanismo central en la organización de los procesos productivos en el agro, determinando cambios en el tamaño del capital y la organización del trabajo en el nivel de la explotación: a través de la financiación que brindan, de las tecnologías que pide incorporar en el proceso productivo y del seguimiento técnico.

---

tecnológica, pérdida de autonomía de los agricultores (Giarracca, 1996; Bonanno et al., 1994; Llambí, 1993).

Por otra parte, a través del contrato las empresas integradoras inciden sobre los ritmos de expansión e inversión de las unidades de producción. Con el adelanto de insumos, la empresa ejerce el poder de determinar la cantidad de hectáreas que el productor producirá. Ello constituye un fuerte indicador en relación con la cantidad de producto que cada agricultor puede vender cada año, en particular, cuando se trata de complejos donde existe un alto grado de concentración de la demanda. En tal sentido, el contrato supone un mecanismo que permite orientar la evolución de la producción así como también la inversión de los excedentes que, en algunos casos, los productores logran retener. Así, muchos ejemplos relevados por nosotros en esta investigación muestran cómo las decisiones de inversión - en especial, la compra de maquinaria - han estado justificadas por las expectativas de crecimiento de la demanda y los precios en el mercado internacional, que las propias empresas tabacaleras plantearon.

En la explicación de la asociación entre formas de integración, por un lado, y tamaño del capital, organización del trabajo, sistemas productivos de las unidades de producción, por el otro, existe un concepto central: el de subordinación. Este concepto ha sido desarrollado desde la perspectiva marxista por autores como Bartra (1979) o Margulis (1979). Partiendo del supuesto de que el desarrollo agroindustrial conlleva la integración de formas no capitalistas (campesinas), se plantea que el capital agroindustrial introduce a través de los mecanismos de integración, modificaciones en los procesos laborales para incrementar los excedentes generados. El concepto de subordinación hace referencia a la posibilidad que el capital tiene - a partir de la misma lógica de implementación de los contratos agroindustriales - de captar los excedentes generados en las unidades agrarias a partir de la introducción de nuevas tecnologías y formas de gestión.

Así, el concepto de subordinación permite pensar las asimétricas relaciones existentes que vinculan a las unidades de producción agraria y a los agentes núcleos de los complejos a partir de sus diferentes condiciones de existencia y funcionamiento (Llambí, 1981). Lo que estaría en juego en las relaciones de

subordinación es la posibilidad de extracción de excedentes, a partir de una serie de vinculaciones establecidas en el nivel financiero, técnico, comercial y gerencial, que el contrato agroindustrial viabiliza.

El caso por nosotros analizado en esta investigación, el del complejo agroindustrial tabacalero, permite sostener la importancia teórica de estos mecanismos para comprender los procesos sociales en el agro. En otras palabras, nuestro caso revela la pertinencia teórica de esta perspectiva para dar cuenta de la asociación encontrada a lo largo de esta investigación entre los cambios en las formas en que las unidades de producción tabacalera son articuladas a ese complejo agroindustrial y los cambios en el tamaño del capital, en el tipo de relaciones de producción: en síntesis, los cambios en el tipo de unidades a cargo de la producción agraria.

## 2. Los efectos de la integración agroindustrial sobre las unidades de producción agraria

La creciente injerencia de los complejos agroindustriales en la economía y, en particular, su papel como patrón de producción a través del cual se viabilizan los flujos hacia la capitalización en el sector agrario constituye un elemento central para el análisis de la cuestión agraria en nuestro país, así como en América Latina. Distintos trabajos como los de Giarracca para el caso del tabaco mexicano (1982), Barros Nock para el caso de la producción de cítricos en ese país (1992), el estudio de Giarracca y Aparicio sobre los productores cañeros de Tucumán (1992), o los trabajos de Gutman y Rebella para la producción de oleaginosas y frutas frescas en el Alto Valle (1990), o los de Teubal y Pastore para el complejo cervecero en Argentina (1991) entre muchos otros, se han planteado la relación existente entre la integración a los complejos agroindustriales y los procesos de cambio en la estructura agraria, en especial, el análisis de los mecanismos y factores que intervienen en los procesos de diferenciación social.

En la actualidad, el análisis de esta relación adquiere una nueva entidad al plantearse nuevos escenarios vinculados al desarrollo agroindustrial actual<sup>12</sup>. En ese contexto, nos interesa destacar, particularmente, dos elementos de importancia para nuestro problema: en primer lugar, el incremento en los requerimientos de capital para participar en producciones competitivas y con mercados con posibilidades de expansión – principalmente aquellas orientadas a los mercados externos -. Este hecho ha sido señalado, para el caso argentino, por diversos autores como Lattuada (1996) y Murmis, (1998).

El segundo elemento al que hacemos referencia es el cambio en las relaciones de articulación agroindustrial, ya sea que se trate de situaciones en las que se da una mayor articulación entre productores y agroindustrias, o de situaciones en las que ya había contratos pero aparecen nuevas modalidades de implementación de los mismos. En ambos casos, intervienen factores como la incorporación de nuevos actores, la introducción de nuevos paquetes tecnológicos o la orientación de la producción hacia nuevos mercados.

A pesar de estos cambios, la bibliografía actual no contiene proposiciones firmes respecto de la configuración de la estructura agraria como resultado de los procesos actuales de expansión agroindustrial. Es decir, aún persisten como interrogantes tanto aquel referido a las formas a través de las cuales el capital agroindustrial busca reestructurar al agro en función de sus necesidades de expansión y valorización, como las consecuencias que ello puede tener en términos de las características de las unidades de producción agraria.

Compartimos con distintos autores (Murmis, 1993; Teubal y Pastore, 1995), la hipótesis acerca de la complejidad y heterogeneidad de situaciones

---

<sup>12</sup> Desde la economía política, distintos autores (Bonanno, 1994; Llambí, 1991; Mc Michael, 1996) han señalado que los sistemas agroindustriales están atravesando una etapa de transformaciones vinculadas a la internacionalización de las economías. La internacionalización del capital es parte de un proceso de acumulación de capital, que resulta de la necesidad de éste último de expandir y incrementar sus mercados a través del mundo. Este fenómeno consiste en la subordinación e integración de diferentes formas de producción y consumo bajo un único patrón, así como su integración en el mercado internacional (Barkin y Suárez, 1985).

existentes, así como la dificultad para definir estructuras consolidadas, tanto en términos de la conceptualización de tipos sociales agrarios como de la identificación y delimitación de trayectorias de las explotaciones en el marco de procesos de expansión agroindustrial. Ello deja un campo abierto para pensar las consecuencias de los procesos actuales en el nivel de las explotaciones. En efecto, no es posible apuntar certezas sobre los tipos de unidades que quedarán a cargo de la producción, aunque sí se puede sostener que los que permanezcan tendrán que cumplimentar con determinados requisitos de capitalización.

Nuestra investigación plantea la noción de heterogeneización como elemento central para pensar los procesos en el nivel de la estructura social agraria. Para poder introducir tal noción, es importante revisar los aportes de distintos autores que han contribuido a definir la llamada perspectiva de la diferenciación social. Dicha perspectiva teórica permite rodear el problema fundamental de nuestra investigación: la relación entre los procesos de intensificación de la capitalización en la agricultura y el tipo de unidades que quedan conformadas. Asimismo, nos permite acercarnos al otro gran interrogante: el de los cambios de posiciones que pueden identificarse en tales procesos.

## 2.1. La perspectiva de la diferenciación social

La teoría de la diferenciación social alude a procesos sociales concretos que plantean la relación entre los procesos de desarrollo capitalista y de formación de clases en el agro. Tal perspectiva plantea la relación entre los procesos de expansión capitalista en la agricultura y los de estratificación social<sup>13</sup>. La diferenciación supone la desintegración de las formas de producción

---

Las agroindustrias han formado parte de ese proceso, fundamentalmente a partir de la transnacionalización de muchos complejos.

<sup>13</sup> El concepto de diferenciación social está presente en los análisis de Marx, Kautsky y Lenin sobre las vías de desarrollo capitalista en el agro en el caso de Inglaterra, Alemania y Estados Unidos respectivamente, analizadas a partir de las mismas categorías conceptuales derivadas de la teoría social marxista. Tanto Marx como Kautsky y Lenin buscaron dar cuenta en sus

preexistentes y el surgimiento de nuevos tipos de población que quedarán a cargo de la producción. Pero también supone un proceso constante en el interior de los distintos tipos de productores, marcando diferencias en capas anteriormente homogéneas.

Fue Lenin quien enunció la teoría de la diferenciación social en el agro (1977), al analizar la situación del campo ruso a principios de siglo y las transformaciones en el campesinado como consecuencia de la penetración del capitalismo. El principio que estructura la conceptualización de Lenin es que la reproducción del campesinado en el capitalismo es inestable. Supone contradicciones que llevarán a la descomposición de esta forma social en nuevas clases sociales (pequeños empresarios capitalistas y proletarios), pero también a diferenciaciones internas que reproducen su inestabilidad.

El carácter inestable y transitorio de la evolución de las unidades campesinas en el capitalismo, que Lenin enunciara, permite pensar la diferenciación como un proceso en el que dichas unidades tienden a estar "en flujo hacia" o "resistiendo el flujo hacia" otros tipos de unidades productivas (Murmis, 1993: 80).

Lenin distingue dos momentos en el proceso de diferenciación: la desintegración o descomposición de la unidad campesina - o el proceso de diferenciación social -, y el proceso de diferenciación social interna. Este último es el que se da al interior del campesinado, marcando diferencias entre campesinos ricos, medios y pobres. En el primer caso, puede haber aumento del control de trabajo muerto y de la escala de reproducción familiar pero se

---

análisis de las formas históricas de acceso a los medios de producción, y sus resultados en las relaciones de producción, en las formas de propiedad y en la estructuración de las clases sociales. Aún cuando el enfoque de las vías refleja y conceptualiza tres procesos históricos concretos, permite recuperar relaciones centrales para el análisis de los procesos de expansión capitalista en la agricultura: la relación entre las modalidades de inversión de capital, el régimen de tenencia de la tierra, el desarrollo tecnológico, la difusión de nuevas relaciones sociales y la emergencia, como síntesis de lo anterior, de nuevos sujetos sociales portadores de nuevas estrategias de producción.

mantiene el papel decisivo del trabajo familiar; el tercer caso, ejemplificaría el fenómeno opuesto, con disminución de escala y venta de trabajo familiar, pero manteniendo también la primacía del trabajo familiar (Murmis, 1993: 94).

Si bien Lenin enfatizó especialmente la probabilidad de que las unidades campesinas se descompusieran en dos direcciones alternativas - esto es, hacia la dependencia salarial o hacia la capitalización -, la identificación de un proceso de diferenciación social interna permite observar los constantes movimientos de estratificación en el sector campesino y las transformaciones que pueden operarse en estas economías que mantienen la relación tierra - trabajo familiar. La perspectiva teórica de la diferenciación identifica dimensiones a lo largo de las cuales la unidad campesina se transforma: la escala de reproducción familiar, la incorporación de trabajo ajeno remunerado, la venta de trabajo familiar fuera de la unidad, el control de activos, en particular cuando los mismos funcionan efectivamente como capital. Ello enuncia - aunque no es resaltado en esos términos por Lenin - la heterogeneidad interna del campesinado como fenómeno resultante del funcionamiento de los mecanismos económicos, sociales y políticos que lo articulan al capitalismo agrario, con modalidades específicas en cada realidad nacional o local.

Para Lenin el mecanismo de diferenciación campesina es el mercado capitalista. La competencia capitalista destruye a la economía campesina enfrentada a aumentar la productividad en un contexto en el que todos los agentes económicos están organizados por los principios inherentes al capitalismo.

La presencia de campesinos - o más genéricamente de la pequeña producción familiar - en distintos países mantuvo vigente la discusión sobre los procesos de diferenciación social. En las décadas de los sesenta y setenta, las preocupaciones estuvieron orientadas a analizar las consecuencias de la integración del campesinado a los complejos agroindustriales.

La expansión agroindustrial ocurrida en buena parte de los países de América Latina durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones (el modelo ISI) provocó cambios tanto en los sectores empresariales como en los campesinos. Tales cambios no solo tuvieron lugar en el nivel de su conexión a los mercados sino también en los procesos de producción de las unidades campesinas. Los mecanismos empleados por el capital agroindustrial para articular el proceso productivo agrario y mantener el control sobre cómo, cuánto y cuándo han de producir las unidades integradas – el contrato agroindustrial –, son señalados como aquellos que diferencian y desestructuran las economías campesinas.

Si en Lenin la perspectiva de la diferenciación parte del supuesto de que el campesinado en el capitalismo es una clase en vías de desintegración, en los autores que – a partir de conceptualizaciones derivadas de la teoría social marxista - analizaron las consecuencias de la integración de este sector en los complejos agroindustriales, se debatieron distintas posiciones. Estos debates recuperaron la perspectiva teórica de la diferenciación campesina como resultado del proceso más general de penetración de las relaciones de producción capitalistas en el agro.

Por un lado, y dentro de la llamada posición “descampesinista” del debate, algunos autores (Feder, 1979; Arroyo, 1979) plantearon la tendencia a la expulsión de población campesina explicada como resultado de la necesidad del capital agroindustrial de modernizar la producción agraria, proceso que no sería viable en las economías campesinas, dada su incapacidad estructural de iniciar procesos de acumulación. Los autores refuerzan la hipótesis de la desaparición de unidades campesinas como proceso inherente al desarrollo agroindustrial al sostener que el capital fomenta la producción a gran escala. Todo ello hace que las economías campesinas no puedan competir con productores de tipo empresarial que producen en condiciones mucho más favorables. En ese contexto, los sectores con capacidad de acumulación –

productores medianos y grandes - son vistos como los únicos capaces de integrarse al desarrollo agroindustrial, mientras que el lugar de los sectores campesinos es el de proveedores de mano de obra (Arroyo: 1979).

Por otro lado, y dentro de las posiciones "campesinistas", se plantea que el campesinado es funcional al desarrollo agroindustrial, abordándose, en ese contexto, el análisis de las formas que asume la persistencia campesina. Autores como Bartra (1979) y Servolin (1979) se inscriben en el modelo explicativo de la "refuncionalización" campesina. Partiendo del supuesto de que la forma de producción campesina está comprometida en la lógica de reproducción del capital, asumen que el último necesita incluir en forma subordinada al campesinado en su propia lógica. Como destaca Giarracca (1983), se analiza la subordinación campesina en función de lo que el capital extrae y aprovecha de aquél.

La posición que sostiene la "refuncionalización" plantea que una producción altamente capitalizada como la agroindustrial requiere de la presencia campesina ya que éstos, a diferencia de las unidades más capitalizadas, no reclamarán ni la ganancia media ni la renta de la tierra. Para estos autores, la articulación de los sectores campesinos supone su adecuación a las necesidades de valorización del capital agroindustrial. Las unidades campesinas incorporan tecnología, modifican la estructura de sus unidades productivas pero ello no los coloca en una posición que les permita retener excedentes y reinvertirlos: sólo permite su persistencia (Bartra, 1979). Margulis (1979) llamó a este proceso como "acumulación subordinada".

Los cambios en las formas productivas de las unidades campesinas pobres no se asocian a procesos de capitalización sino que constituyen requisitos "indispensables" para permanecer en la actividad agrícola. Bartra analiza mecanismos de transferencia de excedentes del campesinado al capital para explicar la refuncionalización campesina. Para el autor, la explotación del

campesinado se consume en el mercado pero la base de esa explotación se encuentra en las condiciones internas del proceso de producción campesina.

De tal forma, se explica el mantenimiento de la producción campesina como una necesidad del capital agroindustrial de ampliar su base de acumulación. Por otra parte, los cambios producidos dentro del sector que explica el modelo de la refuncionalización - como la pérdida del control del proceso productivo y de autonomía dentro de la unidad de producción - no son resaltados en términos de sus consecuencias sobre el proceso de diferenciación social. Antes bien, se supone un efecto homogéneo de la integración sobre el campesinado, donde la imagen extrema es la de un "asalariado disfrazado" de las empresas agroindustriales.

Entre estos dos polos del debate, otros autores focalizaron en los mecanismos que subordinan a las unidades campesinas a los complejos agroindustriales y en los procesos de diferenciación social - en particular, la diferenciación interna - que tal subordinación determina. Es decir, se plantea que los procesos de descomposición y de diferenciación social interna se complementan, se dan simultáneamente, asumen distintas formas según los procesos sociales particulares.

Estos autores rescatan, en primer lugar, la heterogeneidad interna del campesinado como característica fundamental que imprime modalidades específicas al proceso de integración agroindustrial y, en general, a la profundización del capitalismo en el agro. En segundo lugar, destacan los cambios internos a la unidad campesina que resultan de la relación subordinada al capital agroindustrial. Estos cambios van desde la proletarización y la diferenciación interna hasta la posibilidad de que algunos se conviertan en pequeños capitalistas.

En esa línea, Llambí (1981) analiza las tendencias hacia la transformación de las unidades campesinas integradas a complejos agroindustriales. Llambí

plantea que, entre las dos "situaciones polares" de la descomposición y la refuncionalización campesina, existe una compleja gama de situaciones que engloba en el concepto de subordinación. Lo que estaría en juego en las relaciones de subordinación es la posibilidad de extracción de excedentes, a partir de una serie de vinculaciones establecidas en el nivel financiero, técnico, comercial y gerencial.

Estas relaciones comportan un alto costo para los sectores campesinos ya que gran parte de sus excedentes es extraído. Sin embargo, tienen la posibilidad de generar mayores excedentes (por aumentos de la productividad y mejoras tecnológicas) y retener, al menos, una parte (pág. 151). De allí que los efectos de la integración subordinada no sean homogéneos: en algunos casos los productores pueden retener parte de esos excedentes, aparecen diferenciaciones y estratificaciones internas (Llambí, 1981).

En su análisis del campesinado mexicano, Giarracca (1983) encontró que el esquema de la refuncionalización daba cuenta de algunas de las situaciones existentes, sobre todo en los estratos más pobres. Sin embargo, era sólo una de las formas en que se manifestaba la subordinación campesina. La autora plantea que existen otras formas, y todas ellas se inscriben en el proceso más amplio de diferenciación social: la integración aún siendo subordinada representa en la actualidad uno de los mecanismos más importantes de diferenciación campesina.

Giarracca destaca entonces las ventajas que los campesinos pueden aprovechar: la financiación que reciben del capital agroindustrial, la tecnología que se les pide incorporar en el proceso productivo, el seguimiento técnico que les dan las empresas agroindustriales. Cuando ciertas condiciones lo permiten, más que refuncionalizarse, hay campesinos que cambian cualitativamente, se convierten en excedentarios. Sostiene la autora que "generalmente este no es un proceso propiciado por el capital, sino que se da aunque éste utilice

mecanismos para que las modificaciones funcionales del proceso productivo no propicien la acumulación y reproducción ampliada” (1988: 108).

En estos trabajos, se profundiza en el análisis del contrato agroindustrial como mecanismo regulador de la diferenciación campesina. El contrato es definido como una relación social (Clapp, 1988). Si bien predominan los intereses de rentabilidad del capital agroindustrial, como en todo proceso social, los esquemas de la relación no se desarrollan siempre de acuerdo a lo esperado; las condiciones de los contratos – y las posibilidades de capitalizar los cambios en la unidad por parte de los campesinos – reflejarán también la capacidad de negociación de los agentes subordinados en la relación.

En este sentido, al recorrer la bibliografía sobre el tema, encontramos ejemplos de sectores campesinos que inician procesos de acumulación. En otros casos, el costo de la integración agroindustrial puede ser tan alto que implique una pérdida total de autonomía para la unidad de producción, quedando ésta bajo el control del capital agroindustrial, aún cuando mantenga la posesión de su tierra y medios de producción. En otros casos, las unidades logran reproducirse en las condiciones determinadas tanto por la dinámica de las distintas actividades agroindustriales como la capacidad de negociación del sector.

La perspectiva de la diferenciación es también un abordaje del problema de los cambios de posiciones en la estructura social. El pasaje de un estrato a otro estaría explicado por la transformación de formas no enteramente capitalistas en formas típicas de la producción capitalista: empresarios y asalariados. La mirada sobre los procesos de diferenciación social interna permite comprender los cambios entre estratos del campesinado mediante la incorporación de elementos capitalistas. En este esquema, es posible identificar las dimensiones a lo largo de las cuales se producen las transformaciones (la relación con la mano de obra, con la tierra, la incorporación de activos que funcionen como capital, las modalidades de inversión, etc.), así como los mecanismos que dan lugar a tales movimientos en el sector agropecuario. Así, el mercado de libre competencia (tal como es

presentado por Lenin) o, los mecanismos desarrollados por el capital agroindustrial, en la fase monopólica del capitalismo, son conceptualizados como mecanismos que introducen diferenciaciones en la estructura social agraria.

## 2.2. El debate sobre la producción familiar capitalizada

La bibliografía no reconoce un peso o entidad similar al de la "cuestión campesina" para el caso de la relación entre la presencia de formas de producción familiar capitalizada o "farmer"<sup>14</sup> y el desarrollo de formas de integración agroindustrial. Antes bien, el debate sobre la figura del "farmer" giró en torno de su persistencia y relativa estabilidad en contextos de expansión de la capitalización en el agro.

El debate de los años sesenta en América Latina y también en parte de los países europeos, se planteó en torno de las condiciones históricas de surgimiento de esta figura y aquellas que hicieron posible la relativa estabilidad de este tipo de unidad. Una posición es la sostenida por autores como Archetti y Stolen (1975), quienes enmarcados en el enfoque chayanoviano, plantearon la existencia de una racionalidad particular: en la definición de los autores, el farmer constituye un tipo de empresa que tiene capacidad de acumular capital y expandir su tamaño, gracias a que no contabiliza su propio trabajo ni el de la familia como un costo de producción y tampoco reclama la renta correspondiente a la propiedad de la tierra.

Desde el marxismo, se pueden ver distintos desarrollos formulados en torno de esta cuestión que difieren entre sí, pero que tienen en común la búsqueda de una explicación frente a un fenómeno que, desde los primeros

---

<sup>14</sup> En la década de 1960, el modelo de la finca familiar norteamericana fue concebido como el tipo de unidad agraria más coherente con una tasa acelerada de incorporación de tecnologías en los procesos productivos. Hacia mediados de los años setenta, el debate sobre los farmer resurge en América Latina, como objeto de estudio de los investigadores (Llambí, 1988). Un hito en tal sentido fue la publicación del trabajo de Archetti y Stolen sobre los colonos algodoneros de Santa Fe en Argentina (1975).

teóricos de la cuestión agraria, era pensado como un estadio en el desarrollo de las relaciones de producción capitalistas en el agro. Así, autores como Servolin (1972), o Friedman (1982) argumentaron la relativa estabilidad de la pequeña producción capitalizada a partir de su conceptualización sobre las condiciones de reproducción de la producción mercantil simple y las ventajas que ésta tiene frente a las empresas capitalistas en un sector como el agrícola donde persisten barreras técnicas y sociales para la gran propiedad y para la extensión de relaciones salariales<sup>15</sup>.

En general, el debate puso en el centro del análisis a las teorías sobre las formas de acumulación de capital, tanto en aquellos autores que hicieron referencia a la existencia de una racionalidad diferente en la producción familiar como en aquellos otros que opusieron la presencia de barreras y condiciones específicas en el agro a la entrada del gran capital como factor explicativo. En tal sentido, numerosos trabajos posteriores – que dejaron de lado el interrogante sobre la naturaleza de las formas de producción familiar capitaliza – desarrollaron una serie de conceptualizaciones en relación con el tipo de condiciones que hacen posible la estabilidad de formas de acumulación en pequeña escala. En ese esquema, subyace el supuesto de que la extensión de las relaciones salariales está asociada a la presencia del gran capital.

Los trabajos teóricos a los que hacemos referencia no son muchos. Su importancia radica en que los autores han intentado pensar sobre las condiciones de reproducción de las formas de producción familiar capitalizadas en formaciones

---

<sup>15</sup> En el planteo de Friedmann, las condiciones de reproducción de la producción mercantil simple son similares a las de la empresa capitalista en tanto en uno y otro caso derivan de relaciones externas a la unidad. En efecto, la "ley del valor" tiene como consecuencia que en el capitalismo se tienda a incrementar la productividad del trabajo, a la reducción del número de empresas y el aumento en la escala de producción. Sin embargo, para Friedmann, "la ley del valor se detiene en las fronteras de la producción mercantil simple, cuyas relaciones internas son gobernadas por otros principios: en general, variaciones de la división del trabajo familiar" (1983: 12). En el argumento de Servolin (1972), la viabilidad y estabilidad relativa de las pequeña producción mercantil está relacionada con barreras que se oponen a la inversión de capitales en el sector agropecuario: la propiedad privada de la tierra, la especificidad técnica de los procesos de trabajo y la larga duración del ciclo reproductivo en las ramas agrícolas que impiden una alta rotación de los capitales.

sociales en los que no operan mecanismos de nivelación de la tasa de ganancia o han sido reemplazados por otras formas de regulación de la economía.

Un trabajo paradigmático en ese contexto es el de Luis Llambí (1988), en el cual el autor analiza el papel de la unidad familiar capitalizada en el proceso de acumulación de capital<sup>16</sup>. Para ello distingue, a los fines analíticos, tres tipos de estructuras de mercado que pueden generar condiciones de reproducción de la misma: condiciones de mercado competitivas, las reguladas en condiciones oligopólicas y las reguladas por el Estado (pág. 49).

El segundo caso – mercados regulados por el capital oligopólico – refiere más concretamente a los complejos agroindustriales (“grandes capitales que asumen un control monopólico u oligopólico de todo el circuito de producción y circulación”, pág. 56). Llambí plantea que allí, las condiciones de reproducción de la pequeña producción capitalista son controladas por los grandes complejos: “no sólo los márgenes de ganancia, sino incluso el tamaño de la unidad, sus volúmenes de producción y las características técnicas de su producción” (pág. 58). Pero, más importante aún, Llambí destaca que “incluso si formalmente la pequeña unidad constituye un núcleo independiente de concentración y propiedad de medios de producción, el proceso de valorización del capital se realiza a nivel del complejo” (pág. 58). Es decir, la unidad familiar capitalizada también ocupa una posición subordinada en los complejos agroindustriales y está sometida a mecanismos por los cuales no siempre puede captar los excedentes generados.

No obstante, tanto Llambí como otros autores (Giarracca y Teubal, 1995 y 1997; Riveiro, 1992, Lattuada, 1996) señalan la existencia de condiciones que son facilitadoras de una relativa estabilidad de la producción familiar capitalizada, e

---

<sup>16</sup> Plantea Llambí que el argumento apoyado en la homologación “pequeña producción capitalista – producción mercantil simple”, corresponde a condiciones sociales concretas en las que el mercado no se haya completamente dominado por las reglas de funcionamiento del capitalismo. En tal sentido, la pequeña producción capitalista en la agricultura no es una forma de producción estable sino que tenderá a ser desplazada por otras formas capitalistas al desarrollarse plenamente el mercado capitalista. “La unidad farmer pareciera resultar más acorde con las condiciones de producción y reproducción que derivan de etapas más avanzadas del proceso de acumulación de capital” (pág. 48), y no una forma mercantil simple propia de estadios precapitalistas.

incluso de procesos de expansión. Entre ellas, cabe mencionar fundamentalmente, el papel del Estado como regulador de precios, tanto en el mercado de compraventa de la materia prima, como en el de insumos y crédito, así como su dependencia de la dinámica del mercado interno. El acceso al crédito es fundamental para entender la capacidad de cambio técnico que han tenido los productores familiares capitalizados en países como Argentina o Uruguay<sup>17</sup>.

Este eje ha estructurado el debate posterior a la década del setenta en relación con la producción familiar capitalizada, el cual no sólo ha tratado de explicar la naturaleza de esta forma de producción sino también las condiciones de las cuales depende dado que se trata de una capa social con importancia numérica en distintos países tanto de América Latina como de EEUU, Canadá, o los países europeos. Sin embargo, las teorizaciones no han incorporado una aproximación al problema de la diferenciación interna de los familiares capitalizados – o pérdida de homogeneidad interna - como resultado de la dinámica capitalista. El rasgo de la estabilidad y la capacidad de participar de los procesos de modernización ha sido un supuesto fuerte en la bibliografía sobre los *farmers*.

Hacia fines de los años ochenta, los cambios en esas condiciones y su impacto sobre este tipo de unidad revelaron su inestabilidad y su dependencia de las condiciones generales del desarrollo capitalista. De tal forma, los debates posteriores comenzaron a girar en torno del interrogante por la viabilidad de esta forma de producción en un contexto de intensificación de la capitalización e incremento de los umbrales tecnológicos mínimos para una explotación agropecuaria rentable.

---

<sup>17</sup> Para el caso de Uruguay, véase Piñeiro, 1996.

### 2.3. El debate actual

Si dos décadas atrás, los análisis sobre las modalidades que asumía la diferenciación social se preocupaban por el destino de las formas de producción campesina, más recientemente, la diferenciación comienza a pensarse en relación también con otros sectores. En las últimas décadas, se perfila un nuevo modelo de desarrollo caracterizado por una mayor integración al mercado internacional y una retracción del Estado como agente regulador de los espacios de intercambio y relación entre los agentes económicos, tanto en el nivel nacional como de cara a los agentes internacionales. En el sector agropecuario, la subordinación de la producción se vio profundizada por la concentración económica en distintos niveles de las cadenas agroindustriales y agroalimentarias.

El debate que se plantea en la actualidad, con distintas posiciones, es si la pequeña o mediana explotación pueden ser competitivas en el nuevo modelo, teniendo productividad y rentabilidad. Ello involucra, en algunos autores, una perspectiva que recupera la observación y el análisis de la naturaleza y los grados de heterogeneidad existentes entre los agentes productivos agrarios. Diversos estudios de caso permiten advertir, en primer lugar, que los procesos de modernización recientes fueron protagonizados por una variedad de tipos de productores muy grande. Es necesario subrayar, no obstante, que algunas condiciones previas son ineludibles: acumulación previa, oportunidades excepcionalmente dinámicas y/o acceso a los medios y técnicas necesarios.

En segundo lugar, los estudios de caso encuentran que, para amplios sectores sociales agrarios, la explotación tiende a funcionar, en forma creciente, como refugio. Finalmente, es posible observar la existencia de una diversidad de formas de organización de la producción y de escalas productivas en las

explotaciones así como también una pluralidad de inserciones de sus miembros en el sistema económico.

La diversidad que se plantea no hace fácil utilizar modelos de unidades "típicas", en particular cuando se trata de especificar visiones o tendencias sobre la capitalización en el agro (Murmis, 1998). Los análisis, en particular en el enfoque marxista, se sostenían sobre el supuesto de que la diferenciación resultante del avance del capitalismo en el agro llevaba a la constitución de formas organizativas y productivas típicas del capital.

En esos términos, el debate sobre la diferenciación – como descomposición de formas no capitalistas y extensión de relaciones salariales en el campo – "queda fuera de foco ante la diversidad de formas productivas, generalización de inserciones precarias, de trayectorias, puntos de partida y de llegada de las unidades agropecuarias, de modalidades de capitalización. Ello complejiza los conceptos de diferenciación, de descomposición y proletarización, en especial dado el problemático futuro de los sujetos que pierden su inserción agraria" (Murmis, 1998: 210).

La diferenciación daría lugar hoy a pensar en la *heterogeneidad* y *heterogeneización* de los estratos sociales agrarios en dos sentidos: como generación de nuevas diferencias entre los tipos sociales (diversidad vertical) y como movimientos de diferenciación interna en estratos anteriormente homogéneos (diversidad horizontal). El reconocimiento de este tipo de procesos dejaría planteada la posibilidad – como tendencia –, de que la mayor heterogeneidad y heterogeneización resulten en formas de desaparición de unidades, que no necesariamente suponen la formación de un proletariado rural.

El modelo o concepto de estratificación por detrás del análisis de los procesos de diferenciación social supone que los sujetos que quedarán a cargo de la producción agropecuaria se ubican en un eje donde hay sucesivas

aproximaciones al capital, ya sea a través de la propiedad de los medios de producción o la venta de fuerza de trabajo. Es importante destacar que la perspectiva teórica de la diferenciación está sostenida, en primer lugar, sobre la construcción de modelos de estructura basados en la condición de productores de los sujetos – como papel en el proceso de reproducción social -. Y en segundo lugar, sobre la delimitación más o menos clara de los sectores o estratos sociales, lo que supone establecer patrones de relación entre, por ejemplo, la acumulación de capital y las formas de organización del proceso productivo (basadas en la explotación de trabajo asalariado), o entre la venta de fuerza de trabajo y la pauperización y proletarización de la unidad campesina. Es decir, desde la perspectiva de la diferenciación, dichos patrones adquieren un sentido unívoco: se está en presencia de unidades capitalistas o de asalariados, o en el caso del campesinado, frente a unidades en flujo hacia la capitalización o hacia la proletarización.

Distintos autores han advertido sobre la complejidad de este tipo de interrelaciones. En tal sentido, resulta importante destacar el aporte de Giarracca y Aparicio (1992) en su estudio sobre los campesinos cañeros tucumanos, acerca de los diferentes papeles que juega la venta de fuerza de trabajo en las explotaciones familiares no sólo en la reproducción de esas unidades sino también en la constitución de un fondo que permita mejorar la gestión y los resultados productivos de la unidad, y realizar inversiones en capital. Es decir, su asociación tanto a procesos de proletarización y de persistencia como al inicio o sostenimiento de procesos de acumulación.

Tal como se señalara anteriormente, el rasgo particular del capitalismo en la actualidad es la diversificación de formas productivas y de inserciones en el sistema económico. En el último tiempo, se han realizado numerosos estudios de caso en los que se señala que las unidades que no han podido participar en procesos de intensificación de la capitalización ya no sólo se ubican en los estratos campesinos sino también en otros estratos, incluyendo a unidades de tipo empresarial. Asimismo, se destaca que ello coexiste con una profundización de las

diferencias entre los estratos. Por otra parte, se observa la persistencia de unidades claramente consideradas no viables.

Todos estos estudios permiten dar contenido a la noción de heterogeneización. Esto es, no sólo como corte entre quienes pueden mantener un ritmo intenso de capitalización y quienes no, sino también entre quienes participan de la capitalización como parte de conductas defensivas, entre quienes diversifican estrategias de inversión y quienes se especializan, entre quienes buscan generar ingresos o formas de acceso al capital fuera de la explotación. Pero también, y como plantea Murmis (1998), queda por definir en qué medida los procesos de heterogeneización culminan en la desaparición de unidades.

En todo caso, resulta complejo sostener aquellos supuestos que en la perspectiva de la diferenciación social permitían identificar direccionalidades en los procesos de transformación en las unidades. Es decir, hacia dónde tienden los flujos, qué asociaciones pueden establecerse entre capitalización y formas de organización de los procesos productivos, o entre ingresos extraprediales o multiocupación y formas de supervivencia.

Nuestro problema de investigación parte de considerar que los cambios en las formas de relación de los complejos agroindustriales con el sector agrario constituyen uno de los vectores principales para comprender los procesos de estructuración en el agro. Existen en ese ámbito transformaciones, que analizamos en el caso del complejo tabacalero, que sugieren la presencia de un nuevo influjo hacia la capitalización en el proceso productivo agrario.

Ello vuelve nuevamente a debate la cuestión sobre el tipo de unidades que quedarán a cargo de la producción agropecuaria en esta nueva etapa de profundización del capitalismo agrario. Lo que intentamos demostrar es que no pueden hacerse proposiciones firmes al respecto, sin embargo, sí puede afirmarse que aquellas unidades que permanezcan van a tener que cumplir con ciertos requisitos en relación con la presencia del capital en el proceso de producción.

Nuestro análisis de las unidades tabacaleras en Tucumán plantea la hipótesis de que la forma que adopta la diferenciación social es la heterogeneización, proceso que no sólo alcanza a los estratos campesinos sino también al resto de los productores. Por otra parte, el caso de estudio permite indagar sobre la importancia de dos fuentes de diferenciación: la integración a las cadenas agroindustriales, en especial, el tipo de vínculo sostenido por las unidades, y el tamaño del capital y la tierra.

### 3. La perspectiva de la movilidad social

La revisión de esta perspectiva – clásica en la sociología – pretende introducir un tema que abordamos en la investigación y que trae a la discusión un problema no muy estudiado: la movilidad social en áreas rurales. El problema de la movilidad, como resorte crucial en la evolución de las sociedades, aparece en la mayor parte de los textos fundantes de la sociología<sup>18</sup>.

El paso de un estrato social a otro en una estructura diferenciada y jerarquizada permite hablar de movilidad vertical en sentido ascendente o descendente. Los mecanismos que permiten la movilidad han sido especialmente estudiados para la sociedad industrial (el papel de la educación, la carrera ocupacional, por ejemplo). Por el contrario, en el caso de los estudios rurales, el problema de la movilidad social ha sido relativamente poco abordado, al menos con la especificidad que el mismo adquiere en el análisis de los procesos de modernización industrial.

No obstante, la bibliografía estadounidense ha tratado el tema del ascenso vertical de grupos de población, y existe un estudio clásico donde se

---

<sup>18</sup> La obra de Sorokin está centrada en el análisis de las competencias entre grupos sociales, fundamentalmente entre elites. También aparece el tema de la movilidad social en Durkheim para quien éste era un proceso disruptivo del orden y la integración social. En Weber y en

hace referencia a la "*agricultural ladder*" (Lynn Smith, 1940), como la forma que adquiere en este espacio la movilidad social (Benencia, 1999). En América Latina, el problema de la movilidad social ha sido abordado en los estudios rurales como el problema de la diferenciación social – perspectiva abordada en el apartado anterior -, en especial, las condiciones de transformación del campesinado en el contexto de procesos de modernización capitalista.

El abordaje clásico de los estudios de la movilidad social plantea la asociación entre el cambio estructural – comprendido generalmente, desde las perspectivas estructuralistas, como equivalente a desarrollo económico – y el cambio de posiciones en el sistema de estratificación.

Estudios como el de Lipset y Bendix (1959) definen a la movilidad social como el proceso por el cual los individuos cambian de una posición a otra en la sociedad. El eje está puesto en los pasajes entre categorías estructurales, de empleo, de ingresos, de status socioeconómico. Dichas posiciones tienen asignados valores jerárquicos y responden a cambios estructurales en las economías industrializadas, asociados a la idea del progreso y desarrollo económico.

Las posiciones en la estructura ocupacional constituyen el eje de los intercambios, en una perspectiva que tiene por detrás un modelo de estructura social sustentado en la noción de status o carrera ocupacional. La ocupación es, en ese contexto, una variable interpretativa de las formas de estructuración y reproducción de la estructura social. El tipo de tareas desarrolladas (considerando el eje manual – no manual), la calificación, y los ingresos asociados a las distintas posiciones conforman ejes centrales para los estudios clásicos de los años cincuenta y sesenta.

---

Simmel también está la preocupación por identificar las reglas de la competencia social, cuyo resultado son las trayectorias diferenciadas que caracterizan los procesos de movilidad.

En ese marco, gran parte de las investigaciones sobre movilidad han abordado el estudio de la relación entre el punto de partida de la carrera de una persona y el punto de llegada, así como el análisis de la relación entre ambos puntos (identificación de patrones) y los medios de la movilidad. En este último aspecto, adquiere centralidad el papel otorgado por la bibliografía a la educación. Una tercera línea de indagación es la que refiere a las consecuencias de la movilidad en términos del tipo de sociedades conformadas (democráticas, equitativas, cerradas, basadas en el prestigio, etc.).

Estos trabajos se han preocupado por desarrollar un complejo abordaje metodológico (construcción de matrices, tasas) para poder determinar *cuánta* movilidad social ha existido en un período determinado y cómo cambian los patrones de distribución de las ocupaciones de una generación a otra o dentro de una misma generación. La asociación entre tasas de movilidad y crecimiento económico o expansión educativa, por ejemplo, señala la importancia otorgada por los estudios de la movilidad social a los cambios estructurales como factores explicativos de la movilidad y el cambio social.

No obstante, en trabajos como el citado de Lipset y Bendix se preocupan por dejar un lugar al problema de la motivación. Así, plantean que "si tiene que haber movilidad, los individuos deben aspirar a alcanzar posiciones más altas" (1959: 63, nuestra traducción). Si bien la cantidad de movilidad está en buena medida determinada por cambios estructurales, los autores destacan que las consecuencias de la movilidad en las sociedades industriales han sido diversas. Esto se relaciona con lo que los autores denominan "discrepancias de status", esto es, la combinación de posiciones diferentes, como una posición alta en una categoría educativa con una baja en la estructura ocupacional por ejemplo.

A pesar de esta importancia relativa otorgada a los comportamientos para explicar grados de movilidad, cabe señalar que ello no significa plantear que sean éstos los que lleven a la movilidad. En todo caso, "hay límites a la variedad de experiencias u ocupaciones que puede tener la gente. Su movilidad

está en buena medida confinada a uno de los lados de la línea que divide el trabajo manual de las ocupaciones no manuales" (Lipset y Bendix, 1959: 180, nuestra traducción).

### 3.1. Los aportes recientes al estudio de la movilidad social

Los estudios que han conformado el cuerpo analítico clásico de la movilidad social provienen de la sociología norteamericana, y más específicamente del funcionalismo. Desde el marxismo, el problema de la movilidad ha sido descuidado, fundamentalmente por el poco interés teórico que tendrían tales procesos al no incidir, en modo alguno, sobre la estructura de clases.

Sin embargo, en los últimos años, se observa un resurgimiento de la preocupación por esta problemática, especialmente en la sociología europea, y, en ese contexto, el intento de redefinir el ámbito de estudio de la movilidad, insertándolo, como esquema de representación de la estratificación social en la teoría de las clases sociales. De tal forma, algunos autores comienzan a conectar el estudio de la movilidad social con aspectos decisivos de los procesos de estructuración de la desigualdad social: se busca vincular la posición ocupacional con las relaciones de poder en que tal posición está involucrada.

Así, plantean Cobalti y Schizzerotto (1994), "la posición en la división social del trabajo y en el mercado representa un factor crucial en la determinación del destino y de las oportunidades de los individuos y grupos sociales" (pág. 24, nuestra traducción). En otras palabras, los cambios de posiciones en la estructura adquieren sentido en tanto están inscriptos en procesos sociales que tienen a las clases como arena fundamental.

Los autores sostienen que una de las debilidades de esta perspectiva es la existencia actual de una diversificación de las condiciones de vida de

personas ubicadas en una misma clase social (en nuestros términos, heterogeneización). Sin embargo, sostienen la pertinencia de la teoría de las clases para inscribir su análisis sobre los procesos de movilidad, al retomar la idea de otros autores acerca de la articulación de las clases a una pluralidad de estratos. En otras palabras, la teoría de las clases les permite sustentar el esfuerzo por encontrar cierta "regularidad" en las trayectorias individuales, a la vez que poder albergar los procesos de estructuración en categorías sociales generales.

Asimismo, les permite contar con un marco para la interpretación de la dirección que adopta la movilidad social, es decir, los condicionamientos que la estructura y la pertenencia de clase ejercen sobre el proceso de movilidad. Y en especial, en tanto se manifiestan en la clausura de oportunidades de movilidad.

Sin embargo, aún cuando los autores delimitan y hacen un esfuerzo teórico por discutir el concepto de clase social, dejan de lado el problema fundamental de cómo interpretar los procesos de heterogeneización en términos de los cambios de posiciones en la estructura social.

Es justamente esta diversidad de situaciones existentes al interior de una misma posición en la estructura ocupacional la que ha llevado a otros autores - en particular, en la sociología francesa - a plantear la fragmentación de las formas de la desigualdad. O lo que es lo mismo, la enorme diversidad de trayectorias individuales, irreductibles a un patrón de movilidad que pueda adjudicarse a un solo proceso estructural. En ese contexto, los cambios en las posiciones o, mejor dicho, las oportunidades que tienen los individuos y grupos ya no dependerían de su lugar en la estructura ocupacional o en la producción de la riqueza social, sino más bien de numerosas otras esferas de lo social: el género, la geografía, la etnia, la participación política, la edad. Todas estas esferas adquieren el mismo peso o incidencia en la configuración de las trayectorias sociales. En nuestra opinión, hasta pueden llegar a ser

"intercambiables", es decir, tener la misma capacidad explicativa y comprensiva.

Las contribuciones más radicales en ese línea han planteado que las trayectorias individuales tienen poco o ningún anclaje en procesos sociales generales sino que son resultado o reflejo de caminos particulares, que conjugan posiciones diversas en la sociedad: mujeres, jóvenes, negros, trabajadores, desocupados, inmigrantes<sup>19</sup>. Las combinaciones son tan vastas como sujetos haya.

En esa línea, los trabajos de Rosanvallon (1995, 1997) enmarcan su idea de trayectoria en la comprensión de los nuevos mecanismos de las tensiones que estructuran la sociedad, donde se dibujan nuevas líneas de clivaje, que ponen en cuestión la idea de una sociedad organizada según modos de diferenciación y desigualdad más o menos estables, que expresan y se vinculan a la estructura. Por el contrario, este autor y sus colaboradores plantean que, en la actualidad, la dinámica social se caracteriza por nuevos modos de diferenciación y jerarquización, que ya no son sólo colectivos, sino que se hacen cada vez más individuales y evolutivos. Las variables biográficas asumen una mayor importancia en la comprensión de los procesos sociales, y en consecuencia lo que hay que describir son trayectorias individuales.

En ese marco, se pone énfasis en la enorme diversidad de trayectorias individuales, las cuales resultan de acciones tan diversas y heterogéneas como sujetos hay. Esta perspectiva tiene un fuerte contenido programático en el sentido que discute la posibilidad de encontrar regularidades, y que ellas estén vinculadas a la inserción de los sujetos en la estructura. En otras palabras, en la perspectiva de Rosanvallon, la existencia de una multiplicidad de trayectorias no está asociada o no refleja procesos de heterogeneización que

---

<sup>19</sup> Los *radicals* norteamericanos también exacerban esta complejidad y compartimentación de las identidades.

puedan remitirse a la construcción de posiciones complejas en la estructura social.

Un abordaje diferente es el que realizan Bertaux y Thompson (1997), quienes, sin abandonar el interrogante por las tendencias estructurales de las que dan cuenta los procesos de movilidad social, se preguntan por los comportamientos que llevan a la movilidad<sup>20</sup>. Es decir, su perspectiva – que sustentan en el desarrollo de una aproximación metodológica al fenómeno de la movilidad a través de técnicas cualitativas – focaliza en el nivel del individuo, en las percepciones y evaluaciones subjetivas que van dando forma a las elecciones de vida.

El abordaje de los autores mencionados no pretende indagar por los grados de asociación existentes entre una posición de origen y otro de destino, sino que se pregunta por la complejidad de los procesos de movilidad, por el modo en que los comportamientos y las estrategias traducen y son atravesados por determinadas condiciones estructurales, existentes en el punto de partida.

La elección de una estrategia en profundidad que deja de lado la búsqueda de patrones de movilidad y estimaciones de la magnitud de este tipo de fenómenos, está basada también en la decisión de tener una perspectiva micro, donde puede observarse la importancia crucial de las estructuras de oportunidad y las reglas de competencia locales.

El abordaje de Bertaux y Thompson puede enmarcarse en cierta medida en una perspectiva giddensiana del actor (Giddens, 1987, 1991). En otras palabras, es posible plantear que la preocupación de los autores por los comportamientos, por lo local, por la complejidad y particularidad de las movi­lidades, recuperan a los sujetos, entendi­endo, sin embargo, que actúan

---

<sup>20</sup> La reflexión de los autores – y el centro de su recopilación – gira en torno de cómo acercarse a la dinámica de los procesos de movilidad a partir del empleo de técnicas cualitativas de análisis como las historias de vida o las entrevistas en profundidad. Ello supone una ruptura con la bibliografía clásica basada en métodos estadísticos.

desde una posición estructural – y no otra - que moldea esas acciones. Es decir, las acciones no resultan en cualquier trayectoria. En términos de Giddens, la diversidad alude a la contingencia de las acciones pero no a su “desenlace” de la estructura; alude a aquel espacio de la vida social no deducible de - aunque moldeado por - la posición estructural de los sujetos.

En nuestro caso, desarrollamos una estrategia que indaga sobre la diversidad de caminos posibles de trazar entre un punto y otro del tiempo, más que sobre la magnitud de los patrones de movilidad que pueden explorarse a partir de dichas trayectorias. No se trata sólo del tipo de aproximación metodológica – no podemos, por la cantidad de casos con que contamos, establecer regularidad alguna – sino fundamentalmente del carácter exploratorio de nuestro estudio en el sentido de buscar dar cuenta de dinámicas complejas como las que pueden resultar de y en procesos de heterogeneización de la estructura social.

Por otra parte, si bien reconocemos la importancia de la perspectiva del actor para dar cuenta de los fenómenos sociales desde una teoría que – como la que desarrolla Giddens – intenta una nueva aproximación al problema de la relación sujeto – estructura, nuestra investigación no se ha ubicado en el nivel de la acción de los sujetos ni en su agencia, sino en el nivel de la estructura.

Es decir, elegimos ubicarnos en un nivel de comprensión de la realidad - el de la pluralidad de relaciones en que están insertos los productores – para poder conceptualizar a los agentes productivos agrarios. Nuestra hipótesis referente a la heterogeneización apunta a aprehender la amplitud y complejidad de los cambios en los complejos agroindustriales -, y en general, en el capitalismo contemporáneo – y sus efectos en el nivel de los agentes.

Ello deja abierta la pregunta por la acción de los sujetos. No obstante, como plantea Archer (1996), la conceptualización que elegimos abordar aquí es

necesaria para poder comprender a los agentes productivos agrarios como actores sociales.

## **CAPITULO III**

### **EL COMPLEJO AGROINDUSTRIAL TABACALERO**

#### **1. Las cadenas del complejo**

El tabaco, desde el cultivo y cosecha hasta la venta del producto final, pasa por una serie de procesos de transformación que son llevados a cabo por distintos agentes.

La fase de la producción primaria es la más atomizada. Según datos del último Censo Nacional Agropecuario (1988), está a cargo de cerca de 14.100 unidades de producción, localizadas en el Noroeste y Noreste del país. Ambas regiones se distinguen tradicionalmente por el tipo de tabaco producido: oscuros en el Noreste (Criollo Correntino, Criollo Misionero) y claros en el Noroeste (Burley, Virginia, Criollo Salteño). A partir de mediados de la década de 1980, la producción de claros (fundamentalmente la de Burley) cobró importancia en la provincia de Misiones en el NEA. En 1997, la región del NOA aportó alrededor del 68% de la producción nacional (123.205 toneladas totales).

La producción primaria está articulada a dos cadenas principales: la fabricación de cigarrillos para el mercado interno y la exportación de tabaco preindustrializado, que en 1997 alcanzó las 65.209 toneladas.

Distintos factores dan cuenta del grado de vinculación orgánica existente entre la etapa agraria y la de procesamiento y/o exportación en el complejo agroindustrial tabacalero. En primer lugar, el control oligopólico que unas pocas empresas transnacionales ejercen sobre el mercado de compraventa de tabaco. Por hipótesis las grandes transnacionales son consideradas el "núcleo" o centro de órdenes de los complejos (Trajtemberg, 1977), por su capacidad de imprimir características e influir en las actividades del resto de los agentes del complejo.

El segundo factor a considerar es el desarrollo de esquemas de contratación de la materia prima que le permiten al capital agroindustrial garantizar regularidad en su entrega y adaptación en sus características y volúmenes a los requerimientos del proceso de fabricación de cigarrillos. Estos esquemas – conocidos como contratos de producción o agricultura de contrato – permiten al capital agroindustrial canalizar innovaciones tecnológicas en la producción agraria.

Finalmente, cabe destacar la existencia de niveles diferenciados de acumulación de capital entre los agentes que participan del complejo tabacalero, base de expansión de relaciones asimétricas entre los mismos. Tales diferencias permiten a las empresas transnacionales que actúan en la industrialización y/o comercialización externa del tabaco influir y orientar las modalidades de inversión en las unidades agrarias en función de sus estrategias de expansión.

La producción de cigarrillos está fuertemente concentrada por dos empresas transnacionales. Intervienen, además, algunos pocos fabricantes de capital nacional. La industria del cigarrillo absorbe más del 50% de la producción nacional de tabaco y controla cerca del 95% del mercado interno de cigarrillos.

Las transnacionales del cigarrillo constituyen los “núcleos” tradicionales del complejo. La reproducción del complejo tabacalero en su conjunto ha estado condicionada en buena medida por las necesidades de acumulación de estas empresas. Ejercen un control y una determinación significativa sobre los volúmenes, tipos, calidades y precios del tabaco, y sus estrategias han determinado el abandono de formas de consumo como los cigarros a favor del cigarrillo rubio tipo Americano, así como la retracción de las regiones productoras de tabacos oscuros.

Las empresas se aseguran la compra del 80% del tabaco que necesitan por medio de contratos con los productores, a través de los cuales les adelantan

capital de operaciones, además de asistirlos técnicamente, y obtienen el compromiso de los mismos de entregar su producción<sup>21</sup>. Sólo en Misiones, dichos contratos se establecen en forma exclusiva con una empresa, mientras que en el resto de las provincias, es común que un productor reciba financiamiento de una o más empresas – incluyendo el de agentes que actúan en la cadena de exportación -, acordando la entrega de una parte de su producción en función del porcentaje de hectáreas financiadas. El resto del tabaco que las empresas compran se logra con lo que entregan productores con los que sólo se establece una mera transacción comercial.

La exportación de tabaco preindustrializado incluye a distintos agentes: en primer lugar, las cooperativas de productores, que intervienen en la compra de tabaco, y realizan el primer procesamiento industrial de la materia prima, y en segundo lugar, las empresas comercializadoras transnacionales (comúnmente llamadas "dealers"), que monopolizan el comercio mundial de tabaco<sup>22</sup>, abasteciendo y canalizando la demanda de las grandes fábricas de cigarrillos en el mundo.

Las relaciones en la cadena agroexportadora conforman un esquema complejo: los productores entregan su tabaco a las cooperativas, que desarrollan también mecanismos de articulación como los contratos de producción – es decir, adelantan insumos y capital de operaciones a los productores, brindan asistencia técnica -; las cooperativas preindustrializan el tabaco y lo entregan a los dealers, quienes lo comercializan en el mercado mundial. En muchos casos, esta forma de abastecimiento conlleva acuerdos que permiten a los dealers asegurar sus necesidades de la materia prima a partir del financiamiento otorgado a las

---

<sup>21</sup> Los contratos de producción en el complejo tabacalero comenzaron a plantearse durante la década de 1970 y más organizadamente a partir de 1977, año en el que las empresas comenzaron a promover el cambio de semillas de variedades nacionales hacia las variedades internacionales.

<sup>22</sup> La comercialización en el mercado mundial de tabaco está fuertemente concentrada: cuatro grandes dealers controlan cerca del 80% de las transacciones en ese mercado. Los cuatro operan en la actualidad en nuestro país.

cooperativas bajo la forma de adelantos de compra. En general, cada cooperativa ha tenido un dealer "principal" entre sus compradores.

Los dealers también pueden comprar directamente a los productores – situación menos frecuente - o, más recientemente, a las mismas empresas de cigarrillos. En este último caso, realizan acuerdos semejantes a los que establecen con las cooperativas. En general, los dealers no realizan el proceso de preindustrialización, y de allí la importancia de sus acuerdos con otros agentes.

La fuerte expansión del vector de exportaciones en la última década y la posición de los dealers en esa fase del complejo tabacalero dan cuenta de una nueva conformación del "núcleo", que ya no contiene sólo a las dos empresas de cigarrillos, y que supone también una nueva relación entre las fases de producción de cigarrillos para consumo interno y de exportación de tabaco preindustrializado, en tanto elementos que ejercen influjos sobre la fase de producción primaria. Los dealers inciden también sobre los volúmenes, calidades y precios del tabaco. Dicha incidencia no se limita a la esfera de la circulación; estas empresas intervienen también en la esfera de la producción a través de los vínculos financieros y tecnológicos que mantienen con las cooperativas o directamente con los productores.

Finalmente, otro actor de importancia en la actividad tabacalera es el Estado, a través del Fondo Especial del Tabaco (FET). Si bien no actúa en forma directa en los procesos productivos, el FET ha cumplido un papel fundamental en la mediación de los conflictos entre los actores de las distintas fases, así como en la regulación y promoción de las actividades del complejo.

Como surge de los párrafos anteriores, los productores tabacaleros pueden estar integrados en más de una cadena del complejo, así como también a más de un agente agroindustrial. Este rasgo constituye una particularidad respecto de lo que ocurre en otros países de América Latina, como es el caso de México o Brasil. Asimismo, introduce especificidades en el análisis del impacto de la integración

agroindustrial en el nivel de las explotaciones. En efecto, no existen regiones o capas diferenciadas por su integración a una cadena o a un tipo de agente en particular, sino que los influjos provenientes de mercados y políticas empresariales distintas las atraviesan, incidiendo de manera compleja y provocando situaciones de inestabilidad por la confluencia de factores múltiplemente determinados, que coexisten dentro de cada explotación.

En otras palabras, las relaciones que establecen las unidades de producción, las cooperativas y las empresas transnacionales (tanto las fabricantes de cigarrillos como las exportadoras) están condicionadas por los usos y destinos finales del tabaco, las características de los productores en cada región y provincia, las políticas desarrolladas por las empresas de cigarrillos y los dealers, el peso de las cooperativas, las estrategias de los dealers en el nivel mundial.

La particular inserción de las unidades de producción en dos cadenas productivas transnacionalizadas, que dejan de ser "complementarias" en la última década – como lo fueron durante los años setenta y hasta fines de los ochenta -, supuso un cambio en la dinámica del complejo tabacalero: no sólo en términos de los mercados a los que se orienta la producción sino también de los influjos a que están expuestas las explotaciones, en un escenario caracterizado por una sucesión de procesos de fortalecimiento y debilitamiento de los agentes integradores.

Es a partir de la constatación de esos cambios (véase Capítulo IV) que nos preguntamos sobre las transformaciones que ellos generaron en las explotaciones tabacaleras, así como también sobre la medida en que ellos determinaron cambios de posiciones de éstas en la estructura social agraria.

## 2. Los actores del Complejo Tabacalero

### 2.1. Los productores y sus cooperativas

Las dos regiones tabacaleras, NEA (Misiones y Corrientes) y NOA (Tucumán, Salta y Jujuy), tienen estructuras sociales y productivas bien diferenciadas. Estas dos regiones han tenido evoluciones distintas, asociadas a los cambios en la orientación de la producción, y a su importancia en el vector exportador. La vinculación al mercado externo supuso el reemplazo de los tabacos oscuros por los claros, y el desplazamiento del eje productivo dinámico del NEA - productora de tabacos oscuros- al NOA.

Jujuy es la principal productora, aportando el 47% de la producción de la región. Tanto en Jujuy como en Salta, la estructura agraria tabacalera se caracteriza por la presencia de medianas y grandes explotaciones con importantes niveles de capitalización, basadas en la contratación de trabajo asalariado. En general, se trata de unidades que registran niveles significativos de diversificación productiva. El Censo Agropecuario de 1988 registraba un total de 660 y 844 explotaciones tabacaleras respectivamente.

Tucumán es productora de tabaco Burley: concentra el 11% de la producción total de la región NOA y el 25% del total de Burley a nivel nacional. En la última década, Tucumán perdió su posición de principal productora de Burley ante el crecimiento de la producción de Misiones.

La estructura agraria tabacalera de Tucumán tiene características que la distinguen de las otras provincias productoras del NOA: predominan las pequeñas explotaciones basadas en el trabajo familiar, sector donde se distingue también una franja de unidades capitalizadas. Existe también un sector de unidades de tipo empresarial, cuya importancia económica radica en el grado de diversificación alcanzado. En esta provincia, el Censo Agropecuario de 1988 registraba 1187 explotaciones tabacaleras.

En la región del NEA, es necesario distinguir la evolución de Misiones de la de Corrientes. La primera sufrió una importante reconversión con la introducción de la variedad Burley y el creciente abandono del Criollo Misionero (oscuro) desde principios de los años ochenta. El Censo Nacional Agropecuario de 1988 daba cuenta de la existencia de 6029 explotaciones tabacaleras en Misiones y 5381 en Corrientes.

En la última década, la producción de Burley en Misiones tuvo un crecimiento espectacular, que se verifica en su participación en la producción nacional (72% del total de Burley producido en 1997) y en la incorporación de productores a la actividad, que pasan de 1400 en 1980 a 19133 en 1991. Tal aumento estuvo ligado a la expansión del Burley.

Por el contrario, en Corrientes, el peso de la producción del Criollo Correntino (oscuro) da cuenta de la pérdida de importancia de esta provincia: en 1970/71 aportaba el 21.5% de la producción nacional mientras que en 1997 su participación rondó el 5%.

La estructura agraria tabacalera en las provincias del NEA se caracteriza por la presencia predominante de pequeñas explotaciones campesinas. En el caso de Misiones, la mayoría de estos productores, fundamentalmente los de Burley, son agricultores jóvenes, para los que el tabaco representa el único cultivo que les asegura un ingreso monetario, y que acompañan la expansión de la frontera agrícola (Domínguez: 1995).

Si bien no hay datos censales posteriores a 1988, distintas estimaciones indican que hubo un aumento del total de explotaciones en los años subsiguientes. En Misiones, el Censo Tabacalero de la Dirección de Tabaco registraba para la campaña 1991/92, 18.346 explotaciones tabacaleras (Domínguez, 1995). En Jujuy, los datos sobre el acopio de la campaña 1992/93 daban cuenta de la presencia de 1100 productores, y en Tucumán se calculaba la existencia de 1532 explotaciones, según el padrón de productores.

En todas las provincias, los productores han organizado sus propias cooperativas de acopio, preindustrialización y venta de tabaco. La presencia de las cooperativas – en particular en el NOA – está relacionada estrechamente con las políticas públicas generadas para el sector y, en tal sentido, con la capacidad de demandar y negociar de los agricultores. En general, las cooperativas están muy conectadas con las organizaciones gremiales de los tabacaleros (cámaras y asociaciones de productores), relación que constituye uno de los soportes más importantes en su desarrollo.

Las cooperativas nacieron fundamentalmente como entes acopiadores que buscaban absorber los excedentes producidos en el mercado interno, canalizándolos al mercado mundial. Desde mediados de los años de 1970<sup>23</sup>, y fundamentalmente durante la década de 1980, las cooperativas del NOA y la de Misiones fueron desarrollando funciones de articulación de la producción agraria y de integración al mercado mundial.

Lograron competir con las dos empresas de cigarrillos en lo que refiere a la compra de materia prima (acopiando, a principios de los noventa, alrededor del 40% de la producción nacional), la fijación de precios, las modalidades que toma el adelanto de capital a los productores durante la cosecha. De tal forma, se convirtieron en importantes agentes integradores, cumpliendo un papel regulador en el complejo. Además, actúan como agentes de difusión en los procesos de diversificación. A excepción de Misiones, los productores cooperativizados no sólo venden tabaco a su cooperativa sino también a las empresas de cigarrillos, pudiendo recibir adelantos de insumos y asistencia técnica de ambos tipos de agente.

---

<sup>23</sup> Entre 1977 y 1979, las cooperativas comenzaron a incidir en el mercado. En ese último año, se fundó la cooperativa de Tucumán. Las de Jujuy y Salta comenzaban a contactarse con compradores internacionales (los *dealers*) para la exportación de tabaco. Durante esta etapa el principal sostén de las cooperativas fue el FET. El apoyo del FET permitió a las cooperativas aumentar su participación en el acopio: 53% de la producción de Virginia de Jujuy y 47% de la de Salta, y 22% de Burley entre 1979 y 1988. El FET también otorgaba planes de recomposición financiera a las cooperativas, que compensaban los bajos precios que por lo general obtenían en sus transacciones en el mercado internacional.

Como ya se explicó, el acceso de las cooperativas al mercado mundial está mediado por los vínculos establecidos con los dealers. Estos agentes establecen acuerdos con las cooperativas a través de los cuales financian la compra de tabaco a sus asociados, así como el adelanto de insumos y/o la mejora de la infraestructura de preindustrialización.

Durante la etapa de expansión de las exportaciones, las cooperativas fueron los agentes que más activamente participaron<sup>24</sup>. En 1993, lo hicieron con el 60% de las exportaciones, siendo las principales las de Jujuy y Salta, que exportaron cerca de dos tercios del total. En conjunto, las cooperativas acopiaban alrededor del 35% de la producción, con una importante participación en el total de hectáreas financiadas<sup>25</sup>.

Posteriormente, la crisis del mercado internacional sumado a las propias dificultades financieras de las cooperativas generaron situaciones de fuerte endeudamiento, particularmente con los dealers, que modificaron las posibilidades de participación de las mismas no sólo en el primer mercado de compraventa sino también como agentes integradores en la cadena agroexportadora.

---

<sup>24</sup> Las cooperativas no lograron precios de exportación acordes al nivel del mercado internacional. En general, existe una amplia dispersión si se considera el precio de exportación de cada agente. Según lo que pudo saberse en las entrevistas, las cooperativas exportaron por debajo del precio promedio, mientras que la industria lo hacía por encima del mismo. En tal sentido, hay que considerar que la comercialización en el mercado mundial está manejada por 4 dealers, frente a los cuales el poder de negociación de las cooperativas es desigual. Por otra parte, en el marco del esquema de reintegros, retenciones y planes de recomposición financiera del FET, las cooperativas buscaron lograr convenios por el máximo de kilos posible, más que pelear por el precio.

<sup>25</sup> Durante este período, a pesar de la baja del precio FET a los productores, las cooperativas tuvieron un fuerte apoyo del FET. En 1987-1988 recibieron más del 80% de los fondos destinados a planes. Las cooperativas de Jujuy y Salta absorbieron en conjunto más del 50% de los mismos (Reises, 1988). Los datos posteriores (1988-1992) no discriminan los destinos de los planes, pero se observa que en 1989 los mismos aumentaron 114%, para disminuir el 50% en 1992, ubicándose en el nivel de 1988. Las cooperativas contaron también con financiamiento de los dealers para la compra de insumos y tabaco a los productores, e incluso para mejoras en sus plantas procesadoras. Esas relaciones muestran la creciente injerencia de los dealers en su organización interna.

## 2.2. Las empresas de cigarrillos

Las empresas de cigarrillos dirigen y supervisan la producción de tabaco en todas sus etapas. Nobleza Piccardo y Massalin Particulares concentran más del 95% de las ventas en el mercado de cigarrillos.

Las dos empresas están controladas por capitales transnacionales pertenecientes a dos de las grandes multinacionales del cigarrillo: British American Tobacco (BAT) y Philip Morris. Tanto en el nivel mundial como local, ambos conglomerados están diversificados hacia otras actividades económicas: alimentos, bebidas, papel, publicidad, seguros, bancos, entre otras. La conformación de un "núcleo" internacional desde la década del setenta ha llevado a que el complejo tabacalero argentino sea uno de los primeros en que se verifique el proceso de transnacionalización. Las fusiones y absorciones que ocurrieron entonces en Argentina fueron parte de la fuerte competencia entre las grandes multinacionales durante los años de 1970<sup>26</sup>.

En Argentina, la actividad de las dos empresas de cigarrillos se concentra en la producción para el mercado local. Para la industria, el mercado de exportación es una actividad marginal que le permite bajar costos. Su participación en el aumento de las exportaciones entre 1989-1991 se relacionaría con el aprovechamiento de una coyuntura favorable por el nivel de precios en el mercado mundial.

---

<sup>26</sup> En Argentina, a fines de la década de 1960, de las 21 empresas existentes, el mercado del tabaco pasó a estar dominado por 5 grandes empresas en las cuales tenía fuerte presencia el capital transnacional. El proceso fue acompañado del desarrollo de estrategias comerciales tendientes a expandir y consolidar el consumo de cigarrillos rubios. La entrada de los capitales extranjeros se realizó a través del traspaso de paquetes accionarios y, en ningún caso se efectuó la instalación de plantas nuevas. A fines de los setenta, se profundizó el proceso de transnacionalización y concentración de la industria tabacalera a partir de fusiones empresariales. En 1977, la Compañía Nobleza absorbió a Piccardo, mientras que en 1979 Imparciales y Particulares se fusionaron con Massalin y Celasco. De tal forma, el mercado interno de cigarrillos pasó a estar controlado por dos empresas: Nobleza Piccardo, filial de la BAT, y Massalin Particulares, en la cual Philip Morris y Reemtsma controlan el paquete accionario.

Se trata de un sector internacionalizado en el cual las estrategias desarrolladas por cada empresa en el nivel nacional - que tienen en cuenta las particularidades del país (dinámica del mercado interno, legislación, características del resto de los actores que intervienen en la actividad) - constituyen alternativas de sus respectivos conglomerados para operar en el nivel transnacional. Muchas de las estrategias por el control del mercado nacional forman parte de políticas regionales por el control de los mercados en el nivel mundial.

Las dos empresas controlan la oferta de tabaco, a partir de los mecanismos de integración de la producción agraria y el control de las innovaciones técnicas en la etapa agraria. Además, en tanto en Argentina, la producción de cigarrillos se abastece del tabaco local (las importaciones son casi inexistentes<sup>27</sup>), las empresas buscan mantener en el largo plazo una producción que sea superior a sus necesidades anuales. El armado de los blends (mezclas) requiere tener determinadas variedades permanentes, de ahí la importancia que tienen los stocks que mantienen las empresas. En efecto, sólo los tabacos de relleno (filler) pueden ser reemplazados; el cambio de los tabacos flavour modifica el gusto del cigarrillo y eso puede resultar en la pérdida de consumidores de una determinada marquilla<sup>28</sup>.

Ambas empresas tienen plantas de acopio distribuidas en las distintas provincias productoras, donde están asentados los departamentos de campo con sus equipos de técnicos. En Salta y Jujuy tienen plantas de preindustrialización, mientras que las fábricas de cigarrillos están localizadas en la provincia de Buenos Aires y Corrientes (Goya).

---

<sup>27</sup> La política llevada a cabo por las empresas de cigarrillos desde mediados de la década de 1960 y hasta mediados de los años setenta tuvo como objetivo la sustitución de las importaciones. La creación del FET coadyuvó a ese objetivo. Hacia 1974, el autoabastecimiento se había logrado.

<sup>28</sup> Las dos empresas tienen, en nuestro país, distintas políticas de precios, que apuntan a segmentos diferenciados del mercado. Nobleza Piccardo vende a un precio promedio inferior al de Massalin Particulares. Los cambios en las políticas económicas de los gobiernos han afectado los resultados de las políticas de precios de cada empresa en relación con su control sobre el mercado de cigarrillos. En efecto, durante el gobierno de Alfonsín (congelamiento de precios y altas tasas de inflación), Nobleza Piccardo controlaba la mayor parte del mercado al vender las marquillas más baratas. Dicha escala de asignación cambió con el Plan de Convertibilidad en 1991.

### 2. 3. El Fondo Especial del Tabaco

El Estado ha sido un actor privilegiado en el funcionamiento de la actividad tabacalera a partir de la creación del Fondo Especial del Tabaco en 1967. Desde entonces, el Estado no sólo cumplió una función mediadora y de articulación de demandas, sino que además, por la importancia fiscal que tiene la actividad, se constituye en un importante "socio" en el negocio tabacalero (Bertoni, 1994).

La creación del Fondo Especial del Tabaco (FET) tuvo inicialmente carácter transitorio, formándose con una retención sobre la venta de cigarrillos. El objetivo del Fondo era solventar la tecnificación del sector agrario a través de la implementación de líneas de créditos, la promoción de las exportaciones, el fomento de la investigación y el impulso a la comercialización. El Fondo se proponía aumentar los ingresos de los productores para compensar incrementos en los costos de producción.

Así, uno de sus destinos principales ha sido el pago de un sobreprecio al productor sobre el valor del acopio, con lo cual los acopiadores sólo pagan una parte del precio total recibido por el productor. Ese sobreprecio representó, según los años, entre un 40% y un 60% del precio total. El pago del ese llamado "precio FET" o "sobreprecio" permitió que el tabaco se constituyera en un *cash crop*, esto es, un cultivo cuyo ingreso es percibido por los agricultores en el momento de la entrega del tabaco en el acopio. Anteriormente, los productores recibían documentos a cobrar en 30 y 60 días o sufrían descuentos cuando se les pagaba de contado.

Sucesivas leyes prorrogaron la vigencia del Fondo hasta que en 1972 se sanciona la Ley Nacional del Tabaco (Ley 19.800), dándole carácter permanente al FET y regulando la actividad tabacalera desde la producción hasta la comercialización. Ello incluía cuestiones tales como la determinación del volumen

de producción, la fijación del precio del tabaco, la iniciación y finalización del acopio, la habilitación de nuevas zonas productivas, la tipificación de tabaco, y la participación de los distintos sectores en la formación del precio de los cigarrillos. El FET apoyó también el crecimiento de las cooperativas a través de créditos para la instalación y modernización de sus plantas de preindustrialización.

Para muchos, la función del FET ha sido estabilizar la curva de producción en el largo plazo, asegurando una oferta estable a la industria del cigarrillo, y evitando las posibilidades de una superproducción. Los volúmenes producidos por sobre la demanda de las empresas – es decir, excedentes de producción - fueron canalizados hacia el mercado externo a través del apoyo a las cooperativas exportadoras.

El FET participó en las transformaciones técnicas ocurridas en los procesos productivos en las últimas décadas. Asumió un rol dinámico en la modernización del sector, a través de planes de recomposición de precios y planes proporcionales - para absorber los mayores costos de producción- y ayuda financiera para aquellos productores que no podían enfrentar la reconversión tecnológica, como créditos para la compra de maquinaria. Ello ocurrió en distintas coyunturas: a fines de los setenta cuando se produjo el cambio de semillas de variedades nacionales a internacionales; a mediados de los ochenta, cuando el FET condonó las deudas de los agricultores que no podían hacer frente a los cambios tecnológicos requeridos; y también, en las últimas campañas, cuando sustituyó en muchos casos la función integradora de cooperativas y empresas transnacionales, al garantizar créditos para insumos en un momento en que un numeroso sector de productores quedaba excluido de los contratos de producción en todas las provincias tabacaleras.

Asimismo, los llamados planes proporcionales o de distribución uniforme, destinados a la provisión de fondos para la capitalización del productor, adquisición de insumos, pasaron a integrar casi en forma permanente los ingresos del productor. Los montos aprobados por dichos planes son distribuidos entre los

tabacaleros en forma proporcional al valor de su producción o al volumen producido. En tal sentido, si bien no integran el precio al productor, puede ser considerados como ingresos por kilogramo (Reises, 1989).

Las intervenciones del Estado tuvieron que ver también con la adopción de formas contractuales de integración. En ese sentido, es importante señalar que en momentos en que el sector industrial atravesaba una etapa de cambios en el nivel de sus estructuras de propiedad, el Estado sustituyó el rol articulador de las empresas: a través del "sobreprecio" estimuló el aumento de la producción y la tecnificación de las explotaciones tabacaleras. Posteriormente, la modernización tecnológica acarrió cambios en las relaciones de integración, extendiéndose el "contrato" como principal vinculación agroindustrial. En esa etapa, el FET "sostuvo" la oferta de tabaco. A partir de entonces, y hasta la promulgación de los decretos de desregulación en 1991, el Estado se reservó cierto control de las negociaciones entre los agentes agrarios e industriales.

Finalmente, el Estado intervino en la configuración actual del complejo tabacalero a través de otras medidas, como la legislación sobre los impuestos internos a la actividad. En efecto, una vez industrializada la materia prima, recaen sobre la actividad una serie de impuestos internos que constituyen un importante aporte al Estado. Las modificaciones en ese nivel tienen una fuerte incidencia en la participación relativa de los distintos sectores en los excedentes generados.

En la década de 1990, se planteó la eliminación gradual del FET<sup>29</sup>. El decreto 2284 no afectaba el impuesto directo al consumo - sobre el que se

---

<sup>29</sup> La presencia del Estado suscitó amplios debates y conflictos entre los distintos actores tabacaleros a lo largo de los años. En líneas generales, tal mecanismo fue apoyado por las cámaras de productores, las cooperativas y los gobiernos provinciales. Por su parte, el sector industrial rechazó fundamentalmente algunos aspectos del FET, en especial aquellos que fortalecían el poder de negociación de los productores a través del apoyo a sus organizaciones (véase Catania y Carballo, 1985 y Bertoni, 1994). Sin embargo, la industria no cuestionó la presencia del FET. Dos factores lo explican. En primer lugar, el FET no sólo es un subsidio para los productores sino también para los acopiadores - entre los cuales están las empresas -. Más aún, el subsidio al acopiador es superior al del productor. En otras palabras, el FET representa un subsidio para todos los agentes tabacaleros de distinta magnitud en cada caso y en cada etapa. En ese contexto, los cambios en las posiciones de la industria con relación al FET se vinculan con la mayor o menor

conforma el Fondo -, sino que se establecía una utilización fiscal que no contemplaba la legislación anterior. Asimismo, el Estado resignaba el control sobre importantes aspectos de la comercialización.

La desregulación hacía presuponer profundas transformaciones en el esquema de distribución de la riqueza generada en el complejo tabacalero. Suponía un cambio en las reglas que durante más de 25 años enmarcaron las relaciones entre los distintos agentes intervinientes. En primer lugar, implicaba una pérdida en el poder de negociación de los sectores agrarios en torno al contrato agroindustrial; en segundo lugar, el debilitamiento de las cooperativas; y en tercer lugar, ponía en duda la viabilidad de la política exportadora sin el FET.

El recorte de los fondos se aplicó durante 1991 y 1992. Luego de un período de conflictos (véase Bertoni, 1994), en 1993 se aprobó la ley 24.291 que restituyó los fondos del FET, pero confirmó las normas en lo que refiere a la fijación de precios y la determinación de los volúmenes a producir<sup>30</sup>.

Desde su creación, el FET fue el centro de la trama institucional sobre la que se sostiene el complejo. En su interior, las pujas sectoriales fueron resolviéndose en distintas formas a lo largo de los años y, en los "esquemas de compromisos" contruidos, factores tales como la orientación de la producción al mercado interno y/o externo, la reconversión tecnológica y la política impositiva tuvieron un peso fundamental.

---

proporción del subsidio que controlan más que con una política de fondo. En segundo lugar, el FET es inescindible de la cuestión fiscal sectorial y de la evolución del sector industrial. A través de la historia de la industria, hay cambios importantes en la propiedad de las empresas y en la relación Estado - industria. En todos ellos, el FET cumplió un rol importante en mantener la oferta de tabaco e impulsar los cambios necesarios para adaptar la producción a los patrones de consumo impulsados por las empresas.

<sup>30</sup> La restitución fue el resultado de una fuerte puja sectorial. El marco de la discusión estaba dado por el deterioro de las condiciones productivas y económicas de los agricultores.

Es posible plantear que a través de la erogación del Estado – financiada por los consumidores - se libraron numerosas batallas en el complejo tabacalero. Si se consideran distintos años claves en la historia de la actividad (1967 y la creación del FET; 1977 y la reconversión varietal; 1987 y la expansión de las exportaciones; 1996 y los planes para el pago de las deudas financieras de los productores), se ve cómo en todos esos períodos, hay profundos cambios productivos y tecnológicos que terminan en crisis financieras. En ese marco, se redefine la estructura de poder en el complejo y el FET, como centro de la trama institucional sobre la cual aquél se sostiene, adquiere un rol distinto.

#### 2. 4. Los dealers

Los grandes negociantes internacionales de tabaco o dealers proveen de tabaco preindustrializado a las diferentes fábricas de las transnacionales del cigarrillo (Philip Morris, BAT, Reynolds, etc.) a través del mundo. La importancia de dichos agentes radica en su control sobre la comercialización en el mercado internacional. Ellos son un elemento clave en la formación del precio de venta del tabaco y, en consecuencia, en las formas de distribución de los excedentes generados.

Los dealers cumplen un papel fundamental en la integración de la producción tabacalera al mercado mundial. En el complejo argentino, intervienen en la exportación desde los años setenta, pero en la última década, su presencia ha cobrado una creciente importancia como consecuencia de los procesos que conectan el circuito nacional con los mercados globales. Sus formas de intervención han variado en los últimos años. Ello ha tenido fuerte incidencia en la configuración actual del complejo en nuestro país, y en tal sentido, los dealers son pensados como "nuevos" actores.

En nuestro país, los dealers no desarrollaron, en general, formas de intervención directa en la producción primaria ni establecieron vínculos comerciales directos con los productores, sino que establecen acuerdos con las cooperativas. En general, las cooperativas compran por cuenta y orden de los dealers, es poco común que las empresas de cigarrillos en el mundo se abastezcan de tabaco en forma directa en los países productores<sup>31</sup>. Este tipo de operaciones no sólo explica proporciones cercanas al 80 – 90% de las ventas de las cooperativas sino que indica también la organización que esta cadena del complejo ha asumido en la última década.

Existen diversas formas en que los dealers pueden relacionarse con las cooperativas: la primera es a través de la firma de contratos en los que compran por adelantando determinados volúmenes de producción. Esa forma por lo general acarrea otras vinculaciones, además de la comercial, que se verifican en el terreno tecnológico, en el económico (adelanto de recursos para el acopio, el funcionamiento de la planta, etc.), y/o en el asesoramiento de mercado. En otras palabras, el dealer compra por anticipado tabaco, determinando cómo se llevará a cabo su industrialización y adelantando capital. Una segunda situación es cuando los dealers compran tabaco procesado sin que medie un acuerdo previo a la realización del acopio y sin especificar otras condiciones que no sean aquellas relacionadas con el precio y la entrega del producto.

Tales acuerdos suponen un importante nivel de intervención de los dealers en el funcionamiento de las cooperativas. En tal sentido, es posible pensar que estos tipos de vínculos no se establecen en términos de "competencia", sino que fortalecen conexiones en las que los actores no tienen la misma capacidad de negociación.

Algunos informantes entrevistados sostienen que, además de la posibilidad de acceder a la materia prima procesada sin tener que realizar

---

<sup>31</sup> A excepción de la cooperativa de Misiones que ha establecido contratos directamente con Philip Morris de Estados Unidos, sin la intermediación de ningún dealer.

grandes inversiones en activos fijos, el interés de los dealers en las cooperativas como "vía" de inserción en el complejo radica en el particular mecanismo de formación de precios en nuestro país. En efecto, al existir una parte del precio al productor que asume el FET, los dealers negocian con las cooperativas sobre el precio de acopio y no sobre el precio al productor. Más aún, los adelantos de capital que realizan los dealers en sus acuerdos con las cooperativas son establecidos en función de ese precio de acopio.

En los últimos años, los dealers comenzaron a construir nuevas relaciones con el mercado y los agentes nacionales, las cuales ya no sólo incluyen a las cooperativas sino también a las dos empresas de cigarrillos que actúan en el mercado interno<sup>32</sup>. En cuanto a las cooperativas, en algunos casos, los dealers ponen en juego nuevas formas de relación que van desde la firma de contratos de exclusividad por varios años con alguna cooperativa (negándole la posibilidad de mantener poder de negociación al diversificar clientes) hasta la "asociación" de capitales y el manejo gerencial de la cooperativa. En tal sentido, estas nuevas relaciones suponen el control de algunas de las funciones integradoras fundamentales de las cooperativas: en general, la decisión sobre los volúmenes a acopiar cada campaña y, en consecuencia, la cantidad de hectáreas a financiar.

Es importante señalar que la puesta en juego de estas nuevas modalidades de relación está vinculada con la búsqueda de formas de control de los procesos productivos desarrollados por las cooperativas que no impliquen una intervención directa, a través de las cuales se pueda innovar rápidamente

---

<sup>32</sup> En Misiones, Dibrell Brothers (que actúa en Argentina con el nombre de Protasa) se asoció con Massalin Particulares (sociedad que adoptó el nombre de Tabacos Norte) e instalaron un acopio, procesando el tabaco en la planta de Massalin en Salta. En Misiones también, Tabacos Argentinos, la empresa perteneciente a Universal Leaf, compra tabaco por intermedio de Nobleza Piccardo, y lo procesa en la cooperativa jujeña. En las primeras campañas de la década de 1990, este dealer realizaba la misma operatoria con Gelaty Internacional, la empresa de capital francés que compra en Misiones y fabrica cigarrillos para el mercado interno, y que fuera absorbida por Nobleza Piccardo a través de la venta de licencias. En Jujuy, Intabex se asoció con Massalin Particulares pero la sociedad se disolvió y en la actualidad ese dealer acopia por su cuenta, contratando el procesamiento en la cooperativa de Jujuy.

en las características del producto según la demanda de los fabricantes de cigarrillos. Pero también con las diferentes situaciones de endeudamiento de las cooperativas - en algunos casos con los mismos dealers - y con sus dificultades operativas.

## **CAPITULO IV**

### **LOS INFLUJOS SOBRE LAS UNIDADES DE PRODUCCIÓN TABACALERAS EN LA ÚLTIMA DÉCADA**

Los procesos que caracterizaron el desarrollo del complejo agroindustrial tabacalero en los años ochenta, y más precisamente desde mediados de la década, estuvieron relacionados con el fuerte crecimiento de la demanda externa y la creciente orientación exportadora de la producción nacional, en particular, la de tabacos claros. La integración al mercado mundial modificó sustancialmente la dinámica del complejo tabacalero argentino.

En esos años, la demanda mundial de tabaco registró un espectacular crecimiento, que se detuvo a principios de la década de 1990. Entre 1974/76 y 1984/86, el consumo mundial creció a una tasa anual del 2.4%. Los tabacos claros fueron los principales beneficiarios: su participación en la producción mundial pasó del 57% en 1980 al 72% en 1992 (Domínguez, 1995)<sup>33</sup>.

Si bien nuestro país ocupa el 14º lugar entre los países exportadores, durante la década de 1980, su producción global se duplicó. Ello trajo aparejado una intensa modernización de la producción agraria, la profundización de las articulaciones entre productores y procesadores, y la mayor presencia de los dealers.

---

<sup>33</sup> La apertura del Este Europeo no fue ajena al proceso. Frente a la posibilidad de acceder a nuevos mercados, las transnacionales del cigarrillo aumentaron su demanda de tabaco, principalmente entre los países del Sur. En Argentina, esa demanda fue canalizada a través de los dealers y sus principales proveedoras, las cooperativas. Las dos empresas de cigarrillos también aprovecharon las posibilidades del mercado externo.

Entre 1987 y 1993, la producción de tabaco aumentó un 55%. Luego del piso alcanzado en la campaña 1989/90 (67.634 toneladas) hubo un rápido crecimiento, alcanzándose en la campaña 1992/93 el récord de 112.305 toneladas. Ese crecimiento fue acompañado por un aumento importante de la superficie cultivada. En el mismo período, las exportaciones tuvieron un crecimiento sostenido, llegando a representar, en promedio, poco más del 40% de la producción total. Asimismo, entre 1987 y 1993, el precio promedio de exportación se duplicó. En 1990, las exportaciones sobrepasaron por primera vez el nivel de consumo interno (67% de la producción).

El dinamismo de la producción local estaba conectado fundamentalmente con la expansión de la demanda internacional, ya que desde mediados de los años setenta, el consumo interno de cigarrillos observa un estancamiento relativo. Sin embargo, en los primeros años de la década de 1990, la demanda mundial evidenció un profundo retroceso, como resultado de distintas tendencias: por un lado, el fuerte incremento de la producción de los países tradicionalmente abastecedores de los grandes dealers; por otro lado, la entrada de China al comercio internacional; finalmente, la crisis financiera de los países del Este Europeo, hacia quienes estaba orientada principalmente la expansión.

La situación internacional repercutió fuertemente en la producción argentina. Luego del pico de 1992/93, en la campaña 1993/94 la producción bajó a 81.957 toneladas. En el nivel provincial, resaltaba la fuerte disminución de la producción en Salta (40%), Jujuy (31%) y Misiones (20%), las principales productoras. En el resto de las provincias, la producción se mantuvo, con oscilaciones hacia abajo, en el mismo nivel de la campaña anterior.

En la campaña 1994/95, se produjeron 79.012 toneladas, 30% menos que en 1992-93. Dicha caída se explicaba por la evolución del Burley, única variedad cuya producción decreció (31%), alcanzando el nivel más bajo desde 1989. El

Virginia tuvo un leve incremento (3%), debido a su recuperación en el mercado internacional.

En 1993/94 se exportaron 32.821 toneladas, 20% menos que en 1992/93. Las ventas externas de Burley fueron las que más retrocedieron, tanto en términos absolutos como relativos. En ese año, se pagaron precios promedios menores a los de los 3 años anteriores. En 1994/95 hubo una mejora del 20% en las ventas externas, explicadas por el crecimiento de las exportaciones de Virginia (38%). En términos globales el precio promedio no sufrió variaciones, pero aumentaron los del Burley y Virginia.

Pese a la mejora de las exportaciones en 1994/95, ellas se situaron por debajo del nivel de 1991/92. Por otra parte, puede observarse que aunque cayó la cantidad exportada, aumentó la participación de las exportaciones en la producción total, como resultado también de la disminución de la demanda para consumo interno.

La caída global de la producción fue acompañada por la reducción de la superficie cultivada. En la campaña 1993/94, se sembraron 55.731 hectáreas, y a pesar de que la superficie aumentó en 1994/95 (57.320 ha), en términos comparativos cerca de 20.800 hectáreas salieron de la producción desde 1993. Ello se debió fundamentalmente a la reducción en el adelanto de insumos. En efecto, en la campaña 1993/94, las empresas recortaron la cantidad de contratos con los productores - en Misiones, por ejemplo, quedaron sin contrato unos 5000 tabacaleros -, mientras que las cooperativas distribuyeron entre un 30 y 40% menos de los insumos que habían entregado en la cosecha anterior. A ello se sumaron problemas climáticos, particularmente serios en el NOA.

Los precios de acopio también cayeron; en 1993/94 representaron en promedio menos del 60% del valor pagado en la campaña anterior. Dicha caída fue compensada por el aumento del precio pagado por el FET - que se triplicó respecto

de la campaña 1992/93 - luego de la restitución de sus fondos. En 1994/95, los precios retrocedieron un 6%, por la caída en los precios de acopio y del precio FET.

A partir de 1995, la producción agraria recuperó su dinamismo, situación relacionada con un nuevo incremento de la demanda externa. En la campaña 1996/97, se produjeron poco más de 123.000 toneladas, lo que significó un aumento cercano al 40% respecto de la campaña 94/95. Como puede observarse, el nivel de producción de esa campaña, remontaba los de 1992/93. El aumento de la producción estuvo relacionado con un incremento de la superficie cultivada – 74661 hectáreas, 22% más que en 1994/95 – que fue acompañado también de mejoras en los rendimientos promedio. En efecto, en 1994/95, estos fueron de 1616 kg./ha, aumentando a 1768 kg./ha en la última campaña analizada. En el caso de Tucumán, la superficie cultivada se mantuvo en torno de las 6000 hectáreas, con un rendimiento promedio de 1455 kg./ha, similares a los alcanzados en 1994/95 (1412 kg./ha).

Los precios al productor recuperaron los niveles anteriores a la crisis. Sin embargo, tales incrementos fueron acompañados de una amplia dispersión según las calidades. Al liberalizarse la comercialización en 1991 – eliminándose el patrón tipo oficial -, cada acopiador estableció internamente los parámetros empleados para determinar las clases y calidades de las hojas de tabaco. Ello significó variaciones de hasta \$1 por kilogramo entre las clases más altas y las más bajas. Las empresas de cigarrillos fueron las de mayor demanda compradora: el 55% del tabaco acopiado.

Las exportaciones alcanzaron las 65.000 toneladas, 23% más que en 1995/96, lo que representó el 53% de la producción total. Los tabacos claros tuvieron los comportamientos más dinámicos: las de Virginia representaron el 65% del total exportado, mientras que las de Burley el 28%.

Los importantes cambios reseñados en las páginas anteriores dan cuenta de lo ocurrido con variables centrales en el funcionamiento de la actividad. En los puntos que siguen nos detenemos más profundamente en aquellos aspectos que pudieron haber incidido sobre las explotaciones tabacaleras.

### 1. Los influjos sobre las unidades de producción agraria

En este apartado se avanza en la identificación y análisis de los influjos que los cambios señalados determinaron sobre las explotaciones - esto es, qué transformaciones les fueron requeridas para permanecer en la producción -, y de los mecanismos a través de los cuales fueron canalizados. Ello constituye un paso fundamental para comprender cómo y en qué medida la conexión a los complejos agroindustriales determina o pauta características y procesos en las unidades de producción agraria. Debe mencionarse que el análisis se refiere al caso tucumano. Si bien en la provincia se reflejan algunas de las tendencias nacionales, se observan también particularidades que son importantes de distinguir y considerar para el análisis.

Es posible diferenciar influjos de diverso tipo sobre las explotaciones, a partir de la consideración de dos ejes principales, que se distinguen únicamente con fines analíticos:

- El primero de ellos refiere a los momentos en que el capital agroindustrial y/o agrocomercial impulsa o no aumentos de los volúmenes de tabaco producidos.
- El segundo, a los momentos en que se impulsan o no incrementos del capital en el proceso de producción agraria.

Las situaciones derivadas de la consideración de ambos ejes configuran escenarios diferentes. Ellos condicionan las respuestas de los productores y conllevan procesos de transformación diferentes en el nivel de las unidades de producción.

### 1.1. Los mecanismos de articulación de la producción agraria en el complejo tabacalero

En una producción agraria como la tabacalera, los procesos y tendencias que pueden registrarse en el nivel de las explotaciones están condicionados e influidos por su pertenencia a eslabonamientos que las conectan hacia delante con el circuito de procesamiento y comercialización agroindustrial. El desarrollo de procesos de integración agroindustrial ha tenido como resultado que, en forma creciente, las decisiones que se toman en el sector agrario tabacalero estén cada vez más influidas por aquellas que se toman en otros eslabones del complejo.

Dos mecanismos le permiten a las empresas que actúan en el primer mercado agroindustrial – el de compraventa de la materia prima – influir sobre la estructura productiva del sector agrario. A través de estos mecanismos, las empresas establecen los requerimientos técnicos y de calidad del tabaco, supervisan, asesoran y controlan los procesos productivos, a la vez que promueven procesos de difusión tecnológica.

Un primer mecanismo es el crédito, que asume en el complejo tabacalero la forma básica del adelanto de insumos, pero que también ha incluido en ciertos momentos la financiación de jornales para cosecha – la etapa que mayor cantidad de mano de obra requiere – así como los materiales para la construcción de la infraestructura de secado (galpones o estufas). El adelanto de insumos

compromete al productor a entregar todo o parte de su tabaco al agente integrador.

El segundo mecanismo es la asistencia técnica, que conlleva la posibilidad de introducir tecnologías y prácticas de manejo del cultivo para satisfacer los requerimientos de calidad del tabaco de los agentes procesadores y/o comercializadores.

Para la implementación de ambos mecanismos, los agentes agroindustriales (empresas transnacionales del cigarrillo y cooperativa en el caso de Tucumán) han construido una organización específica que descansa en los llamados "departamentos de campo". Estos están compuestos por equipos de técnicos encargados de llevar a cabo la planificación de cada campaña en términos de volúmenes, calidades y tipo de tabaco producido. El técnico de campo es el que mantiene el contacto directo con los agricultores, a través de visitas realizadas a las explotaciones durante toda la campaña. Los técnicos planifican al menos dos visitas por mes a cada explotación. Según las hectáreas que el productor cultivará, indican las dosis de insumos necesarias, precisan un calendario de tareas y supervisan los trabajos en la explotación.

La información relevada permite llevar un registro pormenorizado de la evolución de cada explotación no sólo durante una campaña sino a través de varios años. A partir de estos informes, los agentes integradores se forman una "opinión" sobre el productor, sus antecedentes productivos y económicos, y definen el tipo de "clientes" que van a tener. De esta apreciación, resulta el tipo de "arreglo" que el productor logra con el acopiador (qué y cuánto se le va financiar, frecuencia de las visitas técnicas, etc.). El técnico también transmite indicaciones sobre las características que busca cada acopiador en el tabaco que va a comprar, los precios que se manejan, las perspectivas de crecimiento de la demanda.

De tal forma, los agentes agroindustriales ejercen su poder de determinar cuánto, cómo y dónde producir: en otras palabras, los **ritmos y modalidades de expansión e inversión del sector agrario**. En ese contexto, el grado de autonomía o de capacidad de respuesta de los productores está fuertemente condicionado. Más aún, para muchos de ellos, los contratos agroindustriales no sólo garantizan recursos para iniciar el ciclo productivo, aseguran la venta del tabaco o un acceso mayor a las tecnologías, sino incluso la posibilidad misma de continuar desarrollando una actividad que se canaliza únicamente por esta vía.

## 1.2. Las demandas del capital agroindustrial

Entre 1987 y 1993, los productores tabacaleros respondieron a una demanda de aumento de la producción, orientada básicamente a satisfacer los requerimientos de un mercado mundial en expansión que incorporaba nuevos espacios de producción y consumo. Tal incremento requería aumentar la oferta de tabaco por encima de las necesidades de la materia prima para la fabricación de cigarrillos para el mercado interno, principal actividad de las dos transnacionales que conforman el "núcleo" tradicional del complejo.

El aumento de la producción conllevó la incorporación de nuevas tierras a la actividad tabacalera. Requirió, en tal sentido, la canalización de recursos al sector agrario a través de la extensión de los contratos de producción, impulsados tanto por las empresas de cigarrillos como por las cooperativas – y sus principales clientes y financiadores, los dealers -. A diferencia de etapas anteriores, todos los tabacaleros fueron incorporados, en mayor o menor medida, a los esquemas de integración desarrollados por las empresas de cigarrillos y las cooperativas, con el objetivo de aumentar la oferta de tabaco. Se incrementaron los adelantos de

capital y la asistencia técnica, con la reorganización de los departamentos de campo.

El avance sobre nuevas tierras incluyó la incorporación de tierras de baja calidad. Este punto es importante, especialmente si se tiene en cuenta que la asistencia técnica en esos años hacía hincapié en la utilización de insumos como semillas, fertilizantes y herbicidas, o en los momentos aptos para iniciar la cosecha, pero no en la introducción de prácticas de manejo que permitieran un mejor aprovechamiento de las inversiones realizadas, como la sistematización o el análisis de suelos.

Un incentivo adicional, hasta 1990, fue el incremento de los precios promedio de acopio. La baja de precios posterior, que pudo tener impactos sobre la rentabilidad, fue compensada (por lo menos hasta la campaña 1992/93) con un importante incremento de la producción, si se tiene en cuenta que precisamente en la campaña 1989/90 se registró el piso más bajo en términos de los volúmenes producidos.

Los rendimientos promedio alcanzados por los productores tucumanos entre 1987 y 1993 (1322 y 1437 kg./ha respectivamente) corroboran lo anterior. En otras palabras, que la expansión de esos años fue fundamentalmente extensiva: el aumento de la superficie cultivada primó sobre cualquier influjo hacia una intensificación del capital en las explotaciones. Los mayores recursos volcados por las empresas y cooperativas hacia el sector estuvieron destinados a promover la expansión de la oferta de tabaco - los volúmenes totales por sobre la productividad -, en un contexto donde la caída de los precios a partir de 1990 podía ser compensada por un incremento del volumen producido, el cual era posible gracias a la ampliación de las hectáreas financiadas a través de contratos de producción.

Más aún, en el caso de Tucumán, las inversiones financiadas en infraestructura (galpones), a través de los contratos, solucionaron sólo parcialmente un problema ya existente: la inadecuada relación, en términos técnicos, entre superficie cultivada y capacidad de curado (m<sup>2</sup>), y el deficiente estado de los galpones. Ambas situaciones caracterizaban especialmente a los campesinos y, en menor medida, a los familiares capitalizados. Ello plantearía serias dificultades posteriormente, no sólo frente a la baja de precios que requirió mejorar la productividad y la calidad de la producción, sino también a los problemas climáticos que la provincia sufrió en 1995 y 1996.

En ese esquema, los niveles de rentabilidad en las unidades de producción se lograban incrementando la superficie cultivada y no la productividad. Por otra parte, el incremento de los volúmenes acopiados por las empresas y cooperativas, así como el aumento de la demanda de los dealers, muestran que todo lo que se producía se compraba. Los altos precios internacionales para la variedad Burley y la necesidad de tabaco en el mercado mundial permitían al capital agroindustrial y agrocomercial apostar a una expansión en el mercado de los tabacos de menor calidad, utilizados como relleno en la fabricación de cigarrillos en el nivel mundial.

En síntesis, los años que van desde 1987 a 1993 se caracterizaron por el impulso al aumento de la capacidad productiva de las explotaciones tabacaleras tucumanas. Las empresas de cigarrillos y la cooperativa (que, como ya se mencionó, compró tabaco hasta 1994) promovieron, en alguna medida, procesos de difusión tecnológica – en particular, el uso de determinados insumos -, los cuales implicaron un aumento de los requerimientos de capital en la producción en relación con años anteriores.

Sin embargo, para captar adecuadamente la importancia de la promoción tecnológica realizada en esos años en tanto disparadora de procesos de intensificación del capital en las unidades de producción, deben tenerse en cuenta

dos cuestiones. En primer lugar, que la expansión de la oferta requirió mayor inyección de capital circulante – y no formas de capital que no fueran consumidas en el proceso productivo - que fue financiado por los agentes agroindustriales. En segundo lugar, que, en los casos en los que los productores no podían acceder a los insumos, o lo hacían parcialmente, la producción obtenida, aún cuando fuera de baja calidad, era igualmente requerida por la agroindustria. La tendencia de crecimiento de los precios de acopio en esos años, acompañó un modesto incremento de los rendimientos.

Es importante recalcar, entonces, que en la etapa 1987 - 1993 el influjo al aumento absoluto de los volúmenes producidos se sustentó en una articulación del sector agrario que fue "inclusiva" en dos sentidos: abarcó a los distintos tipos de productores (campesinos, pequeños y grandes empresarios), e incluyó a la gran mayoría de los tabacaleros<sup>34</sup>. Los que no recibían adelantos de capital de las empresas o de la cooperativa, tenían, no obstante, asistencia técnica y acuerdos para la compraventa de su materia prima.

En ese contexto, las transformaciones que tal conexión conllevaba en la estructura agraria tabacalera daban cuenta de situaciones y características en las unidades agrarias explicadas por la teoría social marxista: campesinos "refuncionalizados" que incorporaban capital para permitir que el capital agroindustrial maximizara sus beneficios, sin que ello posibilitara, en la mayoría de los casos, a las explotaciones de este tipo iniciar procesos de capitalización; productores familiares con procesos de capitalización basados en la incorporación de tecnología y una creciente asalarización de las relaciones laborales que traía aparejada una división del trabajo en la explotación. La presencia de unidades empresariales y su condición mayoritaria de proveedoras "exclusivas" de las empresas de cigarrillos planteaba el interrogante acerca del tipo de unidad de

---

<sup>34</sup> En 1990, el 17% de los productores no recibió financiamiento para la campaña a través de las empresas o de la cooperativa (Encuesta a productores tabacaleros, 1989/90).

producción que el capital agroindustrial privilegia y beneficia en su expansión en el sector agrario, discusión reflejada en el trabajo de Goldsmith (1985).

Por otra parte, la existencia de estructuras productivas diversificadas (no exclusivamente tabacaleras), entre los empresarios, pero también entre unidades familiares, fundamentalmente capitalizadas, otorgaba particularidades a la estructura agraria tabacalera tucumana, diferenciada, en tal sentido, no sólo por la presencia de distintos tipos de unidades sino también de unidades insertas en diversas cadenas productivas.

En tal sentido, la conformación de la estructura agraria tabacalera daba cuenta de proceso de diferenciación anteriores - es decir, cambios de posiciones si se consideraba el origen de las unidades -, profundizados durante los primeros años de la década de 1990. Las situaciones encontradas aludían a procesos "clásicos" de diferenciación tanto en lo que refiere a sus "resultados" como al tipo de transformaciones que los mismos conllevaban: por ejemplo, campesinos que se capitalizaron y modificaron la organización del trabajo familiar con un creciente empleo de mano de obra asalariada.

Podemos distinguir un segundo escenario en el complejo tabacalero a partir de 1993, cuando los agentes integradores comenzaron a promover una disminución de los volúmenes producidos para adecuarlos a un nuevo escenario internacional. La crisis de la demanda internacional está en la base de las tendencias observadas en el complejo tabacalero en el país en el bienio considerado.

Este nuevo escenario se organizó sobre un supuesto diferente al de los años anteriores: las fluctuaciones de la demanda internacional. La cuestión central pasaba ahora por el reordenamiento de la actividad en torno a un nuevo nivel de producción. Comenzó a desarrollarse un nuevo esquema de relaciones en el complejo, en cuyo marco se replanteó la vinculación con la producción agraria,

proceso conectado con los cambios en las cooperativas. Surgió la necesidad de mejorar la rentabilidad en el contexto de una nueva dinámica de formación de precios donde en forma creciente incidía la calidad por sobre los volúmenes producidos.

En tal sentido, los años que van desde 1993 a 1995 estuvieron marcados por un nuevo influjo hacia las unidades de producción tabacalera, organizado ahora en función de un reordenamiento de la producción tabacalera, que pasó en estos años por lograr un nivel de producción menor al alcanzado en la etapa 1989 – 1992.

Tanto las empresas como las cooperativas y dealers impulsaron en esos años una retracción de la producción tabacalera, a través de la desincorporación de unidades a los mecanismos de articulación desarrollados, situación agravada en el caso de Tucumán, por la quiebra de la cooperativa. Como consecuencia de la política de las empresas hacia la producción agraria y los cambios en las cooperativas, se deduce que entre 1993 y 1995 hubo productores que quedaron fuera de todo esquema de integración, situación en la cual el único vínculo que los ligaba a los agentes acopiadores era la compraventa de su producto, sin que la misma estuviera garantizada. Cabe señalar, sin embargo, que el Estado, a través del Fondo Especial del Tabaco, cubrió parcialmente las necesidades de financiamiento de capital de trabajo para los productores (fundamentalmente insumos) a través de créditos implementados vía consorcios y garantías solidarias entre los propios tabacaleros.

Paralelamente, las unidades que mantenían contratos de producción eran impulsadas a emprender reestructuraciones en el proceso de producción, no sólo a través de la incorporación de nuevos insumos sino también de nuevas pautas de manejo con el objetivo de mejorar los rendimientos y las calidades obtenidas. En la elección de estas unidades, los agentes integradores comenzaron a privilegiar la "eficiencia", "seguridad de cobro" y la capacidad para alcanzar determinados resultados productivos (rendimientos, calidades).

Los nuevos insumos y pautas de manejo requeridos implicaron mayores inversiones en las unidades de producción tanto en lo que refiere al capital circulante como a la dotación de mano de obra necesaria para hacer frente en tiempo y forma a etapas cruciales como la cosecha. Pero también la demanda de intensificación de la capitalización se observa en lo relacionado con la introducción de tecnologías que permitieran reducir la mano de obra en otras etapas como la plantación.

Asimismo, el acento puesto en la calidad planteó la necesidad de mejorar y/o ampliar la superficie de secado en tanto el manejo de la producción en esta etapa pasó a cobrar una mayor importancia en los resultados productivos y económicos finales. Cabe señalar que, si en la etapa 1987-1993, las empresas financiaban la construcción o mejora de galpones, en ésta, dejaron de hacerlo.

Sin embargo, estos influjos no se limitaban a los productores que mantenían contratos de producción con las empresas. En efecto, para el resto – la mayoría de los tabacaleros -, el "mercado" daba claras señales de los requerimientos de las empresas en cuanto al tipo de producto.

Los influjos comentados comprometían cambios en la organización del proceso productivo como forma de incrementar los beneficios en un momento en que la demanda de tabaco en el mercado y los precios ofertados estaban en baja. La dispersión de precios según las calidades obtenidas respecto del precio promedio de acopio al productor da cuenta del impulso dado a la intensificación del capital y a la reorganización del trabajo en el nivel de las explotaciones.

Por otra parte, las demandas hacia una intensificación del capital en el proceso productivo se combinaron con influjos hacia un nuevo tamaño medio de la explotación tabacalera: es decir, menor superficie cultivada y mayor productividad. En efecto, en este nuevo esquema la rentabilidad no era ya función de una

explotación extensiva del recurso capital, sino intensiva. Ello guardaba relación con la nueva política de las empresas de disminuir la cantidad de hectáreas totales financiadas cada campaña en la provincia.

A partir de 1995, el crecimiento de la producción tuvo lugar en un escenario modificado sustancialmente con respecto a los primeros cinco años de la última década. La demanda de una mayor modernización de las unidades de producción agraria, tanto en los aspectos tecnológicos como en los de la gestión productiva, se combinaba ahora con un impulso al aumento de los volúmenes producidos. A diferencia de la etapa de expansión anterior, en estos años, la mayor demanda de tabaco en el mercado era también una demanda de mayor calidad.

Sin embargo, este nuevo escenario no involucró (por lo menos hasta 1998) aumentos significativos en el número de productores financiados aunque sí un incremento en el total de hectáreas financiadas. Este punto es importante para contextualizar los interrogantes centrales de esta investigación, tanto desde el punto de vista del "caso" en sí mismo, como desde la teoría.

En efecto, como ya se señaló, desde 1993 la restricción de los mecanismos de articulación agroindustrial coexiste con un influjo a la intensificación del capital en la explotación como resultado de:

- i) Intensos cambios de mercado, tanto en lo que refiere al nivel de la demanda (volúmenes), a la proporción de tabaco destinado al mercado interno y a la exportación como a los requisitos de calidad planteados. En relación con este último aspecto, cabe señalar que tanto las empresas de cigarrillos que actúan en el mercado local como los dealers<sup>35</sup> tienen demandas de calidad similares. Ello da

---

<sup>35</sup> Cabe señalar que, en los últimos años, los dealers comenzaron a reconstruir relaciones con el mercado tucumano, en un caso, comprando a través de una de las empresas de cigarrillos.

cuenta de cómo en la última década, la tradicional división mercado interno – externo ha cedido lugar a una creciente imbricación de procesos en el nivel local;

- ii) Nuevos parámetros de rentabilidad dados por la caída de los precios y la existencia de importantes diferencias según las calidades obtenidas. Asimismo, debe recordarse que desde 1993, luego del decreto de desregulación, el precio de la materia prima quedó librado a la negociación entre agricultor y acopiador.
- iii) Finalmente, la importancia que adquirió la cadena agroexportadora en la última década introdujo nuevos parámetros de competitividad para la producción. Asimismo, dio lugar a ciclos de expansión y/o retracción de la demanda cada vez más cortos, determinados ya no sólo por las políticas empresariales de la industria en el nivel local sino también por las políticas de abastecimiento de los grandes dealers.

Estas situaciones modifican los umbrales tecnológicos y de capitalización mínimos para permanecer en la producción, al menos en términos del nivel de rentabilidad que pueden alcanzar las explotaciones. Ello plantea la necesidad de una reconversión frente a la cual no todos los productores disponen de mecanismos que los sostengan, es decir, formas en que los recursos y el capital necesarios estén disponibles para los distintos tipos de productores.

A fines de los ochenta, las demandas del capital agroindustrial plantearon reestructuraciones en el nivel de las unidades productivas: extender la superficie cultivada con tabaco, disponer de mayores volúmenes de capital y de mano de obra, ampliar o acondicionar la infraestructura de secado. Las mismas fueron financiadas

por el propio capital agroindustrial, a través de los recursos inyectados en la producción tabacalera vía contratos de producción.

El cambio más significativo - en función de su impacto sobre los productores - que encontramos una década después es la coexistencia de dos procesos: profundización de los requerimientos de capital y exclusión de un número significativo de unidades de los mecanismos de articulación. Ambos procesos fueron acompañados de cambios en la articulación de las unidades de producción agraria al complejo en dos sentidos: por un lado, a partir de la exclusión de productores de los contratos de producción y los cambios en la composición de los adelantos, al abandonarse el financiamiento de mejoras en infraestructura; y por otro lado, a partir de las transformaciones en las funciones desarrolladas por las cooperativas como dispositivos de coordinación agroindustrial. En efecto, las cooperativas fueron subordinándose en forma creciente a la posición que los dealers han adquirido en sus estructuras y manejo<sup>36</sup>.

En el caso de la provincia de Tucumán, la quiebra de la cooperativa dejó a los productores con una única alternativa: el mercado interno. Si bien en 1995 se creó una nueva cooperativa (Independencia), ella no ha podido aún reemplazar la demanda y los recursos que aquella cooperativa volcaba a la producción. En tal sentido, a la crisis del mercado exportador en los primeros años de la década, se sumó en Tucumán una crisis provincial importante ante la desaparición de una estructura de comercialización que viabilizaba la posibilidad de exportación, y que era también un mecanismo de integración agroindustrial que regulaba precios y condiciones de contratación de la materia prima. En esta provincia, recién a partir de 1997 se advierte el impulso a un aumento de la producción.

---

<sup>36</sup> Los cambios en la política del Fondo Especial del Tabaco hacia las cooperativas, en particular, el financiamiento de su operatoria, y la crisis internacional son dos factores predominantes en la "refuncionalización" de las cooperativas tabacaleras. Véase Gras, 1996 y 1997.

¿Qué procesos se disparan en ese contexto? ¿Qué características adquieren las unidades? ¿Qué comportamientos pueden registrarse en ellas? ¿En qué medida los procesos de diferenciación en la estructura agraria tabacalera en la actualidad se parecen a los observados una década atrás?

La hipótesis de esta investigación es que los cambios en el complejo agroindustrial tabacalero en la última década, en particular, los señalados en los párrafos anteriores, tuvieron efectos significativos en el nivel de las unidades de producción. Esta relación importa tanto desde aquellos productores que siguen articulados al complejo mediante contratos de producción como también – y fundamentalmente – entre aquellos que perdieron ese resorte.

Ello no sólo aporta a la comprensión de la dinámica particular de una producción regional de importancia como es la tabacalera, sino también a la reflexión teórica sobre la significación actual de conceptos tales como refuncionalización, diferenciación o proletarización, la conceptualización de procesos “clásicos” de expansión capitalista en el agro, la descomposición de formas no capitalistas y la extensión de relaciones salariales en el campo, o sobre las modalidades de capitalización en el agro. En efecto, los resultados de esta investigación muestran comportamientos novedosos en términos de los procesos definidos en la teoría. Por ejemplo, que la mayor capitalización no ha estado necesariamente asociada a la extensión de relaciones salariales.

Permiten plantear también que la mayor heterogeneidad encontrada en el nivel de los productores respecto de 1990 involucra patrones de diferenciación novedosos. Por ejemplo, unidades familiares que incrementan su nivel de capitalización a través de una organización del trabajo típicamente campesina.

Pero además, el caso del tabaco tucumano plantea situaciones interesantes para el análisis y la reflexión teórica respecto de cómo la conexión a los complejos determina a las unidades y de su relación con los procesos de diferenciación, en tanto existen explotaciones que están también insertas en otras cadenas productivas.

Finalmente, desde la perspectiva de los procesos de estratificación social en el agro, la investigación plantea hipótesis relacionadas con la medida en que los efectos de las transformaciones en el nivel de los productores determinaron cambios de posiciones de las unidades agrarias en la estructura. El análisis y los hallazgos que se presentan en el capítulo IX involucran una nueva mirada sobre los procesos de diferenciación y, en tal sentido, sobre las pautas de movilidad social que pueden explorarse.

## CAPITULO V

### LA ESTRUCTURA AGRARIA TABACALERA EN LA PROVINCIA DE TUCUMAN

A fines de la década de 1980, la producción tabacalera en Tucumán involucraba a poco más de 1500 productores que cultivaban una superficie de alrededor de 6000 hectáreas<sup>37</sup>. La distribución de las unidades según la superficie implantada mostraba el **importante peso de la pequeña explotación (menos de 5 hectáreas con tabaco) en la actividad**. Estas representaban el 85% del total de explotaciones y concentraban el 49% de la superficie con tabaco. En el otro extremo, las explotaciones de más de 20 hectáreas con tabaco representaban el 2.2% de las explotaciones y el 16.50% de la superficie cultivada.

La presencia mayoritaria de pequeños productores caracterizó a la producción tabacalera en la provincia durante décadas. Inclusive, el importante incremento de la superficie dedicada a ese cultivo en el período 1975-1988 (que pasó de 3700 a 7600 hectáreas) tuvo como correlato un aumento en el número de explotaciones de menos de 5 hectáreas (De Chazal, 1987).

Sin embargo, distintos indicadores permitían advertir **la heterogeneidad de la estructura tabacalera a fines de los años ochenta:**

- En primer lugar, la evolución de los rendimientos - que permanecían en promedio por debajo de los niveles alcanzados a mediados de los setenta - y

---

<sup>37</sup> El tamaño total de la población empadronada en el Registro de Productores de la provincia de Tucumán era en la campaña 1988/89 de 1532 unidades de producción. Tal cifra resultó de un trabajo previo de corrección de los padrones, realizado entonces por investigadores del IPDERNOA, junto con técnicos y responsables de las bocas de acopio de las distintas empresas, en tanto el Registro incluía duplicaciones, relevando personas y no unidades de producción. Véase IPDERNOA, 1992.

su distribución por tamaño de superficie. Ello señalaba dos posibles situaciones, que seguramente coexistían: por un lado, la presencia de un proceso de expansión del cultivo sobre tierras de baja calidad; por otro lado, la existencia de diversas intensidades en la relación tierra/capital.

- Un segundo lugar, las divergencias en la participación relativa de cada estrato en la superficie cultivada total y con tabaco, señalada por el Censo Nacional Agropecuario de 1988. Ello daba cuenta de una **diferenciación entre tamaños que no sólo se relacionaba con el volumen de tierra disponible para tabaco en cada estrato, sino también con el uso de la superficie total disponible y su asignación a cultivos también en expansión en esos años**. Algunos de estos últimos – como los granos o los cítricos - demandaban diferentes inversiones de capital por hectárea; otros – como la caña de azúcar - atravesaban reestructuraciones.

De tal forma, podían distinguirse dos tendencias importantes. Por un lado, la presencia mayoritaria de explotaciones pequeñas, predominante o exclusivamente tabacaleras, diferenciadas internamente por la intensidad de la relación tierra/capital. Dada la importancia de los paquetes tecnológicos en la actividad tabacalera, las posibilidades de acceder a ellos y, en consecuencia, las formas en que los productores se integraban a ese complejo agroindustrial, constituían factores con incidencia sobre los procesos productivos y económicos que caracterizaban a cada explotación.

Por otro lado, se observaba la presencia de explotaciones medianas y grandes, diferenciadas además por las estrategias de diversificación emprendidas, que se expresan en su tamaño y en la intensidad en el uso de capital por unidad de superficie. Ello permitía suponer la existencia de un sector de productores intermedios de gran importancia económica, asociada tanto a su inserción en el complejo tabacalero como en otras cadenas productivas.

Los procesos señalados marcaban las condiciones generales del "punto de partida" - la estructura tabacalera tucumana a fines de los años ochenta - de esta investigación: procesos de diferenciación que afectaban a tipos de actividades y tipos de sujetos sociales. Es decir, una estructura atravesada no sólo por la dinámica del complejo agroindustrial tabacalero sino también por la dinámica de otras actividades (granos, hortalizas, cítricos, caña de azúcar), con las que diversificaban, fundamentalmente los estratos más altos. En tal sentido, una estructura diferenciada, no sólo por la presencia de unidades con diversos niveles de dotación de recursos sino también con inserciones en una pluralidad de cadenas productivas.

La tipología de productores tabacaleros construida a partir de los datos de la encuesta relevada en la campaña 1989/1990 reflejó las heterogeneidades mencionadas. Su delimitación privilegió un modelo de análisis de la estructura agraria que considera el lugar de cada sujeto en el proceso de acumulación de capital, las formas en que se relacionan o subordinan relaciones aparentemente "no capitalistas", y las acciones o reacciones que se generan en torno de la apropiación de excedentes.

De tal forma, la conceptualización de productores adoptada refirió a sus formas de organizar socialmente la producción y a los niveles de capitalización existentes. Así, fue posible delimitar dos figuras contrapuestas: el campesino, que basa la realización de su producción en la utilización de mano de obra familiar, sin disponer de capital y, en el otro extremo, el empresario, que organiza su producción con trabajo asalariado permanente y posee capital, reflejado en instalaciones y maquinaria.

Si bien la superficie cultivada es una variable que no discrimina tipos en un sistema de estratificación social, en la construcción de la tipología fue considerada como indicador operativo de la escala de la explotación en

términos económicos, encontrándose una asociación entre el límite de las 5 hectáreas cultivadas y la posibilidad de iniciar un proceso de acumulación<sup>38</sup>.

Asimismo, en función de las diversas combinaciones de trabajo existentes y las diferentes magnitudes en que el capital estaba presente en las unidades que utilizaban mano de obra familiar, se pudo identificar un conjunto importante de explotaciones, en el cual se evidenciaban procesos de diferenciación social.

En ese conjunto, se distinguió a una franja de productores campesinos "transicionales" y otra de productores familiares capitalizados, donde el elemento de corte utilizado (el grado de depreciación de la maquinaria, medido a partir de su antigüedad) pretendía reflejar grados de consolidación del proceso de capitalización. Así, mientras que los familiares capitalizados mostraban capacidad de actualización del capital, los campesinos transicionales albergaban distintas situaciones tanto de diferenciación "hacia abajo" (unidades

---

<sup>38</sup> Para ello, se efectuó un cálculo económico para establecer aquella escala de producción en la cual el nivel y estabilidad de la rentabilidad obtenida permite sostener un proceso de acumulación. Se denominó a este nivel umbral de autosostenimiento. A partir de dicho cálculo - obtenido a partir de modelos de 2, 3, 5 y 10 ha con tabaco - se pudo establecer que las explotaciones que cultivan hasta 10 ha con tabaco no alcanzan dicho umbral. En otras palabras, un nivel de rentabilidad que permita un proceso de capitalización sostenido está asociado a una escala de producción que solo puede obtenerse a partir de las 10 ha. Por debajo, el cálculo permite diferenciar aquella escala de producción a partir de la cual la rentabilidad comienza a hacerse positiva: 5 ha con tabaco. En otras palabras: las explotaciones con menos de 5 ha están asociadas a una rentabilidad negativa, las que cultivan entre 5 y 10 ha con tabaco están asociadas a una rentabilidad positiva pero no alcanzan el umbral de autosostenimiento, mientras que aquellas con más de 10 ha con tabaco están asociadas a una rentabilidad positiva y alcanzan el umbral de autosostenimiento. De tal forma, la superficie cultivada indica niveles de presencia del capital en las explotaciones. Véase Informe de Investigación, Los pequeños productores tabacaleros de Tucumán, 1992, IPDERNOA, UNT.

con dificultades para sostener procesos de expansión) como "hacia arriba" (campesinos en proceso de capitalización).

La adopción de ese elemento de corte permitió aprehender las diferencias existentes entre los productores familiares tal como cristalizaron en un momento dado. No obstante, no siempre permitió captar la dinámica en la que estaban insertos estos productores, que diferenciábamos de los campesinos por la posesión de maquinaria (tractores). En efecto, análisis posteriores, que recuperaron el proceso de capitalización de esta franja de productores familiares, dieron cuenta de trayectorias y características en las cuales los elementos que los asemejaban eran más importantes que el criterio de discriminación empleado en 1990.

Revisamos críticamente ese criterio, planteando el interrogante acerca de la posibilidad de mantener un corte que asumía, en cierto sentido, una imagen diacrónica en el caso de los productores que denominamos campesinos transicionales - es decir, en transición hacia otra situación - mientras que, en el caso de los productores que categorizamos como familiares capitalizados, dicho corte asumía la imagen de un proceso cristalizado. En otras palabras, si una tipología supone una foto de la estructura social en un momento dado, no era posible sostener ambos supuestos para discriminar al interior de una franja de productores que evidenciaba procesos de capitalización. Por otra parte, tal criterio suponía también que la capacidad de acumulación de estos sectores se traducía en opciones específicas como la compra de tractores nuevos. Como pudimos ver, esa no es la única estrategia de inversión que definieron estos productores.

De tal forma, se tomó la decisión de re trabajar la tipología construida en 1990, sumando a los campesinos transicionales y a los familiares capitalizados, y ubicándolos en la misma categoría<sup>39</sup>.

---

<sup>39</sup> En tanto contamos con la base de datos de la encuesta de 1989/90, fue posible re procesar los datos y tomar todos los recaudos metodológicos necesarios.

Así, la nueva tipología permite sintetizar los actores tabacaleros predominantes en la provincia en 1990 de la siguiente manera:

### Tipología de productores tabacaleros en 1990

TIPOLOGÍA	EAPs (en %)	Variables e indicadores que los delimitan
Campesinos	65.50	Mano de obra familiar, sin mecanización y menos de 5 ha con tabaco. Con transitorios o contratistas, sin mecanización y menos de 5 ha con tabaco. Con transitorios y contratistas, sin mecanización y menos de 5 ha con tabaco.
Familiares Capitalizados	29.00	Mano de obra familiar, con tractor y más de 5 ha con tabaco. Con transitorios y/o contratistas, con tractor y más de 5 ha con tabaco.
Empresarios	5.50	Mano de obra asalariada permanente, sin mecanización y más de 5 ha con tabaco. Permanentes con 1 o más tractores y más de 5 ha con tabaco
TOTAL	100.00	

Como analizaremos en los capítulos que siguen, los rasgos más significativos de los tipos de unidades agrarias a cargo de la producción tabacalera de Tucumán hacia fines de la década de 1980, daban cuenta de procesos de diferenciación resultantes de diversas tendencias:

- En primer lugar, los cambios en los sistemas de producción y las tecnologías, producto de la dinamización de la demanda de tabaco – ya no

sólo para el mercado interno sino también para exportación – y de la profundización de los procesos de expansión agroindustrial.

- En segundo lugar, el crecimiento de otras producciones en la zona tabacalera (granos, cítricos) que daban cuenta de la expansión de la frontera agraria así como también de cambios en el uso del suelo, procesos que estaban estrechamente vinculados con la presencia de un sector de productores empresariales y familiares capitalizados. Si bien con diferencias, la dinámica de estas unidades no sólo estaba comprometida con su inserción en el complejo tabacalero sino también – y en forma creciente, a medida que aumentaba la importancia económica de las explotaciones – con su inserción en otras cadenas productivas.
- En tercer lugar, la existencia de situaciones de pluriactividad entre los productores familiares, en particular los campesinos, que daban cuenta de la diversidad de ámbitos de reproducción en que estaba inserto este tipo de productores.

Casi una década después de relevada la primera encuesta, las condiciones de funcionamiento del complejo tabacalero se habían transformado. Sin embargo, tales cambios no permitían arriesgar conclusiones respecto de las consecuencias en el nivel de los productores. Antes bien, ameritaban preguntarse sobre las diferencias y continuidades que pudieran registrarse en ese nivel. Es decir, qué tipos de unidades agrarias quedan a cargo de la producción, cómo están conformadas, y cómo las nuevas condiciones les permiten mantener o no sus características previas: en particular en el nivel de la organización del trabajo en la explotación, la capitalización, la diversificación productiva, la composición de los ingresos.

Como se destacó anteriormente, las hipótesis principales de la investigación plantean que el resultado más destacable de los procesos

operados en el nivel de las unidades de producción, como consecuencia de los cambios en el complejo tabacalero en la última década, es la **heterogeneización**. En otras palabras, si bien las diferencias entre las distintas capas de productores persisten y, en relación con determinadas variables, se profundizan – como ocurre con la superficie cultivada o el capital controlado, por ejemplo – el rasgo más significativo es la profundización de la heterogeneidad interna a cada capa de productores.

Asimismo, esta heterogeneización no sólo se observa al comparar los rasgos predominantes en cada estrato de productores en los dos momentos del tiempo elegidos (1989 y 1997), sino también al reconstruir la trayectoria de cada explotación. En tal sentido, la exploración de pautas de movilidad social debió considerar la emergencia de trayectorias diversas y complejas entre una multiplicidad de puntos de partida y de llegada.

En los capítulos que siguen, se presenta el análisis de los rasgos actuales de cada estrato de productores (campesinos, familiares capitalizados, empresarios), comparándolos con los de una década atrás. Asimismo, se indaga en los procesos que pueden ser identificados y conceptualizados a partir de los cambios y las continuidades observadas.

Previo a ello, en este capítulo, en el punto que sigue, se muestra una primera caracterización de la estructura tabacalera en 1997 a partir de la lectura y análisis de datos secundarios. La comparación con 1990 se limita a la consideración de los rasgos predominantes en uno y otro momento.

### 1. La estructura agraria tabacalera en 1997

Según datos de la División Tabaco de la Secretaría de Agricultura de Tucumán, en la campaña 1996/1997 había en la provincia poco más de 2000

productores tabacaleros y una superficie implantada de alrededor de 7000 hectáreas<sup>40</sup>.

La distribución de las explotaciones por estrato de superficie con tabaco muestra, nuevamente, el fuerte peso de las unidades de hasta 5 hectáreas cultivadas, y un significativo nivel de concentración de la superficie tabacalera en las explotaciones de más de 20 hectáreas con tabaco. En efecto, las unidades de menos de 5 hectáreas con tabaco representan el 90% del total de explotaciones y concentran más del 60% de la superficie con ese cultivo. En el otro extremo, las de más de 20 hectáreas con tabaco representan el 1% del total de unidades y concentran cerca del 15% de la superficie tabacalera de la provincia.

Como surge de estos datos, los rasgos predominantes en 1989/90 y 1996/97 son similares en términos de los tamaños de explotaciones preponderantes según superficie con tabaco.

---

<sup>40</sup> Se tomó la decisión de no hacer ninguna comparación entre los datos de 1990 y los del Registro de Productores Tabacaleros para la campaña 96/97 referida a la evolución del número total de productores. Si bien hubiera sido de gran importancia conocer en qué medida los procesos comentados en otros capítulos determinaron o no la expulsión de productores de la actividad, las fuentes no permiten realizar tal estimación. En efecto, los datos elaborados por la División Tabaco de la Secretaría de Agricultura de Tucumán provienen del Registro de Productores Tabacaleros. El padrón resultante incluye a todas las personas que se anotan para estar en condiciones de entregar tabaco en las distintas puertas de acopio. De tal forma, el registro incluye "duplicaciones", en tanto uno o más miembros de una unidad productiva pueden figurar en él. Cabe señalar que los padrones de las últimas 3 campañas fueron corregidos en la División Tabaco a través de la estimación de las superposiciones existentes (15%), . Dicho cálculo se realizó sobre la base de la eliminación de productores inscriptos que no entregaron tabaco en los últimos años, y de productores "adherentes" (es decir, con la misma clave de identificación que otro). Aún así, en tanto no se pudo acceder a la metodología empleada para el ajuste, el análisis se centró en la comparación de los rasgos fundamentales de la estructura tabacalera en 1990 y 1997.

No obstante, cabe mencionar que la comparación entre los datos del Registro para la campaña 1988/89 – revisados por nosotros para determinar la cantidad de unidades productivas y no personas habilitadas para entregar tabaco, población sobre la que se construyó la muestra para la encuesta de 1989/90 - y los del Registro de Productores de 1996 muestran un incremento muy significativo en el total de productores en los últimos 7 años. A pesar de las dificultades metodológicas para calcular su magnitud, la imagen de un aumento en el número de productores es coherente con el incremento de la superficie tabacalera en la provincia desde 1988.

Aún cuando la comparación entre uno y otro momento se haya limitada por problemas de confiabilidad en la construcción del padrón de productores, las variaciones observadas en relación con el peso de cada estrato son suficientemente significativas como para plantear la existencia de una tendencia al aumento de la concentración de la superficie tabacalera en los estratos más altos y un incremento del peso relativo de las unidades de menos de 5 hectáreas tanto en términos de cantidad de explotaciones como de la superficie tabacalera controlada por las explotaciones de este estrato.

Asimismo, desde el punto de vista de la heterogeneidad de la estructura tabacalera, en uno y otro momento se observaba la presencia de un significativo grupo de explotaciones ubicadas en el estrato de entre 5 y 10 hectáreas con tabaco. Estas explotaciones mantendrían o aumentarían levemente su participación en la distribución de la superficie tabacalera de la provincia.

Como se tratará de abordar a través de la información primaria recogida, los mayores interrogantes se plantean en torno de lo sucedido con este estrato, dada la estrecha relación existente en su expansión y las dinámicas condiciones de desarrollo del complejo tabacalero en la década de 1980. En efecto, el límite de las 5 hectáreas señalaba en 1990 un umbral a partir del cual la rentabilidad comenzaba a hacerse positiva y, de tal forma, estaba asociado a la capitalización.

Asimismo, se trataba de un sector de productores que no era exclusivamente tabacalero: en ese estrato de superficie coexistían pequeños productores tabacaleros y explotaciones medianas diversificadas. La diversificación también estaba ligada a la viabilidad de los procesos de capitalización.

En tal sentido, en relación con estas explotaciones será particularmente importante analizar la relación tierra – capital en un contexto en el cual – como

se señaló en el capítulo anterior – se intensifican las demandas de capital y se produce un reordenamiento del tamaño medio de las explotaciones. Por otra parte, habrá que analizar el papel jugado por la diversificación en la expansión y/o sostenimiento de la capitalización alcanzada.

Un factor a tener en cuenta en el análisis de los cambios operados en la producción tabacalera y la forma en que ellos han afectado a los distintos tipos de explotaciones se relaciona con las transformaciones tecnológicas operadas. Tal como surge de distintas entrevistas realizadas a técnicos de la actividad, la mayoría de estas transformaciones no han estado vinculadas principalmente con la incorporación de maquinarias – a excepción de la plantadora de tabaco, que disminuye notablemente los requerimientos de mano de obra en la etapa de plantación – sino, fundamentalmente, con la aplicación de nuevos tipos de agroquímicos y con la introducción de nuevas técnicas de manejo del cultivo, que suponen cambios importantes en la organización del trabajo y requieren de la disponibilidad de capital de trabajo en “tiempo y forma”.

Así, el análisis de las características actuales de los tipos de explotaciones no sólo debe tener en cuenta la evolución de los distintos tamaños de sus unidades y su participación en la producción, sino también las diferencias internas surgidas de los distintos niveles de rentabilidad obtenida. En efecto, tanto los rendimientos por hectárea como las calidades logradas en cada caso han significado la obtención de una amplia dispersión en términos de los precios obtenidos por kilo de tabaco.

Los técnicos e informantes calificados consultados coinciden en señalar la existencia de movimientos en la estructura productiva tabacalera en la última década, que pueden resumirse del siguiente modo. Debe recordarse que la extensión del cultivo en la provincia se mantiene en torno de las 6000 hectáreas (luego del “pico” de 9000 alcanzado en 1992/93):

- El número de fincas no varió significativamente en los últimos años

- Un pequeño porcentaje de productores grandes habría dejado de hacer tabaco, dedicándose a expandir otros cultivos ya existentes y más rentables o iniciar nuevos.
- Los productores más chicos (los de menos de 3 hectáreas con tabaco) "*hacen como pueden*". No tienen otras alternativas dentro de la agricultura, pero tampoco fuera del predio. Los que dejaron de producir son pocos "*fundamentalmente aquellos que habían entrado a último momento cuando los precios altos, nosotros en la zona decimos que son aquellos que no eran agricultores (...)*".
- Algunos productores medianos y también grandes habrían dejado de hacer tabaco (aunque no la producción agropecuaria) durante los dos años más críticos (1993/94 y 1994/95). Posteriormente, volvieron a plantar tabaco, e incluso han aumentado la superficie cultivada desde 1997.

Las entrevistas anteriores sugieren la existencia de procesos de reorganización al interior del sector tabacalero. En tal sentido, la encuesta relevada en esta investigación permite observar un **importante crecimiento de la superficie en los productores tabacaleros más grandes, mientras que la superficie cultivada total en la provincia se mantiene con respecto a la existente en 1989/90.**

Pero también es posible, a partir de estos datos, plantear una serie de interrogantes que aluden a posibles procesos de movilidad, es decir, a posibles cambios de posición de las unidades en la estructura productiva, como resultado de los cambios en el complejo. Es decir, a partir de la lectura de los datos secundarios es posible plantear hipótesis orientadoras para el análisis a la vez que sugerir tendencias que luego puedan ser abordadas y corroboradas a través de las entrevistas.

La presencia mayoritaria de las explotaciones de hasta 5 hectáreas con tabaco sugiere algunas cuestiones importantes para el análisis de ese estrato: ¿hay incorporación al estrato de productores que en 1989/90 se encontraban

en estratos de mayor superficie con tabaco? Es decir, ¿el incremento de productores de hasta 5 hectáreas con tabaco se debe en alguna medida a una redefinición del tamaño medio de las explotaciones medianas? Ese sería el caso de una de las productoras entrevistadas durante el trabajo de campo, quien redujo su superficie con tabaco de 7 a 1 hectáreas pero aumentó la superficie destinada a otros cultivos. ¿O tal incorporación se debe o al empobrecimiento o retraimiento del sector medio? ¿En qué condiciones persisten los productores que ya estaban en el estrato en 1989/90? ¿Qué papel juega la "multiocupación" en ese sentido?

Por otro lado, ¿en qué medida la hipótesis del recambio generacional al frente de la explotación – planteada por muchos informantes calificados y rescatada en las entrevistas en relación con el inicio de los agricultores tucumanos en la actividad tabacalera – da cuenta también de la constitución de nuevas unidades: hijos que trabajan en la finca paterna y conjuntamente inician su propia explotación, mediante arriendos u ocupaciones, manteniendo el uso de los medios de producción de la primera? Como podrá verse en capítulos posteriores, este tipo de situaciones se ha dado, en la mayoría de los casos, como resultado de sociedades de hecho con otros hermanos o familiares en momentos en que las "nuevas familias" – que coinciden con la construcción de nuevas unidades domésticas – buscaron incrementar sus ingresos mediante la puesta en marcha de una producción en la que ya estaban iniciados como mano de obra familiar. Este tipo de procesos se refleja en algunas de las trayectorias de productores construidas en esta investigación.

Dentro de todos estos interrogantes, que aluden a la incorporación de productores y a los pasajes entre estratos, podría plantearse también aquel vinculado a la desaparición de productores, compensada por las situaciones mencionadas. Tal posibilidad no puede excluirse, y los resultados de esta investigación tampoco permiten corroborarla.

Sin embargo, los informantes la descartan como "proceso" identificable en términos de tendencias, básicamente por dos razones: por un lado, la inexistencia de otras alternativas productivas en la zona que permitan a este tipo de productores maximizar el ingreso por hectárea en la misma medida. Por otro lado, el papel importante que juega el Fondo Especial del Tabaco (FET) en la persistencia de los productores.

En el caso de las unidades medianas y grandes – el sector más fuertemente endeudado con las entidades bancarias -, se agrega otro factor de persistencia en la producción: la refinanciación de los pasivos bancarios que reasigna parte del sobreprecio de los productores endeudados al pago de las deudas, lo que exige que estos productores sigan en la actividad. Algunos productores lo han hecho reduciendo su producción de tabaco, otros la mantienen, mientras que en otros casos se verifican situaciones de "rentismo", como podrá verse en los capítulos que siguen.

En cuanto a las explotaciones entre 5 y 10 hectáreas con tabaco se pueden plantear teóricamente las siguientes posibilidades: en primer lugar, la inclusión en el estrato de explotaciones que en 1989/90 hacía más de 10 hectáreas con tabaco (es decir, reducen el tabaco y aumentan la superficie con otros cultivos). En segundo lugar, el pasaje a este estrato de explotaciones pertenecientes en 1990 al estrato de hasta 5 hectáreas.

Teniendo en cuenta que en ese estrato coexistían diferentes tipos sociales (campesinos transicionales, familiares capitalizados y aún pequeños empresarios), este tipo de procesos abre una serie de interrogantes acerca de las condiciones en que han evolucionado las explotaciones pequeñas y medias, no sólo en la producción de tabaco sino también en otras producciones en las que pueden estar insertos, como en otros circuitos económicos (como pequeños comerciantes, asalariados, cuentapropistas, etc.).

En el caso de las explotaciones de más de 10 hectáreas con tabaco, los interrogantes apuntan a la reorganización de los productores empresarios, que involucra su inserción en la producción tabacalera y en la producción agraria en general. ¿En qué medida tal proceso se da en condiciones de expansión? ¿En qué medida se da en condiciones de retraimiento? ¿Qué papel juega el endeudamiento de los productores medios en la última situación? Asimismo, ¿qué papel juegan la tierra y el capital en los estratos mayores? ¿Qué nuevos vínculos aparecen con el capital agroindustrial y financiero? Si esta última pregunta es pertinente en una producción regional como la tabacalera es algo que no puede afirmarse todavía, ya que la caracterización realizada en 1990 no aporta ningún elemento de conexión de los empresarios con otras actividades.

En síntesis, de esta primera mirada a los datos que aportan las fuentes secundarias y su comparación – con las consideraciones señaladas al principio de este punto - con los construidos en 1990 puede plantearse como hipótesis que en estos años han operado diferentes procesos, los cuales darían cuenta de una profundización de las heterogeneidades existentes (entre estratos y al interior de cada uno de ellos), en contraposición a aquellas visiones sobre los procesos sociales agrarios que suponen procesos de polarización.

En ese contexto, la comparación efectuada en este capítulo intenta aportar hipótesis a la vez que abrir interrogantes que pueden ser profundizados a partir de la tipología construida en 1997 sobre la base de los datos relevados por la encuesta referida a la campaña 1996/97.

## **CAPITULO VI**

### **LOS CAMPESINOS**

En 1990, el estrato campesino presentaba diferencias internas, relacionadas no sólo con su inserción en una actividad caracterizada por la expansión agroindustrial y la creciente orientación exportadora de la producción, sino también con las múltiples estrategias adaptativas desarrolladas por las unidades campesinas.

Un primer elemento que diferenciaba al sector estaba dado por el empleo de la mano de obra familiar en forma exclusiva o no. En tal sentido, se observaba que poco menos de la mitad de los campesinos (42%) utilizaba únicamente el trabajo de la familia. La presencia de este grupo estaba asociado, en buena medida, a superficies de hasta 2 hectáreas cultivadas totales.

En el resto de las explotaciones campesinas, la mano de obra familiar se combinaba con la contratación de asalariados transitorios (16%), con los servicios de un contratista (28.3%) o con ambos (13.6%). De tal forma, si bien los campesinos no disponían de maquinaria, puede observarse que más del 40% mecanizaba tareas (preparación de suelo principalmente) a partir de los servicios de contratistas. La presencia de estas combinaciones no sólo se relacionaba con el mayor volumen de tierra disponible (entre 2 y 5 hectáreas cultivadas totales) sino también con la existencia de situaciones en las que los requerimientos estacionales de mano de obra superaban la oferta de trabajo familiar. En este tipo de situaciones influían tanto el tamaño de la unidad doméstica y las tasas de actividad, como la asignación de los miembros de la familia a trabajos prediales y/o extraprediales.

Asimismo, aparecían entre los campesinos formas alternativas como la contraprestación de trabajo entre familiares que no formaban parte de la unidad doméstica, y vecinos. Dicha modalidad también se utilizaba para el pago de servicios de maquinaria, el alquiler de galpones (para el secado de tabaco), o la obtención de insumos. Estos tipos de intercambios son fácilmente puestos en marcha por los campesinos. Se trata de formas organizativas informales que no involucran circulación de dinero y donde la reciprocidad de los intercambios está sustentada en relaciones que no sólo se establecen en el plano productivo sino también en el plano cotidiano. Como planteaba un productor, "*nos conocemos, somos nativos de acá*" (Entrevista).

La organización del trabajo en estas unidades combinaba así formas típicamente campesinas – como es el trabajo en la explotación – formas capitalistas – como es la incorporación de trabajo asalariado – y formas "comunitarias", que implicaban estrategias orientadas a subsanar el problema de falta de capital de operaciones en cada nueva campaña y mantenerse en la producción.

La participación del jefe en todas las tareas vinculadas a la explotación era claramente predominante (91.5%). Ello es coherente con la alta relación existente entre la unidad doméstica y unidad de producción campesina, apreciándose que el 95% residía en el predio.

Asimismo, las cifras mostraban que existía entonces un porcentaje no despreciable de unidades en las cuales el jefe no intervenía directamente en el trabajo. El 5% sólo realizaba tareas de dirección y un 3.4% declaraba no trabajar en el predio (lo hacían otros miembros de la familia). Los familiares más encontrados entre los trabajadores eran los hijos varones y hermanos. Si bien la participación de las esposas e hijas mujeres se verificaba también en tareas como

la cosecha, ella era más frecuente en las etapas de cuidado de almácigos, y fundamentalmente en la clasificación.

Los datos presentados en los párrafos anteriores dan cuenta de las múltiples estrategias desarrolladas hace casi una década por los campesinos en términos de la organización del trabajo en la explotación. Los requerimientos técnicos de la producción de tabaco – intensivo en el uso de mano de obra – suponían un alto compromiso de trabajo de la familia con la unidad. Sin embargo, aparecían otras formas de organización, que sin implicar la presencia de unidades productivas con menor compromiso, señalaban las diferencias internas del estrato. Es decir, la presencia de “tipos de campesinos” antes que “campesinos”, la cual daba cuenta de la capacidad de adaptación de estos sujetos.

La importancia de los hijos en la organización productiva no sólo se verificaba en su participación directa en las distintas tareas sino también en el manejo de las relaciones de la unidad con el mercado de compraventa de tabaco, de insumos y de crédito. Generalmente, las explotaciones campesinas poseían más de una tarjeta tabacalera – extendidas por la Secretaría de Agricultura de Tucumán, habilitando a las personas a entregar tabaco en las bocas de acopio de la provincia -, lo que permitía a la unidad vincularse con más de un acopiador (empresas de cigarrillos o cooperativa), dividiendo la producción y gestionando financiamiento (insumos principalmente) entre varios de ellos.

La posesión de dos o más tarjetas en manos de los hijos no era ni es exclusiva de los productores campesinos, sino que involucra también al resto de los productores familiares e incluso a productores empresariales que, bajo formas de “aparcería”, mantenían mano de obra asalariada encubierta. Es un elemento importante para comprender además el proceso de fuerte expansión de la actividad tabacalera que tuvo lugar entre 1988 y 1992.

Dicha expansión no tuvo como característica fundamental haber ocurrido a expensas de determinados sectores – como los más “vulnerables” campesinos – sino que implicó el avance sobre tierras dedicadas a cultivos como la caña de azúcar o algunas hortalizas, o sobre superficies anteriormente no explotadas por la baja calidad del suelo. Pero también implicó la reducción de la superficie total media de las explotaciones y su reasignación en lo que refiere al uso del suelo.

En el caso de los campesinos, tal reorganización se relaciona con la “independencia” de los hijos, que entraron a la producción recibiendo una parcela de los padres, o bien arrendando u ocupando tierras, pero conservando la unidad anterior en términos de la posesión de los instrumentos de trabajo y de la infraestructura para tabaco (Entrevistas a productores e informantes calificados, 1996 y 1997).

Tal conexión entre los ciclos de vida de las familias y la incorporación de productores a la actividad guardaba relación con las formas de tenencia de la tierra entre los campesinos. En efecto, el 41.5% eran propietarios de sus parcelas, el 10% combinaba la propiedad con alguna otra forma de tenencia, el 13.5% eran arrendatarios, el 11% aparceros y el 24% ocupantes. Entre los últimos, era frecuente encontrar fracciones de propiedad entregadas por algún familiar. De tal forma, alrededor del 70% de los campesinos mantenía un vínculo total o parcial de propiedad sobre la tierra que trabajaban.

Como se mencionó anteriormente, las unidades campesinas no disponían de maquinarias. Sin embargo, la imagen de un sector absolutamente carente de elementos de capital debe ser revisada, a la luz de la importancia de los procesos de innovación tecnológica – expresados fundamentalmente a través de la incorporación de agroquímicos, nuevas variedades –, resultantes de la expansión agroindustrial y la creciente vinculación de la producción de tabaco a los mercados

externos. O bien de la inversión realizada en galpones. Tales elementos establecían diferencias internas entre las explotaciones campesinas.

La mayoría de los productores campesinos disponían de galpones para el secado de tabaco. Las diferencias en ese sentido – y las principales limitantes para los rendimientos y las posibilidades de crecimiento de este sector – estaban relacionadas con el estado y la capacidad de los mismos (kilos de tabaco por m<sup>3</sup>).

En lo que refiere a los agroquímicos, su incorporación estaba posibilitada por las formas en que los productores se integraban al complejo, es decir, mediante relaciones con las empresas de cigarrillos y la cooperativa (contratos de producción). Entre los campesinos, el 27% se vinculaba exclusivamente con alguna de las dos empresas de cigarrillos, el 23% con la cooperativa, mientras que el 50% lo hacía con ambas. Para buena parte de los campesinos, su articulación ya fuera a las empresas o a la cooperativa les permitía iniciar cada campaña sin necesidad de adelantar recursos propios.

Sin embargo, cabe resaltar que el 21% de los campesinos no tenía financiamiento para obtener sus insumos, sino que su vinculación con los agentes que actúan en el primer mercado del tabaco se restringía a la venta de la materia prima y a la asistencia técnica recibida. Estos productores campesinos sin financiamiento recurrían a mediante múltiples estrategias para “autofinanciar” el proceso productivo: “pedir prestado”, aplicar dosis menores para guardar para la próxima campaña, etc.

No obstante, las dificultades para incorporar las tecnologías recomendadas no se limitaban a este subgrupo sin financiamiento. En efecto, el análisis de los rendimientos tabacaleros entre los campesinos – vinculado a la rentabilidad de sus explotaciones – mostró un promedio de 970 kg./ha, y una gran dispersión de valores. Tal situación se explicaba por las especificidades en el manejo del cultivo

entre los campesinos, entre las cuales se destacaba particularmente la disminución de las dosis de agroquímicos recomendadas, el atraso en la realización de distintas tareas (como el desflore), y la falta de aplicación de productos para combatir plagas. A ello se sumaban otras causas, diferentes a éstas de índole técnico – agronómicas o relativas a la organización social del trabajo: la falta de riego o la calidad de los suelos. Factores de este tipo dan cuenta de la posición de estos productores en la estructura productiva.

Asimismo, la obtención de insumos para tabaco mediante los contratos de producción estaba fuertemente relacionada con la cantidad de hectáreas cultivadas por los productores. En el caso de los campesinos, ello tenía particular incidencia en tanto los productores de este tipo, en buena medida, tenían – y tienen - un sistema de producción dependiente de recursos de los que no disponían en forma propia, y cuyo financiamiento debían gestionar ante las empresas de cigarrillos o la cooperativa al inicio de cada campaña, para, de tal forma, poder generar su principal rubro de ingresos en la producción.

En la mayoría de los casos, el tabaco era la única actividad agropecuaria para la venta. El 73% de los campesinos hacía exclusivamente tabaco. Cerca del 10% combinaba tabaco y caña, mientras que otro 9% combinaba tabaco con maíz. El carácter básicamente monoprodutor de los campesinos resulta un elemento fundamental para comprender no sólo los resortes de articulación de la producción tabacalera tucumana al complejo sino también los procesos ocurridos dentro de ese estrato de productores en la década de 1990 cuando la actividad pierde el dinamismo que conoció durante el período 1986-1992.

Otro elemento fundamental para comprender al estrato campesino y su dinámica a fines de la década de 1980 – así como también para avanzar en el análisis de los procesos operados en su interior en los noventa – era la presencia de una diversidad de fuentes de ingresos que sostenían a las familias. En efecto,

sólo en el 22% de las familias campesinas los ingresos provenían exclusivamente de la explotación. El resto combinaba el ingreso predial con otros provenientes de la venta de trabajo en el sector agropecuario (29.6%), o en otros sectores (12.8%), o bien con ingresos provenientes de trabajos como cuentapropia (8.4%) y beneficios sociales como jubilaciones o pensiones (4.2%). Finalmente, un 23.7% combinaba diversas fuentes de ingresos extraprediales.

Como muestran las cifras anteriores, ninguna de estas estrategias predominaba sobre las otras. Si al interior de la explotación, el trabajo familiar se combinaba con el trabajo asalariado transitorio o los servicios de un contratista, hacia fuera sucedía otro tanto. La estrategia de basarse sólo en la explotación era, a fines de los ochenta, una alternativa minoritaria entre los campesinos. Ello se reafirma todavía más si se tiene en cuenta que el 47% de los campesinos tenía ingresos estables (permanentes) provenientes de fuera de la explotación.

La relación entre las fuentes de ingreso, su estabilidad y las características de las explotaciones campesinas permitía observar dos tendencias: por un lado, aquellos casos en los que no había ingreso extrapredial o éste correspondía a la venta de trabajo esporádico y/o actividades de la unidad doméstica. Por otro lado, aquellos casos en los cuales el ingreso extrapredial era estable y provenía de diversos ámbitos. Ello daba cuenta de la diversidad de estrategias de reproducción entre los campesinos.

Sin embargo, tales estrategias no se limitaban a la satisfacción de necesidades de la unidad doméstica. Ellas podían tener como finalidad lograr parte del financiamiento de la unidad productiva: compra de insumos, contratación de maquinaria, mantenimiento de los galpones. Nuevamente, el tipo y la frecuencia de los ingresos extraprediales estaban fuertemente relacionados con las distintas posibilidades de significado del trabajo extrapredial: en algunos casos para alimentar a la familia y reproducir la unidad productiva, en otros para una

organización más eficiente de las unidades doméstico - productivas. En algunos casos, los ingresos extraprediales aparecían (o eran percibidos) como una necesidad transitoria, en otros como un pilar fundamental para el sostenimiento de la unidad.

Las características presentadas a lo largo de este punto permiten conocer al sector delimitado como campesino en la estructura tabacalera hacia fines de los años ochenta. La relación trabajo familiar – tierra propia de los productores de este tipo guardaba relación con otras variables estructurales como la superficie con tabaco, el lugar de residencia o la diversificación productiva.

Sin embargo, al considerar “componentes capitalistas” como la incorporación de trabajo ajeno, la venta de trabajo o servicios fuera de la explotación o la participación en procesos de cambio tecnológico, surgieron distintos tipos de campesinos, con comportamientos económicos y sociales complejos tendientes a garantizar su persistencia.

La incorporación de tecnología en este estrato estaba en buena medida relacionada con el apoyo cooperativo. Las dificultades económicas y la posterior quiebra de la cooperativa habrían de incidir en la posibilidad de acceder al capital necesario para emprender cada nueva campaña. No obstante, ya en 1990 la información sobre la cantidad de campesinos que producían sin financiamiento externo alguno (es decir, de la cooperativa o de las empresas de cigarrillos), así como la referente a los rendimientos alcanzados por las unidades del estrato llevaban a pensar cuál sería el papel que jugarían los campesinos en un escenario de caída de la demanda y los precios, como el que se configuró a partir de 1992/93. Estos elementos daban lugar a preguntarse sobre lo sucedido con los campesinos, en particular su capacidad de seguir participando de los procesos de transformación en el complejo tabacalero.

## 1. 1997: las formas de la persistencia campesina

Como surge del análisis presentado en el punto anterior, en el análisis de los campesinos tabacaleros de Tucumán en 1990, se destacaban dos situaciones que caracterizaban la dinámica de dichas explotaciones. En primer lugar, el vínculo con la agroindustria, que les permitía iniciar el proceso productivo sin recursos propios. En segundo lugar, las estrategias de diversificación de los ingresos extraprediales. Al análisis clásico de la subordinación del campesinado a los complejos agroindustriales y su importancia en la determinación de los sistemas productivos campesinos, se sumaban entonces los interrogantes acerca de la existencia de pautas de pluriactividad en el sector como factor de reproducción, en particular entre las explotaciones más pobres.

En 1990, ambas situaciones se daban en un contexto de dinamización de la producción tabacalera, lo cual alentaba a pensar en la existencia de un proceso de expansión agroindustrial con inclusión de productores campesinos. Es decir, un caso donde este tipo de agricultores tenía posibilidad de participar en procesos de cambio tecnológico y, aún, de expansión de mercados.

Se han mencionado en capítulos anteriores los cambios en esa tendencia de dinamización de la actividad tabacalera. En tal situación, un dato muy importante era la exclusión de un número significativo de productores de los contratos de producción promovidos por las empresas de cigarrillos, a lo que se sumaría en 1993 las dificultades de compra de la cooperativa y posteriormente su quiebra y cierre en 1996, y la retracción del mercado exportador.

Distintos autores vislumbran – tanto para Argentina como para otros países de América Latina – la existencia de una tendencia a la desaparición de este tipo de productor. En ese marco, pueden plantearse interrogantes clásicos – y

renovados - de los estudios rurales: ¿cómo persisten los campesinos? ¿Es su histórica capacidad de comprimirse? O ¿aparecen nuevas formas (la "multiocupación", por ejemplo) relacionadas con la creciente articulación de espacios rurales y urbanos? Pero también, si persisten, ¿en qué "espacio" lo hacen? ¿En un espacio marginal, refiriendo de tal forma a que el capital agroindustrial pueda seguir expandiéndose y acumulando sin necesidad de subordinar unidades campesinas? ¿En qué condiciones persisten los campesinos: de "marginalidad" o "defensivas"? ¿Qué tipos de campesinos pueden seguir participando de los procesos de transformación del complejo, y aún de procesos de diferenciación social ascendente?

Los datos construidos en esta investigación sostienen aquella imagen de 1990 referente a la existencia de diferenciaciones internas al estrato, que determinan la presencia de tipos campesinos tabacaleros antes que un campesinado homogéneo en sus conductas económicas y sociales. No obstante, la encuesta relevada en la campaña 1996/97 arroja cambios significativos en las características de los productores de este estrato, comparadas con aquellas que registraban en 1990.

Una primera caracterización de las unidades campesinas tabacaleras se hizo a partir de las diferencias entre los que utilizan únicamente la mano de obra familiar y los que incorporan trabajo ajeno en forma transitoria y/o a través de los servicios de contratistas. Como en 1990, ello permitió delimitar subgrupos: 1) unidades que emplean mano de obra familiar en forma exclusiva, que en 1997 representan el 66.7% de los casos; 2) unidades que utilizan mano de obra familiar y mano de obra transitoria o contratista, que representan el 20% de los casos; 3) unidades que utilizan mano de obra familiar y mano de obra transitoria y contratista, que representan el 6.7%. Un 6.6% de las unidades incorpora la ayuda de vecinos, con quienes realizan intercambios de trabajo por trabajo, por servicios de maquinaria o por insumos.

En este nivel de las relaciones laborales al interior de la explotación resalta el **fuerte peso del componente familiar como única mano de obra, que resulta un cambio importante con respecto a 1990**. En efecto, entonces era menor la cantidad de unidades campesinas registraban la presencia exclusiva de trabajo familiar (42%), existiendo en 1990 una heterogeneidad más marcada al interior del sector en términos de la composición de la mano de obra.

El aumento entre 1989/90 y 1996/97 de las explotaciones del subgrupo 1 – es decir, basadas exclusivamente en el trabajo familiar - señalaría la presencia de una organización del trabajo más característica de los tipos campesinos “puros”. Ahora bien, ¿qué significa dicho aumento? ¿A qué procesos estaría aludiendo? ¿Supone la presencia de una franja mayoritaria de productores “pobres” entre los campesinos tabacaleros tucumanos?

Un factor que debe tenerse en cuenta para analizar el incremento de las explotaciones campesinas basadas exclusivamente en el trabajo familiar es la disminución que el precio del tabaco sufrió en las últimas campañas, el cual resultó en una baja de los ingresos de los agricultores. La intensificación del trabajo familiar parece haber sido un recurso importante puesto en marcha por una gran cantidad de campesinos en estos últimos años en que los ingresos por el tabaco disminuyeron. En algunos casos, ello ha estado asociado a la retracción de la producción de tabaco en la unidad campesina, indicador que podría relacionarse con una tendencia al desplazamiento de este tipo de unidades.

La información sobre la evolución de la superficie cultivada con tabaco en las explotaciones del estrato campesino permite observar lo siguiente. En primer lugar, no hay cambios significativos en lo que refiere al promedio de hectáreas con tabaco cultivadas por los campesinos en 1990 y 1997 (2 hectáreas). En segundo lugar, hay diferencias al considerar la mediana (2 en 1990 y 1,5 en 1997) y la

distribución de frecuencias en una y otra campaña: en 1990 el 70% de las unidades se ubicaban en el estrato de hasta 2 hectáreas de tabaco mientras que en 1997, lo hacía el 80%. Ello permite plantear que **en la última década un conjunto de unidades campesinas redujo la superficie con tabaco, en tanto el 50% de la distribución ocupa superficies un 30% más pequeñas que en 1990.**

En otras palabras, la coexistencia de los dos rasgos comentados – aumento de las explotaciones basadas exclusivamente en el trabajo familiar y reducción de la superficie tabacalera – es coherente con la configuración de un escenario en el que se excluyen productores de los contratos de producción, disminuyen los precios del tabaco y se intensifican los requerimientos de capital en el proceso productivo. En tal sentido, puede plantearse que un rasgo destacable entre las unidades campesinas en la actualidad está dado por las condiciones de creciente marginalización en que producen.

Sin embargo, y tal como muestran distintos ejemplos, las respuestas desarrolladas por los productores campesinos frente a los cambios de mercado, se inscriben en procesos de distinto tipo. Es decir, el incremento del uso de mano de obra familiar en forma exclusiva está asociado a distintas estrategias y comportamientos, que no necesariamente coexisten con una pérdida de la capacidad productiva.

Uno de nuestros ejemplos refiere a unidades que alcanzan cierta estabilidad productiva, poniendo en marcha una serie de mecanismos y estrategias que habrían permitido a una franja de tabacaleros de este estrato cierto equilibrio en el desarrollo de sus economías. En particular, dicha estabilidad se observa en relación con variables productivas como la superficie y el capital (incluyendo aquí los galpones). Tales mecanismos involucran el ámbito de las relaciones familiares al interior de la unidad doméstica, y están conectados con los cambios en la

organización del trabajo, los cuales dan cuenta del complejo funcionamiento de las familias campesinas.

*E.V. realiza con su familia todo las tareas relativas al tabaco. Uno de sus hermanos y los sobrinos que migraron a Salta, regresan a la casa paterna a colaborar en la cosecha de tabaco. El hermano manda también dinero cuando puede, para hacer frente a los gastos de su hijo, a quien dejó al cuidado de su madre.*

Veamos ahora qué información aporta la relación entre los aspectos laborales, los técnicos y los estructurales para avanzar en la comprensión de esta primera imagen de un sector campesino donde, **en relación con 1989/90, adquieren predominancia las unidades más puramente campesinas.** Para ello, relacionamos los subgrupos campesinos – delimitados a partir de las distintas combinaciones de mano de obra - con la superficie tabacalera, las tareas para las que contrata asalariados transitorios y/o contratistas y la superficie cultivada total.

Se observa así que en 1997, el 93% de las unidades campesinas cultiva hasta 5 hectáreas con tabaco. El subgrupo 1 (sólo mano de obra familiar) se ubica en su totalidad en ese estrato; también las unidades del subgrupo 3 (mano de obra familiar y contratista). Los campesinos que ocupan el estrato de 5 a 10 hectáreas con tabaco son aquellos que incorporan trabajo ajeno (transitorios y la combinación transitorios – contratista).

Si se relacionan las distintas formas de organización del trabajo (subgrupos campesinos) con las tareas para las que se contrata asalariados transitorios y contratistas, se observa que las pocas unidades que se ubican en el estrato de 5 a 10 hectáreas con tabaco, son aquellas que contratan terceros para las tareas mecanizadas (preparación del suelo) y para la plantación y la cosecha. Tal organización del proceso productivo es similar a la de los familiares capitalizados,

si bien no combinan esas condiciones con la posesión de maquinaria. Representan el 6.7% de los casos y su presencia de cuenta del dinamismo de los procesos capitalistas en el agro y su relación con los procesos de diferenciación interna del campesinado.

El volumen total de tierra cultivada por los distintos subgrupos campesinos guarda relación con esta imagen de una franja con diferencias estructurales respecto del resto. En efecto, las explotaciones que se ubican en los estratos más altos de superficie sembrada total son aquellas que registran incorporación de elementos capitalistas, los que permiten acrecentar la producción.

Sin embargo, algunos ejemplos muestran respuestas diferenciales respecto de la superficie puesta en producción y su relación con el aumento de escala productiva. Así, en algunos casos se observa que se recurre a la contratación de servicios de contratista ya no como una posibilidad de ampliar la superficie cultivada sino como una estrategia tendiente a lograr una mayor estabilidad productiva.

*E.V. recurre a los servicios de un contratista de maquinaria para preparación del suelo. Ello no sólo le permite reducir la cantidad de jornales empleados sino también roturar y renovar el suelo en mejores condiciones.*

La aparición de unidades que se ubican en el estrato de más de 5 hectáreas cultivadas totales (10%) es un rasgo importante de destacar respecto de lo observado en 1989/1990. En efecto, entonces el total de las unidades estaban por debajo de ese límite. No obstante, el aumento de la superficie cultivada total está restringido a una pequeña franja de campesinos; la tendencia general del estrato ha sido la contraria, como muestra la distribución de frecuencias. Así, mientras que en 1990, el 80% de las unidades campesinas cultivaban hasta 3 hectáreas totales,

en 1997 lo hacían cerca del 87%. Ello permite fortalecer la hipótesis de la pérdida de capacidad productiva en las capas campesinas.

De tal forma, esta investigación ha encontrado que: por un lado, existe un amplio conjunto de unidades campesinas que redujo la superficie con tabaco y la superficie cultivada total; por otro lado, una pequeña franja que ha podido expandir el volumen total de tierra cultivada. **Este es un primer indicador de la heterogeneidad en el estrato campesino, que podría oscurecerse si consideramos la organización del trabajo aisladamente.** Una franja reducida presenta rasgos de diferenciación: expande su superficie cultivada, incorpora elementos capitalistas como la contratación de mano de obra. Respecto de 1990, muestra una profundización de la diferenciación al considerar variables estructurales como la superficie. No obstante, pareciera que esta franja es menor – en términos de su peso relativo – que en 1989/90.

En otras palabras, sintetizamos dos tendencias que coexisten: en conjunto, las unidades campesinas se hacen más homogéneas, más “puramente” campesinas. Sin embargo, una pequeña franja muestra la existencia de procesos de diferenciación, que se profundizan respecto de 1990 y se concentrarían en un conjunto de unidades mucho más reducido.

El análisis anterior es coherente con la información sobre el peso de la monoproducción en las explotaciones campesinas. En efecto, como en 1990, el grueso de las explotaciones campesinas son monoproductoras de tabaco. Sin embargo, los datos muestran que, comparativamente, hay un mayor peso de la monoproducción en 1997, que alcanza al 83% de las explotaciones.

En este caso la mayor “especialización” productiva implicaría una reducción de ingresos por la coexistencia de situaciones de baja de precios del tabaco y de pérdida de otras alternativas productivas para el mercado. En ese contexto, se

podría plantear como hipótesis la existencia de tendencias al desplazamiento para una franja de campesinos por un doble movimiento: aumento de la monoproducción y retracción de la superficie con tabaco. Este último proceso estaría acompañando, en algunos casos, la tendencia a la intensificación del autoempleo.

Las explotaciones que diversifican la producción de tabaco con otros cultivos para la venta no son necesariamente aquellas que ocupan los estratos de superficie cultivada total más altos. Tampoco son exclusivamente los que combinan el trabajo familiar con asalariados transitorios y/o contratistas. Ello muestra las distintas opciones que los campesinos toman respecto de sus unidades productivas y de los recursos que vuelcan a la producción agropecuaria. La mayoría, aún en años de bajos precios, decidió mantenerse con un ingreso predial proveniente solamente del tabaco, otros buscaron iniciar o sostener otras producciones también.

Debe tenerse en cuenta que para los campesinos en su conjunto son pocas las alternativas productivas existentes en la zona que les permitan un ingreso por hectárea similar al tabaco. De allí que los que diversifican, lo hagan con maíz – en sistemas de doble cultivo -, y/u hortalizas (13%). Los casos que ocupan la celda “tabaco y frutales” (3%) son mayoritariamente aquellos que participan de los programas de diversificación del Fondo Especial del Tabaco. Dicho programa financia producciones como durazno, aromáticas, ajo y porcinos.

Las variables empleadas en la delimitación del sector campesino están fuertemente relacionadas con la superficie cultivada, aspectos relevantes en la estructura productiva. No obstante, las correlaciones no son perfectas: la mayoría de las unidades campesinas tienen poca superficie; una muy pequeña proporción tiene superficies más grandes. Los datos muestran que el subgrupo 1 (unidades basadas exclusivamente en la mano de obra familiar) es el más homogéneo – y el

más numeroso también - en relación con las variables estructurales, mientras que aquellos donde se registra la incorporación de componentes capitalistas presentan comportamientos más irregulares en estas variables.

Tales relaciones podían observarse también en la tipología de 1990. En otras palabras, en 1990 las unidades de menor superficie eran aquellas que disponían como único recurso laboral y técnico la mano de obra familiar. No obstante, los cambios que aparecen en 1997 se reflejan en la mayor proporción de unidades pertenecientes al subgrupo 1.

En ese contexto, podría plantearse que los procesos que signaron el desarrollo reciente del complejo tabacalero resultaron en la **conformación actual de un sector campesino más homogéneo en sus características estructurales y productivas, en el cual hay un conjunto de menor peso relativo que en 1990, que se diferencia del resto e incluso profundiza dichas diferencias respecto de 1990.**

No obstante - y como veremos en el capítulo correspondiente a la movilidad social en el complejo tabacalero -, ello no debería oscurecer el hecho de que tal homogeneidad relativa resulta de una diversidad de trayectorias de los campesinos tabacaleros en el período considerado, tanto en lo que refiere a las situaciones de partida y de llegada.

¿Qué factores pudieron haber incidido en ello? Como se planteaba al inicio de este capítulo, las formas en que las explotaciones campesinas se integraban al complejo proponían elementos para el análisis de cuánto y cómo las mismas producían y, en tal sentido, para pensar los procesos de diferenciación al interior del sector. En 1996/97, se observan cambios importantes en ese nivel: mientras que en 1989/90 el 21% de las explotaciones campesinas producían sin

financiamiento de las empresas o de la cooperativa, casi una década después, ese porcentaje asciende al 57%.

Se destaca asimismo el hecho que la nueva cooperativa Independencia no cumple aquellas funciones de financiamiento que cumplía la cooperativa de la Invernada. Cabe recordar, en primer lugar, que esta última no sólo adelantaba insumos sino también dinero para el pago de jornales; y, en segundo lugar, que las empresas hacían otro tanto. Tales situaciones se correspondían con un momento de dinamización de la producción tabacalera, y en ese contexto la mayor heterogeneidad encontrada en 1990 guarda relación con los factores que caracterizaron aquella etapa expansiva de la actividad. En efecto, las posibilidades de incrementar la producción de tabaco, sin necesidad de recurrir a recursos de los que los campesinos no disponían, estaban de algún modo garantizadas por los mecanismos de integración desarrollados por los agentes agroindustriales.

La pérdida de ese resorte de articulación al complejo es un factor decisivo para comprender las condiciones en que han persistido las explotaciones campesinas en los últimos 8 años. No obstante, es posible aventurar que los impactos hubieran sido mayores de no haber mediado la intervención del Estado, el cual a través del FET y los Planes de Insumos que éste lleva adelante, contribuye a sostener a las explotaciones campesinas en la producción. En tal sentido, cabe destacar que en la campaña 1996/97, de las unidades que obtuvieron financiamiento para la compra de insumos, el 70% lo hizo a través del FET.

En otros casos, las respuestas desarrolladas por los campesinos frente a la pérdida de fuentes de financiamiento tradicionales en el complejo involucraron la búsqueda de relaciones con otros actores. Uno de los ejemplos a mencionar en tal sentido es la conformación de asociaciones de productores – que no necesariamente conllevan cambios en el carácter individual de la unidad - que

introduce un elemento novedoso para el análisis de las formas de persistencia campesina.

*E.V. participa en un grupo del Programa Social Agropecuario (PSA), lo cual le permitió contar con financiamiento para acceder a los insumos necesarios para la producción de tabaco, además de la asistencia técnica que el Programa brinda. De tal forma, la exclusión de E.V. de los contratos de producción que las empresas de cigarrillos, que tuvo hasta 1993, pudo ser compensada mediante la participación como beneficiario en uno de los programas orientados al sector de pequeños productores que lleva adelante el Estado. Inclusive, el PSA refinanció la deuda que contrajo el grupo en 1995 al perder parte de la cosecha por el mal tiempo. Asimismo, en el último año, la familia de E.V. recibió un crédito del PSA para construir una casa de material. Los préstamos del Fondo Especial del Tabaco también tuvieron un papel importante para asegurar la persistencia de E.V. en la producción.*

La información sobre la provisión de asistencia técnica a las explotaciones del sector campesino corrobora la imagen de un importante número de productores cuyo único vínculo con la agroindustria en la actualidad es la compraventa de tabaco. En efecto, el 30% de las unidades no tuvo asesoramiento técnico en la campaña 1996/97. Ello no sólo significa prescindir del asesoramiento técnico sino también estar al margen de información estratégica para la participación en el mercado: qué calidades de tabaco busca cada empresa, qué perspectivas de compra tiene cada una de ellas.

Supone también tener menores posibilidades de participación en los procesos de cambio tecnológico que, en el caso del complejo tabacalero, están claramente orientados y motorizados por las empresas de cigarrillos. Entre las

unidades que sí recibieron asistencia técnica, se observa que casi la totalidad (46% sobre el total de las unidades) tuvo asistencia de las empresas.

Los rendimientos alcanzados por los campesinos expresan lo señalado en relación con sus menores posibilidades de acceso a los paquetes tecnológicos. El 82% alcanza rendimientos menores a los 1500 kg./ha, y sólo un 3% supera los 2500 kg./ha. En opinión de técnicos y de los productores más grandes, el límite de los 1000 kg./ha – por debajo del cual se ubica el 41% de las unidades – apenas permite cubrir costos de producción, entre los que no se contabiliza la subsistencia de la familia. En otras palabras, un tabacalero que produce 1000 kg./ha es “no viable” en términos económicos, produce a pérdida.

No existe una correlación entre categorías de campesinos y niveles de rendimientos. Ellos están más conectados con el uso de nuevos y más complejos agroquímicos así como con formas de manejo que no sólo dependen de la disponibilidad de mano de obra sino también del conocimiento de nuevas prácticas (distribución de semillas en los almácigos, sistematización de suelos, aplicación de productos químicos, manejo de luz y humedad en los galpones, por ejemplo). En tal sentido, cabe destacar que el rendimiento promedio entre los campesinos (1897 kg./ha) es significativamente menor que el rendimiento promedio de todo el universo (2538 kg./ha), lo que da cuenta de las dificultades económicas que los productores de este tipo tienen para desarrollar el cultivo.

¿Qué significan los datos anteriores – 57% de unidades campesinas sin financiamiento, 30% sin asesoramiento técnico, 41% con rendimientos inferiores a 1000 kg./ha – en términos de la integración del sector campesino al complejo tabacalero? ¿Qué papel cumplen en el desarrollo actual del complejo? Más aún, ¿qué implicancias teóricas tienen estas situaciones en términos de las conceptualizaciones acerca de la subordinación y refuncionalización del campesinado al capital agroindustrial?

Un primer aspecto a destacar es que los campesinos tabacaleros que no tienen financiamiento siguen produciendo: recurren a asociaciones con otros productores, intercambian insumos por trabajo, generan recursos a través de la intensificación del autoempleo, entre otras estrategias. El segundo aspecto es que tienen bajos rendimientos, lo que no les permite cubrir enteramente los costos de producción. Son "no viables" en términos económicos, pero diferentes estrategias les permiten seguir en la actividad.

El tercer aspecto es que esta franja no sólo señala diferenciaciones respecto del resto de los campesinos, sino que es en sí misma heterogénea. Coexisten aquellas unidades que no pueden dar empleo a todos sus miembros, quienes tampoco los consiguen afuera; unidades con atraso productivo y caída de los ingresos agropecuarios, y aquellos que, si bien están por encima de las situaciones anteriores, no tienen capacidad autónoma de expansión (autosostener un proceso de capitalización) aún cuando las condiciones "externas" fueran favorables.

Una interpretación posible es que el tabaco producido por una amplia franja de campesinos cumple la función de una oferta "de reserva", que en momentos de retracción permite al capital agroindustrial mantener bajos los precios. El hecho de que en los últimos años hayan coexistido pérdidas de producción (por problemas climáticos) y bajos precios, sería en parte coherente con esta interpretación del papel de parte del campesinado en el complejo tabacalero.

No obstante, en términos teóricos, tal interpretación no termina de resolver una cuestión fundamental: la persistencia de esta franja ya no puede ser explicada únicamente por los mecanismos que permiten al capital agroindustrial subordinar y refuncionalizar las unidades campesinas en función de sus necesidades de valorización.

Si bien la presencia de relaciones de mercado asimétricas conforma claramente un mecanismo de subordinación, ella no permite conceptualizar cómo el capital agroindustrial se asegura la reproducción de una franja de campesinos cuya producción es de "reserva". Es más, aún cuando se pueda plantear la idea de la funcionalidad del campesinado al capital agroindustrial, quitándole toda "intencionalidad" a los mecanismos desarrollados por aquél, la persistencia de los campesinos tabacaleros no termina de explicarse. En tal sentido, la refuncionalización del campesinado, como perspectiva teórica, no explica acabadamente la persistencia y los procesos de diferenciación de esta capa de productores.

La constatación de la existencia de unidades "no viables" no sólo es un indicador de la heterogeneidad social del campesinado. Lo es también de la necesidad de ampliar la teoría para poder dar cuenta de la diversidad de formas de persistencia campesina y del mantenimiento de la conexión con el complejo agroindustrial. En otras palabras, la reproducción de las unidades campesinas no sólo involucra procesos irreductibles a esquemas unívocos como "funcionales" – "funcionales", o "viables" – "no viables", sino también a posiciones estáticas en la estructura social para sujetos que en forma creciente se definen como "tipos mixtos", es decir, a partir de la combinación de inserciones en el proceso de reproducción social.

Si bien como se mencionó, los resultados productivos de las explotaciones campesinas estén por debajo de los niveles alcanzados por los productores más eficientes, el incremento de los rendimientos logrados por los campesinos en 1996/97 respecto a los que ellos lograban en 1989/90 (970 kg./ha) reflejan la incorporación de cambios tecnológicos a lo largo de esta década. Aún cuando, como se vio anteriormente, los campesinos enfrentan en estos últimos años – específicamente desde 1994/95 – una creciente marginación de los mecanismos de articulación agroindustrial desarrollados por las empresas, la comparación entre

sus rendimientos en 1989/90 y 1996/97 arroja la imagen de procesos muy diferentes en cuanto al fortalecimiento y debilitamiento de las unidades campesinas.

Los cambios en las prácticas de manejo del tabaco no conllevaron cambios significativos en la participación de la familia en la producción. La información referente al tipo de trabajo del jefe en la explotación muestra que más de las tres cuartas partes de ellos se ocupan de todas las tareas, mientras que un 7% no trabaja en la explotación. La relación de esa variable con las categorías de campesinos no permite observar diferencias significativas que señalen una organización del trabajo distinta en aquellas categorías donde la mano de obra familiar se combina con el trabajo ajeno. En tal sentido, la incorporación de trabajo de terceros está fuertemente relacionada con los requerimientos técnicos de un cultivo altamente intensivo en mano de obra como es el tabaco. Asimismo, y como se vio en párrafos anteriores, también está relacionada con la extensión de la superficie cultivada.

Como en 1990, los familiares más encontrados entre los trabajadores son los hijos varones, los hermanos y las mujeres (esposas y en menor medida hijas). Los familiares participan en todas las tareas, y aún en los casos en que se contrata asalariados para cosecha y/o clasificación, la familia no delega completamente esas tareas. En otras palabras, la contratación parecería estar supliendo la escasez de mano de obra propia antes que suponer un cambio en la organización del trabajo, donde los familiares pasan a desarrollar en forma creciente tareas de supervisión.

¿Qué sucedía en 1990? La encuesta revelaba que casi la totalidad de los jefes realizaba todas las tareas, y que solo una pequeña proporción no intervenía en forma alguna en los trabajos de la explotación. Las variaciones en ambas variables respecto de 1997 – disminución de la cantidad de jefes que se ocupan de

todas las tareas y aumento de los que no trabajan en la explotación – abren interrogantes acerca de la existencia de diversos procesos relacionados con la asignación de los miembros de la familia a trabajos prediales y/o extraprediales. ¿Hay una mayor cantidad de jefes que trabajan fuera de la explotación, quedando ésta a cargo de los hijos mayores o esposas? ¿O los jefes que no trabajan en la finca tampoco lo hacen en otra actividad?

Casi una década atrás, la presencia de ingresos extraprediales – que indicaban en la mayoría de los casos, la venta de trabajo o la prestación de servicios de distinto tipo fuera de la explotación – constituía una estrategia fundamental en la reproducción de las unidades campesinas. La encuesta de 1989/90 revelaba que el 74% de los productores de este sector tenía otros ingresos provenientes de su asalarización o de trabajos como cuentapropia. El 22% vivía únicamente con los ingresos prediales.

La información para 1997 muestra cambios muy significativos en este nivel: en primer lugar, vinculados con la existencia o no de otros ingresos, en segundo lugar, relacionados con el origen de los ingresos extraprediales y finalmente, con la estabilidad de los mismos.

En efecto, el 66.7% de las explotaciones campesinas no tiene ingresos extraprediales. Entre el 33% restante que sí los tienen, se destacan aquellas que reciben jubilación o pensión y las que perciben un salario no agropecuario, mientras que en 1990 el ingreso extrapredial más importante provenía de la venta de trabajo en el sector agropecuario (29%), y los que percibían beneficios sociales alcanzaban al 4%. Asimismo, aumentan las explotaciones con ingresos extraprediales estables (70%).

En síntesis, la comparación muestra, en primer lugar, que hay un número significativamente menor de unidades que recurren al trabajo extrapredial (o que

lo consiguen) pero, cuando lo hacen, se insertan en el sector no agropecuario, con trabajos estables. En segundo lugar, resalta el incremento de unidades en las que algún miembro es jubilado.

¿Cómo comprender este menor peso del trabajo fuera de la explotación? ¿Qué significa que, en comparación con 1990, haya una mayor cantidad de unidades que viven sólo de los ingresos obtenidos por la venta de productos agropecuarios? ¿Qué tipo de procesos están sugiriendo estos datos?

La asalarización – o la venta de servicios – por parte de la familia campesina no está necesariamente asociada a procesos de empobrecimiento de la unidad. Muchas veces, tales ingresos contribuyen a su reproducción, constituyendo un componente fundamental de la misma. Sin embargo, otras veces permiten contar con un fondo adicional para mejorar la gestión productiva. Desde esa perspectiva, los cambios observados no pueden ser interpretados en un único sentido.

No obstante, distintas situaciones permitían plantear y la hipótesis de un aumento de la cantidad de unidades con ingresos extraprediales:

- Una primera situación a tener en cuenta es que el incremento de unidades basadas en el ingreso predial exclusivamente se registra en un período de baja del precio del tabaco. Frente a esa situación, una estrategia “esperable” sería la salida de miembros a buscar otros ingresos que compensen la caída en los ingresos tabacaleros, que – como se vio anteriormente – para el 83% de los casos constituye la única actividad agropecuaria para la venta que emprenden.
- Una segunda situación a considerar es el importante número de explotaciones campesinas que continúan produciendo tabaco sin financiamiento alguno. Es decir, hay un amplio conjunto de campesinos

que dependen exclusivamente de los ingresos prediales no sólo para poner en marcha cada nueva campaña sino también para mantener la unidad doméstica.

Muchos estudios de caso en la última década destacan el fenómeno de la "multiocupación" o la "pluriactividad" – esto es, la venta de trabajo, servicios o productos no prediales por parte de los miembros y/o titulares de las explotaciones -, tanto entre los campesinos como también, y en forma creciente, entre explotaciones familiares capitalizadas. Este fenómeno habla de una diversidad de complejas estrategias, modos en que la gente "se las arregla" para mantener su unidad y seguir en la actividad. Pero también da cuenta de cómo los tipos sociales agrarios van definiéndose en forma creciente por su pertenencia a una pluralidad de espacios y cadenas productivas.

En el caso del complejo tabacalero, los datos muestran que las unidades con ingresos extraprediales no aumentaron con respecto a 1990, sino que en términos comparativos, su peso relativo se redujo. Ello deja abierto el interrogante sobre el posible aumento de la desocupación o subocupación de la mano de obra familiar en los períodos en que la actividad predial no requiere más que trabajos de mantenimiento. Es decir, queda abierta la hipótesis sobre la coexistencia de intensificación del trabajo familiar durante etapas como plantación y cosecha, con desocupación o subocupación el resto del año. Esto último tanto por la pérdida de otras inserciones ocupacionales como por la retracción de la actividad predial, evidenciada en los datos sobre la evolución de la superficie cultivada (total y con tabaco).

No obstante, la encuesta señala que un tercio de las explotaciones campesinas no vive únicamente de los ingresos generados por la explotación. Asimismo, como ya se señaló, un cambio significativo respecto de 1990 es el

mayor peso relativo de las unidades que perciben salarios no agropecuarios o beneficios sociales (jubilaciones o pensiones), y de aquellas que perciben ingresos estables. Los ejemplos en los que se pudo profundizar a través de las entrevistas muestran que hay, en este nivel, comportamientos diferenciales en el sector.

En efecto, si bien para una franja mayoritaria de campesinos hay pérdida de otras inserciones ocupacionales, encontramos casos donde la pluriactividad juega un papel importante, aquí también en sentidos diversos. Por un lado, están aquellos para los cuales este tipo de estrategia está comprometida tanto con la persistencia de la unidad campesina como con la supervivencia de la unidad doméstica.

*En estos años, los ingresos de M.M. han disminuido como consecuencia de la baja de los precios del tabaco, pero también por las pérdidas y los menores rendimientos que redundaron en diferencias importantes entre los productores, desfavorables para los tabacaleros que producen en las condiciones en que lo hace M.M. La asalarización del jefe apunta a reducir la caída de los ingresos familiares. La familia de M.M. recibe también la ayuda que le envían tres de sus hijas, que viven y trabajan en Buenos Aires como empleadas domésticas. Los giros que envían las hijas – que dan cuenta de los lazos que mantienen, aún migradas, con la unidad doméstica – son un componente importante en el mantenimiento de la unidad, sin el cual la situación familiar no podría sostenerse.*

Pero también están aquellos para los que, aún cumpliendo esa función, la generación de nuevos contextos de ocupación plantea el interrogante sobre la continuidad de la inserción productiva como tendencia.

*La familia de J.S. tiene ingresos extraprediales, provenientes del trabajo que su único hijo y nuera tienen en la escuela de La Cocha, donde son maestros. Sin embargo, su hijo ya no está comprometido con la producción, ya no trabaja en la finca, aunque a veces "ayude": "(él) quiere irse a vivir al pueblo, ya está casado, y el casado casa quiere. No le gusta el campo, dice que es muy riesgoso." La multiocupación no es, en este caso, necesariamente un indicador de empobrecimiento, si bien juega un papel fundamental en la persistencia de la unidad. El trabajo extrapredial es estable y tiene cierto nivel de calificación, no se trata de empleos inestables que permitan relacionar precariedad del trabajo y pobreza campesina. El ingreso extrapredial supone en este caso tanto una estrategia de mejoramiento de los ingresos familiares como la generación de un fondo alternativo para la gestión de la unidad productiva. En este caso, estas relaciones de ocupación, podrían derivar la desaparición de la unidad productiva si, dentro de unos años, el hijo de J.S. no continúa con la explotación.*

Por último, si bien excede a los objetivos de esta investigación el análisis de los cambios operados en los procesos de trabajo en distintas producciones agropecuarias de la provincia (como la mecanización de la cosecha de caña de azúcar, o la incipiente mecanización de la etapa de plantación en el tabaco, por ejemplo), los mismos constituyen, sin duda, aspectos de importancia para comprender el menor peso del trabajo extrapredial y, en particular, de la venta en el mercado agropecuario.

## 2. Principales conclusiones

En este punto, queremos detenernos y profundizar en algunos rasgos y comportamientos significativos no sólo por su implicancia actual para la dinámica y funcionamiento de las economías campesinas sino también en tanto señalan

cambios y continuidades con los rasgos encontrados casi una década atrás. En particular, destacamos tres cuestiones que consideramos de importancia para la descripción y conceptualización de los procesos sociales operados en un sector subordinado de la estructura agraria en un contexto de intensos cambios de mercado. Ellas son:

- El señalado incremento del empleo de mano de obra familiar – asociado como vimos a distintas situaciones, como retracción de la producción en la unidad, estabilidad productiva, etc.
- La pérdida de los resortes que articulaban la unidad campesina al complejo, por la doble vía de exclusión de los contratos de producción que entablan las empresas fabricantes de cigarrillos y de la desaparición de la cooperativa tabacalera (cuya importancia no ha sido reemplazada por la nueva cooperativa Independencia);
- La disminución del peso relativo de las unidades pluriactivas y/o subsistentes sobre la base de una diversidad de fuentes de ingresos, donde adquieren relevancia los ingresos provenientes de trabajos no agropecuarios y de beneficios sociales (jubilación).

La conjunción de estos rasgos se asocia a una diversidad de situaciones, las que permiten pensar que **no hay una sola forma de persistencia campesina** y que en el sector, si bien adquieren predominancia formas de organización del trabajo más “puramente” campesinas, se profundizan las diferenciaciones.

En primer lugar, es posible sostener que en la última década se produjeron procesos de pérdida de capacidad productiva en el sector campesino. Dicha pérdida no sólo se registraría en la retracción de las actividades productivas – el señalado menor nivel de diversificación en las unidades y la disminución relativa de la superficie tabacalera – sino también en la exclusión de los mecanismos de

integración agroindustrial. Esta última situación supone que el peso del financiamiento del proceso productivo recae en distinta medida en el productor – recordemos, no obstante, el papel jugado por el FET al asumir en parte la función integradora de las empresas integradoras -. Pero también supone, fundamentalmente, la exclusión de procesos de cambio tecnológico que existieron anteriormente para los campesinos en momentos de expansión y de apoyo cooperativo.

En tal sentido, la pérdida de capacidad productiva resulta en la producción de menores ingresos en la actividad agropecuaria, el menor acceso a senderos de acumulación y finalmente, menor posibilidad de respuesta a las exigencias de intensificación del capital en el proceso productivo. Dicho de otro modo: en 1989 observábamos procesos de incorporación de capital, evidenciados fundamentalmente en el uso de insumos y la mecanización, vía servicios de contratista, de etapas como la preparación del suelo. Si bien en algunos casos, acompañaban procesos de generación de excedentes y acumulación, la incorporación de tecnología era, para la mayoría, un requisito para permanecer en la actividad y mantener una escala productiva que permitiera la subsistencia de la unidad. En 1997, dicho requisito se intensifica, y en tal sentido, la pérdida de resortes de articulación al complejo condiciona fuertemente la posibilidad de respuesta de una franja de productores campesinos, resultando en una pérdida de capacidad productiva.

En ese contexto, el mayor recurso a la autoexplotación adquiere también la impronta de una reducción de la capacidad productiva. No se intensifica el uso de la mano de obra familiar para encontrar un nuevo equilibrio para la economía campesina, sino más bien, es un rasgo que da cuenta de la creciente inestabilidad y marginación de la unidad al conjugarse con menores ingresos provenientes de la actividad agropecuaria.

El debilitamiento de una franja de campesinos tabacaleros guarda relación con la pérdida de otras inserciones ocupacionales, rasgo que en 1990 caracterizaba a casi dos tercios de las unidades campesinas. En tal sentido, puede afirmarse, como señala Murmis (1998), que en unidades no capitalizadas como las campesinas, el debilitamiento es doble: por el lado de su conexión con los mercados de productos y por el lado de su conexión con el mercado de trabajo.

Sin embargo, como se planteó en el punto anterior, esta pérdida de inserciones ocupacionales como proceso significativo señalado por la encuesta, no debe oscurecer la existencia de unidades que dependen en forma creciente de los ingresos generados en otras actividades ya no sólo para la persistencia de la unidad productiva sino también doméstica. En 1997, un tercio de las explotaciones tiene ingresos extraprediales. En ese contexto, también es interesante remarcar el incremento de la importancia relativa de aquellas unidades que perciben ingresos extraprediales que provienen de la percepción de beneficios sociales como las jubilaciones y pensiones.

Una característica importante encontrada a partir de los datos construidos en esta investigación es que las formas de persistencia campesina pueden involucrar también situaciones de estabilidad productiva. Hablamos de estabilidad productiva para hacer referencia a una serie de estrategias y mecanismos puesta en marcha por una franja de campesinos para alcanzar cierto equilibrio en el desarrollo de sus economías en un contexto de cambios en el complejo.

Uno de los mecanismos identificados en esa dirección es, nuevamente, el mayor uso de la mano de obra familiar en forma exclusiva en las explotaciones campesinas. Tal mecanismo involucra en muchos casos – como uno de los ejemplos analizados en el capítulo - una compleja organización de las relaciones familiares al interior de la unidad doméstica, con familiares migrados que vuelven a en los períodos de cosecha. En este caso, la explotación de un recurso "barato"

para la unidad estaría vinculada con la búsqueda de combinaciones que permitan a los campesinos superar el momento actual de mayores cambios de mercado y presión a la capitalización.

Otro elemento que interviene en las situaciones de estabilidad productiva, aunque para una franja más reducida de unidades campesinos, es la continuidad de los contratos de producción. Si bien estos resortes de articulación al complejo no les auguran el horizonte que tenían en 1990 - esto es, la posibilidad de expandir la producción de tabaco en un contexto de dinamización de la actividad -, les permite sostenerse en la producción en mejores condiciones que el resto de los campesinos.

Asimismo, otro mecanismo sobre el cual es importante reflexionar es la pertenencia a asociaciones de productores, en particular aquellas ligadas a la incorporación de tecnologías. Si bien este tipo de activación asociativa está lejos todavía de modificar el carácter individual de la unidad productiva, en el caso de los campesinos tabacaleros, hemos observado ejemplos donde a partir de la integración a grupos (como los del Programa Social Agropecuario), se propone la capitalización del proceso productivo, con uso de maquinaria compartida, diversificación en superficies comunes, etc.

La estabilidad productiva – como indicador de procesos de persistencia sin capitalización – estaría ligada también a la permanencia y/o integración a otros circuitos ocupacionales. En este caso, la percepción de otros ingresos no sólo permite contrarrestar las tendencias de desarrollo actual del complejo tabacalero sino también, en algunos pocos casos, fortalecer la unidad productiva.

En tal sentido, este tipo de estrategia no permite hablar necesariamente de un proceso de descampesinización. La multiocupación o pluriactividad no es un fenómeno nuevo entre los campesinos tabacaleros: para muchos campesinos,

explicaba en 1990 y explica hoy, aunque en menor medida, su persistencia en la producción. Sin embargo, la multiocupación plantea el interrogante sobre la medida en que la inserción ocupacional del titular y/o miembros de la explotación permite además mantener la definición de estos sujetos sobre la base de una sólo inserción: la de su adscripción a la unidad productiva.

Los rasgos actuales de los campesinos tabacaleros tucumanos muestran que su persistencia en la producción es producto no sólo de su histórica capacidad de comprimir su consumo, sino de la puesta en marcha de diversas estrategias. Las mismas dan cuenta de su gran adaptabilidad a situaciones nuevas. Frente a los cambios de mercado, los campesinos tabacaleros han buscado diversas salidas: la conexión con políticas estatales, la reorganización del trabajo en el proceso productivo. Para muchos campesinos tales salidas les permiten – a costa de un gran esfuerzo familiar - mantener cierta estabilidad productiva.

Los procesos ocurridos en la última década han afectado a todas las categorías campesinas, aunque no de manera homogénea. En efecto, como orienta el análisis de los datos construidos a lo largo de esta investigación, hay diferenciaciones en términos de las estructuras productivas. Hay, también, situaciones de mayor estabilidad en algunos casos, aunque no en otros, que se relacionan no sólo con los aspectos estructurales sino también con las estrategias desarrolladas por los actores (trabajo extrapredial, intercambios, apoyos estatales, etc.). Asimismo, los rasgos y comportamientos analizados permiten reconocer también el peso diferencial que han tenido en el interior del sector, factores ligados al desarrollo del complejo tabacalero, tales como la desaparición de la cooperativa, la existencia de mecanismos de integración agroindustrial, o la apertura comercial.

La investigación permitió identificar una diversidad de situaciones y comportamientos frente a los cambios operados en el complejo agroindustrial

tabacalero. En tal sentido, aún cuando a primera vista, algunos de los indicadores analizados a lo largo del capítulo – como la mayor presencia de unidades que usan trabajo familiar en forma exclusiva – puedan arrojar la imagen de un campesinado más homogéneo, su interrelación con otras variables y la descripción de los procesos ocurridos, señalan, por el contrario, la presencia de nuevas diferencias al interior del sector, y ya no sólo aquellas relativas a la menor o mayor intensidad de componentes capitalistas.

En la explicación de la persistencia campesina, su “funcionalidad” (productores de materia prima barata y reserva de mano de obra) respecto del capital agroindustrial ha sido un elemento principal. En la actualidad, la dinámica de una franja de campesinos cuyos rasgos dan cuenta de una menor capacidad productiva, plantea interrogantes sobre su papel en el complejo. No parecería que la expansión del capital agroindustrial sea posibilitada por el interés en captar excedentes campesinos, aún cuando se los siga captando. Por otra parte, el estrato campesino no es el único que permite regular los precios pagados por la industria del cigarrillo para abastecerse de tabaco. En efecto, los sectores medios cumplen también, en forma creciente, esa “función”.

En la actualidad, la industria del cigarrillo tiene garantizadas sus necesidades de Burley tucumano con la producción de sus productores exclusivos (120 y 160 respectivamente, la mayoría grandes tabacaleros), y la exportación no parece ser hoy una alternativa de desarrollo para el tabaco tucumano luego del cierre de la cooperativa de la Invernada en 1996 y la “retirada” de los dealers más grandes del mercado provincial.

Una década después de la primera encuesta, los campesinos tucumanos siguen presentes en la actividad tabacalera. Sostenidos por el FET e intensificando la explotación de su único recurso - la fuerza de trabajo familiar -. Para algunos, la multiocupación continúa siendo una estrategia para mantener la unidad doméstica.

Otros plantean que necesitarían de un ingreso extra pero que "no consiguen trabajo".

El análisis realizado muestra cambios significativos al interior del estrato campesino. Puede plantearse a modo de hipótesis que una amplia franja de ellos ocupa un segmento cada vez más marginal al proceso de acumulación. No es posible estimar en qué medida la creciente marginalización de unidades campesinas empujó a cuántos de ellos fuera de la actividad. Pero es posible sostener que la presencia del FET "amortiguó" en alguna medida la salida de campesinos.

No obstante, y como se analiza en el capítulo IX, las trayectorias de otros productores permiten advertir que tales procesos no implicaron una polarización de la estructura agraria. Hay campesinos que persisten porque se "comprimen" al máximo, pero también hay otros – seguramente una franja minoritaria – que alcanzaron cierta estabilidad, buscando combinaciones que les permitieran superar el momento de mayores cambios de mercado y presión a la capitalización.

Nada indica que los indicadores de desestructuración del sector campesino resulten en la exclusión del mismo. Como muestran los ejemplos, los productores campesinos ponen en juego diversas estrategias para pelear su inserción en el mercado. No tienen a su alcance una herramienta poderosa como fue la cooperativa de la Invernada, pero echan mano de otros recursos: los lazos familiares y vecinales, la participación en programas de asistencia técnica y crediticia (Programa Social Agropecuario, Planes de diversificación del FET).

## **CAPITULO VII**

### **LOS FAMILIARES CAPITALIZADOS**

La figura del familiar capitalizado está típicamente asociada a la combinación de trabajo familiar directo y acumulación de capital. Así, la figura clásica del "farmer" remite a un productor que maximiza la utilización del trabajo familiar y hace uso intensivo de equipos de capital. En 1990, la situación de los familiares capitalizados tabacaleros tucumanos presentaba diferencias en relación con esa imagen clásica del "farmer", cuyo ejemplo paradigmático en nuestro país es el chacarero o productor familiar de la región pampeana.

No obstante, la presencia de este importante estrato de productores capitalizados en la producción tabacalera tucumana – el 29% de los agricultores en 1990 - daba cuenta de la heterogeneidad de la estructura social agraria. Ella se contraponen a aquellas visiones sobre el desarrollo capitalista en la agricultura que plantean una imagen de polarización, en la cual coexisten unidades pequeñas y grandes propiedades. El origen campesino de muchos de los familiares capitalizados tabacaleros – que fuera comprobado en una investigación posterior (véase Gras, 1994) – contribuye a sostener la imagen de una estructura en la que coexistían diferentes movimientos: reproducción de un sector de unidades familiares (el caso de los campesinos) y acumulación de otra franja de productores (el caso de los familiares capitalizados).

Dentro del sector de "pequeños productores", los familiares capitalizados fueron delimitados en función de indicadores de capitalización como la posesión de uno o más tractores. Además de maquinaria, la disponibilidad de capital en este estrato se registraba en el volumen de trabajo contratado y en la utilización de agroquímicos (capital circulante).

Se trataba de formas capitalistas de producción en pequeña escala, "insertas en procesos de acumulación en las que no se ha producido una completa asalarización de las relaciones de trabajo" (Llambí, 1988: 13). Coherente con esta afirmación, en el caso de los familiares capitalizados tabacaleros, se observaba la importancia que asumía una organización del trabajo que ya no se basaba exclusivamente en el trabajo familiar. En efecto, sólo el 13.5% utilizaba únicamente la mano de obra de la familia. Al igual que entre los campesinos, los familiares más frecuentes entre los trabajadores eran los hijos varones y hermanos. La inscripción de los hijos como productores tabacaleros en el Registro provincial permitía a las explotaciones que superaban las 5 hectáreas con tabaco mantener el acceso a planes del Fondo Especial destinados a pequeños productores.

En el resto de las explotaciones de los familiares capitalizados sobresalía la **combinación de la mano de obra familiar con asalariados transitorios** (63.5%). La contratación de trabajo transitorio en este estrato adquiría otros significados, además del asociado a los requerimientos estacionales de mano de obra, propios del cultivo del tabaco. En efecto, el requerimiento técnico de contratación de trabajo quedaba subsumido en el proceso económico de acumulación de capital. Cabe señalar que el 15% combinaba trabajo familiar, contratación de transitorios y de servicios de contratista, situaciones que estaban relacionadas con el mayor volumen de tierras cultivadas.

En tal sentido, cabe destacar que el 61.5% de estos productores tenía hasta 5 hectáreas con tabaco, el 21% tenía entre 5 y 10 hectáreas con tabaco, mientras que el 15.4% cultivaba entre 10 y 20 hectáreas. Estos datos mostraban la mayor dotación de capital en las explotaciones de los familiares capitalizados. Pero además, las divergencias en la participación relativa de este sector en la superficie con tabaco y total daban cuenta de una mayor cantidad de recursos volcados a la producción agropecuaria. En ese sentido, se observaba que el 57.7% de las

unidades se ubicaba en el estrato de 5 a 10 hectáreas cultivadas totales, el 26% en el de 10 a 25 hectáreas, mientras que el 15.4% restante cultivaba más de 25 hectáreas.

Esta comparación es interesante en tanto **en este estrato comenzaba a acentuarse la diversificación productiva**. En efecto, las 5 hectáreas cultivadas totales - en términos aproximados - indicaban el límite a partir del cual se verificaba una creciente diversificación. Para las explotaciones de menos de 5 hectáreas cultivadas, el tabaco sería la actividad que, dadas sus condiciones (el grado de capitalización alcanzado, fundamentalmente), permitía maximizar el ingreso por hectárea. Las otras actividades que se desarrollaban en el área, algunas más intensivas en capital que el tabaco, no podían ser emprendidas por los productores ubicados en ese estrato de superficie (mayoritariamente campesinos), ya fuera por los requerimientos de capital o extensión que tenían cultivos de ese tipo.

Los datos presentados daban cuenta de la importancia que la diversificación adquiriría en el estrato. En efecto, sólo el 15% era monoprodutor de tabaco. En el resto de las explotaciones, encontrábamos: un 23% que diversificaba con hortalizas, un 13.5% que lo hacía con caña y un 42.3% que incorporaba la diversificación con granos y con otros cultivos, incluyendo actividades intensivas en el uso del capital como los cítricos.

La presencia de sistemas productivos diversificados entre los familiares capitalizados no sólo registraba una adecuada relación con la superficie tabacalera y los niveles de capitalización sino que también era señalada como un factor de fuerte conexión con la viabilidad de los procesos de capitalización. En efecto, en 1990, se observaba que los casos de productores exitosos eran los que habían

logrado un mayor grado de diversificación. Ello suponía la existencia de "senderos" de acumulación iniciados a partir del tabaco<sup>41</sup>.

El grado de diversificación se orientaba a lograr una estructura más de tipo empresarial que permitiera una mayor rentabilidad y organización de los recursos existentes. En tal sentido, **la diversificación representaba para este estrato de productores familiares una estrategia de expansión**. Los datos sobre las formas de tenencia permiten sostener tal imagen: el 86.5% eran propietarios, incluyendo las combinaciones con propiedad que eran mayoritarias. Ello daría cuenta de una estrategia de expansión de la superficie cultivada, a partir de arriendos o aparcería.

La mayor complejidad de los sistemas productivos se relacionaba con una **creciente división del trabajo en el grupo familiar**. En efecto, el 13.5% de los jefes de las explotaciones no intervenía con trabajo directo en la explotación sino que se ocupaba de la dirección y gestión. Asimismo, no se registraban casos en los que el jefe no realizara tarea alguna. Esta organización del trabajo familiar iba acompañada en muchos casos de una división entre la unidad doméstica y la unidad productiva, observándose que el 13.5% de las familias vivía fuera del predio.

La mayor dotación de capital existente en las explotaciones de los familiares capitalizados respecto de los campesinos, estaba vinculada a la obtención de mejores rendimientos en la producción de tabaco. En la campaña tabacalera 1989/90, la media se ubicaba en los 1228 kg./ha. La distribución de frecuencias

---

<sup>41</sup> Esta hipótesis pudo ser corroborada en una investigación posterior. Al analizar el proceso de capitalización de las explotaciones familiares, se observó que los familiares capitalizados comenzaron como productores tabacaleros y que la diversificación fue un paso posterior, una vez alcanzadas ciertas condiciones –mayor extensión de tierras, mayor capacidad de pago de mano de obra, acceso al crédito – que se habían logrado a partir de la expansión en el tabaco (véase Gras, 1994).

mostraba un punto mínimo de 800 kg./ha - lo que demostraba que no tenían pérdidas ni bajos rendimientos - y un punto máximo de 2250 kg./ha. Del análisis del manejo del cultivo, se desprendía que ello resultaba - entre otros aspectos específicamente técnicos - de la aplicación en cantidad y calidad de los insumos aconsejados por las empresas de cigarrillos y la cooperativa. Sin embargo, se señalaban también como limitantes, las relacionadas con la infraestructura (galpones) en tanto sembraban por encima de su capacidad de secado.

Los mejores rendimientos alcanzados por los productores de este estrato guardaban relación con su mejor **acceso al crédito**. En tal sentido, las formas en que estos productores eran articulados al complejo en 1989/90 aportaban a la comprensión no sólo de los mejores resultados productivos alcanzados, sino también de las posibilidades de extender la superficie con tabaco o de intensificar el uso de capital por hectárea. En efecto, en relación con los campesinos, en este estrato era significativamente menor el porcentaje de productores (8%) que no tenían financiamiento para el cultivo en la campaña en que se relevó la encuesta.

Otro factor a tener cuenta es con quién y cómo se relacionaban los productores de este estrato en el mercado. Se observaba, en tal sentido, que el 8% lo hacía con las empresas de cigarrillos, el 15% con la cooperativa, mientras que el 77% lo hacía con ambos tipos de agentes. Resaltaba así la importancia de la "**doble vinculación**" en este estrato. Por "doble vinculación" entendemos a aquellas situaciones en que el productor mantiene contratos de producción tanto con las empresas de cigarrillos como con la cooperativa. Ello suponía tener acceso a una mayor cantidad de insumos, mejores condiciones de compra al poder negociar precios y calidades con más de un acopiador: en otras palabras, la posibilidad de una mejor captación de los beneficios (créditos, mercados) de la articulación agroindustrial.

La "doble vinculación" les permitía entonces aumentar – disponiendo de mano de obra y tierra – la superficie cultivada, o intensificar la productividad por hectárea, lo cual era importante para trazar una estrategia de incremento de los ingresos a partir de los mayores volúmenes producidos. Por otra parte, estaban en mejores condiciones de seguir las instrucciones de los técnicos e introducir las técnicas e insumos necesarias para lograr mayores rendimientos y calidades, además de contrarrestar condiciones desfavorables o cambios en la política de compra de las empresas o de la cooperativa.

Nuestro análisis de la "doble vinculación" distingue el papel fundamental cumplido, por aquellos años, por la cooperativa como una de las "patas" de tal forma de articulación agroindustrial. En efecto, a través de la información recogida en 1990 se pudo observar que la cooperativa no rechazaba la producción de sus asociados, facilitaba el acceso de insumos, incluía mayores posibilidades de refinanciación de deudas. La mayor presencia de familiares capitalizados como "usuarios" de la cooperativa daba cuenta de la importancia de los productores familiares más modernos en su operatoria y desarrollo. No sólo recibían los servicios prestados para la producción de tabaco (adelanto de insumos, de dinero, asistencia técnica, comercialización) sino también para el desarrollo de otras actividades productivas como granos. En efecto, la cooperativa desarrollaba líneas de asistencia técnica y crediticia similares a las del tabaco, además de comercializar también producciones como soja, trigo, poroto y hortalizas. La quiebra y posterior cierre de la cooperativa afectó particularmente a este tipo de productor, con capacidad de acumulación, pero que requería ciertas condiciones para sostenerse en el mercado.

Esta relación entre una estrategia de "doble vinculación" y el proceso de capitalización de una franja de productores familiares aporta elementos importantes para la reflexión teórica sobre el papel de los mecanismos de integración en los procesos de diferenciación entre pequeños productores de tipo

campesino. La presencia de una capa de productores familiares capitalizados da cuenta de cómo, cuando ciertas condiciones lo permiten, los pequeños productores aprovechan para sí las ventajas que tiene la integración: la financiación que reciben del capital agroindustrial, la tecnología que se les pide incorporar en el proceso productivo, el seguimiento técnico que les dan las empresas agroindustriales.

En tal sentido, la integración agroindustrial actuaba como mecanismo facilitador no sólo para la reproducción de este sector de productores familiares sino también para su capitalización. Las variables estructurales empleadas para delimitarlos señalaban que este sector estaba en condiciones de retener excedentes y reinvertirlos en la actividad agropecuaria. Podían asumir el riesgo de comprometerse con las empresas, financiando su expansión a través de los adelantos de capital que las mismas otorgaban. Como señala Goldsmith (1985) la agricultura de contrato tiende a intensificar la diferenciación social entre las unidades basadas en el trabajo familiar.

La expansión de la superficie tabacalera ocurrida en Tucumán desde mediados de los ochenta y hasta los primeros años de la década de 1990 caracterizó esencialmente a los productores familiares capitalizados. Ello estuvo estrechamente relacionado con el desarrollo de estrategias de diversificación productiva, que permitieron un mejor aprovechamiento de los recursos disponibles e hicieron rentable la incorporación de maquinarias. Cabe recordar que la diversificación productiva estaba asociada al logro de una escala en tabaco que se ubicaba en torno de las 5 a 10 hectáreas con tabaco.

Asimismo, los familiares capitalizados tenían capacidad de acceder a créditos bancarios, pudiendo constituir garantías para obtener préstamos de este tipo. El crédito bancario jugó un papel fundamental en la capitalización de estos

productores familiares: se utilizaba para la compra de maquinaria, pero también para acceder a capital de giro para los gastos de la cosecha.

Las posibilidades de financiamiento logradas por los productores familiares capitalizados en 1989/90 – tanto en lo que refiere al adelanto de insumos brindado por las empresas como a los créditos bancarios - explicaban en buena medida su dinámica. Constituye un elemento fundamental para comprender los procesos posteriores, en particular, la pérdida de fuentes de financiamiento ya fuera por el endeudamiento con los bancos o por la disminución de la cantidad de hectáreas financiadas por las empresas y cooperativa en 1997.

En este estrato también se observaba la presencia de explotaciones que **combinaban ingresos prediales y extraprediales**. Dicha estrategia se verificaba en el 50% de las explotaciones. El 9% tenía ingresos extraprediales provenientes de la venta de trabajo en actividades agropecuarias, el 13.5% por venta de trabajo no agropecuario, el 11.5% realizaba actividades como cuentapropia – entre las que sobresalía la venta de servicios como contratista, maximizando de tal forma la valorización de su capital.-, mientras que el 11.5% combinaba diversos tipos de ingresos extraprediales. Asimismo, se observaba una mayor proporción de ingresos extraprediales estables (65% de las unidades con venta de trabajo y/o servicios), fundamentalmente entre los ingresos no agropecuarios.

Al igual que entre los campesinos, se verificaban dos tendencias: por un lado, la de centrarse exclusivamente en la explotación – situación que alcanzaba al 50% de los familiares capitalizados -; por el otro, la de combinar una pluralidad de inserciones en el proceso de reproducción social. Sin embargo, dados los indicadores analizados previamente, que daban cuenta de la capacidad de acumulación de este sector de productores, es posible atribuir un significado distinto a las estrategias de diversificación de fuentes de ingresos existentes.

En tal sentido, ellas pueden interpretarse como estrategias de crecimiento de unidades productivas que habían iniciado procesos de transformación en un contexto de expansión de la actividad tabacalera, y que permitían mejorar sus posibilidades de participación en los procesos de cambio tecnológico que conllevaba dicha expansión. Pero también como relaciones de ocupación de integrantes de la unidad doméstica que, si bien podían contribuir a su sostenimiento, reflejaban asimismo el mejor nivel educativo de sus miembros – hijas o esposas docentes, por ejemplo - o la existencia de una incipiente diversificación empresarial – comercios, talleres, por ejemplo -.

Como se ha podido ver en los párrafos anteriores, los rasgos que caracterizaban a los familiares capitalizados daban cuenta de la profundización de los procesos de acumulación. Sin embargo, los familiares capitalizados compartían con el resto de los productores familiares - los campesinos - la inestabilidad de su inserción en los procesos de expansión capitalista en el agro. Los familiares capitalizados dependían fuertemente de las condiciones de reproducción de la actividad tabacalera, en particular los precios y las posibilidades de acceso al crédito. Estos elementos resultan importantes a tener en cuenta en la evolución posterior de este sector. Los fenómenos que ocurrieron en la década de 1990 – cambios intensos de mercado – permitieron comprobar la subordinación de los productores familiares al capital agroindustrial, así como su fuerte exposición a los cambios de mercado.

#### 1. 1997: los distintos “tipos” de familiares capitalizados

Como ya se señaló, la presencia de un importante estrato de explotaciones familiares con niveles de capitalización daba cuenta en la construcción de la tipología de 1990 de los procesos de diferenciación al interior del sector de productores familiares.

Los productores familiares capitalizados tuvieron un papel fundamental en la expansión tabacalera de fines de los ochenta y principios de los noventa. Sin embargo, ya en 1994 se podían plantear interrogantes acerca de su vulnerabilidad ante los intensos cambios de mercado que comenzaban a vislumbrarse. Los procesos de acumulación entre este tipo de productores dependían fuertemente de las condiciones de reproducción de la actividad, en particular los precios y las posibilidades de acceso al crédito. En alguna medida, estaban en la misma situación de inestabilidad que los campesinos. Pero a diferencia de ellos, tenían algo más que perder. Asimismo, la mayor dotación de recursos existente los ubicaba en una posición más favorable para emprender un proceso de reconversión.

El análisis de los cambios en este sector de productores tabacaleros de Tucumán presenta diversos interrogantes. ¿Pudieron mantener o no la expansión que registraban en 1990? ¿Profundizaron o no sus procesos de acumulación? ¿Qué reestructuraciones se pueden observar tanto en sus sistemas productivos como en la organización del trabajo, teniendo en cuenta que – más allá de la existencia de estrategias de combinación de ingresos prediales y extraprediales - estas unidades estaban fuertemente comprometidas con la producción agropecuaria?

Los datos contruidos a partir de la encuesta relevada en 1997 muestran cambios significativos en el estrato de unidades familiares capitalizadas, en comparación con aquellos observados en 1990. Muestran, asimismo, una mayor heterogeneidad de situaciones en el interior del estrato: coexisten unidades cuyos rasgos señalan una continuidad de los indicadores de expansión observados en 1990 con otras donde esos mismos rasgos aparecen comprometidos.

En 1990 se podía ver cierta heterogeneidad, que se expresaba fundamentalmente en el nivel de las estrategias de los actores: cómo y con quién

se relacionaba la unidad para financiar y vender su producción, el tipo de diversificación encarada. Por el contrario, en 1997, la heterogeneidad aparece fundamentalmente en el nivel de la estructura productiva y los niveles de capitalización. En otras palabras, encontramos en estas variables diferencias que permitirían identificar procesos distintos entre las unidades familiares capitalizadas: en otras palabras, la coexistencia de distintos "tipos" de familiares capitalizados.

La información sobre la superficie tabacalera controlada por los familiares capitalizados muestra que un 50% de las unidades se ubica en los estratos mayores a las 5 hectáreas, lo que señalaría un cambio respecto a la situación registrada en 1990, cuando dichos estratos tenían una mayor importancia. Se fortalece el estrato de 5 a 10 hectáreas (donde en 1997 se ubica el 36% de los familiares capitalizados) y aparecen explotaciones en el de más de 20 hectáreas (4.5%).

Los cambios en la superficie tabacalera van acompañados de modificaciones en las estrategias productivas, destacándose la disminución de unidades que diversifican la producción de tabaco. En efecto, en 1997, el 40% de las explotaciones de esta capa era monoprodutora, proporción significativamente superior a la encontrada en 1990.

Los datos comentados en los párrafos anteriores sugieren algunos interrogantes: ¿la expansión de la superficie tabacalera en parte de las unidades de este sector se hizo en desmedro de la diversificación? ¿En qué medida la dinámica de los familiares capitalizados sigue estando ligada a la inserción en una diversidad de cadenas productivas que los caracterizaba unos años atrás? O dicho de otro modo, ¿en qué medida la especialización encontrada está asociada a procesos de expansión, tal como antes lo estaba la diversificación, o a comportamientos de tipo defensivo?

Relacionando ambas variables – superficie tabacalera y diversificación - se observa que el 36% de las unidades que cultivan más de 5 hectáreas con tabaco son monoproductoras. En 1989/90, dichas celdas eran ocupadas por cerca de un cuarto de las unidades familiares capitalizadas. La distribución de los casos no permite ver patrones de comportamiento consolidados respecto de la estrategia de diversificación elegida y la importancia del tabaco en ese esquema. Ello muestra que los familiares capitalizados han desarrollado respuestas diversas en el nivel productivo.

El análisis de la información sobre la superficie con tabaco y la diversificación en este estrato permite plantear un conjunto de hipótesis que apuntarían a sostener aquella imagen de heterogeneidad que se señalaba en un párrafo anterior. En primer lugar, la presencia de una franja muy importante de unidades exclusivamente tabacaleras en las que coexisten tanto unidades que ampliaron con otras que mantuvieron la escala de superficie con tabaco; unidades que ya eran monoproduccionistas con otras que abandonaron la diversificación. En segundo lugar, la existencia de un conjunto todavía significativo de explotaciones diversificadas en el que se combinan aquellas que ampliaron la superficie con tabaco, en desmedro de otras actividades, con otras que redujeron la superficie tabacalera para incrementar o iniciar otras producciones.

Los ejemplos recogidos en el trabajo de campo permiten reflejar los distintos comportamientos en el sector y cómo las respuestas, en términos de los niveles de diversificación – especialización, se convierten en temas de análisis, dado la existencia de un modelo de desarrollo que postula la especialización como característica de estadios elevados de capitalización agraria. Los ejemplos invitan a pensar en qué medida y de qué manera la diversificación se presenta asociada a indicadores de mayor o menor capitalización que la encontrada en 1990. En otras palabras, en qué medida aquella relación entre diversificación y viabilidad de un

proceso de capitalización continúa siendo un rasgo característico de los familiares capitalizados casi una década después.

En algunos casos, la especialización está asociada a indicadores de pérdida de capacidad productiva (con superficies cultivadas por debajo de cualquiera de las medidas de tendencia central encontradas en 1990<sup>42</sup>), y a la falta de crédito, ya sea de las empresas o de los bancos. No obstante, dicho comportamiento puede coexistir con incrementos en la productividad, y en tal sentido, puede definirse como "defensivo".

En otros casos, la especialización productiva habla claramente de un cambio en la dinámica de la explotación, y comprendería a las respuestas y comportamientos de una franja de unidades familiares capitalizadas que presentan indicadores de desplazamiento. Desarrollaremos más extensamente este tipo de procesos en el capítulo correspondiente a los procesos de movilidad (capítulo IX).

Por el contrario, en otros casos, el fortalecimiento y la mayor capitalización observadas están asociados al nivel de diversificación. Es interesante destacar un rasgo que los datos referentes a la comparación entre la superficie cultivada total en 1990 y 1997 permitían advertir: la intensidad del proceso de capitalización está también relacionada con el tamaño de la explotación.

En efecto, en 1990, el promedio de hectáreas cultivadas por los familiares capitalizados era de 15 hectáreas, media que asciende a 43 en 1997. En 1990, sólo el 5% de las explotaciones de este estrato cultivaban más de 30 hectáreas mientras que en 1997, lo hacían poco más del 20%.

---

<sup>42</sup> En 1990, la superficie con tabaco promedio para el estrato era de 6,4 hectáreas, la mediana 4,75 y el desvío standard, 4,9 hectáreas.

En tal sentido, es posible plantear para el conjunto de los familiares capitalizados la imagen de un fortalecimiento respecto de 1990. No obstante, como muestran los casos particulares en los que se pudo profundizar a partir de las entrevistas - en especial a través de la relación entre la diversificación y el tamaño de la explotación -, dicha imagen presenta una heterogeneidad de situaciones en el interior de este estrato de productores. En efecto, las distintas situaciones que pueden hipotetizarse a partir del análisis de los cuadros y los ejemplos anteriores sugieren que los procesos recientes han tenido impactos diversos: algunas unidades continúan produciendo pero en una situación de gran vulnerabilidad; otras se mantienen con distintos grados de estabilidad; otras se fortalecen. Cabe señalar que la encuesta no registra entre los familiares capitalizados unidades que cedan tierras a terceros.

Veamos qué imágenes aporta la información sobre la dotación de capital en este estrato para avanzar en la comprensión de los procesos operados en su interior. Se observa así que el 18% de los familiares capitalizados tiene más de un tractor, proporción que comparativamente es superior a la situación encontrada en 1990. Asimismo, la encuesta de 1997 registra la existencia de un pequeño conjunto que tiene 4 tractores, situación que no encontrábamos en 1990.

La información referente a la antigüedad de la maquinaria permite advertir que el 27% de las unidades adquirieron tractores con posterioridad a 1990. Ello estaría dando cuenta de la presencia de unidades que en estos años pudieron sostener y profundizar los niveles de capitalización alcanzados en 1990, los que también se observan en la posesión de otros elementos de capital como los equipos de transplante, que se verifican en el 27% de las explotaciones familiares capitalizadas.

Los indicadores anteriores permiten plantear que esta capa de productores está más capitalizada que en 1990. Sin embargo, es importante destacar no sólo

que el proceso tuvo distintas intensidades – lo que hace más heterogéneo al estrato que en 1990 -, sino también que si la comparación se hace respecto de 1993, las diferencias y heterogeneidades internas se profundizan significativamente.

En efecto, las trayectorias analizadas en el capítulo IX muestran que los familiares capitalizados tuvieron una importante expansión con posterioridad a 1990. No obstante, los procesos posteriores a 1992 tuvieron repercusiones diferentes sobre los productores de esta capa. Las entrevistas permiten conocer la existencia de unidades con dificultades para sostener o profundizar la acumulación de capital, situaciones que, inclusive, estuvieron acompañadas de pérdidas de elementos de capital.

Este tipo de ejemplos muestra que una franja de unidades de este sector sufrió un proceso de descapitalización que, en tanto indicador de retracción del capital acumulado, plantea el interrogante acerca de la medida en que ello puede estar asociado a tendencias al desplazamiento. Si bien desarrollamos con profundidad los procesos de cambio de posiciones en el capítulo mencionado, parece importante destacar aquí la existencia de este tipo de situaciones - que sólo la reconstrucción de trayectorias permite rescatar – para dar cuenta de la heterogeneidad del sector. La misma no sólo se advierte en sus rasgos actuales sino también, y fundamentalmente, en la diversidad de trayectorias que pueden trazarse para el período 1990 - 1997.

Los aspectos laborales aportan información fundamental para comprender los procesos operados al interior del sector de productores familiares capitalizados. El incremento de maquinarias y la expansión de la superficie tabacalera dan cuenta de una profundización de los procesos de acumulación para una franja de familiares capitalizados, así como de sostenimiento para otras unidades del sector. Tales indicadores no tuvieron un correlato en la asalarización de las relaciones de

trabajo: el 59% de las unidades del sector emplea mano de obra familiar en forma exclusiva.

El aumento del trabajo familiar es coherente con la reducción en la contratación de trabajo ajeno (41% de las explotaciones mantiene la combinación con asalariados transitorios). La familia concentra todas las tareas, recurriendo al empleo de terceros como complemento del trabajo familiar para diversas tareas, que incluyen en todos los casos la cosecha. Cabe destacar que en 1997, no encontramos ningún caso en las celdas "con contratista". Ello estaría relacionado con el mayor aprovechamiento del capital propio que, como se señaló anteriormente, se incrementó en los últimos años.

En nuestra opinión, **este cambio en la organización del trabajo en la explotación constituye uno de los elementos principales que caracterizan la dinámica actual de los familiares capitalizados tabacaleros de Tucumán**. Los cambios de mercado, la pérdida de un "ente regulador" como la cooperativa – herramienta que, como se analizó anteriormente, fue un recurso de primera línea en la expansión de este sector – colocaron a las unidades de este tipo frente a la necesidad de emprender una reestructuración que les permitiera ajustar costos para mantener y/o profundizar el crecimiento alcanzado en años anteriores.

Como muestran los datos sobre el tipo de mano de obra utilizada, ello supuso en muchos casos la existencia de **procesos sostenidos en la intensificación de los rasgos campesinos**. Señala también comportamientos muy diferentes a los esperados por la teoría acerca de la "farmerización", en el sentido de una mayor separación del productor y su familia de los trabajos físicos y una concentración en las tareas de supervisión y gestión. O la relación entre avances de la capitalización y asalarización de las relaciones laborales.

Lo interesante y lo destacable como hallazgo del análisis es la diversidad de procesos que se sostienen en la intensificación de los rasgos campesinos. Al igual que entre aquellos, el mayor recurso al empleo de la mano de obra familiar puede ser tanto una estrategia de búsqueda de estabilidad frente a los cambios en el complejo como un indicador de la pérdida de dinamismo y retracción de la actividad productiva, el cual, en el caso de las unidades familiares capitalizadas, adquiriría una magnitud muy superior que en el caso de los campesinos.

Pero también es significativo destacar que, en algunos casos, la intensificación del empleo de mano de obra familiar está asociada a indicadores de aumento de la capitalización. Ello plantea un proceso complejo para el análisis, paradójico en términos teóricos; dicho de otro modo, es importante subrayar como especificidad del proceso que la acumulación se da con intensificación de rasgos campesinos, y ya no – como se esperaría desde la teoría – como un proceso de farmerización “típico”.

*T.V. es una productora en expansión: en la campaña 96/97 sembró 25 hectáreas de tabaco y 30 de caña de azúcar. Compró un nuevo tractor. Su capitalización está vinculada con distintas situaciones y comportamientos: el financiamiento y la asistencia técnica de las empresas de cigarrillos, el crédito bancario. En el caso de la caña, tiene contrato de producción con un ingenio que le compra la producción en pie. Los cambios en el mercado del tabaco sí involucraron una reorganización de la asignación del trabajo familiar, tanto dentro como fuera de la finca. En ese proceso, el recurso “trabajo familiar” adquiere un peso fundamental. La intensificación del trabajo de la familia parece ser un rasgo compartido por los familiares capitalizados.*

Otro comportamiento interesante de destacar - como muestra uno de los ejemplos a los que se hace referencia seguidamente - es que la reorganización del trabajo en la explotación familiar capitalizada involucró también comportamientos y estrategias que en épocas anteriores habían constituido mecanismos facilitadores de los procesos de capitalización: la constitución de sociedades de hecho con otros familiares. Si antes ellas permitían aumentar la escala de la explotación e introducir tecnología, ahora las mismas tienen también el objetivo de asegurar este tipo de ventajas económicas en el nivel del autoabastecimiento de mano de obra.

*J.O cultivó 7 hectáreas de tabaco en la última campaña junto con un hermano, con el que se asoció hace unos años. Juntos arriendan también 10 hectáreas para la siembra de poroto, por las que pagan un 20% de la producción. La decisión de trabajar juntos "ha sido para poder seguir trabajando. Antes en general se buscaba personas para que nos ayuden y actualmente ya no se puede hacer. Nos hemos asociado para poder gastar menos". Ello les permite restringir la contratación de asalariados a unos pocos jornales durante la cosecha de tabaco. Por otra parte, les permite controlar una mayor superficie.*

Si bien aumenta el empleo de trabajo familiar respecto de 1990, es menor el porcentaje de jefes que se ocupa de todo el proceso productivo, registrándose un 9.5% que no trabaja en la finca, situación que no encontrábamos en 1990. En estos casos, son los otros miembros de la familia, en particular los hijos varones, los que se ocupan de todas las tareas. Ello es coherente con el 19% de jefes que concentran el manejo de la maquinaria y las tareas de supervisión.

Asimismo, se advierte la existencia de un 9% de unidades que recurren a la ayuda de vecinos u otros familiares que no forman parte de la unidad doméstica ni de la explotación. No obstante, no se trata exclusivamente de formas de

intercambios como en el caso de los campesinos. Si bien de manera incipiente, entre los familiares capitalizados, la "ayuda de vecinos" da cuenta de nuevas formas de organización del trabajo: la formación de grupos de unidades que se organizan como grupos de trabajo y donde los procesos laborales se manejan en cada unidad como parte de una unidad mayor.

La extensa cita que se presenta a continuación, referente a uno de los casos en que se profundizó a través de las entrevistas, muestra situaciones interesantes, ligadas a la constitución de estas asociaciones. Por ejemplo, el incremento de la productividad, la incorporación de tecnologías, el mejor uso de la maquinaria existente, o la generación de economías de escala para la producción de tabaco o para las estrategias de diversificación. Dichas asociaciones plantean al análisis nuevos interrogantes acerca de las modalidades de expansión y acumulación de los productores familiares.

*En el caso de A.P. se verifica una importante mejora en la productividad. Ello está estrechamente ligado a un cambio en la organización del trabajo, que comienza a desarrollarse a partir de la participación de A.P. en 1994 en el programa de la Secretaría de Agricultura conocido como Cambio Rural. Desde entonces A.P. integra un grupo de 8 productores, que comienzan a trabajar y a utilizar la maquinaria en forma conjunta. Junto con el técnico de Cambio Rural, el grupo organiza un calendario que les permite trabajar primero en una finca, luego pasar a otra, y así sucesivamente. Cada productor aporta su trabajo y el de otros miembros de la familia. En el caso de A.P., participa su mujer en la etapa de clasificación. De tal forma, ninguno de ellos tiene necesidad de contratar trabajo ajeno. Por otra parte, de los 4 tractores que suman entre todos, dos se utilizan para las fincas del grupo, mientras que el resto sale a trabajar afuera como contratista, logrando así utilizar a plena capacidad la maquinaria. "Con ese dinero*

*se va ayudando cada uno de los productores para seguir manteniendo su finca (...) Nos devolvemos con trabajos con los tractores. Cuando yo termino con lo mío, vengo y le hago trabajos con mi tractor para otro productor, y él hace otras cosas aparte. O sea no nos sale dinero de nuestro bolsillo". La conformación del grupo les permite también comprar los insumos en forma conjunta, logrando mejores precios que si lo hicieran individualmente.*

*La organización grupal muestra claramente el compromiso de este productor con la producción agropecuaria: la búsqueda de alternativas para quedarse en la tierra. En ese contexto, el grupo se preocupa también por implementar mejoras que les permitan ser "más eficientes con un costo menor y con mayores calidades", por ejemplo, en la aplicación de insumos, en el riego, utilizando mejores variedades, cerrando los galpones.*

*Pero además, parte del grupo intenta otras alternativas como la diversificación. Desde 1994, y dentro de los programas que ofrece Cambio Rural, A.P. y otros 3 productores del grupo decidieron arrendar 100 hectáreas para sembrar poroto negro. Sin embargo, enfrenta también en el desarrollo de su estrategia de diversificación productiva el problema de la falta de financiamiento.*

Los cambios señalados tuvieron como objetivo la reducción de los costos productivos. Para los productores familiares capitalizados, la década reciente supuso emprender una serie de transformaciones que les permitiera adecuarse a las nuevas necesidades del "mercado": no sólo la demanda de mayor eficiencia – es decir, incrementar la productividad – sino también cumplimentar requisitos impositivos. En ese contexto, la reorganización del trabajo en las explotaciones de este estrato está ligada a la búsqueda de mejorar su competitividad en el mercado, sobre la base de incrementar la explotación de recursos "fuera de mercado".

Sin embargo, la reorganización de los procesos de trabajo no se limita a los aspectos laborales sino que también involucra los técnicos. En efecto, en los últimos años se observa un cambio importante en la tecnología empleada por los familiares capitalizados, y particularmente en lo que refiere al avance de la mecanización de tareas. Si bien en 1990, se observaba que la preparación del suelo en forma mecánica era extendida entre estos productores – en la actualidad, el 91% de las explotaciones –, en 1997 se advierte el avance de la mecanización de la plantación, que alcanza a más de la cuarta parte.

Si bien la “plantadora” es un equipo que no requiere inversiones costosas, como la que puede suponer un tractor, constituye un indicador importante de los cambios en la organización de los procesos de trabajo en el interior de la explotación. En efecto, la plantación mecánica tiene fuertes impactos en los requerimientos de mano de obra. Los técnicos consultados estiman que la incorporación de plantadoras mecánicas reduce los tiempos de trabajo: mientras que en forma manual la plantación requiere 8 jornadas promedio por hectárea, con el equipo de plantación se puede hacer en 3 horas. Por otra parte, la incorporación de plantadoras supone un manejo distinto de los suelos, del riego, y de la fertilización.

En las entrevistas realizadas, se observaba una preocupación compartida por los familiares capitalizados en relación con la obtención de rendimientos y calidades que les permitieran lograr diferencias en los precios pagados por los acopiadores (las empresas de cigarrillos y la nueva cooperativa) en una etapa de retracción del precio promedio. Entrevistas realizadas a los técnicos corroboran que tales diferencias alcanzaron niveles del 100% en las últimas dos campañas.

Los ejemplos observados muestran la importancia de un factor que ha condicionado el desarrollo reciente de los familiares capitalizados: la pérdida de

rentabilidad, o dicho de otro modo, la configuración de una nueva situación en la que se redefine el nivel de rentabilidad de la explotación. Entre los productores familiares capitalizados, tales situaciones son más acuciantes que entre los campesinos: se conjugan tanto problemas de escala como de endeudamiento bancario. Finalmente, refieren también a la posición de los familiares capitalizados en el complejo a partir de la pérdida de la cooperativa.

*P.C. sostiene que, desde principios de los noventa, "hemos retrocedido bastante. En el precio relacionado a los costos". La pérdida de rentabilidad es para P.C. el problema central de los productores familiares. En el caso del tabaco, "es necesario producir mayor cantidad de kilos para tener una ganancia. El costo de los insumos es mayor, todo (...) Porque no es lo que se cobra en bruto, ¿y todo lo que se ha invertido hasta que se llega a cobrar?". Además, para permanecer en el mercado, sostiene, "hay un montón de requisitos que uno ya no puede, intereses de los créditos, impuestos". Por último, menciona la quiebra de la cooperativa que, sostiene, significó quedar en una posición desfavorable: "las empresas usan al productor chico para estabilizar el precio. Nosotros somos bolsas de relleno".*

Es entre los familiares capitalizados donde se puede ver también la mayor preocupación por mantenerse actualizados en lo referente a la incorporación de tecnologías. Si bien cerca de las tres cuartas partes recibe asesoramiento de alguno de los acopiadores, cabe destacar que otros recurren a entidades del sector público para subsanar la falta de "técnicos que ya no llegan como antes". No obstante, se observa un 9% de explotaciones que no reciben asistencia técnica de ningún tipo.

Los rendimientos logrados por las explotaciones familiares capitalizados dan cuenta de las transformaciones señaladas en párrafos anteriores. El promedio para

el estrato es 2381 kg./ha, el cual casi duplica el alcanzado en la campaña 1989/90. El valor mínimo (1000 kg./ha) es también superior al de una década atrás (800 kg./ha), mientras que el valor máximo (4000 kg./ha) supera ampliamente el registro de 1989/90 (2250 kg./ha). Si se consideran distintos estratos de productividad, se observa que cerca del 15% produce más de 2000 kg./ha, situación en la que en 1990 sólo se encontraba el 4%. Estos incrementos de productividad alcanzados en la última década son aún más significativos si se tienen en cuenta los problemas climáticos que afectaron a la zona tabacalera en los últimos años.

Para poco más de un tercio de las explotaciones, la posibilidad de incorporar cambios tecnológicos estuvo garantizada por los contratos de producción con las empresas de cigarrillos. La búsqueda de mejoras en la productividad puede vincularse tanto con comportamientos defensivos en momentos en que los requerimientos de capitalización adquieren particular intensidad – en otras palabras, es lo mínimo que el productor puede hacer para mantenerse en la producción – como con la búsqueda de una mayor y más “previsible” conexión con el mercado.

El carácter de comportamiento defensivo aparece claramente en el ejemplo que sigue, el cual se observa que la intensificación no conforma una estrategia de expansión sino más bien de reorganización para alcanzar un nuevo nivel de rentabilidad, que permita persistir y esperar circunstancias más propicias para la capitalización.

*J.O le da una gran importancia a la asistencia técnica que le brinda desde hace dos campañas el INTA, y a partir de la cual pudo emprender cambios en los procesos de trabajo que le permitieron incrementar su productividad: utilización de nuevas variedades, sistematización de suelos, nuevas formas de manejo del riego y de la fertilización. Las empresas evalúan este tipo de indicadores como propios de los productores "eficientes", lo cual es un elemento fundamental para mantener los contratos con aquellas. Asimismo, los cambios en el manejo tuvieron impacto sobre los costos de producción de J.O.*

Otros productores (18%) recurrieron a los préstamos del Fondo Especial del Tabaco (FET) para financiar la compra de agroquímicos. Esta alternativa supuso, en primer lugar, incurrir en mayores costos ya que el productor no recibe los insumos, sino que retira dinero y debe ocuparse de negociar con los comercios el precio de los productos. En segundo lugar, el FET financia en la misma proporción que los kilos producidos en la campaña inmediatamente anterior, con lo cual para aquellos productores cuya la única fuente de financiamiento es esa, no es posible planificar un incremento de la superficie cultivada.

Debe tenerse en cuenta que una franja importante, que alcanza al 27% de las unidades de este sector no tuvo financiamiento alguno en la campaña en que se relevó la encuesta. En 1990, sólo un 8% de las mismas se encontraba en esa situación. Resalta finalmente, la inexistente participación de la nueva cooperativa Independencia como agente integrador de la producción agraria y regulador de las transacciones en el mercado.

*Otros problemas que A.P. identifica están relacionados con la desaparición de la cooperativa y la derogación – en 1993 - de las normas que regulaban las*

*transacciones entre productores y acopiadores en el mercado de compraventa de tabaco. En su opinión, las dos empresas de cigarrillos volvieron a controlar variables que inciden directamente sobre el precio de acopio final que reciben los productores, como la determinación de la cantidad de clases de las hojas de tabaco y la calidad. Y al quebrar la cooperativa, "no hay mucha competencia para comprar el tabaco (...) tener la cooperativa sería la solución para los productores chicos".*

Por otra parte, se advierte que es de menor significación la franja de productores que recurren al crédito bancario (incluidos en la celda "combinación", en la que se ubica el 18% de las unidades). Cabe señalar que, en años anteriores, tal alternativa era empleada en la forma de créditos para cosecha, con los cuales se garantizaba el pago de jornales a los transitorios. Servía también para tener capital de giro durante todo el ciclo productivo hasta recibir los ingresos correspondientes a la venta del tabaco.

En la actualidad, los familiares capitalizados financian fundamentalmente insumos. Asimismo, se observa que el 9% de los productores pudieron financiar otras necesidades – como la mejora de los galpones de secado, en particular, el cerramiento con plástico – y son los que tienen contratos de producción con las empresas, ya sea en forma exclusiva o combinando ese mecanismo con los planes del FET.

La menor cantidad de productores que en la actualidad tiene contratos de producción con alguna de las empresas de cigarrillos remite también a una cuestión central para los tabacaleros en los últimos años: la necesidad de asegurarse la venta de la materia prima en un contexto de baja de la demanda como consecuencia de la pérdida de los mercados internacionales como destino de la producción. Los datos permiten advertir la inestabilidad e incertidumbre que

rodea la participación de los familiares capitalizados en el complejo tabacalero tucumano: en efecto, el 73% de las unidades del sector no tuvo compromisos previos a la apertura del acopio, y sólo 13.6% tuvo asegurada la compra del total de su producción.

Otro elemento interesante para caracterizar la posición actual de los familiares capitalizados en el complejo tabacalero está relacionado con las formas de venta de la materia prima. En 1990, el 100% de los productores de este sector repartían su producción entre las empresas de cigarrillos y la cooperativa de la Invernada. En la actualidad, menos de la mitad de las unidades pueden optar por una alternativa que una década atrás les permitía negociar la venta de su materia prima en mejores condiciones. Para el 60% de las unidades, el vínculo de compraventa se limita a un solo agente.

Las transformaciones emprendidas por los familiares capitalizados para sostenerse en la actividad no sólo involucraron cambios en la organización interna de las explotaciones sino también en la vinculación de las unidades domésticas con otros espacios económicos. Resulta así significativo que si bien hay más unidades que se basan sólo en los ingresos prediales, tal incremento es menor que entre los campesinos. En efecto, el 32% de las unidades combina ingresos prediales y extraprediales, mientras que en 1990 lo hacía el 50%. En el caso de los campesinos, dichos porcentajes son 88% y 33% respectivamente.

Los datos muestran además otra relación - que indica un cambio con respecto a 1990 -: el peso de las unidades que venden trabajo en el sector agropecuario (14% sobre el total de explotaciones). Esta estrategia estaría mostrando - también en el nivel del empleo de la mano de obra familiar - un patrón de comportamiento esperable en mayor medida para los campesinos. En tal sentido, podría pensarse que hay aquí también refuerzo de los rasgos campesinos en la persistencia de los familiares capitalizados.

En segundo lugar, no se registran casos en la celda "ingresos extraprediales por tareas como cuentapropia", en la cual en 1990 aparecían fundamentalmente aquellos que se ofrecían como contratistas de maquinaria. Ello estaría vinculado con la mayor utilización en la finca de la maquinaria propia y con la necesidad de evitar posibles gastos de reparación de los tractores cuando éstos trabajan fuera. Cabe señalar que, entre aquellos que tienen ingresos prediales, los mismos son estables en el 65% de los casos.

Se señalaba al principio del capítulo que, en el caso de los familiares capitalizados, los ingresos extraprediales podían estar ligados con una estrategia de crecimiento, a través de la obtención de un fondo adicional para la gestión productiva. No obstante, los datos presentados a lo largo de este capítulo invitan a repensar el significado de este tipo de estrategias. En efecto, si se tiene en cuenta que parte de los productores familiares capitalizados pierden resortes de articulación al complejo que les garantizaban el financiamiento del proceso productivo, es posible plantear que el incremento de unidades que venden trabajo fuera de la explotación está relacionado con esa situación. En otras palabras, como en 1990, los ingresos extraprediales tienen una función de financiamiento, pero asociada en 1997 a la persistencia de la unidad y ya no sólo a la gestión de un fondo adicional.

Pero la creciente importancia de los ingresos extraprediales también puede comprenderse en el contexto de otras situaciones, como el endeudamiento bancario, que redujo los recursos disponibles para mantener la estructura productiva y/o realizar inversiones. La encuesta no relevó información sobre endeudamiento - que sí es relatado por varios productores en las entrevistas realizadas -, aunque es coherente con la información sobre las fuentes de financiamiento.

Como en el nivel de otros rasgos encontrados a través de la comparación de los datos de ambas encuestas, es posible identificar, a partir de las entrevistas, ejemplos de comportamientos diferentes asociados a una determinada relación entre las variables.

En efecto, por un lado, es posible observar en algunos casos cómo los ingresos extraprediales coadyuvan a generar un marco de estabilidad para la explotación familiar capitalizada, frente a la pérdida de resortes de articulación. En este caso, puede pensarse también como una estrategia que le permite a la unidad superar un momento de intensos cambios de mercado que combinan pérdida de rentabilidad e influjo hacia la capitalización.

*En la economía de J.O. los ingresos extraprediales también juegan un papel importante. En este caso, la que sale a trabajar es la esposa, quien después de varios años de dedicarse a las tareas de la casa y el cuidado de los hijos, volvió a ejercer como maestra. Esto les permite contar con un ingreso estable.*

En otros casos, las actividades extraprediales adquieren el carácter de una estrategia tendiente a compensar la pérdida de ingresos en la actividad agropecuaria. El ejemplo que sigue muestra además una compleja pauta de pluriactividad donde se entrecruzan distintas unidades domésticas y miembros de la familia que realizan distintos trabajos, dividiendo ingresos que van a distintas economías: los hijos aportan a sus nuevas familias, a la familia paterna y a la unidad productiva paterna.

*Sus hijos se ocupan de las tareas de la finca, pero están casados y necesitan de otros ingresos para mantener a sus nuevas familias. La mayoría de ellos tiene otros trabajos: uno como fletero, otro como empleado de la compañía de gas, otro se fue a Buenos Aires para ingresar a la policía, el otro está esperando un nombramiento como maestro mientras se ocupa de la finca tabacalera de un primo. Los hijos también trabajan como contratistas con el tractor de la finca paterna, ingresos que se destinan a la producción familiar. "Yo les digo a mis hijos que así no se puede seguir, no da más. Lo que nosotros podemos producir, no nos alcanza", sostiene con bronca, "la gente come menos. Nosotros aquí comemos mucho menos de lo que comíamos antes".*

Sin embargo, aparecen otras situaciones, donde el desarrollo de estrategias de inversión, centradas en la unidad, se combina con la presencia de ingresos extraprediales estables. La coexistencia de ambas permite afirmar la complejidad de los procesos de intensificación del capital en categorías donde las oportunidades para la capitalización son de más difícil acceso por diversos factores: son unidades que enfrentan problemas de escala, asociados a la viabilidad de procesos de inversión, y que perdieron el apoyo cooperativo que permitió la expansión de las décadas anteriores.

## 2. Principales conclusiones

Este apartado tiene como objetivo reflexionar sobre aquellas relaciones y patrones de comportamiento que aparecen en 1997 y su comparación con los identificados en 1990, para, a partir de ello, intentar avanzar en la conceptualización de los procesos que afectan y caracterizan a las unidades familiares capitalizadas.

Diversas cuestiones, de importancia para el análisis de los procesos, fueron identificadas por los datos de la encuesta y los ejemplos recogidos en las entrevistas. Ellas se relacionan, en primer lugar, con los cambios en la organización laboral de la explotación familiar capitalizada, los cuales entrañan dos observaciones en el nivel teórico.

Por un lado, la menor asalarización encontrada respecto de 1990, lo cual plantearía diferencias - en particular para aquellas unidades que registran indicadores de expansión - con los procesos "esperables" para una explotación de este tipo, es decir, un avance de la capitalización que vaya acompañado de una separación del productor y su familia del trabajo físico en el proceso productivo. Por otro lado, la intensificación del empleo de la mano de obra familiar, que puede pensarse como un proceso en el que se refuerzan los rasgos campesinos de estas unidades familiares.

La segunda cuestión a destacar refiere a las estrategias productivas encontradas entre los familiares capitalizados. En tal sentido, se observa un mayor grado de especialización productiva, si se tiene en cuenta que en 1997 predominan, entre las unidades de este estrato, aquellas que hacen tabaco en forma exclusiva.

Un tema de importancia teórica en este sentido es la relación entre el grado de especialización productiva y el nivel de capitalización agraria. Para uno de los modelos de desarrollo agrario clásicos, la profundización del capitalismo agrario está asociada a la especialización. En ese contexto, los procesos operados entre los familiares capitalizados tabacaleros contradicen al modelo clásico.

En efecto, en 1989 encontrábamos que la diversificación era una estrategia productiva asociada a los procesos de capitalización de este tipo de unidades, y dábamos cuenta de cómo la viabilidad de los mismos estaba relacionada con la

diversificación. En 1997, encontramos diversas situaciones y lo interesante de destacar es que la mayor especialización encontrada entre las unidades familiares como patrón de comportamiento, está asociada a distintos procesos.

Por un lado, en contraposición al dinamismo del que daba cuenta la diversificación en 1989, una década después, el aumento de unidades que sólo producen tabaco conjuga una serie de indicadores en su entorno – menor superficie cultivada, menor acceso al crédito - que permiten asociar la especialización con la crisis de un sendero de capitalización anteriormente desarrollado. En este caso, el grado de especialización no sería característico de estadios elevados de capitalización sino, por el contrario, una de las variables que daría cuenta de las dificultades para mantenerse en los estadios alcanzados.

Por otro lado, la especialización responde a comportamientos defensivos, donde la unidad se concentra en la actividad tabacalera, desarrollando estrategias que le permitan mantenerse frente a los mayores requerimientos de capital tanto en la producción de tabaco como en el resto de las producciones que pueden llevarse a cabo en la zona. En ese contexto, la estrategia de especialización va acompañada, en muchos casos, de una intensificación de la producción de tabaco con aumentos significativos de la productividad, como muestran los datos sobre los rendimientos actuales del sector y la comparación con los obtenidos en 1990.

En otras palabras, la especialización asume el carácter de una estrategia defensiva, que permite a la unidad buscar un nuevo equilibrio ante los movimientos que atraviesan variables centrales en la estrategia de expansión anterior de la capa de familiares capitalizados, en particular las referidas a su articulación al complejo y participación en el mercado. En algunos casos, el logro de incrementos de la productividad no contradice la idea de un comportamiento defensivo tendiente a superar los momentos de mayor presión hacia la

capitalización, aún cuando incluya cierta intensificación del capital para poder estar en condiciones de permanecer.

Por el contrario, es importante destacar que, como en 1990, el grado de diversificación de las explotaciones está conectado en gran parte con el proceso de acumulación de las unidades, si bien con distintos grados de intensidad, ya que el tamaño es condición de la diversificación. Pero el rasgo a subrayar en la relación diversificación – expansión es que el aumento de la capitalización requiere de un aumento de la escala de producción del tabaco, es decir intensificar el capital en la producción de tabaco y ya no sólo dirigirlo hacia otras producciones. Este rasgo de expansión de la producción de tabaco diferencia a una franja de productores familiares no sólo de los campesinos, sino también de parte de los productores de su mismo estrato.

De lo todo lo anterior, se desprende que el tema de la especialización – diversificación productiva expone, también, la cuestión de la heterogeneización del sector de familiares capitalizados, al involucrar una diversidad de estrategias de inversión.

La tercera cuestión a destacar en el análisis de los procesos operados entre los familiares capitalizados se relaciona con las formas en que los familiares capitalizados son articulados al complejo y, conectado con ello, la incorporación de tecnología en el sector. Si bien se registra una diversidad de situaciones, es posible advertir que en gran parte, la expansión observada en algunos casos, o los aumentos de productividad, en otros, están ligados al elemento “modernizador” que traducen estos mecanismos. En tal sentido, vemos que los mecanismos desarrollados por la expansión agroindustrial tienen un fuerte peso en el fortalecimiento de una franja de tabacaleros, como así también en la estabilidad o la crisis de otras explotaciones familiares capitalizadas.

No obstante, en forma incipiente se observan estrategias tendientes a buscar formas alternativas de acceso a la tecnología, como las asociaciones de productores.

La última cuestión a distinguir en el análisis refiere a la presencia de trabajos y actividades extraprediales en el sector. Lo primero que se advierte es la creciente importancia que este tipo de situaciones tiene entre los familiares capitalizados, respecto a 1990. Ello complejiza la inserción de estos productores en el sistema económico.

Pero también - y en tanto el desarrollo de una pluralidad de ocupaciones está asociado a una diversidad de procesos (expansión, persistencia, desplazamiento) – es posible plantear que no hay un tipo agrario que posibilite la pluriactividad. Es decir, los que recurren a la realización de actividades extraprediales no son única ni necesariamente aquellos productores que presentan indicadores asociados a una menor capitalización que el promedio del estrato. Por el contrario, son también aquellos cuyas explotaciones tienen resultados productivos más o menos favorables y que necesitan de otros ingresos para persistir. Finalmente, son también aquellos que pueden acumular capital pero que tienen expectativas económicas mayores, o bien que desarrollan senderos de capitalización complejos, que conllevan el refuerzo de rasgos más campesinos.

Lo interesante de lo expuesto en torno de la importancia y diversidad de ocupaciones e ingresos extraprediales en el sector de familiares capitalizados es que este tipo de estrategias y comportamientos adquieren el carácter de un resorte significativo en la dinámica de las capas medias. Ello implica también una nueva mirada en tanto no ha sido tradicional la visualización de la pluriactividad y diversificación de ingresos en las capas medias, cuya reproducción estuvo clásicamente pensada en torno de las estrategias productivas que desarrollaban.

¿Qué tipos de procesos pueden ser explorados a partir de las situaciones y variables comentadas en este apartado, teniendo también en cuenta las diferencias encontradas en esos mismos niveles respecto de 1990?

Los datos presentados permiten sostener la imagen de un proceso de heterogeneización del sector de familiares capitalizados. La importancia de esta franja de productores en 1990 tenía mucho que ver con la dinámica del complejo tabacalero existente entonces. La caída posterior de la demanda de tabaco, la pérdida de la cooperativa y de los mercados de exportación colocaron a los familiares capitalizados en un nuevo escenario. Enfrentados a una reconversión sin regulación alguna de las condiciones en que se vinculan con la agroindustria.

Algunas unidades combinan rasgos como la reorganización del trabajo en la explotación, la mayor presencia de trabajo familiar y el menor peso del trabajo ajeno, la especialización productiva, que pueden ser indicadores de un proceso de "repliegue" del estrato familiar capitalizado. En otras unidades, estos mismos indicadores – en particular, la reorganización del trabajo mencionada – están asociados con otros indicadores de estabilidad productiva.

En otras unidades, se combinan indicadores que permitirían hablar de un proceso de fortalecimiento y expansión de la capa de familiares capitalizados, con intensificación de la capitalización e incremento de la escala de producción. Son aquellos casos donde se observan indicadores, como la cantidad de tractores o el tamaño de la explotación, con valores sensiblemente superiores a los de 1990. Como hemos mencionado repetidamente a lo largo de este apartado, en gran parte, la expansión está asociada al grado de diversificación productiva.

Finalmente, en otras unidades los indicadores adquieren valores que permiten hablar de situaciones de crisis con pérdida de capacidad productiva. Los comportamientos defensivos desarrollados en este caso funcionan como una

regresión tecnológica, que incide fuertemente sobre las posibilidades de respuesta de estas unidades. Un proceso en el cual, respecto de 1990, cambian las relaciones de la unidad con el complejo agroindustrial, así como aquellas establecidas entre las modalidades de capitalización y las estrategias productivas.

Cabe señalar también la importancia del factor endeudamiento en la crisis de los familiares capitalizados. En algunos de los ejemplos analizados durante la investigación, se podría plantear que ese actuó como un factor crítico mucho más fuerte que la pérdida de los resortes de articulación de la unidad. Por otra parte, las dificultades actuales en el acceso al crédito señalan la necesidad que este sector tiene de políticas del Estado. El crédito fue, para los familiares capitalizados, una herramienta de primera línea en el crecimiento de década anteriores.

Lo que es interesante de destacar es que las heterogeneidades son más fuertes en este estrato que lo que ocurre entre los campesinos. Por un lado, se trata de unidades cuya capitalización y expansión estuvieron ligadas a una determinada estructuración de la cadena agroindustrial, orientada a un mercado externo en expansión, que impulsaba aumentos de la producción y facilitaba, a través de los mecanismos de articulación, los recursos para garantizar aumentos absolutos en la oferta.

En ese sentido, cabe recordar que, si en el caso de los campesinos los mecanismos de financiamiento desarrollados por el capital agroindustrial estaban básicamente ligados a la posibilidad de producir, en el caso de los familiares capitalizados los mismos favorecieron, además, la expansión. El escenario que fue configurándose en la última década mostró la subordinación de estos productores, su dependencia de ciertas condiciones de reproducción. La pérdida de la cooperativa afectó particularmente a los familiares capitalizados. En gran medida, las acciones de la cooperativa suponían un modelo de explotación al que se adecuaban mayormente los familiares capitalizados.

Por otro lado, los familiares capitalizados están fuertemente comprometidos con la producción agropecuaria; en la gran mayoría de los casos, sin inversiones fuera del sector. Los datos construidos y presentados a lo largo de este capítulo permiten sostener que este es el estrato donde se observa la mayor heterogeneidad, ligado a un elemento de transición. Algunas unidades de este estrato se dinamizan con la reestructuración, otras persisten en condiciones defensivas, otras con funcionamientos cada vez más precarios e inestables.

## **CAPITULO VIII**

### **LOS EMPRESARIOS**

En 1990, la tipología registró un conjunto de explotaciones empresariales, delimitado a partir de un criterio fundamental: el empleo de mano de obra asalariada permanente. Ello indicaba la presencia de un sujeto con una organización capitalista en la explotación de los recursos.

Su importancia económica estaba asociada a la diversificación más que a la actividad tabacalera exclusivamente, la cual en muchos casos era complementaria del sistema de producción.

En tal sentido, el volumen de tierra cultivada en cada una de estas unidades permitía diferenciarlas en función de las estrategias productivas, pero también en tanto indicador operativo de la magnitud del capital controlado y volcado a la actividad productiva. La dotación de capital en este estrato no sólo se evidenciaba en la maquinaria e instalaciones para tabaco (algunos productores tenían más de 4 tractores), y en el volumen de salarios pagados, tanto al personal permanente como al transitorio. Ellos eran un elemento más de una dotación mayor por las características de los cultivos que realizaban.

En otras palabras, la diferenciación en este estrato aludía no sólo a niveles de recursos sino también a su inserción en una pluralidad de cadenas productivas. Daba cuenta de las diferenciaciones entre las explotaciones grandes y medianas – en cuanto a la superficie controlada -, asociadas a la expansión de la frontera agrícola y de cultivos intensivos en el uso de capital.

El 80% de las explotaciones de este grupo tenía más de 20 hectáreas cultivadas totales, y la distribución de frecuencias llegaba hasta las 2000 hectáreas. Sin embargo, el 40% cultivaba hasta 10 hectáreas con tabaco, y un 30% entre 10 y 20 hectáreas. Entre las actividades con que diversificaban, se encontraban caña de azúcar (20%) y granos (20%), destacándose un 50% que emprendía más de dos cultivos, incluyendo cítricos. Sólo el 10% no diversificaba.

Cabe destacar además que se trataba de una diversificación establecida fundamentalmente en el sector agrario, empresarios cuyo circuito de inversiones era local y limitado en la gran mayoría de los casos a la producción primaria. En tal sentido, cabe señalar que el 80% de los empresarios tenían ingresos provenientes de las actividades prediales, mientras que el 20% percibía otros ingresos por actividades no agropecuarias.

Otro dato interesante, relacionado con el rasgo central del estrato - la diversificación - es el de las formas de tenencia. Si bien el 70% eran propietarios, y un 10% combinaba la propiedad con otras formas de tenencia, encontrábamos un 10% que tenían tierra en aparcería. Esta última situación podía estar encubriendo diferentes arreglos con la mano de obra (probablemente el que respondió la encuesta fuera el "aparcerero" y no el empresario), bastante comunes en la zona.

En lo que refiere a las formas en que estos productores se integraban al circuito agroindustrial tabacalero, pudo observarse que el 100% mantenía vinculaciones comerciales, técnicas y crediticias tanto con las empresas de cigarrillos como con la cooperativa. Sin embargo, según pudo constatarse en diversas entrevistas, la vinculación con la cooperativa respondía a estrategias coyunturales, de ampliación de mercados, que no podían soslayar su carácter de productores exclusivos de las empresas de cigarrillos. En efecto, el volumen de tabaco aportado por este estrato permitía a las empresas garantizar la mayor parte de sus necesidades de la materia prima. Los cambios en la política de las empresas

y la quiebra de la cooperativa a mediados de la década de los noventa no sólo afectó las posibilidades de persistencia de los pequeños productores, sino que también repercutió sobre las estrategias de los productores medianos y grandes.

### 1) 1997: la expansión de los empresarios

Los cambios en el mercado tabacalero a partir de 1993 no significaron, en el caso de los empresarios, su exclusión de los mecanismos de financiamiento y de asistencia técnica otorgados por las empresas. Por el contrario, los empresarios tuvieron "cupos" que les garantizaron una planificación de su producción. Sin embargo, en el contexto de una baja de la demanda de tabaco, se vieron obligados a reducir la superficie cultivada con tabaco.

Los interrogantes en torno de este sector de productores se planteaban en relación con la reorganización de sus estrategias de inversión frente a la disminución del precio del tabaco y al aumento de los costos de producción en la actividad. Dicha reorganización implicaba asignar un nuevo lugar a la producción de tabaco en el conjunto de las actividades desarrolladas por los empresarios de manera tal de garantizar los niveles de rentabilidad previos. ¿En qué medida las transformaciones operadas en el mercado agroindustrial del tabaco comprometieron la importancia económica de este estrato? ¿Qué modalidades de inversión y de ocupación aparecen, se mantienen o desaparecen?

La información que arroja la encuesta relevada en 1997 – y que corroboran las entrevistas realizadas tanto a los propios empresarios como a informantes calificados – permite observar un fortalecimiento de los productores de este estrato. Dicho fortalecimiento estuvo vinculado a una expansión en tierra y capital.

De acuerdo a las visiones de los actores, ello no habría implicado desplazamiento de productores de la actividad tabacalera sino la ocupación de tierras destinadas a otras actividades realizadas en la zona, que pudieron haber estado en manos de productores tabacaleros diversificados. Ello sería coherente con el abandono de los esquemas de diversificación productiva observado entre los familiares capitalizados, quienes, cabe recordar, no ceden ni venden tierras sino que dejan de arrendar, estrategia de ocupación que había sustentado su expansión durante los primeros años de la década de 1990.

No obstante, este tipo de procesos no permite hablar en este caso de la conformación de una "cúpula" de "megaempresarios" agropecuarios como ocurre en otros circuitos productivos presentes en la provincia, por ejemplo, la producción cañera – donde encontramos explotaciones que superan las 12.000 hectáreas cultivadas totales y cuyos propietarios tienen inversiones fuera del sector agropecuario (véase Giarracca et al., 1997) - o la citricultura – donde existe una franja de empresarios que, además de grandes superficies, controla etapas de procesamiento y comercialización.

En el caso de los empresarios presentes en la actividad tabacalera, es posible identificar una franja muy pequeña de productores que, según la información aportada por informantes calificados, concentrarían más del 60% de la oferta de materia prima. Los datos del Registro de Productores revelan en tal sentido que sólo un 4% del total de tabacaleros del padrón producía en 1995/96 más de 50.000 kilogramos de tabaco. Por debajo de esta franja, existe un conjunto de empresarios de distinta magnitud.

Si se considera el tamaño de las explotaciones empresariales se observa que una tercera parte de las mismas se ubica en los estratos de menos de 100 hectáreas cultivadas totales, mientras que los dos tercios restantes lo hacen en los estratos de más de 1000 hectáreas. En 1990, sólo un 10% de los empresarios

superaban las 1000 hectáreas cultivadas totales. Si bien la comparación de magnitudes respecto de 1990 está limitada por las diferentes muestras sobre las que se recolectó la información, la significativa importancia de la diferencia porcentual entre uno y otro momento, indica claramente la **existencia de una tendencia a la expansión y al aumento de la escala de producción en las unidades empresariales.**

Si se considera la distribución de las unidades empresariales por estratos de superficie con tabaco se tiene una primera imagen de las diferenciaciones al interior de esta capa en relación con el volumen de tierra cultivada controlada. En tal sentido, se puede observar la existencia de una franja de empresarios que participan de la actividad tabacalera con extensiones similares a las de los familiares capitalizados, y que presentan un esquema de diversificación de menor importancia en términos de las superficies comprometidas.

La presencia de explotaciones que cultivan más de 80 hectáreas con tabaco da cuenta del surgimiento de un conjunto de empresarios, cuyas características se asemejarían a las de los empresarios tabacaleros de Jujuy (véase Aparicio y Gras, 1998). Tales extensiones suponen una escala de producción con importantes volúmenes de capital comprometidos en insumos y pago de salarios y que requieren, asimismo, de una organización diferente de los procesos laborales de la gestión.

Si se considera la información sobre estratos de superficie con tabaco para 1990 y 1997, se advierte una segunda tendencia de importancia: la expansión de la superficie cultivada total entre los empresarios estuvo asociada a un importante incremento de la superficie con tabaco. En efecto, mientras que en 1990, el 30% de las explotaciones tenía más de 20 hectáreas con tabaco, en 1997 se ubica en ese estrato el 66% de las unidades. La expansión de la capa empresarial en su conjunto en la última década resalta aún más si se tiene en cuenta que en 1990,

las explotaciones de este sector no superaban las 70 hectáreas sembradas con tabaco.

Por otra parte, la relación entre superficie cultivada total y superficie con tabaco permite observar la persistencia de la diversificación como rasgo que caracteriza la importancia económica de la capa empresaria. Asimismo, la comparación de esa relación respecto de 1990 indica un aumento de la superficie dedicada a otras actividades, lo que supone la profundización de un rasgo característico de estos productores una década atrás.

Para los empresarios, el crecimiento de estos años se relacionó también con la expansión en la producción de granos, principalmente trigo y soja, con superficies que alcanzan en el 16% de los casos las 2000 hectáreas. Muchos de ellos, realizan estos cultivos bajo sistemas de doble cosecha. Otros combinan además con la producción de cítricos, papa o poroto, y en menor proporción con caña de azúcar. El 83% desarrolla sistemas productivos que incluyen la combinación de 3 o más cultivos.

En relación con las formas de tenencia de la tierra existentes entre los empresarios, se observa que el 100% combina la propiedad y el arrendamiento. Esta combinación también era predominante en 1990. Sin embargo, la encuesta no reveló un cambio fundamental, rescatado en las entrevistas: si bien en buena medida la expansión siguió realizándose a través de la toma de tierras en arriendo – en especial, para otras actividades –, en los últimos años, los empresarios aumentaron la cantidad de tierras en propiedad.

La información que proporcionan las entrevistas permite sostener que el crecimiento de la superficie con tabaco en este estrato se verificó principalmente en las últimas dos campañas, y que el mismo siguió a una etapa de contracción.

En algunos casos – sobre todo para los empresarios medianos y pequeños – la etapa de contracción puso en juego una reorganización productiva y de gestión para mantener el nivel de capitalización alcanzado. En el caso de los empresarios más grandes, la retracción del tabaco correspondió a una estrategia de inversión con una relativamente mayor especialización productiva en otros cultivos. En otras palabras, los años que van de 1992 a 1995 fueron años sumamente críticos para los pequeños y medianos empresarios, no así – o por lo menos no en la misma magnitud – para los empresarios más grandes.

A partir de la campaña 1993/94, los empresarios redujeron la superficie con tabaco, concentrando recursos en, y ampliando, la producción de granos. La citricultura es una actividad recientemente emprendida en la mayoría de los casos, si bien algunos alcanzan en la actualidad extensiones que van de 50 a 100 hectáreas implantadas y en producción.

Las entrevistas realizadas permiten observar que, en estos años, las explotaciones del estrato empresario mantuvieron en general, la diversidad interna tradicional en términos de las actividades productivas desarrolladas en la unidad. No obstante, en algunos casos, se incorporaron nuevos productos, si bien en pequeña escala.

- *J. S. es un productor de 1250 hectáreas, de las cuales dedica 90 a tabaco. Su explotación está diversificada: hace granos (soja y trigo), poroto, papa y cítricos.*
- *En la actualidad, la finca de L.A. alcanza 49 hectáreas cultivadas totales. En 30 hectáreas propias tiene cítricos, de las cuales 18 ya están en producción. En tierras arrendadas, produjo 19 hectáreas de tabaco, y en noviembre de 1997 había sembrado 26 hectáreas, 16 de tabaco Burley y 10 de Virginia.*
- *La plantación de tabaco de F.I. ocupa 7 hectáreas, que para la próxima*

*campana (1997/98) extendió a 9. Siembra también 50 hectáreas de caña e inició la producción de duraznos, con 2 hectáreas que ya está cosechando.*

La diversificación productiva permite comprender las estrategias desarrolladas por los empresarios tabacaleros tucumanos en los últimos años. Estos productores tuvieron a su alcance otras actividades, las cuales no actuaron como "refugio" frente a la pérdida de dinamismo de la producción tabacalera. Antes bien, funcionaron como parte de un "paquete" de inversiones que, aún cuando permitió también compensar la baja de los ingresos tabacaleros, respondió a una estrategia de desarrollo de productores ya insertos en múltiples cadenas productivas. En otras palabras, el desarrollo de otras actividades – en particular en el caso de la franja "superior" de los empresarios - no responde exclusivamente a la evolución de la actividad tabacalera sino que está ligada con la "multisectorialidad" que ha caracterizado sus modalidades de inversión en las últimas dos décadas.

Ahora bien, ¿en qué medida la diversificación productiva se plantea como una estrategia de expansión o como una estrategia que permitió mantener el nivel de capitalización anterior?. Es decir, ¿qué tipo de oportunidades tuvieron los empresarios a través de la diversificación?

La información recabada a través de las entrevistas destaca que la rentabilidad y la capacidad de inversión de los empresarios no sólo han estado vinculadas a la reestructuración emprendida en la actividad tabacalera – que analizamos en los párrafos que siguen - sino también a su inserción en otras actividades productivas, en las cuales, como muestra la relación entre la superficie cultivada total y la cultivada con tabaco, se observa una expansión en los últimos años. La diversificación no es para los empresarios una alternativa de inversión de ingresos tabacaleros, sostenida en la evolución de los últimos, como funcionó en el

caso de los familiares capitalizados en la década de 1980. Muchos de estos últimos, como se verá en el capítulo IX, tuvieron dificultades para mantener tal estrategia, en tanto el núcleo de su rentabilidad estaba puesto todavía en el tabaco.

Otro rasgo que caracteriza a los empresarios es el aumento del capital que controlan. Además de la cantidad de tractores – superior a la media de 1 tractor encontrada en 1989/90 -, la expansión en maquinaria se registra también en la compra de plantadoras y la posesión de otros elementos de capital como camiones, equipos de fumigación, que incluyen, en algunos casos, trilladoras para granos. Ello indica que, en estos años, los empresarios continuaron invirtiendo en la actividad agropecuaria.

La intensificación del capital en las explotaciones de tipo empresarial responde a necesidades de tipo tecnológico que están estrechamente vinculadas con los cambios de mercado y con la forma en que los mismos se conectan con los cambios en las posiciones de los agentes productivos agrarios frente al mercado. En otras palabras, las transformaciones operadas en el complejo tabacalero plantearon requisitos de capital para la producción agraria que supusieron reacomodamientos en el nivel de los productores. En ese contexto, la intensificación de capital entre los empresarios – sobre todo entre los más grandes – muestra que los mismos estaban en condiciones de producir las modificaciones necesarias en el nuevo contexto.

Pero también pueden sugerir que las inversiones en maquinarias – junto también con la que representa la expansión de la superficie cultivada con tabaco - respondieron a cambios del mercado en otro sentido, complementario de aquel ya comentado. Es decir, estarían relacionadas con la generación de condiciones para poder controlar porcentajes mayores de la oferta, en un contexto en que las

posiciones y posibilidades de participación de los diferentes tipos de productores están en transformación.

Entre 1993 y 1995, la reducción de la superficie con tabaco entre los empresarios fue acompañada de cambios en el manejo del cultivo. La estrategia desarrollada apuntó a mantener su posición de oferentes fuertes de tabaco y su rentabilidad en la actividad mediante el incremento de los rendimientos, en un contexto de caída de los precios y la demanda. En la actualidad, el 50% supera los 2000 kg./ha, mientras que en 1990, sólo el 10% alcanzaba rendimientos semejantes.

De tal forma, los actuales niveles de producción en este estrato se explican no sólo por aumentos de la superficie bajo cultivo sino también de la productividad. Ello permite que un tercio de los empresarios se ubique en estratos de producción de tabaco de más de 200.000 kilos de tabaco.

¿Qué factores dan cuenta de los resultados productivos obtenidos por los empresarios? En primer lugar, la mecanización de la plantación desde la preparación del suelo hasta la etapa de transplante, que se verifica en el 83% de los casos. El 17% restante realiza el transplante en forma manual con la mano de obra permanente y asalariados transitorios, realizando en forma mecánica la preparación del suelo. La mecanización del transplante permitió reducir la cantidad de jornales requeridos.

Por otra parte, la incorporación de maquinarias en estas etapas fue acompañada de cambios en las técnicas de cultivo: manejo del riego, sistematización del suelo con curvas a nivel, mejoras en la selección y distribución de semillas en la etapa de almácigos. La mayoría de los empresarios realiza también análisis de suelos, lo que les permite conocer con precisión el tipo y las

dosis de insumos que necesitan aplicar. Un 40% de los empresarios contrata ingenieros o técnicos agrónomos para supervisar y dirigir el proceso productivo.

En segundo lugar, los cambios tecnológicos implementados no sólo están ligados al uso de agroquímicos en las cantidades recomendadas sino también a la innovación en el tipo de insumos empleados. Ello permitió a los empresarios reducir la mano de obra en etapas fuertemente intensivas como la plantación. Por otra parte, en los últimos años, controlan plagas con nuevos agroquímicos, reduciendo importantes pérdidas de producción anteriores. Otros cambios están vinculados con prácticas culturales, en particular en la etapa de secado.

Si bien las tecnologías empleadas tienen impacto sobre los costos, en las entrevistas, los productores señalaron que los cambios implementados son ineludibles si se quiere lograr buenas calidades, requisito indispensable para mantener un precio razonable. Algunos ejemplos recogidos en el trabajo de campo dan cuenta de cómo las diferencias obtenidas en los precios han permitido a los empresarios mejorar su rentabilidad frente a los cambios de mercado. Explicarían asimismo, cómo la expansión de los empresarios está también comprometida con su comportamiento como productores de tabaco.

*"Si abono bien, mantengo sanitariamente el tabaco, tengo bien los cerramientos de los galpones, quiere decir que puedo vender tabaco a \$1.50 el kg., y sino hago todas esas cosas, capaz que vendo a \$0.50" (F.I.).*

El tercer factor que da cuenta de los resultados productivos obtenidos por los empresarios está vinculado con las mejoras realizadas en la infraestructura de secado. Los empresarios poseen una adecuada relación entre capacidad de secado y producción cosechada, lo que refleja sus posibilidades de mantener un nivel de inversión que no se restringe a la etapa de cultivo. Asimismo, en todos los casos,

los galpones están cerrados, lo que permite un mejor manejo de la humedad en su interior. Ello resulta en mayores calidades y kilos producidos.

Un cuarto factor refiere a la reorganización en el control de la mano de obra. Si bien en este nivel no se observan pautas compartidas, las entrevistas sugieren que tales cambios se han hecho con el objetivo de mejorar la productividad del trabajo y reducir, de tal forma, los costos en mano de obra. En algunos casos, los empresarios incorporaron sistemas de control de los tiempos de trabajo – en particular, con la mano de obra transitoria -, aunque no se pudo contar con información referida a cambios en las formas de pago que ello haya podido significar. En otros casos, la mano de obra transitoria no se contrata directamente sino a través de contratistas. Se recurre a los transitorios para la plantación, tareas de cultivo, cosecha y clasificación del tabaco.

La relación de los empresarios con el circuito agroindustrial tabacalero constituye otro elemento para comprender los cambios implementados así como también su expansión reciente. En efecto, desde 1993 mantienen cupos de producción que les han asegurado el financiamiento de insumos, la compra de su materia prima y posteriormente la ampliación de su producción de tabaco. El 67% es "exclusivo" de alguna de las empresas de cigarrillos, están incluidos entre aquellos productores que las empresas buscan sostener como oferentes estables. El resto reparte su producción entre ambas. En uno y otro caso, los empresarios tienen asegurada la venta de su producto a través de contratos previos a la campaña.

Asimismo, el 100% de los empresarios combina el financiamiento de las empresas con el de los bancos. Cabe señalar que hasta 1995 y, como consecuencia de pérdidas por cuestiones climáticas y de la reestructuración de los precios del tabaco, estos productores enfrentaron problemas en el pago de los créditos, en particular aquellos tomados para capital de trabajo. Sin embargo, la

mayoría obtuvo la refinanciación gestionada por intermedio del Fondo Especial del Tabaco. Ello les permitió volver a trabajar con los bancos.

Los datos analizados muestran que, en términos generales, los empresarios se expandieron y consolidaron como un sector económicamente importante. Como se señaló anteriormente, ello no permite asemejarlos a sectores empresariales presentes en otras actividades agropecuarias, tanto fuera como dentro de la provincia.

Asimismo, la información presentada plantea interrogantes acerca de la pertinencia de considerarlos únicamente a partir de su inserción en el complejo tabacalero. En muchos casos, su importancia no se destaca adecuadamente a partir de esa forma de "entrada" sino más bien a partir de su condición de empresarios agropecuarios – más que tabacaleros, como sí son los familiares capitalizados -, insertos en diferentes cadenas productivas. Su dinámica reciente, sus modalidades de inversión, los procesos expansivos que han atravesado en los últimos años no se pueden comprender desde el tabaco exclusivamente. El análisis de los procesos operados en este sector requiere de una mirada que considere la diversificación productiva como rasgo central de esta capa de productores.

## 2. Principales conclusiones

Los datos presentados en este capítulo señalan un proceso de fortalecimiento y expansión del sector empresarial en el tabaco tucumano. No obstante, como se advirtió en distintos pasajes del capítulo, es posible distinguir situaciones respecto de los pequeños y medianos empresarios por un lado, y los grandes por otro, que se aprecian claramente a través de las entrevistas. Estas diferentes situaciones reflejan la heterogeneidad existente en el estrato empresarial.

En el caso de los primeros - si bien los indicadores considerados los muestran con un fortalecimiento relativo respecto de la franja de pequeños y medianos productores en 1990 -, siguen dependiendo de las políticas de financiamiento al sector agropecuario, lo que los diferencia en alguna medida de los empresarios más grandes. También son más vulnerables que los empresarios grandes frente a las nuevas condiciones en que se desarrolla la comercialización del tabaco en Tucumán, signadas por la pérdida de la cooperativa y el menor poder de negociación frente a las dos transnacionales del cigarrillo.

La franja de productores que puede ubicarse en el estrato superior de la capa empresarial tuvo una importante expansión en los últimos años. Este estrato presenta niveles de capitalización muy superiores, respecto de los encontrados en 1990, que conllevaron aumentos en las escalas de producción. Tal expansión está estrechamente asociada con la diversificación de actividades prediales que los caracteriza, donde, en el último tiempo, el tabaco también ha funcionado como un elemento dinamizador de su estructura productiva.

No obstante, estas diferencias, las unidades de tipo empresarial comparten rasgos que es interesante destacar aquí en términos de los procesos operados en el sector. Es decir, es un sector que atraviesa un proceso de capitalización exitoso en los últimos años, que siguió a un período de reestructuración, el cual no sólo involucró al nivel de actividad en el tabaco, sino también la organización y los costos de todo el sistema productivo.

Un primer rasgo que permite hablar de un proceso de capitalización entre los empresarios es la expansión de la superficie cultivada total. Se trata de un incremento neto muy significativo respecto de 1989, ya que aumentan tanto la superficie con tabaco y como con otros cultivos. Si bien con diferencias en el interior del estrato empresarial, tal proceso de expansión alcanzó a todas las unidades empresariales. Como ya se señaló, aún cuando la comparación de magnitudes

respecto de 1990 está limitada por las diferentes muestras sobre las que se recolectó la información, la significativa importancia de la diferencia porcentual entre uno y otro momento, indica claramente la existencia de una tendencia a la expansión.

Tal como se señaló anteriormente no es posible, en el contexto de esta investigación, determinar qué significó la expansión de los empresarios tucumanos, en términos de la conformación de la estructura agraria tabacalera. La hipótesis de la conformación de estructuras agrarias que mantienen la heterogeneidad vertical pero "con crecimiento del papel de las capas altamente capitalizadas y la disminución numérica de unidades capitalizadas situadas en otros niveles" (Mumis, 1998: 235), no puede ser, en nuestro caso, abordada ya que nos faltan parámetros para estimar la población total.

No obstante, los datos presentados a lo largo del capítulo, en particular los que hacen referencia a la participación de las unidades empresariales más grandes en la oferta de tabaco, pueden constituir indicios respecto de la existencia de un proceso en el que las capas más capitalizadas incrementan su importancia, aunque no podamos afirmar nada respecto a la evolución del número de explotaciones capitalizadas en otros estratos.

Asimismo, los datos sobre incremento de la superficie cultivada e incremento de la dotación de capital – maquinaria, instalaciones – en las unidades del estrato empresario constituyen otros indicadores con los cuales contrastar la hipótesis anterior. Tales procesos habrían determinado un aumento en la escala de producción de estas unidades.

En el caso de las explotaciones de mayor superficie – que son también las de mayor dotación de capital – ese aumento profundiza sus diferencias no sólo respecto de otros tipos de productores sino también de unidades pertenecientes a la capa

empresarial. A diferencia de lo que observábamos en 1990, la escala en que las unidades más grandes desarrollan otros cultivos no es ya el único elemento que permite plantear tal corte sino también la escala en que desarrollan la actividad tabacalera. Sin embargo, como en 1990, la magnitud del aumento de escala productiva sólo puede comprenderse a partir de una mirada que considere el carácter diversificado de las inversiones de esta capa en la actividad agropecuaria.

El segundo rasgo que caracteriza el proceso de capitalización en las unidades empresariales es que el mismo se dio con aumentos significativos de la productividad y la rentabilidad. La intensificación del capital está ligada tanto a los cambios tecnológicos introducidos como a una estrategia de diversificación que incluyó la expansión de actividades y que, aún cuando mantiene una diversidad tradicional, en algunos casos incorpora nuevos rubros. Es interesante remarcar que en ocasiones, dicha incorporación resulta del aprovechamiento de políticas del FET.

El fortalecimiento del estrato empresario en general, y en particular, la expansión de las unidades más grandes plantea como interrogante en qué medida los empresarios tabacaleros se parecen a los existentes casi una década atrás. Los indicadores presentados permitirían dar cuenta de dos situaciones en ese sentido.

Por un lado, un conjunto de unidades pequeñas y medianas que mantienen los rasgos y la escala productiva que caracterizaba a los empresarios una década atrás, y cuyo fortalecimiento acompañó las oportunidades de capitalización del estrato empresario. Los ejemplos recabados a través de las entrevistas muestran también que los pequeños empresarios en algunos casos no se diferencian significativamente de las unidades familiares capitalizadas más exitosas en términos de superficie cultivada con tabaco o nivel de diversificación, o en la dotación de capital.

Por otro lado, encontramos una franja menor de grandes empresarios cuya expansión en la última década no sólo los diferencia del resto de las unidades del estrato, sino también de los rasgos que caracterizaban al sector en 1989. Dichas diferencias se deben a factores comentados en párrafos anteriores: el aumento de la escala productiva, el aumento de la tecnificación - que es encarada por los propios empresarios y no está asociada a la expansión del contratismo <sup>43</sup> -, los niveles de productividad alcanzados. Si bien la presencia de esta franja de empresarios en la producción tabacalera no es asimilable a las "cúpulas" de otros circuitos productivos de la provincia - como la caña de azúcar o la producción de cítricos -, da cuenta de cómo en la última década crece el papel de las capas más capitalizadas en la producción de tabaco.

Una última cuestión para el análisis refiere al papel cumplido por la agroindustria, como parte de las oportunidades de capitalización del sector empresarial. El vínculo con la agroindustria tabacalera - los contratos de producción - funcionó como un mecanismo de financiamiento para acceder a los recursos implicados en la expansión de la superficie con tabaco y la introducción de paquetes tecnológicos. Sin embargo, cabe señalar dos situaciones diferentes: los pequeños empresarios tienen una mayor dependencia de estas formas de financiamiento que los empresarios más grandes, en particular cuando se trata de procesos de expansión de la superficie con tabaco.

Por otra parte, el vínculo con la agroindustria también puede pensarse como una oportunidad para la capitalización, ya no en la esfera de la producción sino en la de la comercialización. Es decir, el vínculo con la agroindustria muestra en qué medida la importancia de las unidades empresariales como oferentes de tabaco estuvo también reforzada por la exclusión de otros tipos de productores de los contratos agroindustriales.

---

<sup>43</sup> Como ocurre en otras producciones, como caña de azúcar, cítricos, granos.

## **CAPITULO IX**

### **LOS PROCESOS DE MOVILIDAD SOCIAL EN EL COMPLEJO**

#### **TABACALERO**

Los cambios de mercado y el influjo al aumento de la capitalización en el complejo tabacalero en la última década determinaron transformaciones significativas en el nivel de las explotaciones agrarias, las cuales fueron analizadas en los capítulos anteriores. Aquí queremos explorar las posibles pautas de movilidad social que pueden estar asociadas a esas transformaciones. Es decir, si hubo cambios en las posiciones de las unidades de producción respecto de la posición que ocupaban una década atrás en la estructura agraria tabacalera.

Ello supone entonces, en primer lugar, establecer y analizar los procesos de movilidad que pudieron haber tenido lugar y, en segundo lugar, identificar también otros tipos de movimientos que hayan ocurrido a lo largo de las trayectorias de los productores en la última década.

Pero además es importante analizar en qué medida siguen jugando dimensiones clásicas de la diferenciación social en las movilidades detectadas. Es decir, en qué medida la movilidad está asociada a la conexión de las unidades al complejo agroindustrial tabacalero. Y en el mismo sentido, qué otras dimensiones significativas, en términos de los procesos de diferenciación y de movilidad, es posible reconocer a través del estudio de las trayectorias de 13 productores tabacaleros.

La exploración de posibles pautas de movilidad en el complejo tabacalero está conectada con el análisis y caracterización de la estructura agraria tabacalera realizada en los capítulos previos. En efecto, los rasgos actuales de la estructura agraria reflejan procesos de movilidad anteriores, a la vez que

condicionan los procesos de movilidad en el presente. En tal sentido, las principales hipótesis de trabajo recuperan esta relación entre la estructura y los cambios de posiciones. Asimismo, de los patrones de movilidad, que se desprenden del análisis de las trayectorias, emergen o se pueden deducir características de los complejos agroindustriales, en tanto espacios de relaciones socioeconómicas.

La unidad de análisis aquí considerada es la explotación: partimos de un modelo de estructura agraria, que considera la posición de los sujetos a partir de su condición de productores. El sistema de estratificación construido a lo largo de esta investigación jerarquiza las posiciones de los productores en la estructura social a partir de los recursos con los que participan en el proceso productivo. La relación entre la mano de obra empleada, el capital controlado, las modalidades de inversión, el régimen de tenencia de la tierra y la incorporación de tecnologías, refleja – es decir, es causa y también efecto – la capacidad de apropiación de los excedentes generados en el proceso de producción.

En tanto el análisis se centra específicamente en la reconstrucción de las trayectorias sociales recientes de un conjunto de unidades tabacaleras, estará limitado al estudio de procesos de movilidad intrageneracional, es decir, los cambios o la permanencia en la posición de un mismo productor. Por otra parte, dada la cantidad de casos con los que se ha trabajado en esta investigación, el análisis corresponde a un estudio de caso, de tipo exploratorio, que permitirá abordar cuestiones sobre las que, en el caso rural, se tiene poca información empírica. Si bien hay estudios que analizan procesos de diferenciación social, la mayoría de ellos no los aborda para un mismo conjunto de explotaciones a lo largo de un período de tiempo determinado. En otras palabras, no permiten conocer cómo se relaciona la posición actual de un familiar capitalizado con la posición de su padre o con la suya propia cuando se inició como agricultor. En esta investigación, ello es posible en tanto contamos

con encuestas y entrevistas realizadas a un mismo grupo de productores en 1989 y 1997.

La metodología del estudio de caso permite tratar con profundidad niveles analíticos centrales en los estudios de movilidad social: la relación entre el punto de partida y el de llegada (la situación en el año 0 y en el año del estudio), los medios de la movilidad y el proceso mismo de movilidad social. El análisis de este último es de especial interés para nosotros, en tanto nuestras hipótesis de trabajo plantean la existencia de variaciones para una misma relación entre punto de partida y llegada.

Por otra parte, la perspectiva teórica de la diferenciación permite identificar dimensiones a lo largo de las cuales las unidades de producción se transforman, dentro del eje producción familiar/campesina – producción capitalista: la escala de reproducción de la unidad, la incorporación de trabajo ajeno remunerado, el control de activos, en particular cuando los mismos funcionan efectivamente como capital. Existen diferencias cualitativas en el proceso, y ellas determinan la presencia de tipos o capas sociales diferentes.

De tal forma, podemos fundamentar teóricamente nuestras hipótesis de trabajo referidas a los movimientos esperados para cada productor según su situación en el punto de partida que hemos definido (el año 1989), que presentamos en el punto que sigue. Posteriormente, examinamos los movimientos encontrados a partir de los estudios de casos, para luego concentrarnos en el análisis de las diferencias y coincidencias entre los movimientos observados y los teóricamente esperados, en función de las hipótesis de trabajo.

## 1. Los movimientos esperados: las hipótesis de trabajo y su fundamentación teórica

Las hipótesis de trabajo respecto de los posibles cambios de posición de las unidades de producción, como consecuencia de las transformaciones en los mercados y en los requerimientos de capitalización en el complejo tabacalero, se organizan en torno de una idea principal: la integración a los complejos agroindustriales representa uno de los mecanismos más importantes de diferenciación campesina y de transformación de la agricultura de tipo empresarial. En otras palabras, la forma en que las unidades de producción agraria son integradas a los complejos agroindustriales constituye un factor de peso para dar cuenta de cómo las mismas se transforman a lo largo del eje producción familiar – producción capitalista.

Desde esa perspectiva, las situaciones de movilidad o el problema de la movilidad social en el caso tabacalero tucumano aparecen como el problema de la diferenciación. Sin embargo, ambas perspectivas no pueden asimilarse completamente. Si la diferenciación analiza los procesos de estructuración de las clases sociales como resultado de formas históricas de acceso a los medios de producción y de relaciones de producción, en los estudios de la movilidad social, los cambios de posiciones en sociedades jerarquizadas están relacionados con los procesos de estructuración de la desigualdad social, en tanto resultado y principio ordenador de las sociedades. Es decir, la diferenciación nos permite explicar el porqué de los movimientos registrados en la estructura agraria; la movilidad nos permite buscar una asociación entre esos movimientos y las formas que asume la desigualdad social.

En este capítulo, el análisis de la movilidad social se centra en primer lugar, en la exploración de posibles patrones de movilidad, en los cuales el proceso es explicado en función de ciertos elementos brindados por la perspectiva de la diferenciación y su relación con la integración a los complejos agroindustriales. En segundo lugar, el análisis retoma la indagación del cómo

del proceso, es decir, las situaciones que incrementan o disminuyen la movilidad y la orientación que determinan de las jerarquías y desigualdades sociales. Este nivel analítico constituye el centro de los estudios de la movilidad; los pasajes de un estrato a otro reflejan transformaciones en los procesos socioeconómicos, que en el caso del agro, son explicados por la teoría de la diferenciación como parte del proceso de penetración del capitalismo en el campo.

Nuestras hipótesis de trabajo dan cuenta tanto de situaciones en que los movimientos son verticales – el pasaje a un estrato distinto - como también situaciones en que los mismos son horizontales. Este tipo de movimientos importan en dos sentidos: en primer lugar, como evidencia de complejas estrategias que los sujetos llevan a cabo para permanecer en la misma posición estructural; en segundo lugar, como indicios de procesos de heterogeneización social que plantean el interrogante sobre los nuevos cortes que se producen en la estructura social y, en tal sentido, sobre la necesidad de repensar teóricamente la construcción de modelos de estructura social.

En otras palabras, las hipótesis de trabajo plantean una graduación de la movilidad social, que está ligada a la hipótesis central de esta investigación: la heterogeneización de los estratos de productores y de las trayectorias sociales para una misma categoría de origen y/o actual. Si bien esperamos encontrar movimientos verticales, también suponemos que hay una diversidad de movimientos aún para aquellos que permanecen en la misma categoría social.

Nuestra hipótesis es que estas situaciones también conforman patrones de movilidad, aún cuando no en el sentido clásico. En otras palabras, en el marco de procesos de heterogeneización tan significativos como los actuales, en los que dos productores de un mismo estrato comienzan a distanciarse cada vez más en sus rasgos, las trayectorias y los movimientos horizontales que pueden registrarse, señalan nuevas pautas de movilidad. Ellas reflejan nuevas líneas de corte en la determinación de los estratos sociales, que ya no serían

tan estables y que pondrían en juego nuevos modos de diferenciación, en el sentido de nuevas combinaciones en la determinación de senderos de acumulación, de descomposición o de pauperización.

Un primer conjunto de hipótesis refiere a los movimientos esperados para aquellos casos que en 1989 se encontraban en la capa de productores **campesinos**. Ellas recuperan, en primer lugar, procesos clásicos de diferenciación campesina, referentes a las posibilidades de cambio cualitativo que, bajo ciertas condiciones, tienen este tipo de unidades cuando están integradas a complejos agroindustriales. En efecto, las formas de integración permiten ventajas que los campesinos pueden aprovechar, convirtiéndose en excedentarios: la financiación que reciben del capital agroindustrial, la tecnología que se les pide incorporar en el proceso productivo, el seguimiento técnico que les dan las empresas agroindustriales. El movimiento esperado, en este caso, sería el pasaje de *campesino a familiar capitalizado*, y los indicadores esperables del proceso serían la compra de maquinaria, ampliación de la superficie cultivada con tabaco, diversificación a partir de las 5 hectáreas cultivadas con tabaco.

En segundo lugar, las hipótesis refieren a movimientos "horizontales", introduciendo la idea de estrategias para la persistencia que, además, involucran nuevas inserciones de los sujetos en la estructura económica. Nos referimos en este caso a la trayectoria de *campesino a pluriactivo*, es decir, campesinos que ya no basan su reproducción en la actividad de la explotación únicamente sino que parte de la misma resulta del desarrollo de otras actividades por parte de la familia, que pueden involucrar venta de trabajo o no. No consideramos en esta hipótesis la percepción de ingresos por jubilaciones u otro tipo de beneficios sociales. Este movimiento no involucra pasajes dentro de un sistema de estratificación definido a partir de la unidad productiva pero sí movimientos con respecto a la configuración de sujetos con diversidad de inserciones. Por otra parte, este movimiento da cuenta de las formas de persistencia campesina.

El segundo conjunto de hipótesis se orienta a aquellos movimientos esperados respecto de los productores que en 1989 definíamos como **familiares capitalizados**. En este nivel es donde más claramente se observa la graduación en los movimientos: esperábamos encontrar en mayor medida movimientos horizontales que verticales (cambio de estrato). La hipótesis de la diversidad y la heterogeneidad de trayectorias entre los productores que se ubicaban en el estrato de familiares capitalizados en 1989 se relacionan, en primer lugar, con la importancia de la conexión al complejo en tanto factor de peso en la modernización de este estrato. En segundo lugar, con el papel de los familiares capitalizados en la expansión de la oferta durante el *boom* de las exportaciones.

El pasaje de *familiar capitalizado a pequeño o mediano empresario* comporta un claro cambio de posición a partir de un proceso de asalarización de las relaciones laborales en el interior de la explotación. El pasaje no sólo supone el cambio de estrato sino también un cambio fundamental en la relación de la producción agraria con el capital, que se convierte en organizador del proceso productivo al basarse ahora en la contratación de asalariados permanentes. El proceso involucraría también la expansión de la capitalización observada en 1989, de lo cual serían indicadores, el aumento de la escala de la explotación, es decir, la incorporación de maquinaria y tecnología, y el incremento de la superficie con tabaco y/o aumento de la superficie con otros cultivos.

Entre los movimientos horizontales esperados, una primera trayectoria, de *familiar capitalizado a familiar con aumento de la capitalización*, supone, como en el pasaje de familiar capitalizado a pequeño o mediano empresario, la existencia de un proceso de expansión de la capitalización observada en 1989. El mismo no involucra un cambio de estrato en sentido estricto, sino un movimiento hacia el extremo superior que define el corte de este estrato, y la

adquisición de rasgos que profundizan las diferencias respecto de otros productores del estrato.

El movimiento inverso, también especificado entre nuestras hipótesis de trabajo, es el que denominamos de *familiar capitalizado a familiar descapitalizado*. Dicho movimiento resulta de un proceso de crisis de la explotación con pérdida de capital, evidenciada en la venta de maquinaria y la disminución de la superficie cultivada, no sólo con tabaco sino también con otros cultivos. En este caso, habría que pensar si el proceso involucra o no cambio de estrato, en función de la magnitud de la descapitalización. O bien si, dentro de una mayor heterogeneidad entre los familiares capitalizados, el movimiento es hacia uno de los extremos que definen el corte, en este caso con el estrato inferior.

El tercer conjunto de hipótesis refleja los movimientos esperados para los productores que en 1989 ocupaban el estrato de los **empresarios**. En este caso, las hipótesis refieren a movimientos horizontales que involucran, por un lado, el problema de la "entrada" a este sector sólo por su condición de productores tabacaleros, como plantea el pasaje de *gran empresario con tabaco a "desplazado" de tabaco*. Si bien este no sería un pasaje de estrato – no hay transformación de las relaciones de producción ni pérdida de capital –, el mismo permite focalizar la cuestión de la especialización – diversificación e indagar en qué medida el abandono del tabaco responde a una estrategia que permite al gran empresario mantener o aumentar su capital.

Las hipótesis sobre las trayectorias en este estrato involucran, por otro lado, la falta de una conceptualización que permita construir una estratificación interna del sector, semejante a la de los productores familiares. La trayectoria "*gran empresario con mayor capital*", es decir, la hipótesis de un incremento de la capitalización a través de la trayectoria reciente de los empresarios, tampoco sería un pasaje de estrato sino que permitiría ver el proceso inverso al señalado

en el párrafo anterior, donde se indagaría en qué medida la intensificación de capital está vinculada al tabaco y/o a otras actividades.

Cabe señalar, finalmente, que las hipótesis de trabajo no plantean situaciones de desplazamiento, a excepción de aquellas donde se puede recuperar al productor por el lado de su todavía persistente vínculo con la tierra (rentismo). La trayectoria que deviene en la transformación del *productor en rentista*, sería un movimiento de desplazamiento donde el pasaje estaría dada por la pérdida de inserción de la unidad de productiva. En este caso, sería necesario poder establecer, en primer lugar, si se trata de situaciones de "salida" transitoria o no y, en segundo lugar, construir conceptualmente este espacio de no- inserción.

No obstante, en la producción de tabaco, la cesión de tierras en arriendo o aparcería puede suponer que el productor puede seguir vinculado al mercado tabacalero en tanto, en muchos casos, el propietario de la tierra cobra en producto para preservar los beneficios que le brinda ser productor tabacalero (obra social en el caso de los productores de menor tamaño, refinanciación de deudas con el FET en el caso de los más grandes, en los últimos años).

Si bien el desplazamiento de productores de la actividad agropecuaria constituye un proceso destacado por varios trabajos, en el caso de la producción tabacalera, la información secundaria referida a la evolución de la cantidad de explotaciones en las últimas 8 campañas no permite detectar una tendencia similar. Los informantes calificados corroboran esa impresión, planteando en cambio la existencia de movimientos que determinarían pasajes de explotaciones entre estratos de superficie con tabaco.

De las hipótesis de posibles trayectorias para cada tipo de productor, presentadas en las páginas anteriores, sólo 3 - de campesino a familiar capitalizado; de familiar capitalizado a pequeño o mediano empresario; de productor a rentista - corresponden a procesos de movilidad vertical, es decir,

cambios de un estrato social a otro. Debe señalarse que, en sentido estricto, el último refiere a la pérdida de la condición – productor - que define nuestro concepto de estratificación social, y no contamos con una ubicación en el mismo para los “desplazados”, como es en este caso el rentista.

Los dos primeros movimientos están circunscriptos a procesos clásicos de diferenciación social de unidades familiares. Teóricamente este tipo de movimientos era esperable en tanto constituye un resultado resaltado en la bibliografía sobre la integración de productores familiares a los complejos agroindustriales.

Sin embargo, si pensamos en el problema de la movilidad social en los estudios rurales como relación entre los procesos de modernización (cambio tecnológico), la diferenciación social y los procesos de estratificación, la evolución reciente del complejo tabacalero no alentaba a pensar en movi­lidades ascendentes como las señaladas, más que en términos lógicamente posibles. ¿Por qué?

En 1990, encontramos familiares capitalizados cuyo origen había sido campesino, y donde surgían como elementos fundamentales para dar cuenta de ese proceso de diferenciación hacia arriba, las formas en que dichas unidades se articulaban al complejo tabacalero. Había por entonces, posibilidad de acceso a la incorporación de tecnología y condiciones (mercado en expansión, competencia de la cooperativa a las empresas de cigarrillos, precios internacionales altos) que permitían a algunos productores retener excedentes e invertirlos. Los esquemas de integración permitían a los productores contar con fuentes de financiamiento, y las empresas y cooperativa promovían aumentos de la superficie cultivada. Ese espacio definía posibilidades de movilidad social ascendente y un contexto relativamente permeable a los cambios de estratos en sentido vertical, con incorporación de unidades a la actividad.

Si bien en sentido amplio, tales cambios están asociados a las unidades familiares (básicamente en la movilidad que involucra el cambio de campesinos a familiares capitalizados), el pasaje a categorías empresariales, puede pensarse también como resultado de este tipo de mecanismos en tanto los aumentos en la escala de producción del tabaco requieren de una mayor presencia de trabajo asalariado. Pero debemos incorporar en este pasaje no sólo – o por lo menos no en forma excluyente - el aumento de la importancia económica de la unidad como productora de tabaco, sino también el aumento de la magnitud económica de la unidad como productora de otros productos agropecuarios. En 1990, la presencia de la cooperativa estaba también asociada a la difusión y promoción – mediante créditos – de la diversificación productiva.

En síntesis, en 1990, los procesos de diferenciación social – básicamente el pasaje de campesinos a familiares capitalizados – daban cuenta de un grado de asociación considerable entre ambas categorías de origen y destino. “Se crecía con el tabaco”, dijeron muchos entrevistados. Las formas en que algunos campesinos acumulaban estaban viabilizadas por los mecanismos que los integraban al complejo

En 1997, encontrábamos una situación diferente: caída de la demanda y de los precios de tabaco, desincorporación de productores de los esquemas de integración, desaparición de la cooperativa como agente regulador y financiador. En tal sentido, no esperábamos que los procesos de diferenciación social hacia arriba caracterizaran la dinámica de los productores familiares como había ocurrido durante la década de 1970. Como ya se destacó, la presencia de un importante sector de familiares capitalizados daba cuenta de la existencia de este tipo de procesos de movilidad.

Ahora bien, ¿qué pasaría con el desarrollo de otras actividades productivas dada la importancia de la diversificación entre estos productores, observada en 1990? Suponíamos que para los productores familiares la capitalización estaba en buena medida condicionada por su inserción en el

complejo tabacalero, ya que era a través de esta actividad que se habían iniciado y que financiaban procesos de inversión.

En tal sentido, el grado de especialización/diversificación alcanzado en el punto de partida (el año 1989) daría posibilidades de acumulación diferentes a cada unidad, agregándose nuevos contextos que permitirían reconstruir estrategias de capitalización distintas, según la permeabilidad de los mismos. Es decir, la diversificación definiría en nuestro caso estrategias que contribuyen a delinear un espacio donde las posibilidades de movilidad estarían relacionadas también con la inserción de las unidades en otras cadenas productivas. Podría pensarse en la diversificación – o por lo menos en determinados niveles de diversificación – como un “peldaño” en una escala de movilidad social ascendente, en un contexto en que este tipo de movilidad estaría restringida.

Nuestras hipótesis tampoco daban cuenta de posibles procesos de diferenciación hacia abajo, sino más bien de precariedad e inestabilidad de las posiciones en la estructura. El cambio de estrato en sentido descendente sólo sería esperable entre campesinos que pudieran convertirse en asalariados. Este tipo de pasaje, no obstante, se encontraría limitado por la presencia del Estado en la actividad, que hace que para este tipo de productores el tabaco continúe siendo una actividad que genera un ingreso por hectárea más importante que el que puede generar otra actividad agropecuaria, y que permite al productor contar con beneficios como obra social, entre otros.

Por otra parte, entre los campesinos esperábamos encontrar un aumento de la pluriactividad. En términos de las trayectorias y los movimientos resultantes entre este tipo de productores, suponíamos que, para aquellos campesinos que en 1989 desarrollaban actividades extraprediales, ello se había profundizado, es decir, en esa trayectoria habría un aumento de la pluriactividad. Asimismo, entre aquellos campesinos “puros” de 1989, esperábamos encontrar pautas de pluriactividad. En uno y otro caso, el supuesto por detrás era que la persistencia de las unidades – en particular, en

las familiares – estaría asociada en forma creciente a configuraciones que van más allá de la unidad, e incluso de lo agrario. Si bien en 1990, la existencia de fuentes de ingresos que combinaban los prediales y los extraprediales estaba relacionada tanto con la persistencia de unidades como con procesos de fortalecimiento o expansión, en 1997 suponíamos que se relacionaban fundamentalmente con procesos del tipo de los primeros.

Respecto de los familiares capitalizados, es difícil esperar movimientos descendentes, es decir, el pasaje a campesino. Puede descapitalizarse, pero es un sujeto diferente al campesino. De hecho, suponíamos encontrar esa situación como resultado más destacable de las trayectorias recientes de los familiares capitalizados. Algo similar podía suponerse para los empresarios.

El desplazamiento de la actividad agropecuaria, más que el cambio de estrato dentro del sistema de estratificación agraria, era otro posible movimiento en estos sectores sociales. En este caso, ello requiere precisiones particulares, en tanto no serían pasajes necesariamente en sentido descendente. Plantea además el problema de la conexión de lo agrario con lo no agrario en la construcción de un modelo de estructura agraria.

## 2. Las trayectorias identificadas en el análisis

Los casos verificados muestran que en la última década, hubo movilidad vertical ascendente, asociada al fenómeno de integración agroindustrial. La tabla que se presenta a continuación constituye una síntesis ordenadora de los pasajes de categorías registrados. Si bien este tipo de tabla es utilizado para el análisis de datos en los estudios sobre movilidad social, en este caso no puede ser considerada una matriz de movilidad en sentido estricto, dada la cantidad de casos incluidos en nuestra investigación.

Categoría de origen	Categoría actual		
	Campesino	Familiar capitalizado	Empresario
Campesino	3	1	
Familiar capitalizado		4	2
Empresario			2

Sin embargo, este tipo de tabla no permite captar otros movimientos, significativos tanto en términos de la reflexión teórica sobre los procesos de diferenciación y los de movilidad como sobre la conformación y dinámica de la estructura social agraria. En efecto, del análisis de las trayectorias surge claramente la importancia de la heterogeneización de las categorías sociales; los casos hablan de procesos de movilidad horizontal, es decir, centrados básicamente en los intercambios en el interior de los estratos.

### 2.1. Movimientos respecto de la categoría de origen campesina

En el caso de la capa campesina, es posible analizar un fenómeno complejo de diferenciación hacia arriba y movilidad ascendente. Encontramos en la trayectoria de A.L. una estrategia de acumulación viabilizada por recursos como la intensificación del trabajo familiar.

Este pasaje de categoría resulta de un proceso de capitalización de la unidad campesina, evidenciado en la compra de maquinaria y la expansión de la superficie cultivada con tabaco y caña. Se trata de un productor que en 1990 cultivaba 2 hectáreas de tabaco y 1 con caña de azúcar, realizaba todas las tareas de los cultivos y recibía ayuda de vecinos para los trabajos del campo. En 1997, cultivaba 7 hectáreas, 1 con tabaco y 6 con caña; trabajaba junto con sus hermanos y contratando transitorios para las tareas de cultivo, cosecha y clasificación del tabaco. En el caso de la caña, contrataba la cosecha con un

ingenio. Poseía 3 tractores, arados, rastra, cultivadora y carros, en sociedad con los hermanos.

Otro indicador esperable en el pasaje campesino – familiar capitalizado es la separación de la unidad de producción de la unidad doméstica. En este caso, dicha situación coincide además con el cambio de status de la familia, que dejó la casa del campo y se fue a vivir a otra en el pueblo de J.B. Alberdi. En otras palabras, la movilidad ascendente en la estructura socioeconómica es acompañada por un movimiento en el mismo sentido en otras estructuras que son también relevantes para los individuos en función del significado que se les otorga. Además del cambio de lugar de residencia, A.L. pudo costear los estudios secundarios de sus hijos y en 1997 una de las hijas estaba en la universidad.

Las características del proceso de capitalización en el caso de A.L. son coherentes con las esperadas desde la teoría. En otras palabras, el proceso está vinculado a la posibilidad de aprovechar ventajas en la relación con el capital agroindustrial: insumos, asistencia técnica, financiamiento de mano de obra y de galpones.

No obstante, debe destacarse la importancia de una estrategia que funcionó como un mecanismo de diferenciación: la conformación de la sociedad familiar. Esta estrategia permitió ampliar la escala de producción, haciendo rentable la incorporación de maquinaria, y aprovechar los años de expansión de la demanda, incrementando la oferta de tabaco mediante la incorporación de las tierras que aportaba cada hermano a la sociedad familiar. Permitted también un mejor uso y organización de la mano de obra familiar, reduciendo en los últimos años la contratación de transitorios. En tal sentido, la capitalización de este productor campesino coexiste con un proceso de intensificación del trabajo familiar en la unidad.

Debe destacarse que, según surge de la trayectoria de este productor, el proceso de capitalización comentado, que resultó en su pasaje a la categoría de los familiares capitalizados, se desarrolló en los primeros años del período considerado en esta investigación. Hasta 1992, la sociedad familiar pudo sostener el proceso de acumulación iniciado; los buenos precios obtenidos y la posibilidad de ampliar la superficie cultivada, a través de los contratos de producción, favorecieron la expansión de A.L. y sus hermanos. En los últimos años, distintas situaciones – caída de los precios, pérdida de una boca de acopio reguladora del mercado, como la cooperativa – convergieron para dificultar la continuación del proceso de capitalización de este productor. En efecto, desde entonces, la sociedad familiar no sólo no pudo hacer nuevas inversiones sino que, por ejemplo, perdió el financiamiento de capital de operaciones e insumos y redujo la superficie con tabaco respecto de 1992/93.

Además de este caso de movilidad ascendente, el resto de las trayectorias identificadas refieren a productores que permanecieron en la capa campesina. No obstante, las mismas reflejan cambios importantes en las unidades de producción así como complejas estrategias que dan cuenta de movildades horizontales, significativas para la exploración de pautas de movilidad y el análisis de los procesos de diferenciación.

Dos de las trayectorias reconstruidas en ese contexto muestran el cambio de unidades campesinas basadas exclusiva o principalmente en la actividad agropecuaria, a unidades que desarrollan una diversidad de actividades extraprediales (agrarias y no agrarias). Es decir, unidades que comienzan a desarrollar estrategias de pluriactividad, o en las cuales la pluriactividad adquiere un mayor peso en términos de la organización del trabajo de la familia y de la reproducción de la unidad. Las historias recientes de estos dos productores muestran la intensa movilidad horizontal en el interior de la capa campesina.

En un caso se trata de un productor, campesino en 1989, que trabajaba con la mano de obra familiar únicamente (7 miembros) y cultivaba 1.5 hectáreas de tabaco y 1 de caña. Una de las hijas trabajaba todo el año fuera de la explotación como empleada. Si bien, casi una década después, M.M. conservaba su condición de campesino, se observaban indicadores que daban cuenta de las transformaciones operadas en ese período. Por un lado, retrajo la actividad productiva, situación relacionada con la pérdida de resortes de articulación agroindustrial, que en el caso del tabaco significaron quedar sin financiamiento ni asistencia técnica. En 1991, abandonó la producción de caña y, si bien continuó sembrando la misma superficie de tabaco desde 1990, en los últimos años enfrentó importantes pérdidas tanto de producción como en lo que refiere a la infraestructura para el secado de tabaco. Por otro lado, desde 1992, el jefe sale a trabajar, ocupándose como cosechero en una finca cercana, mientras que 4 de las hijas migraron por trabajo a Buenos Aires. Entre otras cosas, ello determinó la necesidad de contratar trabajo transitorio para la plantación y cosecha de tabaco. El proceso señala, finalmente, un cambio en la composición de los ingresos de la familia, compuestos no sólo por la venta de la producción sino también por los obtenidos por la venta de trabajo del jefe y los giros que envían las hijas migradas.

La pluriactividad y la combinación de ingresos señalan la complejización de las estrategias de supervivencia de esta familia. Pero, también, dan cuenta de la situación de precariedad en la que ha persistido M.M. y la menor capacidad de generar ingresos que tiene esta familia campesina. La migración de las hijas probablemente haya significado intensificar el trabajo que realiza el jefe y su hija menor para contrarrestar la falta de mano de obra que antes aportaba toda la familia.

En el otro caso, el de J.S, había en 1989 una situación de partida diferente. La unidad productiva de este otro productor campesino daba cuenta de un proceso de diferenciación, que podía corresponder a una franja transicional del campesinado. En efecto, cultivaba 4 hectáreas de tabaco,

contratando asalariados transitorios y servicios de un contratista de maquinaria. Como aparcerero, realizaba la producción de trigo. Ni el titular ni otros miembros realizaban actividades extraprediales o percibían otros ingresos que no fueran los provenientes de la venta de la producción agropecuaria.

Si bien mantuvo su posición en la tipología, las estrategias desarrolladas por J.S. muestran cómo el proceso de diferenciación social interno "hacia arriba" que podía observarse en 1989 se detuvo para dar lugar en la actualidad a una unidad productiva más campesina y una unidad doméstica predominantemente asalariada. Es decir, devino un proceso de diferenciación "hacia abajo". En efecto, J.S. redujo la producción tabacalera – en 1997 sembró 1 hectárea -, y dejó de contratar trabajo ajeno. Por otra parte, aumentó la producción de granos bajo aparcería: en el arreglo con el dueño de la tierra y el capital, J.S. sólo pone su trabajo y percibe una retribución en producto, lo que permite pensar que en realidad se trata de formas asalariadas encubiertas. Finalmente, cabe destacar que su hijo y nuera – que integran la misma unidad doméstica – están prácticamente desvinculados de la producción, trabajan como maestros. Sus ingresos permiten compensar la reducción de los provenientes de la actividad tabacalera. Si bien no es posible anticipar nada en términos de la trayectoria futura de la unidad productiva, plantea el interrogante acerca del recambio generacional al frente de la misma.

Como surge de las dos trayectorias presentadas, la pluriactividad coexiste con indicadores de retracción de la actividad predial y pérdida de capacidad productiva. Ello podría indicar la presencia de formas de persistencia campesinas con tendencias al desplazamiento. La presencia de nuevas relaciones ocupacionales o la profundización de las existentes es un factor que, en la actualidad, se asociaría a la subsistencia y ya no – como observábamos en 1990 – a una diversidad de situaciones, que incluían tanto la pauperización de las familias campesinas como la mejora de las condiciones de reproducción a través de la gestión de un fondo adicional para la producción.

En ambos casos, la producción de tabaco se sigue llevando adelante en condiciones de creciente marginalidad - falta de financiamiento, de asistencia técnica, pérdidas -, que dejan a los campesinos fuera de las posibilidades que los cambios técnicos permiten a los productores con cierta capacidad de acumulación. Los campesinos de este tipo no han podido seguir participando de los cambios tecnológicos de la actividad, y en ello juega un papel importante el cambio en los resortes de articulación de la producción agraria al complejo agroindustrial tabacalero. Los campesinos más pobres persisten en situaciones de marginación, y en los procesos que explican su permanencia, tienen un lugar central la combinación de estrategias de supervivencia.

Finalmente, fue posible reconstruir una trayectoria cuyo resultado no era previsto en nuestras hipótesis de trabajo. Se trata de un productor que, al igual que los anteriores, se mantuvo en la categoría campesino, pero cuyos rasgos actuales dan cuenta de una relativa estabilidad, que contrasta con las tendencias al desplazamiento observadas en las dos trayectorias anteriores.

En 1990, E.V. tenía 4 hectáreas cultivadas, todas con tabaco; dedicaba una pequeña porción de tierra a huerta y granja. Dos miembros de la familia realizaban las tareas del cultivo y para etapas de fuerte demanda de mano de obra (como trasplante y cosecha) contrataban transitorios. Además de los ingresos por la venta del tabaco, la familia percibía la jubilación del padre.

Desde entonces, E.V. mantuvo su producción en el rango de 3 a 4 hectáreas cultivadas. Contrata servicios de un contratista para preparación del suelo y transitorios para la época de la plantación. El resto de los trabajos los realiza junto con un sobrino que, desde hace unos años quedó a cargo de la madre de E.V., cuando el hermano de éste se fue a vivir a Salta. Como en 1990, la familia no tiene más ingresos que los prediales y los provenientes de la jubilación del padre.

En este caso, si bien no hay movilidad horizontal, las condiciones en que ha persistido esta unidad campesina reflejan, en primer lugar, cambios en la organización del trabajo en la finca. En efecto, el hermano y los otros sobrinos de E.V., que integraban en 1990 la unidad, vuelven a ayudar en la época de cosecha. Esta estrategia le permite contar con un recurso fundamental, sin la necesidad de recurrir a la contratación, durante la cosecha, etapa que tiene una alta incidencia en los costos finales de producción. Si se tiene en cuenta que en la trayectoria reciente de uno de los productores "pluriactivos", la falta de financiamiento para insumos y para mano de obra fue determinante en la decisión de reducir la superficie tabacalera, se entiende el papel jugado por la nueva estrategia de organización del trabajo en la estabilidad productiva alcanzada por E.V.

En segundo lugar, y conectado con el problema del financiamiento que enfrentó un número significativo de productores – no sólo campesinos -, la trayectoria de este productor campesino da cuenta de la creciente importancia de las formas asociativas en la generación de alternativas para el acceso a capital y tecnologías. En el caso de E.V., su participación en grupos del Programa Social Agropecuario (PSA) le permitió contar con insumos para la producción de tabaco, y mantener así la cantidad de hectáreas que cultiva desde hace varios años, en un momento en que muchos productores debían reducir la producción por falta de capital de operaciones para comenzar la campaña.

### 2.1.1. El análisis de los hallazgos

El análisis de las trayectorias de un grupo de productores campesinos permitió identificar algunos aspectos relevantes a partir del análisis de las diferencias y las coincidencias entre los movimientos encontrados y los esperados (hipótesis de trabajo).

El primero de ellos surge de la constatación de procesos de movilidad ascendente, es decir, productores campesinos que pasan a integrar la capa de los familiares capitalizados. La trayectoria analizada en esta investigación permitió explorar un patrón de movilidad clásico en términos de los procesos de diferenciación campesina. El proceso de acumulación en esta unidad campesina está moldeado por la conexión de la última al complejo agroindustrial. En otras palabras, el campesino pudo aprovechar para sí y retener parte de los excedentes generados a partir de la incorporación de tecnología, garantizada por los contratos de producción. La conjunción de demanda en expansión y precios altos durante el trienio 1990-1993 favoreció las posibilidades de una franja de campesinos de captar los beneficios de la integración agroindustrial.

Pero, además, esta trayectoria permitió identificar otros mecanismos comprometidos con el proceso de movilidad vertical analizado, que no están contemplados en los procesos más clásicos. Por un lado, el proceso de acumulación coexiste con un aumento del trabajo familiar en la unidad, lo que plantearía un fenómeno complejo de acumulación, en el cual la presencia de elementos capitalistas está asociado al fortalecimiento de rasgos campesinos, y ya no – como se esperaría desde la teoría – como un proceso de farmerización “típico” donde la familia se va desligando en forma creciente del trabajo directo en la explotación.

Por otro lado, el proceso de acumulación está también relacionado con la conformación de la sociedad familiar. Ello introduce el tema de la generación de formas asociativas – en este caso, basadas en lazos de parentesco – para lograr economías de escala en un contexto de demandas al aumento de la capitalización.

El segundo aspecto a comentar surge de la observación de movilidades horizontales, que involucran estrategias para permanecer en la misma posición, pero que modifican significativamente el carácter de la unidad campesina. Nos referimos a la presencia de estrategias de pluriactividad, que involucran tanto

actividades agrarias como no agrarias fuera del predio. Como se señaló en párrafos anteriores, las trayectorias analizadas muestran cómo en la última década dos familias campesinas dejaron de depender predominante o exclusivamente de la actividad predial para incorporar otras formas de inserción económica en su reproducción. Este hecho plantea, por un lado, el problema del carácter de la conexión de estos productores con la sociedad, y su posición en un sistema de estratificación social. ¿Ellas se definen por la pertenencia a la unidad productiva? Es decir, ¿en qué medida la posición de estos productores se define por esa condición? Este tipo de interrogantes sugiere la necesidad de ampliar la conceptualización sobre las categorías sociales en el agro, de manera que sean coherentes con un sistema de estratificación que tiende en forma creciente a integrarse a otros sistemas.

Por otro lado, la pluriactividad plantea el interrogante sobre el tipo de procesos sociales en que están inmersos los productores y, en consecuencia, sobre el tipo de movi­lidades que pueden explorarse en ese contexto. En tal sentido, cabe destacar que, en los casos analizados, la pluriactividad coexiste con la pérdida de resortes de articulación al complejo tabacalero y de capacidad productiva. Ello indicaría la existencia de tendencias al desplazamiento o a la marginación productiva. Si bien en las dos trayectorias analizadas, los productores conservaron su posición anterior, los cambios ocurridos en estas unidades campesinas denotarían una movilidad cuya orientación puede definirse como descendente.

Es decir, aún cuando los movimientos se produjeron en el interior de la categoría – hacia uno de los extremos de corte de la misma –, la jerarquización de situaciones internas, que permiten los indicadores antes mencionados, lleva a categorizar este tipo de movilidad como una que llevó a la unidad a una posición de mayor subordinación que la ocupada anteriormente. Entre esos indicadores cabe mencionar la percepción de giros y beneficios sociales registrados en la composición de ingresos de las familias entrevistadas, los cuales, si bien no pueden encuadrarse dentro de la definición de unidades

pluriactivas, son importantes en tanto señalan la precariedad de las formas de persistencia campesina.

La dificultad para poder definir una pauta de movilidad social respecto de este tipo de procesos señala la existencia de nuevos y distintos cortes que se producen al interior del sector. La construcción de los sistemas de estratificación requiere incluir y jerarquizar las situaciones de pluriactividad, desde aquellas que combinen marginalización hasta aquellas donde la pluriactividad está comprometida con expansión. Finalmente, al abordar procesos de marginación y desplazamiento como los señalados, debería integrarse un fenómeno rural de creciente importancia: la persistencia en condiciones de pobreza.

El tercer aspecto a destacar está conectado con el hallazgo de formas de persistencia campesina con estabilidad productiva. Esta situación no involucra movilidad sino complejas estrategias para permanecer en la misma posición, destacándose en este caso, el fortalecimiento de los rasgos campesinos. Dicha situación no era resaltada entre los movimientos esperados por nosotros. Nuestras hipótesis planteaban que las transformaciones en el complejo tuvieron efectos arrasadores sobre los campesinos. Si bien entendíamos que la presencia del Fondo Especial del Tabaco había contribuido a amortiguar el desplazamiento de productores de la actividad, suponíamos que la persistencia de esta capa social había involucrado una mayor inestabilidad, ya que este habría sido el estrato más afectado por la pérdida de conexión con el capital agroindustrial. En otras palabras, suponíamos que la persistencia de los campesinos comprometía funcionamientos más precarios y, en tal sentido, había resultado en su marginación creciente y en el debilitamiento de su inserción en la actividad como productores.

La identificación de una trayectoria en la que se conserva la posición campesina y se alcanza estabilidad productiva, nos permite conocer más acerca de las formas de persistencia que no implican un compromiso con la

capitalización, y en ello reside la riqueza del este hallazgo. Dicho de otro modo: cómo las respuestas de este sector permiten la continuidad de la unidad, sostenidas sobre resortes que no están relacionados con la expansión.

Sin embargo, una visión más global de los procesos en que están insertos parte de los campesinos llevaría a plantear que esa trayectoria (*persistencia con estabilidad productiva*) señala la persistencia en condiciones defensivas. En otras palabras, la estabilidad alcanzada no ha permitido acumular ni aumentar su importancia como oferente de tabaco en el mercado, sino más bien defender su inserción en el complejo. El registro de tal situación introduce como elemento para el análisis de las formas de persistencia la pertenencia a asociaciones de productores, aunque en este caso particular no involucraría cambios en el carácter individual de la unidad.

## 2.2. Movimientos respecto de la categoría de origen familiar capitalizado

En el caso de los familiares capitalizados, las trayectorias identificadas dan cuenta de una diversidad de procesos. Las historias recientes de estas familias tabacaleras permiten ver cómo los mecanismos de integración agroindustrial – esto es, los cambios en ese nivel – estuvieron relacionados con la mayor heterogeneidad de esta capa de productores y, en especial, cómo incidió la quiebra de la cooperativa tabacalera.

Al igual que en la capa campesina, entre los familiares capitalizados predominaron las movilidades horizontales en la última década. Es decir, la permanencia en la categoría ocupada en 1990. Dos de las trayectorias que reconstruimos permiten analizar procesos complejos en el pasaje de una estrategia de capitalización con expansión – como la que registraban a principios de los años noventa – a otra defensiva, que incluye incorporación de tecnologías, aumento de la productividad, y fortalecimiento de rasgos

campesinos, a partir del uso de la mano de obra familiar casi en forma exclusiva.

En un caso, el del productor A.P., puede observarse un proceso de expansión entre 1985 y 1995. En 1990, cultivaba 5 hectáreas de tabaco, hacía poco tiempo que había dejado de dar tierras en arriendo – que no podía trabajar por falta de infraestructura para hacer tabaco – y había comprado un tractor. Recibía financiamiento de una de las empresas de cigarrillos y de la cooperativa, a través de las cuales, además de ampliar la superficie cultivada, pudo construir los galpones para tabaco. Contrataba transitorios para casi todas las etapas del cultivo. Llegó a sembrar 8 hectáreas con tabaco. En 1994, diversificó su producción con granos, a partir del arriendo de 70 hectáreas; el apoyo de la cooperativa fue fundamental en ese sentido. A partir de 1996, enfrentó problemas climáticos y la pérdida de financiamiento con la quiebra de la cooperativa, no sólo para la producción de tabaco sino también para la de otros cultivos.

En 1997, A.P. mantenía la superficie cultivada con tabaco y con granos. Es decir, no redujo la actividad predial, pero para eso puso en marcha estrategias que introducen nuevamente el problema de la escala de producción y el acceso al financiamiento. Esa parece haber sido una de las principales dificultades de los familiares capitalizados para mantener la expansión anterior y las respuestas dadas a esta situación explican, en buena medida, la diversidad de rasgos actuales en el estrato.

En el caso de A.P., cabe destacar los cambios emprendidos en la organización de la producción, a partir de su integración a un grupo de productores (participan en el programa Cambio Rural) con los cuales comparten y organizan el uso de maquinaria y mano de obra en forma conjunta. Si bien el objetivo principal del grupo es bajar costos (no contratan asalariados, compran insumos juntos, obteniendo mejores precios), también han logrado incorporar nuevas tecnologías en el manejo de los cultivos (mediante la asistencia del

técnico de Cambio Rural). Ese es un rasgo significativo que caracteriza las estrategias defensivas de una franja de productores familiares capitalizados: el incremento de la productividad. Esta forma asociativa permite también generar economías de escala, logrando un uso más eficiente de la maquinaria y de la tierra. En relación con la maquinaria, el grupo, además, vende servicios a otros productores.

En el otro caso, se trata de un productor, J.L.O. que, en 1990, producía 10 hectáreas de tabaco y cerca de 2 de hortalizas. Trabajaba con la mano de obra familiar, contratando transitorios para la cosecha. El único ingreso familiar provenía de la explotación. En los años siguientes, construyó nuevos galpones y compró otro tractor. Sin embargo, en el nivel productivo, J.L.O. enfrentó importantes pérdidas por problemas climáticos, lo que sumado a la caída de los precios, le planteó dificultades para hacer frente a las inversiones realizadas. Su producción de tabaco se redujo a 4 hectáreas y abandonó la diversificación. En la actualidad, cultiva 7 hectáreas de tabaco en tierras propias y 10 de poroto en tierras arrendadas.

La mejora relativa de este familiar capitalizado en los últimos dos años se relaciona fundamentalmente con dos situaciones: en primer lugar, tiene acceso al financiamiento a través de los contratos de producción con una de las empresas de cigarrillos; en segundo lugar, se asoció con su hermano, con el objetivo de reducir costos y ampliar la escala de producción. El trabajo de la familia (J.L.O. tiene hijos pequeños) permitió reducir la cantidad de transitorios durante la cosecha. Asimismo, esto le facilitó retomar su estrategia de diversificación anterior. Finalmente, debe señalarse el cambio en la composición de los ingresos familiares, que en la actualidad integra el percibido por la esposa del productor que trabaja como maestra.

Al igual que A. P., este familiar capitalizado incorporó tecnología - en este caso a través de los contratos que lo vinculan con la empresa de cigarrillos - para mejorar la productividad, y reorganizó el trabajo en la explotación a

partir de la sociedad con el hermano. Los ingresos extraprediales permiten cierta estabilidad a la economía familiar; en tal sentido, cumplen una función distinta que en el caso de los campesinos,

Por otra parte, las entrevistas permitieron analizar dos trayectorias opuestas en sus resultados – esto es, en términos de la situación actual de los productores -, que plantean una vez más el problema de los nuevos cortes que se produjeron en el interior de las capas de productores y las pautas de movilidad que pueden explorarse en ese sentido.

Una de esas trayectorias a las que nos referimos es la de una productora, T.V. que permaneció en la categoría de los familiares capitalizados, pero incorporando una característica en el tiempo: la expansión de la capitalización anterior. En 1990, trabajaba 15 hectáreas con tabaco, en tierras propias y arrendadas. El tabaco era la única actividad agropecuaria para la venta, cuyos ingresos complementaba con los provenientes de un pequeño almacén. En las tareas del cultivo, participaban sus tres hijos, contratando transitorios para distintas etapas, incluyendo la cosecha. Los hijos trabajaban *part-time* ya que estaban empleados en una finca cercana.

La situación que encontramos en 1997 fue significativamente diferente: la explotación alcanzaba las 55 hectáreas cultivadas, 25 con tabaco y 30 con caña y se habían realizado importantes inversiones en maquinaria (3 tractores y una plantadora) y en infraestructura de secado (7 galpones). La organización del trabajo sigue combinando la contratación de transitorios y la mano de obra familiar. Pero a diferencia de 1989, existe un mayor peso del trabajo familiar, que ahora es permanente desde que los hijos de la productora dejaron de trabajar como asalariados.

Un aspecto importante a destacar en la comprensión de este proceso es la conservación de los mecanismos de articulación agroindustrial: fue a través de los contratos de producción que T.V. pudo ampliar la superficie con tabaco.

Asimismo, contó con otra fuente de financiamiento, como el crédito bancario. En tal sentido, la historia reciente de esta productora muestra en qué medida la heterogeneización de la capa de familiares capitalizados está relacionada con las formas de conexión al complejo agroindustrial. En efecto, este estrato estuvo fuertemente comprometido con la expansión exportadora de fines de los ochenta y principios de los noventa. Su crecimiento estuvo sustentado en la posibilidad de aprovechar beneficios de la integración agroindustrial. En tal sentido, en la actualidad, la pérdida o el mantenimiento de los resortes de articulación agroindustrial constituye un elemento que diferencia a los familiares capitalizados - más de lo que lo hace en la capa campesina, e incluso en la empresarial - dada la fuerte necesidad de contar con recursos para financiar la producción.

Si bien T.V. permaneció en la categoría que ocupaba en 1990, los cambios en su explotación, comentados en los párrafos anteriores, ameritan reflexionar sobre la orientación de los movimientos encontrados. Si bien dicha movilidad es horizontal, ella señala claramente un movimiento hacia uno de los extremos que separa a la capa de familiares capitalizados de la de empresarios. La importancia y magnitud del proceso de aumento de la capitalización en el caso de T.V., en comparación con las trayectorias observadas en el resto de los productores que eran familiares capitalizados en 1990, no sólo da cuenta de la existencia de un proceso de heterogeneización sino también de jerarquización de las situaciones en el interior de la categoría.

Todo lo expresado anteriormente se fundamenta aún más a partir de la trayectoria de P.C., que ejemplifica una movilidad contraria, esto es, hacia el otro extremo que separa a los familiares capitalizados de los productores más campesinos. En este caso, y al igual que en las trayectorias de los dos familiares capitalizados comentadas al inicio de este punto, se observa un comportamiento defensivo, pero que a diferencia de dichos productores, resulta en un proceso de descapitalización importante. En otras palabras, el pasaje de

una estrategia de expansión a fines de la década de 1980 a otra más defensiva, no permitió a P.C. conservar su capital anterior.

En efecto, en 1990 la explotación de P.C. tenía 100 hectáreas cultivadas, entre tierras propias y arrendadas, con un importante grado de diversificación: 4.5 con tabaco, 3 con caña, 25 con trigo y 70 con soja. Trabajaban sus hijos y contrataban asalariados transitorios. El jefe era capataz en una finca. Era productor exclusivo de una de las empresas de cigarrillos, es decir, recibía el total de insumos necesarios para su producción, así como también asistencia técnica y la garantía de compra de la empresa.

En 1992, perdió toda la cosecha de tabaco y de soja, quedando endeudado con la empresa de cigarrillos. La caída posterior de los precios no le permitió resarcirse. Vendió dos tractores y dos camionetas. En 1997, había sembrado 10 hectáreas de tabaco y 2 de caña. La empresa dejó de financiarle los insumos, y todavía mantiene la deuda de hace 5 años. Sus hijos brindan servicios a terceros con el tractor y realizan distintos trabajos temporarios fuera de la explotación.

La pérdida de capital, la mayor especialización en la producción de tabaco (si antes el tabaco era complementario en su sistema de cultivos, ahora es predominante) y la intensificación en el uso de la mano de obra familiar son todos indicadores de un proceso de pérdida de rentabilidad y de escala que ha afectado a los productores medios en distintas regiones y cadenas productivas. Son también indicadores de una movilidad que, si bien se produce en el interior de la capa de familiares capitalizados, señala claramente una pérdida en posiciones asociadas a la categoría: ingresos, condiciones de vida.

Finalmente, fue posible explorar una pauta de movilidad ascendente a partir de la trayectoria de dos productores que ocupaban la categoría familiar capitalizado en 1990 y que en 1997 encontramos en la de empresarios. Es importante señalar que, en ambos casos, hemos optado por denominarlos

“pequeños empresarios”, ya que si bien en la actualidad organizan la producción sobre la base del trabajo asalariado, su escala no es comparable a la de otros empresarios. Esta distinción que hacemos en función del tamaño del capital, requiere aún de una mayor elaboración para poder jerarquizar situaciones en el interior del estrato.

En los dos casos mencionados, además de la asalarización de las relaciones laborales en el interior de la explotación – esto es, el pasaje de una organización del trabajo que combinaba la mano de obra familiar y la asalariada transitoria a otra basada en el trabajo asalariado solamente -, se registran procesos de expansión de la superficie cultivada total y de aumento del capital.

Uno de estos productores, F.I., tenía en 1997, 59 hectáreas cultivadas totales (7 de tabaco, 50 de caña y 2 con durazno); en 1990, su explotación era de 27 hectáreas cultivadas totales, 5 con tabaco y 22 con caña. Por otra parte, en los últimos años compró 2 tractores y una plantadora. El otro productor, L.A., producía solo tabaco (26 hectáreas), en 1990 había comenzado con una pequeña quinta de cítricos (limón). En 1997, su explotación tenía 49 hectáreas cultivadas y diversificaba la producción de tabaco (19 hectáreas) con cítricos, además de tener dos invernaderos para el cultivo de tomate y pimiento. En los últimos años, compró 1 un tractor y una plantadora, y construyó 3 nuevos galpones.

Ambas trayectorias están sostenidas sobre un proceso de inversión importante en la última década que guarda relación con dos factores: en primer lugar, los contratos de producción que tanto uno como otro productor conservaron, y en segundo lugar, la existencia de sistemas productivos diversificados. Es importante remarcar que los ejemplos muestran que la intensidad del proceso está también relacionada con el tamaño de la explotación.

Un tercer factor, no menos importante, está asociado a la obtención de márgenes de rentabilidad: la caída de los precios del tabaco fue compensada en ambos casos por aumentos en la productividad – a partir de la introducción de tecnologías – y en la calidad de la producción.

Cabe señalar que, en ambos casos, la capitalización de los últimos años se vio afectada por la restricción del crédito y el aumento de los costos de producción. Las situaciones que enfrentaron estos productores tabacaleros entre 1992 y 1995 los pusieron ante la necesidad de rearmar sus estrategias para ser competitivos en el mercado agropecuario. Su permanencia en la producción no estuvo en juego. Por el contrario, los recursos que tienen les permitieron producir las modificaciones necesarias para adaptarse al nuevo contexto y continuar su expansión, dando mayor importancia a otras producciones para sostener su acumulación.

### 2.2.2. Análisis de los principales hallazgos

En las trayectorias analizadas para aquellos productores que en 1989 definíamos como los familiares capitalizados aparecen coincidencias y también diferencias entre lo esperado - según las hipótesis de trabajo - y lo observado. Ellas son sugerentes para el análisis de los procesos de movilidad en la estructura tabacalera. En ese contexto, queremos profundizar en este punto en algunos aspectos que encontramos significativos.

Una primera situación a comentar es la existencia de trayectorias que ejemplifican procesos de movilidad ascendente (el pasaje a pequeño empresario). En los casos registrados, el proceso permite analizar un rasgo interesante en términos de la comparación con los senderos de acumulación prevaecientes a fines de los ochenta. En efecto, en estas trayectorias, la expansión y capitalización encontradas están también comprometidas con la producción tabacalera y ya no sólo con la diversificación.

Es interesante destacar que en los dos casos analizados no aparecen estrategias que puedan dar cuenta de la orientación del proceso de movilidad, como analizábamos para los campesinos con la formación de sociedades familiares o la integración a formas asociativas con otros productores. Por el contrario, en las dos trayectorias en que pudimos analizar el proceso de cambio de la categoría, el aumento de la capitalización no puede comprenderse sino es a partir de la consideración de variables estructurales. En otras palabras, las modalidades de inversión llevadas a cabo y la viabilidad de las mismas en las condiciones de desarrollo del complejo en la última década, guardan relación con variables estructurales como la mayor superficie y el capital controlado en comparación con otros familiares capitalizados. Asimismo, el aumento de las escalas de producción conlleva, en el nivel técnico, la necesidad de emplear trabajo permanente que, dado el carácter intensivo de la producción tabacalera, no puede ser suplido por la familia. De allí que el pasaje a un tipo de unidad donde el proceso de asalarización de las relaciones laborales está completado, esté también en consonancia con los aspectos estructurales.

Un punto que merece especial atención es el que refiere a la teoría que pueda dar cuenta de este tipo de proceso de movilidad. En efecto, si en el análisis del pasaje campesino – familiar capitalizado contábamos con un marco de referencia teórico – la perspectiva de la diferenciación -, en este caso no ocurre lo mismo. Tampoco encontramos en la teoría referencias sobre la relación de este proceso con la integración agroindustrial en el caso de los llamados *farmers*. Se ha discutido extensamente sobre esta figura y las condiciones que permiten la existencia de un proceso de acumulación con explotación de trabajo familiar, pero no así sobre las condiciones en que esa relación se transforma. En general, existe información empírica sobre el origen familiar de muchos pequeños empresarios.

En tal sentido, las dos trayectorias analizadas permiten identificar algunas de esas condiciones: la escala de producción y la diversificación productiva, relacionada aquí con estadios más avanzados de desarrollo

capitalista. Asimismo, la riqueza de estas dos trayectorias reside en la reconstrucción de un proceso de expansión que aparece vinculado a la integración agroindustrial (no sólo en tabaco, sino también en caña y cítricos). Tales rasgos introducen el problema del tipo de unidades que pueden beneficiarse de la integración a los complejos sin que ello suponga dejar de ser funcionales a la expansión del capital agroindustrial.

Por otra parte, aún cuando este tipo de movilidad estaba contemplada entre nuestras hipótesis de trabajo, resulta de todos modos significativo encontrar un proceso de expansión de formas de producción familiar en un contexto de creciente desregulación y de intensos cambios de mercado. En efecto, las imágenes más frecuentes sobre esta capa de productores en el país plantean su desplazamiento o su persistencia en condiciones cada vez más precarias. En tal sentido, la movilidad ascendente que permite explorar la trayectoria analizada constituye un hallazgo de gran riqueza en tanto permite pensar la existencia de procesos de expansión en contextos poco favorables para productores familiares.

El segundo aspecto a destacar en este análisis de los principales hallazgos está relacionado con lo comentado en el párrafo anterior. Nos referimos a la existencia de procesos donde la unidad permanece en la categoría de origen, pero se registra un aumento de la capitalización. La identificación de una trayectoria de este tipo resulta importante porque complejiza el análisis de los procesos ocurridos entre los productores familiares.

Un primer mecanismo a subrayar en este caso es la importancia de la diversificación (inicio) como peldaño de ascenso, pero a diferencia de 1990 el aumento de la capitalización requiere de un aumento de la escala de producción del tabaco, es decir intensificar el capital en la producción de tabaco y ya no sólo dirigirlo hacia otras producciones. En tal sentido, esta trayectoria – al igual que los casos de los dos productores que pasaron a la categoría de empresarios – permitió identificar un cambio significativo en las modalidades de

inversión de los productores tabacaleros, relacionado con las formas de participación en los procesos de cambio tecnológico y en la distribución de la riqueza generada, a partir de las transformaciones de la última década en el complejo.

Otro mecanismo a destacar es el mayor recurso a la mano de obra familiar. La intensificación del autoempleo puede pensarse como un proceso en el que se refuerzan los rasgos campesinos de la unidad. Ello plantea nuevamente, como en el caso del pasaje campesino – familiar capitalizado, un proceso complejo de acumulación donde el refuerzo de los rasgos campesinos acompaña un proceso de intensificación de la capitalización.

En términos de los procesos de movilidad que pueden ser explorados, esta trayectoria - y su comparación con la del productor familiar que se descapitalizó en la última década - muestra que los cortes en el interior del estrato de familiares capitalizados son más "tajantes" o más diferenciadores que en la capa campesina. En otras palabras, en el caso de los familiares capitalizados, el proceso los partió y los diferenció más. En tal sentido, es interesante pensar que, si en 1990 los procesos de movilidad en el complejo tabacalero estaban asociados a la diferenciación campesina, en 1997 una parte importante de los mismos está relacionada con la movilidad y diferenciación en el estrato de familiares capitalizados.

El tercer aspecto a comentar surge de la observación de una trayectoria en la que la unidad se descapitaliza. La historia reciente de este productor familiar capitalizado - que había logrado un nivel de acumulación importante en el pasado – da cuenta de una crisis profunda que supone un proceso de caída, de pérdida de posiciones en la estructura. Un proceso en el cual cambian las relaciones de la unidad con el complejo agroindustrial, así como aquellas establecidas entre las modalidades de capitalización y las estrategias productivas.

Un punto interesante a señalar al respecto es que el proceso involucró, en el caso de ese productor, una mayor especialización en el tabaco. La especialización acompaña un proceso de retracción de la actividad productiva, donde la viabilidad del proceso de acumulación se ve en alguna medida comprometida o afectada. Si bien en algunos casos dicho comportamiento coexiste con incrementos en la productividad, en éste la especialización productiva habla claramente de un cambio en la dinámica de la explotación, reflejando las respuestas de una unidad que presenta indicadores de desplazamiento.

Lo anterior coexiste con un aumento del autoempleo y de la incorporación de estrategias de pluriactividad, a partir de la venta de servicios con el tractor. En tal sentido - y teniendo en cuenta lo señalado en el párrafo anterior -, esta trayectoria constituye un ejemplo acerca de cómo el desarrollo reciente del complejo "campesinizó" a una franja de familiares capitalizados. Si bien en el productor permaneció en la categoría de origen, su trayectoria refleja claramente una situación de movilidad descendente.

Los indicadores mencionados en el análisis de esta trayectoria, relativos a la pérdida de capacidad productiva de la unidad - probablemente representativa de una franja de familiares capitalizados -, dan cuenta de las dificultades de la misma para dar respuesta a la exigencia de la capitalización. Los comportamientos defensivos desarrollados en este caso funcionan como una regresión tecnológica, que incide fuertemente sobre las posibilidades de respuesta de la unidad.

Finalmente, el cuarto aspecto a profundizar surge de la constatación de formas de persistencia en la categoría. Lo interesante de las dos trayectorias analizadas es el tipo de comportamientos defensivos desarrollados para persistir en la actividad agropecuaria, y que incluyen aumentos de la productividad - donde se combinan la intensificación del trabajo familiar y la incorporación de tecnología - y realización de actividades extraprediales. Resaltemos

nuevamente que el empleo de mano de obra familiar en forma exclusiva o casi exclusiva adquiere el carácter tanto de una estrategia que permite pensar los procesos de profundización de la capitalización como las formas de persistencia sin expansión.

Esta situación de permanencia en el estrato no estuvo incluida entre nuestras hipótesis de trabajo en tanto suponíamos que los familiares capitalizados eran los más castigados y, en tal sentido, que un proceso extendido sería el de descapitalización. El encontrar este no - movimiento permite ver en qué medida la menor movilidad ascendente o descendente no supone que no haya movilidad sino mayor heterogeneidad.

### 2.3. Movimientos respecto de la categoría de origen empresario

En el caso de los empresarios, las trayectorias analizadas permitieron explorar procesos que ponen en cuestión, para esta categoría, la definición de los sujetos exclusivamente como productores y la consideración de sus modalidades de inversión únicamente en ese ámbito. En otras palabras, aparece el problema de la multisectorialidad – como la pluriactividad para los campesinos – para conceptualizar la orientación de los movimientos encontrados.

En tal sentido, una de las trayectorias analizadas permite analizar un proceso de expansión que no sólo está ligado a la actividad agropecuaria sino también a la diversificación de inversiones en otros sectores. Se trata de un productor que, en la última década, registra un importante aumento en la escala económica de su explotación, pero con una estrategia de diversificación que incluye también la expansión en el tabaco.

En 1990, la unidad alcanzaba las 450 hectáreas, de las cuales destinaba 40 al cultivo de tabaco y al resto a la producción de granos. En 1997, la explotación tenía 1240 hectáreas cultivadas totales: 90 con tabaco, 100 con cítricos, 400 con soja, 400 con poroto y 250 con otros cultivos.

A partir de 1992, este productor se expandió a la exportación de productos agropecuarios – propios y compra a terceros – ya sea en forma directa o como comprador de terceros. En buena medida, la diversificación de inversiones explica, en el caso de este productor, sus posibilidades de inversión en la última década. Es interesante remarcar que la diversificación empresarial no supuso cambios en la modalidad de gestión de la unidad agropecuaria. Esta continúa siendo por administración directa.

Uno de los mecanismos que explican la expansión de este productor está relacionado con un proceso de reorganización productiva con el objetivo de bajar los requerimientos de mano de obra y hacer más eficiente el uso de los recursos. En tal sentido, fue fundamental armar un calendario de cultivos que le permitiera reducir los costos fijos, a la vez que compensar la baja de los precios del tabaco. La diversificación cumplió entonces la función de garantizar un cierto nivel de rentabilidad, para sostener la estructura existente. Pero, debe señalarse, las actividades con las que diversificó son en algunos casos capital intensivo, lo que permite también comprender la expansión.

La caída de los precios en el tabaco no puso en juego la estrategia de expansión de este empresario. Hasta dos años atrás, y desde 1992, redujo la superficie con tabaco, reorganizando su manejo productivo y posicionándose para cuando el ciclo de retracción de la demanda y los precios pasara. En las últimas dos campañas, estuvo en condiciones de participar de la incipiente recuperación de la demanda del tabaco en Tucumán. Este tipo de estrategias de inversión se explica por su carácter de empresario diversificado, para el cual la expansión en otros rubros productivos no sólo compensó la pérdida de dinamismo del tabaco sino que también generó nuevas ganancias.

La incorporación de tecnología, como parte de la reorganización productiva, constituye otro mecanismo que da cuenta de la expansión de este productor. Además de insumos y maquinaria, en este caso, se incluye también cambios en el manejo de los cultivos. Finalmente, cabe señalar la introducción de nuevas formas de control de la mano de obra.

Este caso podría ser pensado como un ejemplo de movilidad ascendente si se dispusiera de una jerarquización en el interior de la categoría. Este productor se diferencia claramente de los pequeños empresarios analizados en el punto anterior (con origen en la categoría de familiares capitalizados) tanto por el volumen de su actividad como de capital controlado. El incremento de capital corresponde al de una "cúpula" para los empresarios de la zona (ya no sólo los tabacaleros).

El análisis de las trayectorias permitió identificar un caso donde, si bien hay permanencia en la categoría ocupada en 1989, se observa un cambio significativo de comportamiento. Se trata de un productor grande que abandonó la producción de tabaco, para especializarse en la producción de granos, fuera de la provincia de Tucumán. El ejemplo señala un papel diferente de la especialización productiva – ya no es "defensiva" como en el caso del familiar descapitalizado -, ya que aquí hay intensificación del capital ligado a la especialización en otras cadenas productivas, con abandono del tabaco, y aumento de escala (más capital y más tierra).

Finalmente – y aunque la tabla presentada al inicio del capítulo, no permite incorporarlo – se pudo identificar una última trayectoria, la de un productor que en 1989 ocupaba la categoría empresario y devino en rentista.

Se trata de un productor que en 1989 cultivaba 18 hectáreas de tabaco, si bien su explotación tenía 35 hectáreas aptas para cultivos. En 1995 cedió parte de su tierra en arriendo (25 hectáreas para caña), dando las 12 hectáreas

restante en mediería a su ex – capataz. El productor lo provee de las maquinarias, la infraestructura de secado y parte de los insumos. Una vez realizada la cosecha, el productor entrega el 50% a su nombre para poder mantener su tarjeta de inscripción en el registro de productores y estar en condiciones de acceder a planes de refinanciamiento, que las organizaciones de los productores puedan gestionar ante el Fondo Especial del Tabaco.

El desplazamiento de este productor resulta de un proceso de endeudamiento que comenzó en 1995. En la actualidad, sus principales deudas son con los bancos. Las que contrajo con las empresas por el financiamiento de insumos pudo cancelarlas a partir del acuerdo de mediería.

El ejemplo de este productor – devenido en rentista – permite explorar una pauta de movilidad descendente. Si bien la pérdida de inserción de la unidad podría ser transitoria (no hay venta de tierra o capital) el productor está fuertemente endeudado. El rentismo puede también reflejar un comportamiento defensivo, donde se busca preservar el capital detentado. En este caso, sin embargo, la salida de la actividad agropecuaria va acompañada de una pérdida de posiciones en otras esferas, como la escala de ingresos y la ocupacional ya que ahora este productor pasó a ser un desocupado.

Es interesante destacar, por último, que en las trayectorias analizadas, la cesión de tierras aparece ligada al estrato empresario – o pequeño empresario – donde había mayor endeudamiento.

### 3. Algunas reflexiones

Las diferencias y coincidencias analizadas para las tres categorías de origen nos llevan a pensar en primer lugar, que el problema de la movilidad social – a partir del caso particular que nos ocupa – ya no puede ser tomada linealmente como una relación de a mayor modernización, mayor diferenciación

y ascenso social. En muchos casos, como vimos, la intensificación del capital corresponde también a comportamientos defensivos para mantener la posición de origen.

Las entrevistas muestran que hubo mucha movilidad pero que no necesariamente puede ser comprendida como movimientos ascendentes y descendentes en el sentido de comprometer pasajes de estratos. No obstante, los movimientos son hacia alguno de los extremos que cortan a cada categoría, son movilidades que hacen más heterogéneos a los sectores sociales. Pero, cabe señalar, son movilidades que a su vez hacen más profundas las diferencias entre estratos y dificultan las posibilidades de una dinámica que permita los intercambios y pasajes entre categorías sociales.

En segundo lugar, los cambios de posición en el interior de cada categoría social muestran que los ascensos y descensos se producen comprometiendo estrategias de diverso tipo, donde no necesariamente los comportamientos más "capitalistas" corresponden a diferenciaciones en sentido ascendente.

Como ya se destacó, en general, las hipótesis de trabajo daban cuenta de movimientos que señalan procesos de heterogeneización de las categorías sociales más que cambios de categorías. En tal sentido, ¿qué relación puede establecerse entre los procesos de incorporación de tecnología, diferenciación social y estratificación, desde la teoría?

Un aspecto a tener en cuenta en torno de este interrogante principal para nuestro análisis, es que el contexto en que nos hacemos esta pregunta refiere al comportamiento de unidades agrarias en un espacio económico (el complejo agroindustrial tabacalero) caracterizado por cambios intensos de mercado y procesos de intensificación de la capitalización.

En ese marco, la hipótesis del aumento de la heterogeneidad interna supone básicamente que los estratos incluyen cada vez más a unidades cuyos rasgos característicos presentan incluso situaciones contrapuestas. La caracterización de las distintas capas de productores – realizada en los capítulos anteriores – permite fundamentar esta hipótesis en tanto allí encontramos que el rasgo distintivo de las mismas es la diversidad.

Esta relación entre los procesos de movilidad y el cambio tecnológico representa una transformación significativa respecto de lo que sucedía a fines de la década de 1980. En efecto, encontrábamos entonces pautas de movilidad vertical asociadas a la posibilidad de incorporar tecnología. Es decir, la asociación entre categorías de origen y destino (campesino – familiar capitalizado, por ejemplo) estaba mediada por procesos de expansión viabilizados por la incorporación de tecnología, en particular, entre los productores campesinos y familiares, en momentos de apoyo cooperativo.

Por el contrario, en la actualidad, los procesos de modernización diferencian aún más a las capas sociales, incluso en su interior. Se plantean umbrales mínimos, que son más altos que los de una década atrás, para participar en los procesos de cambio tecnológico. Es decir, se hace difícil para escalas pequeñas de producción participar, con recursos propios, en el actual proceso de capitalización.

Las trayectorias analizadas permitieron ver también cómo dentro de una misma capa y para un mismo nivel de recursos, coexisten productores que han intensificado la capitalización con otros que han quedado relegados. En ese contexto, la pérdida o el mantenimiento de los resortes de articulación al complejo tabacalero constituye un factor que incide sobre las posibilidades de acceso a recursos que permitan participar en la nueva ronda de capitalización.

Por otra parte, ¿qué significa que no haya como procesos principales, los de movilidad vertical?

Si tenemos en cuenta que todo proceso de movilidad se asocia a un modelo o concepto de estratificación social, la movilidad horizontal – que también puede pensarse como “ascendente” o “descendente” si consideramos el pasaje de familiar capitalizado a descapitalizado – requiere revisar tal concepto. Vale decir, podríamos preguntarnos si un familiar capitalizado y uno descapitalizado, o si un campesino “puro” y un pluriactivo, o si un empresario agropecuario y un gran empresario con multisectorialidad de las inversiones siguen siendo sujetos análogos, que puedan ser comprendidos dentro de una misma categoría social.

En otras palabras, nos preguntamos en qué medida la heterogeneización no sólo da cuenta de pérdida de homogeneidad en el interior de los diferentes estratos, sino también de nuevos cortes en el sistema de estratificación social, y en tal caso, cómo conceptualizarlos.

Ello plantea un problema teórico complejo para la construcción de modelos de estructura social, en tanto da cuenta de la necesidad de conceptualizar y jerarquizar otras dimensiones para definir la posición de los productores en la estructura, además de la existente según las relaciones sociales de producción en la explotación. Esto es, las diferencias de ingresos o de niveles de capitalización que pueden resultar, por ejemplo, de articulaciones de diverso tipo al complejo agroindustrial – como principal relación en nuestro abordaje – así como también a otros espacios económicos. Lo último supone revisar con nuevas ideas la siempre compleja relación entre lo agrario y no agrario, lo rural y lo urbano.

Además el análisis nos puso frente a otras dos dificultades para las cuales también es preciso ampliar la teoría de manera de poder conceptualizar situaciones empíricas. Nos referimos, en primer lugar, a la existencia de sujetos que pierden su inserción en la producción agraria. En este caso, la noción de “excluidos” o “desplazados” no permite distinguir conceptualmente la diversidad

de orígenes y procesos que devienen en ese mismo resultado. Esta investigación ha buscado ser un aporte en ese sentido al reconstruir trayectorias que involucran una diversidad de puntos de partida y de llegada, esto es, la posibilidad de conocer el origen de los desplazados o marginados, y en algunos casos, la categoría de destino también.

En segundo lugar, hacemos referencia a una cuestión de importancia que trajo aparejado el análisis de casos de pluriactividad, y que se vincula con la unidad de observación considerada: el titular de la explotación o la familia. Ello plantea a su vez relaciones complejas para la determinación de la posición de una unidad en un sistema de estratificación social, en especial, cuando las estrategias de la familia suponen la existencia de miembros sin conexión con la unidad productiva. ¿Cómo se define allí la posición de la familia en la estructura? ¿Es a partir de la posición del titular de la explotación, la esposa docente, el hijo peón rural?

Los procesos de movilidad social explorados condujeron a la conformación de estratos sociales como los analizados en los capítulos anteriores. Fue posible identificar, a lo largo del análisis de las trayectorias, distintos factores que mejoraron o empeoraron las oportunidades de movilidad. Muchos de ellos estaban relacionados con los condicionamientos que ejerce la pertenencia a los distintos estratos sociales sobre las posibilidades de movilidad, como por ejemplo, el tamaño de la unidad y los recursos propios con los que cuenta. De allí que, en comparación con décadas pasadas, en las cuales "con el tabaco se crecía", en la última década se observa un proceso de restricción de las posibilidades de movilidad ascendente.

Las pautas de movilidad exploradas reflejan la existencia de un proceso de reestructuración en el que las jerarquías se hacen más fuertes y se incrementan las desigualdades sociales. Ello se observa, entre otros aspectos, en las desiguales formas de participación en el mercado de compraventa de la materia prima, que se reflejan por ejemplo, en los precios que reciben aquellos

productores que pueden incorporar las tecnologías adecuadas, mucho más altos que los que producen por debajo del umbral tecnológico mínimo.

## CAPITULO X

### CONCLUSIONES

1. Propusimos el abordaje de dos temas centrales: cómo la conexión a los complejos agroindustriales puede pautar a las unidades de producción agraria, y en qué medida dicha conexión determina cambios en las posiciones de las mismas en un sistema de estratificación social dado. Situamos el abordaje en el contexto de las transformaciones que se registran en el capitalismo contemporáneo y en el sector agropecuario en particular. Recortamos así un ámbito específico de interés para nuestro análisis, aquél vinculado con la intensificación de los requerimientos de capital en las unidades agrarias para permanecer en la producción y con los cambios en las formas en que las mismas son articuladas a los complejos agroindustriales.

Partimos de considerar a los complejos agroindustriales como espacios de relaciones sociales asimétricas en los que algunos agentes, por la posición que ocupan en la cadena de transformación técnica de las materias primas agropecuarias, tienen la capacidad determinar las características y modalidades en que se desarrollan los procesos laborales en las explotaciones agrarias. En tal sentido, definimos a las formas de integración agroindustrial como aspectos críticos para comprender los procesos sociales en el agro en tanto mecanismos que acentúan los procesos de diferenciación y heterogeneización en la estructura agraria.

2. Nuestras hipótesis – tanto las referidas a los efectos de la integración agroindustrial y las transformaciones en ese nivel sobre las unidades de producción agraria, como las referidas a los cambios en las posiciones de dichas unidades en la estructura social agraria – se sustentaron en la noción de **heterogeneización**.

Buscamos así conceptualizar procesos de diferenciación social que resultan en la pérdida de homogeneidad interna de las distintas capas sociales agrarias en términos tanto del tamaño de la explotación, la dotación del capital como la organización del trabajo. Pero también buscamos poner en discusión determinadas imágenes que asocian la existencia de procesos de intensificación de la capitalización con el desplazamiento de aquellos productores que ocupan las posiciones más desfavorables en el proceso de reproducción social (campesinos, básicamente). Para nosotros, la noción de heterogeneización constituye un elemento central para discutir las formas de persistencia en el sector agropecuario, no sólo en relación con las explotaciones campesinas – típicamente vistas como las unidades que sufren los embates de las reestructuraciones - sino también con las unidades anteriormente exitosas en su proceso de capitalización (empresarios y familiares capitalizados).

Esta noción nos permitió integrar la visión del flujo a la capitalización con una mirada más fina en torno de la definición de los sujetos sociales agrarias. Así, consideramos otras dimensiones significativas para comprender los procesos de estructuración social en el agro (las estrategias de especialización – diversificación productiva, la multiocupación o pluriactividad). La hipótesis de la heterogeneización nos permitió sustentar teóricamente nuevas conexiones entre esas dimensiones y los procesos sociales que pueden explorarse tanto en términos de las características actuales de las unidades – es decir, la definición del tipo actual que ellas integran, o la posición que actualmente ocupan en la estructura – como desde la perspectiva de la diferenciación social o más ampliamente desde la movilidad social.

En ese contexto, se redefine la significación de conceptos tales como refuncionalización, diferenciación o proletarización, así como la conceptualización de procesos “clásicos” de expansión capitalista en el agro como la descomposición

de formas no capitalistas y la extensión de relaciones salariales en el campo, o sobre las modalidades de capitalización en el agro.

3. Nuestra investigación tomó como caso de estudio al complejo agroindustrial tabacalero en la provincia de Tucumán en la última década. El desarrollo reciente de este complejo muestra la existencia de diversos influjos determinados por las empresas transnacionales de cigarrillos ("núcleos" tradicionales) y, más recientemente por las grandes comercializadoras transnacionales de tabaco. Dichos influjos combinaron la presión hacia cambios en los volúmenes producidos, por un lado, y hacia el capital requerido para llevar adelante los procesos laborales en las condiciones demandadas por los agentes mencionados. Todo ello, canalizado a través de mecanismos de integración agroindustrial, que englobamos en la llamada "agricultura de contrato". En ese sentido, la última década puede caracterizarse por el pasaje de una etapa de expansión de la demanda de tabaco, sostenida por un aumento en el número de productores y de superficie tabacalera integrada a las empresas procesadoras y/o comercializadoras, a otra en que la demanda se retrajo y se acentuaron los requerimientos de incorporación de capital.

4. A principios de la década, la estructura social tabacalera tucumana se caracterizaba por el fuerte peso de las unidades familiares en la producción. Las explotaciones de tipo campesino eran predominantes pero se destacaba la importancia de una franja de explotaciones con indicadores de capitalización, que denominamos "familiares capitalizadas". Estas últimas habían jugado un papel fundamental en la expansión de la producción tabacalera durante el quinquenio 1988 - 1993. Los mecanismos que las conectaban al complejo tabacalero (adelantos de insumos y dinero para pago de jornales, asistencia técnica) habían cumplido un papel central en el crecimiento de estas unidades. El crédito bancario

también fue un recurso al que accedían los productores familiares capitalizados. Si bien centradas en la producción tabacalera, estas unidades evidenciaban procesos de diversificación productiva, que estaban relacionados con la viabilidad de sus procesos de capitalización.

Los campesinos se diferenciaban, entonces, internamente en función de aspectos laborales. Las unidades más puramente campesinas (aquellas basadas exclusivamente en el trabajo familiar) representaban menos de la mitad de las explotaciones pertenecientes a esa categoría social, coexistiendo con otras que combinaban la mano de obra de la familia con la contratación ocasional de asalariados o de servicios de contratistas de maquinaria. La mayoría de estas unidades estaba articulada al complejo tabacalero a través de contratos de producción, los cuales les permitían emprender cada año la campaña tabacalera sin necesidad de disponer de recursos propios. Asimismo, se destacaba la importancia de la "multiocupación" como característica del estrato campesino. En efecto, la combinación de una pluralidad de ocupaciones y fuentes de ingreso daba cuenta de las estrategias desarrolladas por los campesinos para persistir en la actividad agropecuaria pero también para generar un fondo adicional que permitiera una mejor gestión productiva.

Por otra parte, si bien no era significativo en términos de su peso en el conjunto de explotaciones tabacaleras, en 1990 la presencia de una capa de productores empresariales revelaba la importancia económica de una franja relacionada no sólo con su inserción en la producción de tabaco sino, fundamentalmente, en una pluralidad de cadenas productivas.

La conformación de la estructura social tabacalera y las características de los tipos sociales agrarios en 1990 revelaba la existencia de procesos de expansión y diferenciación social vinculadas a una etapa dinámica en el desarrollo del complejo tabacalero en Tucumán.

5. Casi a fines de la década, la estructura tabacalera presenta cambios significativos, como resultado de las transformaciones en los resortes de articulación de las unidades al complejo agroindustrial, de la demanda hacia una intensificación de la capitalización para permanecer en la producción y de intensos cambios de mercado, como resultado de la integración de la actividad al mercado mundial. Dichas transformaciones determinaron la exclusión de un número importante de productores de los esquemas de "agricultura de contrato". Estas situaciones modificaron los umbrales tecnológicos y de capitalización mínimos para permanecer en la producción, al menos en términos del nivel de rentabilidad que pueden alcanzar las explotaciones en un contexto de profundas transformaciones. Ello planteó la necesidad de una reconversión frente a la cual no todos los productores disponían de mecanismos que los sostuvieran, es decir, formas en que los recursos y el capital necesarios estuvieran disponibles para los distintos tipos de productores.

Los cambios más significativos que se destacan en estas conclusiones dan cuenta de cómo los procesos operados en el complejo tabacalero en la última década afectaron a las explotaciones tabacaleras en su conjunto. La imagen que arroja el análisis realizado es la de una profundización de las heterogeneidades existentes al interior de los distintos estratos sociales. Coexisten procesos de fortalecimiento y expansión, con otros donde la permanencia de las unidades tabacaleras se da en diferentes condiciones: defensivas, de marginación, con funcionamientos más o menos precarios e inestables, con mayor o menor vulnerabilidad.

6. En el caso de los campesinos, en 1997 muestran características estructurales y productivas más homogéneas que en 1990, y más similares a las

de los tipos "puros", básicamente en el nivel de las relaciones laborales al interior de la explotación. Sólo una pequeña franja presenta indicadores de permanencia con cierto nivel de expansión: son los que contratan mano de obra transitoria, recurren a los servicios de contratistas de maquinaria y se ubican en estratos de más de 5 hectáreas con tabaco. La gran mayoría de los campesinos continúa cultivando las pocas hectáreas que producían en 1989, no pudieron aumentar la superficie cultivada pero tampoco la han reducido, ya que ninguna de las alternativas productivas existentes en la zona les aseguran un ingreso por hectárea similar al del tabaco.

Los rasgos más significativos que surgen de la comparación 1990 – 1997 se relacionan con el incremento del empleo de mano de obra familiar; la pérdida de los resortes que articulaban la unidad campesina al complejo; y la disminución del peso relativo de las unidades pluriactivas y/o subsistentes sobre la base de una diversidad de fuentes de ingresos, donde adquieren relevancia los ingresos provenientes de trabajos no agropecuarios y de beneficios sociales (jubilación).

La conjunción de estos rasgos y las diversas combinaciones que adquieren nos llevan a plantear que no existe una sola forma de persistencia campesina y que, si bien la mirada sobre las relaciones internas a la unidad muestra la predominancia de las unidades más "puramente" campesinas, se profundizan las diferenciaciones. Asimismo, aparecen nuevas diferencias en el interior del sector, las cuales ya no están relacionadas solamente con la menor o mayor intensidad de componentes capitalistas.

Las formas de persistencia identificadas muestran que el autoempleo y la pérdida de resortes de articulación están asociadas a situaciones de pérdida de capacidad productiva en las explotaciones campesinas. El aumento de la autoexplotación adquiere en estos casos la impronta de un comportamiento defensivo. Asimismo, la exclusión de los contratos de producción debilita a la

unidad campesina no sólo en términos de los recursos que puede volcar a la producción o de la seguridad de venta de su producto, sino también en términos de la posibilidad de acceso a procesos de cambio tecnológico.

La pérdida también de otras inserciones ocupacionales da cuenta, por otra parte, del doble debilitamiento de parte esta capa social: por el lado de su conexión con los mercados de productos y por el lado de su conexión con el mercado de trabajo.

No obstante, ello no debe hacer perder de vista que un porcentaje importante de los campesinos – cerca de un tercio – depende de ingresos generados fuera de la explotación para su reproducción. La multiocupación o pluriactividad permanece entonces como una estrategia social, que más allá de consideraciones relativas a la magnitud de casos que involucra en comparación con la situación existente en 1990, revela la complejidad de las inserciones económicas en la estructura social como resultado de los cambios en el sector agropecuario.

Asimismo, identificamos formas de persistencia campesina asociadas a situaciones de estabilidad productiva, es decir, situaciones en las cuales se observa un relativo equilibrio en las variables productivas, equilibrio que no involucra capitalización. En estos casos, también hay intensificación del autoempleo – es decir, el recurso a una estrategia que permite aprovechar un recurso “barato” para superar el momento de presión hacia una mayor capitalización y de cambios de mercado – y complejas estrategias familiares, que incluyen migraciones y organizaciones laborales con familiares externos a la unidad.

Para una franja reducida de campesinos, la estabilidad productiva está asociada a la continuidad de los contratos de producción con las empresas procesadoras que, si bien no los colocan ante la oportunidad de aprovechar el

financiamiento y el asesoramiento para cambiar cualitativamente – como ocurría en 1990 -, les permiten sostenerse en la actividad. Pero los comportamientos desarrollados por estos productores no se diferencian de los de otros campesinos: pueden tener ingresos extraprediales, participar de programas sociales, etc.

Si bien por la naturaleza de este trabajo, no es posible estimar en qué medida la creciente marginalización de unidades campesinas empujó a cuántos de ellos fuera de la actividad, los resultados muestran que los procesos recientes no implicaron una polarización de la estructura agraria.

7. Donde se observa una mayor heterogeneidad es entre los productores de tipo "familiar capitalizado". La heterogeneidad se advierte no sólo en el nivel de las estrategias de los actores, como en 1990, sino también de los aspectos estructurales y los niveles de capitalización. Así, una primera cuestión a destacar, vinculada con los cambios en la organización laboral de la explotación familiar capitalizada, es la menor asalarización encontrada respecto de 1990, situación que coexiste con un importante aumento del parque de maquinaria.

La menor asalarización no significó un cambio hacia otras formas de gestión más empresarial – como la expansión del contratismo en otras producciones en la provincia, como caña o cítricos – sino la intensificación del empleo de la mano de obra familiar. La misma está asociada tanto a procesos de expansión como a procesos de estabilidad o pérdida de capacidad productiva. Este cambio constituye un indicador importante de los procesos de heterogeneización social entre los productores familiares capitalizados.

Por un lado, el mayor recurso al trabajo familiar constituye un indicador de un proceso en el cual se refuerzan los rasgos campesinos de estas unidades, como parte de un contexto más amplio de retracción productiva. Pero también, como en

el caso campesino, la intensificación del empleo de la mano de obra familiar, está asociada también a unidades que registran indicadores de expansión, principalmente en el nivel de la capitalización. Esta conjunción plantea situaciones complejas en lo que refiere al análisis de los senderos de acumulación, en tanto replantean ciertas imágenes teóricas sobre los procesos "esperables" para una explotación de este tipo. Esto es, que el avance de la capitalización vaya acompañado de una separación del productor y su familia del trabajo físico en el proceso productivo.

Otro de los rasgos que surgen como transformación importante entre los familiares capitalizados respecto de la situación existente en 1990 es el mayor grado de especialización productiva encontrada en 1997, cuando predominan entre las unidades de este estrato aquellas que hacen tabaco en forma exclusiva. Los familiares capitalizados se caracterizaban en 1990 por niveles de diversificación que ponían en cuestión a los modelos clásicos de desarrollo en los cuales la especialización acompañaba el avance en la capitalización. Muy por el contrario, entre los familiares capitalizados tabacaleros de Tucumán la diversificación no sólo estaba asociada a niveles más altos de capitalización sino que su importancia radicaba en que, en buena medida, la viabilidad de los últimos estaba relacionada con la diversificación.

Como en el caso de la organización del trabajo, las estrategias productivas desarrolladas en cada caso resumen y dan cuenta de los procesos de heterogeneización en el interior de la capa de familiares capitalizados. Por un lado, la mayor especialización productiva está acompañada de indicadores (menor superficie cultivada, menor acceso al crédito) que son indicativos de una pérdida de capacidad productiva de la unidad. Dicha pérdida señala la crisis de un sendero de capitalización anteriormente exitoso para los familiares capitalizados y de las dificultades que una capa de estos productores ha tenido en la última década para mantenerse en los estadios alcanzados.

Pero también, la mayor especialización responde a conductas de tipo defensivo: la unidad se repliega en la actividad tabacalera, desarrollando estrategias que le permitan mantenerse frente a los mayores requerimientos de capital tanto en la producción de tabaco como en el resto de las producciones que pueden llevarse a cabo en la zona. En muchos casos, dicho repliegue coexiste con una intensificación de la producción de tabaco, con aumento, incluso, de la productividad. La intensificación sería en este caso fundamental para la permanencia y no un indicador de procesos de expansión. Se trataría, en suma, de un comportamiento tendiente a buscar un nuevo equilibrio frente a los cambios en variables centrales en la estrategia de acumulación anteriormente desarrollada por estos productores: articulación al complejo tabacalero y acceso al crédito bancario.

Por otra parte, y en consonancia con lo anterior, el grado de diversificación de las unidades pertenecientes al sector de familiares capitalizados está conectado con el proceso de acumulación identificado en algunas de ellas. Dicho proceso adquiere distintos grados de intensidad, ya que el tamaño de la explotación es condición del grado de diversificación. El tamaño es otra dimensión que profundiza las heterogeneidades inherentes al sector. Pero un hallazgo de la investigación en este sentido es que la relación entre diversificación y aumento de la capitalización coexiste con un aumento de la escala de producción de tabaco. Este es un rasgo del sendero de capitalización seguido por las unidades que se expandieron en la última década que diferencia a una franja de productores familiares tanto de los campesinos como del resto de los familiares capitalizados.

Otra cuestión a destacar en estas conclusiones está relacionada con las formas en que estos productores son articulados al complejo y, conectado con ello, con la incorporación de tecnología en las explotaciones de esta capa. En este nivel, se observa una diversidad de situaciones, desde aquellas en las que se conserva la relación con más de una empresa, involucrando tanto la asistencia técnica como el

financiamiento para el total de hectáreas con tabaco, aquellas otras donde sólo se financia una parte o sólo se recibe asistencia técnica, hasta aquellas en las cuales no hay ningún tipo de mecanismo puesto en juego, a excepción de la mera compraventa de la materia prima. No obstante, aparece claramente la asociación entre los mayores grados de articulación y las situaciones de expansión. En otras palabras, los mecanismos de articulación agroindustrial tienen un fuerte peso en el fortalecimiento de una franja de tabacaleros, como así también en la estabilidad o la crisis de otras explotaciones familiares capitalizadas.

La última cuestión a distinguir en el análisis refiere a la presencia de trabajos y actividades extraprediales en el sector. Lo primero que se advierte es la creciente importancia que este tipo de situaciones tiene entre los familiares capitalizados, respecto a 1990. La magnitud e importancia de esta estrategia social entre productores que no son campesinos permite plantear que no hay un tipo social que posibilite la multiocupación o pluriactividad.

En definitiva, del análisis de los cambios operados entre los productores de este estrato, puede advertirse una mayor heterogeneidad interna. La misma hace difícil, no obstante, presentar una imagen cristalizada. Algunos de los familiares capitalizados están arrinconados, no pueden sostener el pequeño capital acumulado, persisten con funcionamientos cada vez más precarios e inestables. Otros se han fortalecido, se han dinamizado durante la reestructuración del complejo. Otros se mantienen – con un enorme esfuerzo de las familias – aunque en condiciones de creciente vulnerabilidad.

8. La evolución del estrato empresarial en esta última década permite afirmar que los procesos operados en el complejo tabacalero determinaron un aumento de la importancia de las capas más capitalizadas. En conjunto, el sector muestra una significativa intensificación de la capitalización. Es decir, es un sector

que atraviesa un proceso de capitalización exitoso en los últimos años, que siguió a un período de reestructuración, el cual no sólo involucró al nivel de actividad en el tabaco, sino también a la organización y los costos de todo el sistema productivo.

No es posible, en el contexto de esta investigación, precisar los alcances de esta expansión del sector empresarial en términos de la conformación de la estructura agraria tabacalera. En otras palabras, no podemos afirmar que el crecimiento del papel de estas capas altamente capitalizadas haya tenido como correlato la disminución de las unidades capitalizadas ubicadas en otros niveles de la estructura.

Dos indicadores dan cuenta del crecimiento del papel de las unidades empresariales, en particular, de las ubicadas en la franja superior. En primer lugar, la expansión de la superficie cultivada tanto de la superficie tabacalera como la dedicada a otros cultivos. La expansión tuvo lugar en los últimos dos años, siguiendo a una etapa de contracción de la superficie tabacalera. Tal proceso tuvo lugar mediante el arriendo de tierras fundamentalmente, aunque en los últimos dos años aumenta la compra de tierras por parte de estos productores. El incremento del tamaño de las explotaciones es muy significativo, y alcanzó a todas las explotaciones de la franja empresarial.

El segundo indicador es el aumento de la productividad y la rentabilidad de las explotaciones empresariales. La intensificación de la capitalización en el estrato se observa tanto en la incorporación de tecnologías como en la profundización de la diversificación, que en algunos casos, incorpora nuevos rubros productivos, además de aquellos que tradicionalmente formaban parte de los sistemas productivos de los empresarios.

La diversificación productiva permite comprender las estrategias desarrolladas por los empresarios tabacaleros tucumanos en los últimos años.

Estos productores tuvieron a su alcance otras actividades, las cuales no actuaron como "refugio" frente a la pérdida de dinamismo de la producción tabacalera. Antes bien, funcionaron como parte de un "paquete" de inversiones que si bien permitió compensar la baja de los ingresos tabacaleros, respondió a una estrategia de desarrollo de productores ya insertos en múltiples cadenas productivas. En otras palabras, el desarrollo de otras actividades – en particular en el caso de la franja superior de los empresarios - no responde a la evolución de la actividad tabacalera sino que está ligada con la multisectorialidad que ha caracterizado sus modalidades de inversión en las últimas dos décadas. Es importante recordar que las estrategias de diversificación desarrolladas por los empresarios son principalmente locales y centradas en la actividad agropecuaria. Sólo un grupo minoritario realiza otras actividades empresariales.

La estrategia de los empresarios, en particular los más grandes, se basó en una reorganización del proceso productivo, ajustando costos, bajando los requerimientos de mano de obra, haciendo más eficiente el uso de sus recursos. En tal sentido, la diversificación permitió reducir los costos fijos, a la vez que compensar la baja de los precios del tabaco. Este tipo de reorganización se dio junto con otra realizada en el nivel del control de la mano de obra. Si bien en este nivel no se observan pautas compartidas, tales cambios se han hecho con el objetivo de mejorar la productividad del trabajo y reducir de tal forma los costos en mano de obra. En algunos casos, los empresarios incorporaron sistemas de control de los tiempos de trabajo, en particular, con la mano de obra transitoria.

Los resultados muestran que en este estrato también hay signos de procesos de heterogeneización. En otras palabras, los procesos de expansión señalados profundizaron las diferencias internas al sector. Así, en primer lugar, se observa el fortalecimiento de una pequeña franja de empresarios - que concentraría cerca del 60% de la oferta de tabaco a la agroindustria –, vinculado fundamentalmente a procesos de expansión en tierra y capital. Se trata de un

conjunto de productores de importancia económica, que no se limita a la producción tabacalera, aunque sí a la agropecuaria. Pero ello no permite hablar de "megaempresarios", como se puede advertir en otras producciones agropecuarias. En esta franja se observan niveles de capitalización – tanto a partir de la expansión en tierras como en maquinaria – significativamente superiores a los encontrados en 1990. En estos casos, un rasgo a destacar es el aumento de la escala de producción de tabaco.

Por debajo de esta franja, existe un conjunto de unidades empresariales de distinta magnitud, en general, medianos empresarios con características similares a las de los familiares capitalizados, pero con mayor asalarización de las relaciones laborales. En este caso, los indicadores considerados muestran un fortalecimiento relativo respecto de las características existentes para esta franja en 1990. No obstante, presentan una clara dependencia de las políticas de financiamiento de la agroindustria así como de las medidas de política económica para el sector agropecuario. A diferencia de los empresarios más grandes, este sector es más vulnerable a los cambios intensos en el mercado y las condiciones de comercialización del tabaco en la provincia en los últimos años.

Finalmente, cabe señalar que el vínculo con los agentes agroindustriales adquiere la impronta de una oportunidad para la capitalización, lo que constituye un elemento diferenciador al interior de la franja empresarial. Para los más grandes en particular, dicha oportunidad se juega también en la esfera de la comercialización en tanto en la última década creció el papel de estas unidades como oferentes de materia prima a la agroindustria. Ello estuvo reforzado por la exclusión de otros tipos de productores de los contratos agroindustriales.

9. ¿Qué procesos de movilidad social pueden explorarse en un momento de cambio histórico? Nos propusimos abordar este interrogante a través de la reconstrucción de las trayectorias recientes de un conjunto de productores cuya

ubicación estructural en 1990 conocíamos. El análisis de dichas trayectorias permitió dar cuenta de la complejidad de los procesos sociales en la estructura agraria, dada la diversidad de "puntos de partida" y "puntos de llegada". Los procesos de movilidad social que pueden explorarse en el caso del complejo tabacalero en Tucumán complejizan conceptos clásicos como los de diferenciación, descomposición y proletarización.

Un primer hallazgo de este estudio exploratorio en términos del problema de la movilidad social, es que las trayectorias identificadas no permiten establecer relaciones lineales entre el avance de la modernización, la profundización de la diferenciación y el ascenso social. Por el contrario, si bien los casos analizados permiten afirmar que en el complejo tabacalero hubo mucha movilidad en la última década, los movimientos no han comprometido cambios o pasajes de estratos.

En efecto, los movimientos identificados han sido hacia los extremos de las categorías sociales, lo cual refuerza la imagen de la heterogeneización de la estructura agraria tabacalera. Asimismo, la movilidad interna a las diferentes capas de productores compromete estrategias de diverso tipo. Como hemos visto, la intensificación de la capitalización puede estar asociada a la expansión y, en tal sentido, a movimientos ascendentes hacia el extremo superior de la categoría; a conductas de repliegue, es decir, a movimientos hacia el extremo inferior; o bien, ella puede estar asociada a conductas defensivas que dan cuenta de complejas estrategias para mantenerse en la misma posición.

Las pautas de movilidad exploradas presentan diferencias importantes respecto de aquellas que podían rastrearse una década atrás. En 1990, la incorporación de tecnología y la articulación al complejo – en tanto canales de modernización agraria – viabilizaban las oportunidades de capitalización, las cuales resultaban en procesos de movilidad social ascendente. El ejemplo más claro de lo

dicho podía verse entre los familiares capitalizados, la mayoría de ellos de origen campesino.

Si bien en 1997 identificamos situaciones de movilidad social ascendente, las trayectorias analizadas permiten plantear que en el contexto actual, se requiere un esfuerzo mayor para pasar a otro estrato. Los umbrales mínimos para participar de los procesos de cambio tecnológico y permanecer en la producción son más elevados que una década atrás. En ese contexto, la exclusión de productores de los mecanismos de integración agroindustrial constituye un elemento que incide sobre las posibilidades de acceso a recursos que permitan participar en la nueva ronda de capitalización.

Este es un factor que identificamos como fundamental en la mejora o empeoramiento de las oportunidades de movilidad en el complejo. Muchos otros de los que identificamos están relacionados con los condicionamientos que ejerce la pertenencia a los distintos estratos sociales sobre las posibilidades de movilidad, como por ejemplo, el tamaño de la unidad y los recursos propios con los que cuenta la explotación.

10. Los hallazgos que arroja la reconstrucción y análisis de las trayectorias recientes de los productores plantea algunas cuestiones teóricas importantes. En primer lugar, ¿en qué medida los procesos de heterogeneización y los movimientos horizontales detectados no requieren de un modelo de estructura social agraria que permita conceptualizar los nuevos cortes que se van produciendo al interior de los estratos sociales. Es decir, ¿en qué medida se parecen, por ejemplo, los familiares capitalizados y los descapitalizados para seguir manteniéndolos en una misma categoría social?

El problema planteado no es otro que aquel, complejo, referido a la construcción de modelos de estructura social, en tanto da cuenta de la necesidad

de conceptualizar y jerarquizar otras dimensiones para definir la posición de los productores en la estructura, además de la existente según las relaciones sociales de producción. Ello requiere indagar sobre el peso de otras dimensiones como las articulaciones de diverso tipo al complejo agroindustrial o a otros espacios económicos. Lo último supone revisar con nuevas ideas la siempre compleja relación entre lo agrario y no agrario, lo rural y lo urbano, a la vez que la estrategia de abordaje de los procesos sociales en el agro. En particular, la forma de "entrada" a partir de la inserción de las unidades en una actividad determinada, cuando se advierte la importancia de pautas de pluriactividad o plurisectorialidad en la constitución de los sectores sociales agrarios. Como plantea Murmis, "la construcción de modelos de estructura agraria, y no sólo de distribuciones por tamaño de unidad, queda como un objetivo cuya realización implica la movilización de un complejo sistema de inserciones y de falta de éstas, aún por construir" (1998: 210).

11. La investigación deja abierto el interrogante sobre las formas que asumirán los procesos de heterogeneización social en el agro. Si bien, como ocurre en todo proceso social, no es posible saber a priori qué tipos de unidades quedarán fuera de la producción como consecuencia de los procesos de intensificación del capital y de los intensos cambios de mercado, es posible suponer que los que permanezcan van a tener que cumplir con ciertos requisitos de capitalización. Cómo lo harán y qué impactos ello tendrá en términos de la conformación de la estructura social agraria sólo puede responderse desde una perspectiva que pueda dar cuenta de la creciente heterogeneización social. En otras palabras, la heterogeneización constituye un elemento central para abordar y pensar no sólo los procesos de capitalización en el agro sino también los pasajes o cambios de posiciones en la estructura.

## **BIBLIOGRAFIA**

Aparicio, S., Giarracca, N., Teubal, M., "Transformaciones agrarias en Argentina: el impacto sobre los sectores sociales" en Jorrot, R. y Sautu, R. (comp) Despues de Germani: Exploraciones sobre la estructura social en Argentina, Buenos Aires, Editorial Paidós, 1992.

Aparicio, Susana y Gras, Carla, "Una burguesía dinámica en el NOA: los tabacaleros jujeños" en Giarracca, N., Aparicio, S., Gras, C. y Bertoni, L. Agroindustrias del Noroeste, el papel de los actores sociales, Buenos Aires, Editorial La Colmena, 1995.

Aparicio, S. y Gras, C., "El mercado de trabajo tabacalero en Jujuy: Un análisis desde los cambios en la demanda", en Estudios sociales del NOA, Jujuy, Año 2, Nro. 1, 1998.

Archer, Margaret, "La tripla morfogenesi dei nostri sé sociali: osservando la stratificazione sociale da una nuova prospettiva" en Mongardini, C. (comp.), Teoria sociologica e stratificazione sociale, Roma, La Nuova Italia Scientifica, 1996.

Archetti, E. y Stolen, K., Explotación familiar y acumulación de capital en el agro argentino, Buenos Aires, Siglo XXI, 1975.

Arroyo, Gonzalo, "Firmas transnacionales agroindustriales. Reforma agraria y desarrollo rural", en El desarrollo rural y la economía internacional, Documento de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial Nro. 1, México, SARH – CDAI, 1979.

Barros Nock, Magdalena, "The acid in the lemon. The relation between small producers and agroindustrial production. A case study in Mexico", Workshop on New Forms of Agroindustrial Modernization and Globalization, La Haya, 1992.

Barsky, Osvaldo, "La información estadística y las visiones sobre la estructura agraria", Buenos Aires, 1997.

Bartra, Armando, La explotación del trabajo campesino por el capital, México, Ed.Marechal, 1979.

Basualdo, E. y Khavisse, M., El nuevo poder terrateniente, Buenos Aires, Editorial Planeta, 1993.

Benencia, Roberto, "El concepto de movilidad social en los estudios rurales" en Giarracca, N. (comp). Estudios rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas, Buenos Aires, Editorial La Colmena, 1999.

Bertaux, Daniel, "Los relatos de vida en el análisis social" en Historia y Fuente Oral No. 1, Barcelona, Instituto Municipal de Historia.

Bertaux, D. Y Thompson, P., Pathways to social class. A qualitative approach to social mobility, Oxford University Press, 1997.

Bertoni, Leandro, "El Estado en el complejo agroindustrial tabacalero", Buenos Aires, Informe UBACYT, 1994.

Bonanno, Alessandro, "The locus of political action in a global sitting" en Bonanno, A. et al., From Columbus to Conagra, University Press of Kansas, 1994.

Bonanno, A., Busch, L., Friedland, W., Gouveia, L. y Mingione, E., From Columbus to Conagra, University Press of Kansas, 1994.

Castello, H., del Franco, I., Izurieta, C., "La actividad frutícola en el Alto Valle del Río Negro" en Gutman, G. y Gatto, F., Agroindustrias en la Argentina.

Cambios organizativos y productivos (1970 – 1990), Buenos Aires, CEPAL – CEAL, 1990.

Catania, M. y Carballo, C., "La actividad tabacalera en Argentina a partir de la década de 1970", Buenos Aires, CEDEL, 1985.

Clapp, Roger, "Representing reciprocity, reproducing domination: Ideology and labour in Latin American contract farming" en Journal of Peasant Studies, Vol. 6, No. 1, 1988.

Cloquell, Silvia, "Producción familiar en el agro santafesino", Mimeo, 1996.

Cobalti, A. y Schizzerotto, La mobilita sociale in Italia, Bologna, Societa Editrice Il Mulino, 1994.

Coraggio, José Luis, Los complejos territoriales dentro del contexto de los subsistemas de producción y circulación", Mimeo. Quito, Ecuador, 1987.

De Chazal, Guillermo, "La actividad tabacalera en Tucumán", Mimeo, Universidad Nacional de Tucumán, 1987.

Domínguez, Carolina, "Territoire, produit et conventions. La dynamique tabacole sur le front pionnier de la province argentine de Misiones" Tesis de Doctorado, INRA, Toulouse, Francia, 1995.

Feder, Ernest, "Agronegocio y la eliminación del proletariado rural de América Latina" en El desarrollo rural y la economía internacional, Documento de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial Nro. 1, México, SARH – CDAI, 1979.

Fidel, J. et al., "Perfil y comportamiento tecnológico de la industria del cigarrillo en la Argentina", Buenos Aires, BID, 1976.

Fitoussi, P. y Rosanvallon, P., La nueva era de las desigualdades, Buenos Aires, Editorial Manantial, 1997.

Giarracca, Norma, "La subordinación del campesinado a los complejos agroindustriales. El tabaco en México". Tesis de Maestría, UNAM, México, 1983.

Giarracca, Norma, "Nuevas situaciones de integración agroindustrial: el caso de las cooperativas arroceras" en Realidad Económica No. 85, Buenos Aires, 1988.

Giarracca, Norma, "Procesos de globalización y cambios en la agricultura argentina", en Piñeiro D. (comp) Globalización, integración regional y consecuencias sociales sobre la agricultura, Edición de la Universidad de la República, Montevideo, 1996.

Giarracca, Norma y Aparicio, Susana, Los campesinos cañeros. Organización y multiocupación, Cuaderno No. 3, Instituto de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Sociales, Buenos Aires, 1991.

Giarracca, Norma y Aparicio, Susana, "La acción social en los procesos económicos. La actividad cañera en Tucumán" en Cantón, D. y Jorrat, R. (comp.), La investigación social hoy, Buenos Aires, Editorial CBC – UBA, 1997.

Giarracca, N., Gras, C., Gutierrez, P. y Bidaseca, K., "Conflicto y negociación en el contrato agroindustrial. La actividad cañera desregulada en Tucumán", Informe de Investigación, Instituto Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA, 1997.

Giarracca, Norma y Teubal, Miguel, "El día que la Plaza de Mayo se vistió de campo" en Teubal, M., Globalización y expansión agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina? Buenos Aires, Editorial Corregidor, 1995.

Giarracca, Norma y Teubal, Miguel, "El Movimiento de Mujeres Agropecuarias en Lucha", Buenos Aires, Mimeo, 1997.

Giddens, Anthony, Las nuevas reglas del método sociológico, Buenos Aires, Editorial Amorrortu, 1987.

Giddens, Anthony, La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración, Buenos Aires, Editorial Amorrortu, 1991.

Goldberg, Ray, "The role of multinational corporation" en American Journal of Agricultural Economics, Vol. 63, 1981.

Goldsmith, Arthur, "The private sector and rural development. Can agribusiness help the small farm? En World Development, Vol. 11, 1985.

Gómez, Sergio, "Dilemas de la sociología rural frente a la agricultura y el mundo rural en América Latina de hoy"" en Revista de ALASRU, Nro. 1, 1993.

González, M.C. y Bilello, G., "Heterogeneidad y estrategias de los productores agrarios de la región pampeana argentina: el partido de Azul" en Políticas Agrícolas, Vol. II, Nro. 2, Buenos Aires, 1996.

Gras, Carla, "Las cooperativas en el desarrollo agroindustrial. El caso de la cooperativa de tabacaleros de Tucumán", Informe Final de Investigación, Beca de Iniciación CONICET, 1994.

Gras, Carla, "Nuevos y viejos actores sociales en un complejo agroindustrial en transformación", Informe Final de Investigación, Beca Posdoctoral CONICET, 1997.

Gutman, Graciela, "Transformación tecnológica en la agroindustria de alimentos en Argentina", en Gutman, G. y Gatto, F., Agroindustrias en la Argentina.

Cambios organizativos y productivos (1970 – 1990), Buenos Aires, CEPAL – CEAL, 1990.

Gutman, G. y Rebella, C., "Subsistema lácteo" en Gutman y Gatto, op. cit. Buenos Aires, 1990.

Kaustky, Karl, La cuestión agraria, México, Siglo XXI, 1974.

Lattuada, Mario, "Un nuevo escenario de acumulación. Subordinación, concentración y heterogeneidad" en Realidad Económica No.139, Buenos Aires, IADE, 1996.

Lenin, V.I., "El desarrollo del capitalismo en Estados Unidos" en Obras Completas, Tomo XXIII, Buenos Aires, Siglo XX, 1957.

Lifschitz, Eduardo, "Programa de estudio sobre mercados oligopólicos y eslabonamientos industriales en América Latina", Centro de Economía Transnacional, México, 1983.

Lipset, S.M. y Bendix, R., Social mobility in industrial society, University of California Press, 1979.

Llambí, Luis, "Las unidades campesinas en un intento de teorización" en Estudios rurales latinoamericanos, Vol. 4, Nro. 2, 1981.

Llambí, Luis, "¿Campesinos o capitalistas? El debate sobre la agricultura farmer en la literatura" en Llambí, L., La moderna finca capitalista, Caracas, Fondo Editorial Acta Científica Venezolana, 1988.

Llambí, Luis, "Las transformaciones hacia y en el capitalismo: Ensayo interpretativo sobre la historia agraria latinoamericana en el siglo XX". Mimeo,

Instituto Venezolano de Investigaciones Científicas (IVIC), Caracas, Venezuela, 1991.

Long, Norman, "Introduction" en Long, N. et al Battlefields of Knowledge, Londres-Nueva York, Routledge, 1992.

Marx, Karl, El Capital, Tomo I, Libro Tercero, México, Siglo XXI, 1975.

Margulis, Mario, "Contradicciones en la estructura agraria y transferencia de valor", El Colegio de México, México, 1979.

Mc Michael, Philip, "Introduction" en Mc Michael, P. (editor), The global restructuring of agro-food systems, Cornell University Press, Ithaca, 1996.

Muller, Geraldo, "Modernización y pequeña producción" en Revista Paraguaya de Sociología, Año 27, Nro. 78, 1990.

Murmis, Miguel, "Sobre expansión capitalista y heterogeneidad social" en Barsky O. et al. (comp.), La agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales, Buenos Aires, FCE, 1988.

Murmis, Miguel, "Algunos temas para la discusión de la sociología rural latinoamericana: reestructuración, desestructuración y problemas de excluidos e incluidos", Ponencia presentada al XIX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS), Venezuela, 1993.

Murmis, Miguel, "Pobreza rural y ocupación" en Estudios del Trabajo No. 12, Buenos Aires, ASET, 1997.

Murmis, Miguel, "Agro argentino: algunos problemas para su análisis" en Giarracca, N. y Cloquell, S. (comp.), Las agriculturas del Mercosur. El papel de los actores sociales, Buenos Aires, Editorial La Colmena, 1998.

Piñeiro, Diego, "Desafíos e incertidumbres para la sociología agraria en la transición hacia un nuevo modelo de desarrollo", en Piñeiro D. (comp) Globalización, integración regional y consecuencias sociales sobre la agricultura, Edición de la Universidad de la República, Montevideo, 1996.

Piñeiro, M. y Trigo, E., "Cambios tecnológicos y modernización en el sector agropecuario de América Latina: un intento de interpretación", en Desarrollo Económico, Nro. 84, Vol. 21, Buenos Aires, 1982.

Przeworski, Adam, "La teoría sociológica y el estudio de la población" en Reflexiones teórico – metodológicas sobre investigaciones en población, Centro de Estudios Económicos y Demográficos, México, El Colegio de México, 1982.

Reises, Juana, "Evolución histórica de los ingresos y egresos del FET en el período 1970/1988" Informe Preliminar. Proyecto de Reordenamiento de las Areas Tabacaleras, Buenos Aires, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, 1989.

Riveiro, Gabriela, "Producción familiar y acumulación de capital. El caso de los cañeros tucumanos", Buenos Aires, Informe Final de Investigación Beca Iniciación, UBACYT, , 1992.

Rosanvallon, Pierre, La nueva cuestión social, Buenos Aires, Editorial Manantial, 1995.

Servolin, Claude, "La absorción de la agricultura en el modo de producción capitalista" en La evolución del campesinado. La agricultura en el desarrollo capitalista, Ministerio de Agricultura, España, 1979.

Shanin, Theodore, La clase incómoda, España, Siglo XXI, 1978.

Soverna, S. et al., "La integración del campesinado al complejo agroindustrial cañero" UBA – CONICET, 1989.

Teubal, Miguel, "Internalization of capital and agroindustrial complexes. Their impact on Latin American agriculture", en Latin American Perspectives, Vol. 14, No. 3, 1987.

Teubal, Miguel, "Agroindustrial modernization and globalization. Towards a new world food regime", Working Papers Series No. 162, The Hague, Institute of Social Studies, 1993.

Teubal, Miguel, Globalización y expansión agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina? Buenos Aires, Editorial Corregidor, 1995.

Teubal, M. y Pastore, R., "Sistemas agroalimentarios en la Argentina: el complejo agroindustrial cervecero", Buenos Aires, CEA – UBA, 1991.

Teubal, M. y Pastore, R., "El agro y los complejos agroindustriales: el caso argentino" en Teubal, M., Globalización y expansión agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina? Buenos Aires, Editorial Corregidor, 1995.

Trajtemberg, Raúl, "Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración transnacional en América Latina", México, ILET/DEE/D, 1977.

Vigorito, Raúl, "Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales" en El desarrollo agroindustrial y la economía internacional, Documento de Trabajo No. 1, México, CODAI-SARH, 1979.

Watts, Michel, "Peasants under contract: Agro – food complexes in the Third World" en Crow, Ben et al. (comp.), The food question. Profits versus people?, New York, Monthly Review Press, 1990.

# Anexo I

**Cuadro 1: Explotaciones y superficie tabacalera según estratos de superficie con tabaco. Campaña 1989/90 (en porcentajes)**

	Total	0-2 ha	2.1-5 ha	5.1-10 ha	10-20 ha	Más de 20
EAPs	1532	786	520	101	92	33
%	100.00	51.00	34.00	6.70	6.10	2.20
Sup.	6282	1205	1872	752	1419	1034
%	100.00	19.00	30.00	12.00	22.50	16.50

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta a productores tabacaleros de Tucumán, 1989/90.

**Cuadro 2: Tipo de mano de obra utilizada y tipología de productores. 1989/90 (en %)**

	Campe sinos	Familiares capitalizados	Empresarios	Total
Sólo mano de obra familiar	42.4	13.5		37.2
Familiar y transitorios	16.1	63.5		30.6
Familiar y contratista	29.0	7.6		
Familiar, transitorio y contratista	13.6	15.3		12.2
Asalariados permanentes			100.0	5.6

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta a productores tabacaleros de Tucumán, 1989/90.

**Cuadro 3: Cantidad de tractores y tipología de productores. 1989/90 (en %)**

	Campe sinos	Familiares capitalizados	Empresarios	Total
Sin tractor	100.0		20.0	66.6
1 tractor		92.3	30.0	28.3
2 tractores		5.8	10.0	3.9
Más de 2		1.9	40.0	1.1

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta a productores tabacaleros de Tucumán, 1989/90.

**Cuadro 4: Superficie con tabaco y tipología de productores. 1989/90 (en %)**

	Campe sinos	Familiares capitalizados	Empresarios	Total
Menos de 5 ha	100.0	61.5	30.0	85.0
5 - 10		21.1	10.0	6.7
10 - 20		15.3	30.0	6.1
Más de 20		1.9	30.0	2.2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta a productores tabacaleros de Tucumán, 1989/90.

**Cuadro 5: Superficie cultivada total y tipología de productores. 1989/90 (en %)**

	Campe sinos	Familiares capitalizados	Empresarios	Total
Menos de 5 ha	100.0			65.6
5 – 10		57.7		16.7
10 – 25		26.0	20.0	8.9
25 – 50		9.6		2.8
50 – 100		5.8	40.0	3.9
100 – 200			30.0	1.7
Más de 200			10.0	0.6

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta a productores tabacaleros de Tucumán, 1989/90.

**Cuadro 6: Tareas para las que contrata trabajo ajeno en forma transitoria y tipología de productores. 1989/90 (en %)**

	Campe sinos	Familiares capitalizados	Empresarios	Total
No contrata	42.4	13.5		31.6
Maquinaria para preparación del suelo	29.0	5.7		20.5
Transplante	0.8	5		0.6
Cosecha	13.5	38.4	10.0	20.5
Fumigación		1.9		0.6
Clasificación	1.7			1.1
Combinación de dos o más (sin cosecha)	0.8			0.6
Combinación de dos o más (con cosecha)	11.8	40.3	90.0	24.4

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta a productores tabacaleros de Tucumán, 1989/90.

**Cuadro 7: Diversificación productiva y tipología de productores. 1989/90 (en %)**

	Campeños	Familiares capitalizados	Empresarios	Total
No diversifica	73.0	15.0	10.0	53.1
Tabaco/ caña	9.3	13.5	20.0	11.2
Tabaco/ caña/ otros		9.6	10.0	3.3
Tabaco / otros	6.7	23.1		11.2
Tabaco / granos	9.3	1.9		5.6
Tabaco/ granos/ otros	0.8	1.9		1.1
Tabaco/ granos / caña	0.8	1.9		1.1
Tabaco/ caña/ granos/ otros		32.7	60.0	13.8

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta a productores tabacaleros de Tucumán, 1989/90.

**Cuadro 8: Rendimientos y tipología de productores. 1989/90 (en %)**

	Campeños	Familiares capitalizados	Empresarios	Total
Hasta 500 kg./ha	20.3	11.5	40.0	18.9
500 – 1000 kg./ha	35.5	23.0	10.0	30.6
1000 – 2000 kg./ha	42.4	61.5	40.0	47.8
Más de 2000 kg./ha	1.7	3.8	10.0	2.8

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta a productores tabacaleros de Tucumán, 1989/90.

**Cuadro 9: Tipo de trabajo del jefe en la explotación y tipología de productores. 1989/90 (en %)**

	Campeños	Familiares capitalizados	Empresarios	Total
No trabaja	3.4		20.0	2.2
Todas las tareas	91.5	86.5		85.6
Manejo de maquinaria y/o gestión	5.1	13.5	80.0	12.2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta a productores tabacaleros de Tucumán, 1989/90.

**Cuadro10: Origen de los ingresos y tipología de productores. 1989/90 (en %)**

	Campeños	Familiares capitalizados	Empresarios	Total
Sólo ingreso predial	22.0	50.0	80.0	32.4
Con ingreso extrapredial por salario agropecuario	29.6	9.0		18.4
Con ingreso extrapredial por salario no agropecuario	12.8	13.5	20.0	11.2
Con ingreso extrapredial por cuentapropismo	8.4	11.5		7.3
Beneficios sociales	4.2	7.5		7.8
Combinación de ingresos	23.7	11.5		22.9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta a productores tabacaleros de Tucumán, 1989/90.

**Cuadro 11: Estabilidad de los ingresos extraprediales y tipología de productores. 1989/90 (en %)**

	Campeños	Familiares capitalizados	Empresarios	Total
Sin ingreso extrapredial	22.0	50.0	80.0	32.2
Ingreso extrapredial estable	48.3	32.6	20.0	42.8
Ingreso extrapredial inestable	29.6	17.3		25.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta a productores tabacaleros de Tucumán, 1989/90.

**Cuadro 12: Lugar de residencia del productor y tipología de productores. 1989/90 (en %)**

	Campeños	Familiares capitalizados	Empresarios	Total
En el predio	95.7	86.5	60.0	91.1
Fuera del predio	4.3	13.4	40.0	8.9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta a productores tabacaleros de Tucumán, 1989/90.

**Cuadro 13: Formas de tenencia de la tierra y tipología de productores. 1989/90 (en %)**

	Campeños	Familiares capitalizados	Empresarios	Total
Propiedad	41.5	42.3	70.0	45.6
Combinaciones con propiedad	10.2	44.2	10.0	17.2
Arrendamiento	13.5	1.9	10.0	10.0
Aparcería	11.0	3.8	10.0	9.5
Ocupación	23.7	7.6		18.8

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta a productores tabacaleros de Tucumán, 1989/90.

**Cuadro 14: Formas de integración agroindustrial y tipología de productores. 1989/90 (en %)**

	Campeños	Familiares capitalizados	Empresarios	Total
Vinculación exclusiva con las empresas	27.0	7.6		20.0
Integración mixta	50.0	77.0	100.0	60.5
Vinculación exclusiva con cooperativa	23.0	15.3		19.5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta a productores tabacaleros de Tucumán, 1989/90.

**Cuadro 15: Distribución por tipo de los productores sin financiamiento. 1989/90 (en %)**

Tipo de productor	%	% sobre el total
Campeños	80.6	21.2
Familiares capitalizados	12.9	9.3
Empresarios	6.5	20.0
Total	100.0	17.2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta a productores tabacaleros de Tucumán, 1989/90.

**Cuadro 16: Número de productores, superficie y producción según estratos de superficie con tabaco, campaña 1995/96**

	TOTAL	0 - 2	2.1 - 5	5.1 - 10	10.1 - 20	más de 20
Nº Prod.	2037	1194	648	133	41	21
%	100.00	58.60	31.80	6.50	2.00	1.00
Superficie (ha)	6936	1970	2342	1044	633	947
%	100.00	28.40	33.70	15.00	9.10	13.60
Producción (tn)	9458	2115	2986	1414	985	1958
%	100.00	22.30	31.60	14.90	10.40	20.70

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la División Tabaco, Secretaría de Agricultura, Tucumán.

**Cuadro 17: Tipos de campesinos en 1996/97 (en %)**

Tipos de campesinos	1989/90	1996/97
Sólo familiar	42.4	66.7
Familiar y transitorios	16.1	10.0
Familiar y contratista	29.0	13.3
Familiar, transitorios y contratista	13.6	6.7
Familiar y ayudas vecinos	(no relevado)	3.3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 18: Superficie con tabaco y categorías de campesinos (en %)**

	Hasta 5 ha. con tabaco	5 - 10 ha. con tabaco
Sólo mano de obra familiar	66.7	
Familiar y transitorios	6.7	3.3
Familiar y contratista	13.3	
Familiar, transitorios y contratista	3.3	3.3
Familiar y ayudas vecinos	3.3	
Total	93.3	6.7

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 19: Tareas para las que contrata asalariados transitorios y categorías de campesinos (en %)**

	No contrata	Para transplante	Cosecha	Combinación 2 o más con cosecha
Sólo mano de obra familiar	66.7			
Familiar y transitorios			3.3	6.7
Familiar y contratista	13.3			
Familiar, transitorios y contratista		3.3		3.3
Familiar y ayudas vecinos	3.3		3.3	
Total	83.3	3.3	3.3	10.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 20: Tareas para las que utiliza contratista y categorías de campesinos (en %)**

	No emplea	Para preparación suelo
Sólo mano de obra familiar	66.7	
Familiar y transitorios	10.0	
Familiar y contratista		13.3
Familiar, transitorios y contratista		6.7
Familiar y ayudas vecinos	3.3	
Total	80.0	20.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 21: Superficie cultivada total y categorías de campesinos (en %)**

	Hasta 5 ha.	5 - 10	10 - 25
Sólo mano de obra familiar	66.7		
Familiar y transitorios	3.3	3.3	3.3
Familiar y contratista	13.3		
Familiar, transitorios y contratista	3.3	3.3	
Familiar y ayudas vecinos	3.3		
Total	90.0	6.7	3.3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 22: Diversificación productiva y categorías de campesinos (en %)**

	Sólo tabaco	Tabaco y granos	Tabaco y frutales	Combinaciones de 3 o más cultivos
Sólo mano de obra familiar	60.0	3.3	3.3	
Familiar y transitorios	6.7			3.3
Familiar y contratista	10.0	3.3		
Familiar, transitorios y contratista	6.7			
Familiar y ayudas vecinos		3.3		
Total	83.3	10.0	3.3	3.3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 23: Fuente de financiamiento para el cultivo del tabaco y categorías de campesinos (en %)**

	Empresas	Planes FET	Sin financiamiento
Sólo mano de obra familiar	10.0	10.0	46.7
Familiar y transitorios		6.7	3.3
Familiar y contratista	3.3	6.7	3.3
Familiar, transitorios y contratista		6.7	
Familiar y ayudas vecinos			3.3
Total	13.3	30.0	56.7

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 24: Asistencia técnica y campesinos (en %)**

Quién brinda asistencia técnica	%
Empresas	46.7
Cooperativa Independencia	3.3
INTA	3.3
Combinaciones	16.7
Sin asesoramiento técnico	30.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 25: Rendimientos y categorías de campesinos (en %)**

	Hasta 1000 kg./ha	1000 – 1500 kg./ha	1500 – 2000 kg./ha	2000 – 2500 kg./ha	Más de 2500 kg./ha
Sólo mano de obra familiar	31.0	27.7	6.9	3.4	
Familiar y transitorios	3.4			3.4	
Familiar y contratista	6.9	10.3			
Familiar, transitorios y contratista					3.4
Familiar y ayudas vecinos		3.4			
Total	41.1	41.4	6.9	6.9	3.4

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 26: Trabajo del jefe en la explotación y categorías de campesinos**

	No trabaja	Todas las tareas	Supervisión
Sólo mano de obra familiar	3.3	60.0	3.3
Familiar y transitorios	3.3	6.7	
Familiar y contratista		13.3	
Familiar, transitorios y contratista		3.3	3.3
Familiar y ayudas vecinos		3.3	
Total	6.7	86.7	6.7

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 27: Origen de los ingresos campesinos (en %)**

	%
Sólo predial	66.7
Con extrapredial por salario agropecuario	6.7
Con extrapredial por salario no agropecuario	13.3
Con extrapredial por giros y beneficios sociales	13.3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 28: Estabilidad de los ingresos extraprediales campesinos (en %)**

	%
Sin ingreso extrapredial	66.7
Ingresos extraprediales estables	23.3
Ingresos extraprediales inestables	10.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 29: Superficie con tabaco de las explotaciones familiares capitalizadas en 1996/97 y 1989/90 (en %)**

Estratos de superficie con tabaco	1996/97	1989/90
Hasta 5 hectáreas	50.0	61.5
5 – 10	36.4	21.1
10 – 20	9.1	15.3
Más de 20	4.5	1.9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 30: Diversificación agropecuaria en las explotaciones familiares capitalizadas en 1996/97 y 1989/90 (en %)**

	1996/97	1989/90
No diversifica	40.9	15.3
Tabaco y caña	9.1	13.4
Tabaco y granos	18.2	1.9
Tabaco y otros	18.2	23.0
Combinación de 3 o más cultivos	13.6	46.1

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 31: Superficie tabacalera y diversificación agropecuaria en las explotaciones familiares capitalizadas (en %)**

	Hasta 5 ha. con tabaco	5 – 10 ha. con tabaco	10 – 20 ha. con tabaco	Más de 20 ha. con tabaco	Total
Sólo tabaco	62.5	37.5	12.5		100.0
Tabaco y caña	50.0			50.0	100.0
Tabaco y granos	50.0	25.0	25.0		100.0
Tabaco y otros	50.0	50.0			100.0
Combinación de 3 o más cultivos	25.0	75.0			100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 32: Niveles de mecanización de los familiares capitalizados (en %)**

	%
1 tractor	68.2
2 tractores	
Más de 2 tractores	4.5
1 o más tractores y plantadora	27.3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 33: Tipo de mano de obra utilizada por las unidades familiares capitalizadas. 1989/90 y 1996/97 (en %)**

	1996/97	1989/90
Sólo mano de obra familiar	59.0	13.5
Familiar y transitorios	40.9	63.5
Familiar y contratista		7.6
Familiar, transitorios y contratistas		15.3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 34: Tipo de trabajo del jefe en la explotación familiar capitalizada. 1989/90 y 1996/97 (en %)**

	1996/97	1989/90
No trabaja	9.5	
Todas las tareas	71.4	86.5
Manejo maquinaria	9.5	
Supervisión y gestión	9.5	13.5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 35: Tareas para las que emplea asalariados transitorios (en %)**

	%
No contrata	59.1
Combinación de 2 o más tareas con cosecha	40.9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadros 36: Formas de preparación del suelo y plantación en las unidades familiares capitalizadas (en %)**

	Preparación del suelo	Plantación
Manual	9.1	63.6
Mecánico con maquinaria propia	90.9	27.3
Mecánico con maquinaria prestada		9.1
Total	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 37: Rendimientos logrados por las unidades familiares capitalizadas, 1989/90 y 1996/97 (en %)**

	1996/97	1989/90
Hasta 1000 kg. /ha	28.6	34.5
1000 – 2000 kg. /ha	57.1	61.5
Más de 2000 kg. /ha	14.3	3.8

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 38: Asistencia técnica y familiares capitalizados (en %)**

	%
Empresas	59.1
Cooperativa	4.5
INTA/PSA	13.6
Combinaciones	13.6
Sin asistencia técnica	9.1

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 39: Fuente y objeto de financiamiento (en %)**

	Insumos	Combinaciones con insumos	Sin financiamiento	Total
Empresas	31.8	4.5		31.8
Planes FET	18.2			18.2
Combinación	13.7	4.5		18.2
Sin financiamiento			27.3	27.3
Total	63.7	9.0	27.3	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 40: Existencia de compromisos de compraventa previos de los familiares capitalizados (en %)**

	%
No tiene	72.7
Tiene para parte	13.6
Tiene para el total	13.6

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 41: Tipo de comprador de tabaco de los familiares capitalizados (en %)**

	%
Empresas	45.4
Cooperativa	13.6
Combinaciones	40.9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 42: Origen de los ingresos de los familiares capitalizados. 1996/97 (en %)**

	1996/97
Sólo predial	68.2
Con ingresos extraprediales por salario agropecuario	13.6
Con ingresos extraprediales por salario no agropecuario	9.1
Con ingresos extraprediales por cuentapropismo	
Con ingresos extraprediales por beneficios sociales	4.5
Combinaciones	4.5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 43: Superficie cultivada total y empresarios. 1996/97 (en %)**

	1996/97
Hasta 25 ha.	
25 – 50	17.0
50 – 100	16.5
100 – 200	
Más de 200	66.5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 44: Superficie con tabaco y empresarios, 1996/97 (en %)**

	1996/97
Hasta 5 ha.	
5 – 10	17.0
10 – 20	16.5
Más de 20	66.5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 45: Diversificación productiva y empresarios (en %)**

	1996/97
Sólo tabaco	
Tabaco y caña	
Tabaco y granos	16.7
Tabaco y otros	
Combinaciones de 3 o más cultivos	83.3

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 46: Formas de tenencia de la tierra y empresarios (en %)**

	%
Combinaciones con propiedad	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 47: Diversificación de actividades empresariales (en %)**

	%
No diversifica	83.0
Realiza actividades comerciales	17.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 48: Posesión de maquinarias y empresarios (en %)**

	%
1 o más tractores y plantadora	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 49: Rendimientos tabacaleros y empresarios (en %)**

Kg. /ha	%
1500 – 2000 kg. /ha	50.0
2000 – 2500 kg. /ha	50.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 50: Estratos de producción de tabaco y empresarios (en %)**

Kg. totales producido	%
10.000 – 25.000 kg.	17.0
25.000 – 50.000 kg.	17.0
50.000 – 100.000 kg.	
100.000 – 200.000 kg.	33.0
Más de 200.000 kg.	33.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 51: Formas de preparación del suelo y transplante en las explotaciones de los empresarios (en %)**

	Preparación del suelo	Plantación
Manual		17.0
Mecánico con maquinaria propia	100.09	83.0
Mecánico con maquinaria prestada		
Total	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 52: Formas de obtención de insumos y empresarios (en %)**

	%
Empresas	67.0
Combinaciones	33.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

**Cuadro 53: Existencia de compromisos previos para la compraventa de tabaco y empresarios (en %)**

	%
No tiene	
Tiene para parte	50.0
Tiene para el total	50.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta a productores tabacaleros, 1997.

## Anexo II

## PRODUCCION NACIONAL (1996-1997)

CAMPAÑA	PRODUCCION
1966/1967	62112
1967/1968	61592
1968/1969	52562
1969/1970	65978
1970/1971	61132
1971/1972	73571
1972/1973	73577
1973/1974	97762
1974/1975	96769
1975/1976	93236
1976/1977	82582
1977/1978	62125
1978/1979	68558
1979/1980	61836
1980/1981	50680
1981/1982	68628
1982/1983	73378
1983/1984	77925
1984/1985	60453
1985/1986	66361
1986/1987	70231
1987/1988	72235
1988/1989	80549
1989/1990	67634
1990/1991	94504
1991/1992	109157
1992/1993	112305
1993/1994	81957
1994/1995	79011
1995/1996	98201
1996/1997	123206

FUENTE: Departamento Tabaco, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación

**PRODUCCION POR PROVINCIA (1966-1997)**

CAMPAÑA	JUJUY	SALTA	TUCUMAN	CATAMARCA	CORRIENTES	CHACO	MISIONES
1966/67	9393	13713	S/D	0	22711	0	14310
1967/68	13031	15288	S/D	0	17686	0	12800
1968/69	12490	16308	S/D	0	7149	0	13195
1969/70	13537	18626	4123	28	15248	862	13244
1970/71	11215	17891	2512	70	13165	1007	15167
1971/72	13792	20178	3388	92	20756	938	14313
1972/73	16623	21353	3241	81	14778	958	16325
1973/74	20382	26512	4250	192	22518	1245	22260
1974/75	21521	24305	4056	312	27751	1451	16848
1975/76	22953	23872	5287	1033	24560	1131	14099
1976/77	24293	28455	5236	1573	8051	1361	13269
1977/78	17277	20671	3225	1876	8518	1253	8884
1978/79	15895	16730	3600	2149	17276	1012	11566
1979/80	19485	21872	5034	1463	9982	768	2898
1980/81	16855	16669	2445	1021	9541	675	3160
1981/82	21783	21979	6220	1776	9567	935	6098
1982/83	24825	24268	5723	1875	8141	1029	7268
1983/84	21117	20586	6943	2237	13841	977	12039
1984/85	15741	16450	6394	1919	8731	842	10166
1985/86	21962	18854	5047	2313	9866	821	7301
1986/87	23570	19605	7749	1916	4834	690	11705
1987/88	21913	18401	5409	1293	9796	721	14576
1988/89	27033	20236	9200	1556	8046	671	13746
1989/90	23380	19442	6770	1028	4300	55	12144
1990/91	32634	25250	11109	1846	3856	315	19494
1991/92	30269	23032	12291	1910	6387	733	34535
1992/93	33298	28885	8594	1751	4034	641	35097
1993/94	22777	17202	8408	1052	4234	265	27935
1994/95	21976	20336	7542	876	7428	387	20466
1995/96	30177	27178	6555	1042	6019	511	26720
1996/97	39028	34161	9455	913	5971	879	32797

FUENTE: Departamento de Tabaco, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.

**PRODUCCION POR TIPO DE TABACO (1966-1997)**

CAMPAÑA	VIRGINIA	BURLEY	SALTEÑO	CORRENTINO	MISIONERO
1966/67	15561	2541	5662	20479	12957
1967/68	23085	3183	4206	15964	11299
1968/69	22570	5101	4355	6641	12319
1969/70	23811	8166	5407	14998	12407
1970/71	13843	4570	5419	12948	14436
1971/72	26444	6446	5718	20550	13416
1972/73	30239	7712	4531	14572	15546
1973/74	38065	10511	4268	22267	21139
1974/75	37765	10997	3592	27438	15996
1975/76	38886	12059	3941	24652	13175
1976/77	43853	12286	5989	8200	12171
1977/78	34715	6729	3969	8533	7700
1978/79	30116	6712	3436	17500	10451
1979/80	37514	10264	2906	10058	913
1980/81	32461	5930	2011	9558	575
1981/82	40627	12915	2928	9683	2266
1982/83	44819	15394	2620	8326	2150
1983/84	39741	16746	2549	13907	4913
1984/85	32348	13929	2849	8669	2616
1985/86	40208	11105	3303	6105	1692
1986/87	43964	16698	962	3697	3520
1987/88	24798	14805	983	9796	4278
1988/89	48331	20189	1048	8038	2627
1989/90	44680	17450	855	4258	1137
1990/91	58598	28813	733	3737	2466
1991/92	55622	44355	488	5921	2566
1992/93	64181	42564	761	3697	1054
1993/94	41744	31837	910	4156	3297
1994/95	43146	21912	1344	7747	4855
1995/96	58809	26883	1391	6331	4775
1996/97	75290	36011	422	6464	5015

FUENTE: Departamento de Tabaco, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.

**SUPERFICIE SEMBRADA Y COSECHADA PARA EL TOTAL DEL PAIS (EN HA)**

CAMPAÑA	SUP. SEMBRADA	SUP. COSECHADA
1966/67	65300	59000
1967/68	67000	58600
1968/69	62200	54000
1969/70	76000	69200
1970/71	70800	65000
1971/72	73500	68400
1972/73	78000	74100
1973/74	89000	83400
1974/75	92700	87700
1975/76	81800	78900
1976/77	81000	75000
1977/78	70000	62000
1978/79	77600	75000
1979/80	64300	56900
1980/81	50400	46500
1981/82	57300	55200
1982/83	66900	59800
1983/84	65850	62485
1984/85	52681	49272
1985/86	54950	49230
1986/87	60300	50900
1987/88	54600	53250
1988/89	57170	51933
1989/90	50851	43904
1990/91	63312	57732
1991/92	80330	70836
1992/93	78113	68536
1993/94	55731	49662
1994/95	57320	48896
1995/96	63088	55910
1996/97	74661	69678

FUENTE: Departamento de Tabaco, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.

**SUPERFICIE SEMBRADA POR PROVINCIA (EN HA)**

CAMPAÑA	JUJUY	SALTA	TUCUMAN	CATAMARCA	CHAC O	CORRIENTES	MISIONES
1966/67	7000	14200	730	0	0	27900	14000
1967/68	10500	15800	900	0	0	24400	13800
1968/69	13100	14100	2080	0	0	13700	17400
1969/70	14100	17600	3200	S/I	S/I	21500	18000
1970/71	12300	17000	2450	S/I	S/I	21140	16600
1971/72	11550	17800	3365	S/I	S/I	21100	18200
1972/73	14500	18900	3450	S/I	S/I	20660	18850
1973/74	15500	21200	3600	S/I	S/I	25900	21000
1974/75	17430	20000	3410	S/I	S/I	29870	19900
1975/76	15000	21400	3700	S/I	S/I	23900	15500
1976/77	18000	22800	4000	S/I	S/I	20400	12500
1977/78	15000	17700	3700	S/I	S/I	19700	11000
1978/79	14400	17600	3700	S/I	S/I	20900	18400
1979/80	16500	19900	4200	S/I	S/I	12900	8200
1980/81	14350	15150	3800	S/I	S/I	12100	2900
1981/82	15340	17440	4800	S/I	S/I	13297	4650
1982/83	16970	19280	8570	S/I	S/I	12340	7173
1983/84	15400	17190	8500	S/I	S/I	12430	9535
1984/85	12200	13600	7500	S/I	S/I	7840	9406
1985/86	14120	14000	7100	S/I	S/I	11578	5895
1986/87	15680	14500	8418	S/I	S/I	10900	8886
1987/88	13570	12873	7662	S/I	S/I	9994	9256
1988/89	16298	15221	7388	1575	425	7009	9215
1989/90	13906	12549	6680	1461	315	7550	8374
1990/91	16323	15144	8856	1507	216	6250	15016
1991/92	19888	18751	8920	1884	468	8020	22399
1992/93	19779	20596	9000	1800	573	5000	21365
1993/94	13070	12085	6070	1000	200	5260	18046
1994/95	14431	11123	5900	761	191	6800	18114
1995/96	16175	13910	6070	1063	557	6535	18888
1996/97	20501	18249	7150	890	630	5937	21304

FUENTE: Departamento de Tabaco, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.

## EXPORTACIONES NACIONALES (EN TN)

CAMPAÑA	EXPORTACIONES
1966/67	10633
1967/68	13820
1968/69	14560
1969/70	15298
1970/71	17438
1971/72	19686
1972/73	19451
1973/74	16623
1974/75	32805
1975/76	27359
1976/77	23748
1977/78	23243
1978/79	21635
1979/80	17402
1980/81	16933
1981/82	26281
1982/83	29156
1983/84	24963
1984/85	28531
1985/86	22362
1986/87	23487
1987/88	27292
1988/89	31948
1989/90	44997
1990/91	48466
1991/92	49188
1992/93	40567
1993/94	32821
1994/95	39524
1995/96	53050
1996/97	65209

FUENTE: Departamento de Tabaco, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.

**PRECIO PROMEDIO DE EXPORTACION (1987-1997)**

AÑOS	MILLONES DE PESOS	PRECIO PROMEDIO EXPORTACION
1987	23.5	1.72
1988	27.3	1.72
1989	31.9	1.79
1990	45.3	1.92
1991	S/I	S/I
1992	49.2	3.31
1993	40.5	3.47
1994	76.2	2.32
1995	91.0	2.30
1996	136.6	2.57
1997	191.6	2.94

FUENTE: Departamento de Tabaco, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.

**EXPORTACIONES POR TIPO DE TABACO (1966/1978 - 1988/1997)**

CAMPAÑA	VIRGINIA	BURLEY	CRIOLLO SALTEÑO	CRIOLLO CORRENTINO	CRIOLLO MISIONERO
1966/67	2146	1	52	2062	6337
1967/68	2069	32	16	4699	6915
1968/69	2277	3	62	3757	8198
1969/70	2581	60	39	4692	7582
1970/71	5297	260	51	2531	8906
1971/72	5392	375	219	4049	9241
1972/73	8528	802	400	2151	6998
1973/74	11139	594	0	2035	4438
1974/75	9454	646	0	5792	16212
1975/76	4703	86	1	10057	12177
1976/77	8385	438	11	4146	10253
1977/78	12068	147	0	2200	8432
1988/89	24528	3843	0	1573	0
1989/90	35860	4597	0	3679	0
1990/91	31000	10000	0	5000	0
1991/92	24804	21461	0	354	2568
1992/93	22162	15792	0	2344	198
1993/94	17454	11947	0	2610	809
1994/95	24126	8525	0	2579	4238
1995/96	36026	13118	396	870	2898
1996/97	42506	18419	790	1688	2370

FUENTE: Departamento de Tabaco, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.

**PRECIOS PROMEDIO AL PRODUCTOR POR TIPO DE TABACO (1981-1992)**

CAMPAÑA	VIRGINIA	BURLEY	CRIOLLO SALTEÑO	CRIOLLO CORRENTINO	CRIOLLO MISIONERO
1981/82	1605647	1396229	918608	773824	528685
1982/83	1371821	1374000	823453	1065000	648052
1983/84	1182848	1157362	825208	878359	589296
1984/85	1338000	1340000	977000	834000	422000
1985/86	1576000	1472000	707000	701000	530000
1986/87	1303000	1232000	564000	759000	509000
1987/88	1307000	1131000	509000	577000	453000
1988/89	1789000	1837000	1511000	427000	499000
1989/90	1120000	1158000	675000	494000	535000
1990/91	1262000	1313000	649000	688000	612000
1991/92	1148701	1025523	621907	499077	526631
1992/93	1115583	1003449	614863	550463	489690

Precios por kilogramo, deflactados a 1981.

FUENTE: Departamento de Tabaco, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.

**PRECIOS PROMEDIO AL PRODUCTOR POR TIPO DE TABACO, en pesos (1993-1997)**

CAMPAÑA	VIRGINIA	BURLEY	CRIOLLO SALTEÑO	CRIOLLO CORRENTINO	CRIOLLO MISIONERO
1993/94	2,329	2,323	1,876	1,652	1,494
1994/95	2,680	2,384	1,819	1,609	1,510
1995/96	3,180	2,347	1,825	1,670	1,600
1996/97	2,679	2,123	1,661	1,481	1,404

FUENTE: Departamento de Tabaco, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.

**VENTA DE CIGARRILLOS (MILLONES DE PAQUETES DE 20 UNIDADES)**

CAMPAÑA	RUBIOS	NEGROS	MEZCLA
1966/67	746	493	0
1967/68	881	428	0
1968/69	973	404	0
1969/70	1050	416	0
1970/71	1070	427	0
1971/72	1141	443	0
1972/73	1189	477	0
1973/74	1364	291	230
1974/75	1433	243	225
1975/76	1442	180	226
1976/77	1422	165	258
1977/78	1365	176	303
1978/79	1426	157	325
1979/80	1430	133	336
1980/81	1317	97	346
1981/82	1222	81	319
1982/83	1295	75	357
1983/84	1462	76	407
1984/85	1507	67	379
1985/86	1581	424	0
1986/87	1517	368	0
1987/88	1416	280	0
1988/89	1452	234	0
1989/90	1445	230	0
1990/91	1516	223	0
1991/92	1686	141	0
1992/93	1626	223	0
1993/94	1721	219	0
1994/95	1763	213	0
1995/96	1786	184	0
1996/97	1770	170	0

Nota: desde 1992 no se fabrican cigarrillos mezclas

FUENTE: Departamento de Tabaco, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.

**CANTIDAD DE EXPLOTACIONES (EAPS) TABACALERAS Y SUPERFICIE IMPLANTADA POR ESCALA DE EXTENSION SEGUN PROVINCIA**

PROVINCIA		ESCALA DE EXTENSION DE LA SUPERFICIE IMPLANTADA CON TABACO						
		TOTAL	Hasta 3	3.1 - 5	5.1 - 10	10.1 - 25	25.1 -50	Más de 50
JUJUY	eaps	660,00	44,00	65,00	147,00	231,00	127,00	46,00
	ha	14145,10	103,90	292,60	1188,50	3882,80	4615,80	4061,50
SALTA	eaps	844,00	115,00	119,00	173,00	296,00	101,00	40,00
	ha	14342,10	235,00	525,90	1375,80	5073,60	3578,00	3553,80
TUCUMAN	eaps	1187,00	721,00	172,00	183,00	76,00	29,00	6,00
	ha	6118,70	1261,10	748,00	1394,80	1243,80	966,00	505,00
CORRIENTES	eaps	5381,00	5058,00	278,00	41,00	4,00		
	ha	8890,60	7411,00	1143,10	277,50	59,00		
MISIONES	eaps	6029,00	5932,00	76,00	17,00	4,00		
	ha	8048,10	7557,90	303,20	119,00	68,00		

FUENTE: Censo Nacional Agropecuario, 1988.

## Anexo III

## ENCUESTA A PRODUCTORES TABACALEROS DE TUCUMAN

1- Nombre del Productor:

2- Domicilio del Productor:

Dpto:

Localidad:

Vive en la explotación:

3- Superficie Total:

4- Superficie cultivada Total:

5- Cultivos que realizó en el último año agrícola (96/97):

Cultivos	Sup. Sembrada	Sup. Cosechada	Producción	Destino 1- venta 2- autoconsumo
Tabaco				

Campaña 97/98 Tabaco: Superficie Sembrada:

6- Actividad Ganadera

Tipo	Existencias actuales	Ventas (último año)	Consumo
Vacunos			
Cerdos			
Gallinas			

7- Tenencia (no es excluyente, puede haber combinaciones)

Tenencia	Superficie en ha.
Propietario	
Arrendatario	
Aparcero	
Ocupante	
Otras formas	
Total	

8- PARA LOS PROPIETARIOS

Tiene tierras cedidas a otras personas? (especificar ha. y forma de cesión)?

Tiene tierras tomadas (especificar ha. y forma de toma)?

9- Tiene huerta familiar?:

10- Qué cultivos realiza en la huerta?:

11- Capital

Item	Cantidad	Modelo	1- Operable 2- No operable circunstancialmente 3- No operable
Tractor			
Arado			
Rastra			
Plantadora			
Cultivadora			
Camión			
Acoplado			
Otros (especificar)			

12- Animales de Tiro:

13- Galpones: Cantidad:

M2:



17- Trabajo en el campo en el cultivo de tabaco (año agrícola 96/97)

Tareas	Quién las realizó 1- Productor 2- Fliar. 3- Asal. Transitorios 4- Asal. Permanentes 5- Contratista 6- Vecinos u otros que ayudan	Forma empleada 1- Manual 2- Mecánico 3- Químico	Cant.de Jornadas (días por año)
Almácigos			
Preparación suelo			
Plantación			
Tareas cultivo (desflore, deshierbe, fertilización, control enfermedades)			
Cosecha			
Envarillado			
Curado			
Clasificación			

18- Ingresos extraprediales

Relación con el responsable	Ocupación	Actividad	Provincia o fuera	Días trabajados por año
Productor				
Esposa				
Hijo				
Hijo				

19- Percibe algún miembro jubilación o pensión?:

20- En el total de ingresos de la familia, qué importancia tiene el ingreso por la venta de los productos agropecuarios?

- 1- Es el más importante
- 2- Complementa los otros ingresos
- 3- Es el menos importante

21- Comercialización del tabaco

Comprador	Cantidad entregada	Cantidad acordada previamente a la entrega
Massalin Particulares		
Nobleza Piccardo		
Cooperativa Independencia		
Otro (especificar)		
Total		

22- Insumos para tabaco

Tipo de insumo	Tipo de vendedor	Forma de pago

23- Financiamiento

Fuente	Objeto 1- Compra insumos 2- Inversiones productivas (especificar) 3- Compra de tierra 4- Inversiones no productivas 5- Compra artículos de consumo 6- Otros (especificar) 7- No tiene financiamiento
Empresas de cigarrillos	
Cooperativa	
Entidad bancaria	
Otros (especificar)	
Sin financiamiento externo	

24- Asesoramiento técnico para tabaco

Institución de la que recibe asesoramiento	Frecuencia 1- Semanalmente 2- Quincenalmente 3- Mensualmente 4- Cada más de un mes 5- No recibe
Massalin Particulares	
Nobleza Piccardo	
Cooperativa	
Estación Experimental	
INTA	
Otras (especificar)	
Ninguna	

**UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES**  
**FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS**  
**Dirección de Bibliotecas**