

DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA

REVISTA DE
CIENCIAS SOCIALES

32

Cambios recientes
en la sociedad rural

DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA

REVISTA DE
CIENCIAS SOCIALES

Vol. 26 - n.º32 - JULIO 2013

Cambios recientes en la sociedad rural



Departamento de Sociología
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de la República

Revista de Ciencias Sociales / Departamento de Sociología. - v.1 n 1 (1986) -
- Montevideo: Universidad de la República. Facultad de Ciencias Sociales,
Departamento de Sociología, 2013 -

Semestral. - V.26 n 32 (2013)
ISSN 0797-5538
ISSN On line 1688-4981

1. Sociología rural 2. Agricultura familiar 3. Género 4. Cambio social 5. Pobreza

SDD 300

Catalogación en la fuente realizada por Hemeroteca, Biblioteca FCS, UdelAR.

La REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES es una publicación semestral que difunde estudios sociológicos y de ciencias sociales. Se dirige a un público académico, al sector político y organizaciones sociales, proporcionando resultados de investigaciones que informan sobre temas de la agenda política y social contemporánea. Debe su nombre a que fue la publicación oficial del ex Instituto de Ciencias Sociales de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, fundado en el año 1958. Tiene como antecedentes los Cuadernos de Ciencias Sociales del Instituto, publicación que se produjo entre los años 1971 y 1973, momento en el que cierra el Instituto, debido a la dictadura cívico militar, clausurándose también su publicación. A partir de la recuperación de la democracia en 1985, se reinstala el funcionamiento regular del Instituto de Ciencias Sociales, retomando su publicación seriada bajo el título de Revista de Ciencias Sociales. En el año 1990 se funda la Facultad de Ciencias Sociales, trasladando la estructura del ex Instituto de Ciencias Sociales transformada, bajo el estatus de Departamento de Sociología en la Facultad.

El primer número se presentó en el año 1986, manteniéndose desde ese momento como una publicación anual regular, varias veces salió en forma semestral. Cuenta con 32 números al año 2013. Se presentan artículos del propio plantel docente del Departamento, así como de profesores del país y extranjeros de múltiples universidades de América Latina y Europa. También posee una sección destinada a las reseñas bibliográficas de libros publicados por docentes del Departamento y obras de interés académico nacional o internacional. La Revista se edita en versión impresa y electrónica, disponible on line: <http://www.fcs.edu.uy/revista>

Desde el año 2000 pasa a ser una Revista arbitrada con evaluación externa. A partir de 2010 se publica dos veces al año en forma regular.

Artículos indexados en:

Sociological Abstract - ProQuest
Latindex
SCIELO
Dialnet
EBSCO

La reproducción total o parcial de esta publicación, en forma idéntica o modificada, por cualquier medio mecánico o electrónico, escrito a máquina o por el sistema multigraph, mimeógrafo, impreso, fotocopia, escáner, grabación, etcétera, o cualquier sistema de almacenamiento y recuperación de información, con o sin fines de lucro, no autorizada por el Comité Editorial, viola derechos reservados. Cualquier utilización debe ser previamente solicitada.

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES

Vol. 26 - n.º32 - JULIO 2013

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES - Decana: Susana Mallo Reynal

DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA - Director: Alberto Riella

Comité Editorial

Verónica Filardo (editora responsable / DS - FCS - Uruguay)

Rosario Aguirre (DS - FCS - Uruguay)

Felipe Arocena (DS - FCS - Uruguay)

Francisco Pucci (DS - FCS - Uruguay)

Secretaría del Comité Editorial: Santiago Escuder

Corrección y edición gráfica: Doble clic

Consejo Académico

Rosario Aguirre (DS - FCS - Uruguay)

Felipe Arocena (DS - FCS - Uruguay)

Irma Arriagada (CEPAL - Chile)

Marcelo Boado (DS - FCS - Uruguay)

Gerónimo de Sierra (DS - FCS - Uruguay)

María Ángeles Durán (CSIC - España)

Verónica Filardo (DS - FCS - Uruguay)

Daniel García Delgado (FLACSO - Argentina)

Norma Giarraca (UBA - Argentina)

Horacio González (UBA - Argentina)

Hilda Herzer (UBA - Argentina)

Elizabeth Jelin (UBA - Argentina)

Susana Mallo (DS - FCS - Uruguay)

Mario Margulis (UBA - Argentina)

Adriana Marrero (DS - FCS - Uruguay)

Enrique Mazzei (DS - FCS - Uruguay)

Denis Merklen (IHEAL - Paris III Sorbonne)

Miguel Murmis

(U. Nal. Gral. Sarmiento - Argentina)

Daniel Pécaut (École des Hautes Études
en Sciences Sociales - Francia)

José Antonio Pérez Islas (UNAM - México)

Jacqueline Peschard (Colegio de México)

Diego Piñeiro (DS - FCS - Uruguay)

Francisco Pucci (DS - FCS - Uruguay)

Alberto Riella (DS - FCS - Uruguay)

Domingo Rivarola (CEPES - Paraguay)

Jean Ruffier (INIDET - Lyon - Francia)

Francisco Sabatini (PUC de Chile)

Miguel Serna (DS - FCS - Uruguay)

Patricio Solís (Colegio de México)

Marcos Supervielle (DS - FCS - Uruguay)

José Vicente Tavares Dos Santos

(UFRGS - Brasil)

Helgio Trindade (UNILA - Brasil)

Danilo Veiga (DS - FCS - Uruguay)

Jorge Walter (UBA - Argentina)

Departamento de Sociología

Constituyente 1502, piso 5

C.P.: 11200 Montevideo

Tel.: 2410 3855 - 2410 3857 / Fax: 2410 3859

Correo Electrónico: revista@fcs.edu.uy

Página web: <http://www.fcs.edu.uy/revista>

CAMBIOS RECIENTES EN LA SOCIEDAD RURAL

PRESENTACIÓN

Este *dossier* es el resultado parcial de un proceso de investigación colectiva del Núcleo de Estudios Sociales Agrarios (NESA), sobre las transformaciones del mundo agrario en este nuevo siglo, a partir de miradas disciplinarias distintas y atendiendo en profundidad a diferentes aspectos de la vida rural, de manera de contribuir a elaborar una descripción y comprender mejor los nuevos paisajes agrarios. Las líneas de investigación del NESA en este programa se sustentan en una hipótesis general, que refiere al carácter similar de las transformaciones que comienzan en el último cuarto del siglo XX, y se profundizan en la primera década del nuevo siglo, con aquellas que marcaron un tiempo a finales del siglo XIX a través de la introducción del alambrado y la mestización del ganado. En esta clave, el NESA trabaja sobre seis preguntas relacionadas con: Las consecuencias sociales de los cambios en el uso del suelo y en los modelos productivos; los efectos de la concentración y extranjerización de la tierra en la estructura agraria y social; los efectos de los cambios tecnológicos y organizacionales; las derivaciones en la sociedad rural de un uso intensivo de los recursos naturales; los procesos de precarización y de segmentación de los mercados de trabajo agrario; y finalmente, cómo estos cambios se relacionan con los modos de pensar, sentir y representar entre quienes habitan el mundo rural.

A escala global, se hace evidente que existe una presión creciente para que se produzcan alimentos y fibras, que se combina con una demanda inusitada por materias primas para la producción de biocombustibles. Las presiones del mercado mundial, producidas en particular por la incorporación como demandantes de economías emergentes, como las asiáticas y algunas latinoamericanas, decantan en un alza de precios que se augura que continuarán aumentando. Esta demanda de los productos agrícolas en el mercado internacional se tradujo en los países periféricos como impulso por expandir la frontera agrícola, para aquellos casos en que aún hubiese

tierras que podían ser puestas en producción o aumentando la intensidad en el uso de la tierra. Uruguay no estuvo ajeno a estas tendencias y así se vislumbra, a partir de los años noventa, el incremento de varios fenómenos que progresivamente se acumularon decantando en un “paisaje diferente”. De un paisaje dominado por la ganadería extensiva a otro con vastas extensiones de cultivos de granos y plantaciones forestales, producción de biocombustibles, incorporación de grandes maquinarias, una gradual expulsión de población dispersa hacia las ciudades y pueblos pequeños, precios disparados de la tierra, extranjerización. Estos son algunos de los fenómenos que se han adicionado para mostrar hoy un mundo agrario radicalmente distinto del que había hace 50 años.

Este nuevo paisaje no podría haberse consolidado sin el auxilio de varios procesos convergentes, que interactúan entre sí. En primer lugar, cambios institucionales como la ley de promoción de la forestación de 1987; la modificación de la ley de arrendamientos para facilitar la cesión de tierras por períodos cortos; la eliminación de la ley que prohibía a las sociedades anónimas ser propietarias de tierra; la ley de promoción de la inversión extranjera directa; la ley de creación de los fideicomisos, etcétera. En segundo lugar, una creciente y abierta incorporación del capital financiero en el negocio agropecuario en las más diversas modalidades de operación. En tercer lugar, cambios organizacionales en el ámbito empresarial, con la creación de las “empresas en red”, que dotan al capital de una herramienta que permite una extraordinaria flexibilidad contractual. En cuarto lugar, una creciente tercerización del trabajo agropecuario en la que coexisten los contratistas que venden servicios en diversas tareas agrícolas, basados en la inversión que tienen en maquinaria y en su *know-how* para manejarlas, con los contratistas de mano de obra que utilizan sus redes sociales para armar y manejar cuadrillas de trabajadores rurales. En quinto lugar, cambios tecnológicos en la agricultura y en la ganadería. En la primera, la llamada agricultura de precisión que combina semillas genéticamente modificadas con agroquímicos y nuevas maquinarias, que distan mucho de ser incorporaciones inocuas. Más bien, su difusión en forma de “paquetes” cuya efectividad queda sujeta a su incorporación integral, refuerza la dependencia de los productores con respecto al complejo agroindustrial de semillas y agroquímicos. En la ganadería, la trazabilidad vacuna, nuevos productos para la sanidad animal, el engorde a corral, etcétera.

La interacción de estos procesos arriba mencionados ha permitido un aumento extraordinario de las ganancias y la rentabilidad en la mayoría de las cadenas de producción de valor. Un fuerte debate se ha instalado hoy, en torno a la redistribución de estos beneficios y sobre su capacidad para abatir los índices de pobreza e indigencia. Ya que, si bien dichos índices han dismi-

nuido notablemente, no queda claro si (y cuánto) se debe a una redistribución entre capital y trabajo o a una redistribución por vía de las políticas sociales impulsadas desde el Estado.

Simultáneamente, las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (las computadoras, el acceso a Internet, el teléfono celular, etcétera) modificaron profundamente la operación de las empresas agropecuarias habilitando el uso de las más modernas herramientas de gestión. Estas tecnologías, sumadas a las mejoras en la caminería y la popularización de las motocicletas, impactaron en la demanda de trabajadores, en los modos de organizar la fuerza de trabajo y en las posibilidades de los propios trabajadores de vincularse y comunicarse con el medio urbano, modificando la frontera cultural campo-ciudad. Hoy es necesario redefinir “lo rural” si se quiere comprender las nuevas relaciones que se establecen entre los que moran en el campo y en la ciudad.

Así, el país combina la creciente explotación de nuevas tierras para la producción agrícola, y en particular para el cultivo de granos y oleaginosas, con el aumento de la productividad de la ganadería, que ha incrementado su producción y las exportaciones a pesar de haber perdido dos millones de hectáreas de su área. A esas producciones que se pueden concebir como más tradicionales, se ha sumado el impulso forestal con la política de subsidios iniciada en 1987 y que hoy supera el millón de hectáreas forestadas, a las que se añade la reconstrucción de toda la cadena agroindustrial forestal que está en proceso de consolidación en el país con la operación de dos plantas de producción de celulosa. Una señal extra en el impacto sobre los rubros, pesos relativos y modos de producción, lo constituye el impulso a la producción de biocombustibles, liderado por la empresa estatal de petróleo. Por un lado, la expansión de la caña de azúcar que, combinando un subsidio con fines de equidad con un motivo productivo, ha aumentado la producción de materia prima para la producción de etanol. Por otro lado, la construcción de una planta de biodiesel por la misma empresa, que demandará granos oleaginosos para su proyecto industrial.

En el centro de estas transformaciones, los precios de la tierra actúan como un claro indicador de las modificaciones en el mundo agropecuario. En la última década, el precio promedio de la tierra aumentó siete veces. Curiosamente, los precios de la tierra aumentan más, cuánto más grande es el predio que está siendo transado, sugiriendo claramente las características e intenciones del comprador. Así, para los predios más grandes (arriba de las 2.500 hectáreas) el precio promedio aumentó doce veces en la década mencionada. Este incremento en el precio de la tierra se tradujo directamente en modificaciones en la propiedad. Ante cotizaciones como las mencionadas, un productor rural pequeño o medio, o aún un estanciero que se encontraba

endeudado, terminaron ofreciendo su tierra en venta a quienes tenían la capacidad financiera para comprarla.

A esta encrucijada signada por una tierra que se revaloriza, por la enorme presión de demanda de las materias primas y la expansión de sus capacidades productivas, y un contingente de productores locales que pierde la capacidad de detentarla, se adiciona un marco regional en el cual Uruguay aparece en perspectiva relativa como un oferente de “tierra barata”. Los precios de la tierra en Brasil son algo superiores, pero en la llanura pampeana de Argentina estos llegan a triplicarse con respecto a los de nuestro país.

El efecto es obvio y ampliamente conocido: concentración y extranjerización de la tierra. Los datos preliminares del reciente Censo Agropecuario 2011 muestran que si en el año 2000 había 57.131 explotaciones agropecuarias, once años después quedaban sólo 44.890. Pero el 91% de las 12.241 explotaciones que desaparecieron tenían menos de 100 hectáreas de superficie. La imagen del proceso concentrador se acentúa cuando se advierte que, según el nuevo censo, las explotaciones con menos de 100 hectáreas siendo el 56% del total poseen sólo el 5% de la superficie, mientras que las explotaciones de más de 1.000 hectáreas siendo el 9% del total acumulan el 60% de la superficie.

Sin embargo, hay indicios que permiten sugerir que el efecto concentrador no se tradujo en el desplazamiento sólo de los pequeños productores, como en las décadas de los setenta y ochenta, sino que posiblemente también haya impactado en el desplazamiento de la burguesía terrateniente local. Así, la presión concentradora de las empresas forestales internacionales y el quiebre en 2002 de la lógica de licuación de deudas agropecuarias, vía políticas estatales de buena parte de los terratenientes nacionales, podría haber forzado a este sector a desprenderse de esas propiedades liberándose de sus no condonadas deudas y aprovechando el alza de precios. El impacto cultural de este cambio es indiscutible, estando en proceso de consolidación un nuevo estrato de propietarios de la tierra.

Con respecto al proceso de extranjerización de la tierra, los datos preliminares del Censo Agropecuario 2011 muestran que si en el año 2000 el 90% de la tierra estaba en manos de personas físicas de nacionalidad uruguaya, once años después esa cifra se redujo al 54%. En 2011, el 43% de la tierra estaba en manos de personas jurídicas, principalmente sociedades anónimas, por cuya razón no era posible saber la nacionalidad de sus propietarios. Sin embargo, por otros indicios, es posible suponer que, sin excluir la posibilidad de que en dichas sociedades haya accionistas de nacionalidad uruguaya, en su mayoría pertenezcan a ciudadanos y empresas de otras nacionalidades.

Esta reconfiguración de la estructura agraria posiblemente esté dando paso a una estructura social rural diferente, con nuevos estratos y nuevas alianzas, cuyo conocimiento es central para comprender el futuro de nuestra sociedad. En primer lugar, es necesario pensar en una modificación del mapa de actores en el campo uruguayo: tanto de los estancieros y de sus habituales prédicas en busca de rentas extraordinarias que deriven de la posesión de la tierra, como por la aparición de los sindicatos rurales, fortalecidos por el crecimiento del trabajo asalariado en el campo, así como por la lenta y prolongada declinación de la producción familiar.

Por último, el debate ambiental se incorpora como una cuestión de agenda en todas estas discusiones. La puja por la explotación de los recursos naturales, en una lógica netamente utilitarista, tiene impactos directos sobre estos recursos en el futuro. En esa clave, la rentabilidad de un sistema agroindustrial basado en los paquetes agroquímicos parece confrontar un modelo sustentable de “Uruguay natural”.

El Uruguay hoy transita ambos caminos: mientras algunos lo ven como sistemas opuestos e irreconciliables otros buscan el camino del medio que permita producir más y mejor sin impactar irreversiblemente nuestros recursos naturales. ¿Existe ese camino? Esta es otra de las preguntas que nuestra sociedad tendrá que responder en los años futuros. (Morales y Piñeiro, 2008, p. 109)

Los elementos señalados evidencian que el medio agropecuario está sufriendo cambios radicales y que estos impactan de manera directa en el proyecto de desarrollo del país. En consecuencia, analizar las formas que están tomando estos cambios, así como su compatibilidad con estrategias que le den viabilidad al sector sin sacrificar los recursos naturales, la mano de obra ni los fenómenos sociales que se dan en los territorios, parece un tema obligado para quienes desde la academia quieren contribuir a su comprensión. En particular, lo que acaece con el uso de la tierra, en términos productivos y de su propiedad, la sustentabilidad de los modelos, y los impactos sociales que tienen sobre las estructuras sociales y las sociedades locales, son aspectos sobre los que es necesario reflexionar.

Con el presente *dossier* se propone abordar algunas de las preguntas formuladas, a partir de la experiencia empírica de procesos de investigación desde distintas disciplinas, y sobre diversas realidades, en relación con las grandes transformaciones mencionadas anteriormente.

Alejandra Gallo e Irene Peluso, apoyándose en bibliografía existente y en un estudio propio realizado en establecimientos ganaderos familiares, bucean en el complejo proceso que hace a la sucesión familiar (distinguiéndola de la herencia de los activos), mostrando cómo dicho proceso se inicia desde las primeras etapas de socialización de la nueva generación. Al introducir la

perspectiva de género en su análisis, descubren la tendencia de los padres a elegir a uno de los hijos varones como el sucesor, estimulando su interés en las tareas productivas y desestimulando actividades fuera del establecimiento. A la inversa proceden con las hijas mujeres, compensándolas en la medida de lo posible con el apoyo a la continuación de los estudios que a la larga conducirá a su inserción urbana y el abandono de la explotación. Este análisis también permite realizar una lectura diferente para comprender el proceso de desaparición gradual de las explotaciones de carácter familiar. Porque, si bien este proceso se mira con más frecuencia desde el lado de la demanda de tierra por parte de actores agrarios o extra agrarios, también es necesario preguntarse por qué tantos productores familiares deciden desprenderse de sus establecimientos. El artículo de Gallo y Peluso, al explicar la complejidad del proceso de sucesión y su dilatada extensión en el tiempo (desde que nacen los hijos hasta que la generación de los padres decide retirarse), sugiere que podría ser una de las razones por las que podrían estar generándose fracasos en los procesos sucesorios, que contribuirían a explicar la alta tasa de ventas de los establecimientos familiares.

Carámbula, Figueredo y Bianco presentan un artículo basado en estudios de caso en Paysandú y Soriano, en el cual reevalúan el papel de los intermediarios entre capital y trabajo. Estos actores han recibido distintos nombres en los estudios agrarios de América Latina, pero en nuestro país se los conoce más bien como “contratistas”, ya sea de maquinaria o de trabajadores rurales. Los autores sugieren que estos contratistas, en realidad, deberían ser caracterizados como nuevos empresarios que realizan actividades tercerizadas para las empresas madre, o sea, las empresas agropecuarias que contratan sus servicios. Al mismo tiempo, reconocen la existencia de empresas de servicios muy distintas en tamaño, volumen de capital, cantidad de trabajadores, las formas contractuales con las empresas madre, en las formas contratación de los trabajadores, en el liderazgo tecnológico, etcétera. El artículo sugiere que las empresas de servicios se crean por necesidad de las empresas agropecuarias, ya sea por su aversión a invertir en capital fijo (maquinarias), por la necesidad de trasladar a las empresas de servicios sus oscilaciones en la demanda de trabajo a lo largo del año o sus desproporcionadas necesidades de trabajadores no calificados y calificados, o por su necesidad de desplazar trabajadores a distintos puntos del territorio, etcétera. De esta manera, el artículo también hace una contribución al debate (muy necesario) de la nueva estructura social en el campo uruguayo. En este caso, por la emergencia de un tipo social que es un empresario que trabaja en actividades agropecuarias pero que no posee tierra. Su presencia desdibuja y obliga a flexibilizar la mirada de una estructura social agraria que ha estado basada principalmente en la posesión o no posesión del recurso tierra.

Joaquín Cardeillac presenta un artículo que tiene como objetivo el análisis de los factores que inciden en que un hogar esté por debajo de la línea de pobreza medida por ingresos. Este tema está en el centro de muchos debates actuales en los cuales se interrogan acerca de cuánto del actual crecimiento del sector agropecuario está revirtiendo en aquellos que viven y trabajan en el campo. Para ello, basándose en los datos que arroja la Encuesta Nacional de Hogares 2000, 2006 y 2009, lleva a cabo un exhaustivo y complejo análisis de una serie de 26 indicadores y su relación con la probabilidad de que un hogar fuera clasificado como pobre según el método de la línea de pobreza. El modelo de efectos principales detectó que no existe relación entre cinco variables (dependencia del hogar del sector primario, capacidad de usar redes sociales y movilidad territorial, entre otros) y la probabilidad de estar bajo la línea de pobreza. Para el resto de las variables estudiadas sí existe relación con la probabilidad de que un hogar sea pobre: obtener ingresos de un predio agropecuario, el tamaño del hogar, la ocupación del jefe del hogar, la posesión de una vivienda, etcétera, lo que hace concluir al autor que las titularidades y el acceso a capital físico tendrían mayor importancia en la disminución de la pobreza que el acceso a alguna forma de capital social. El acceso a la educación, el trabajo femenino complementario, la percepción de ingresos por un empleo público y una mayor edad promedio de los integrantes de la familia son todos factores que influyen en disminuir la probabilidad de que un hogar esté en situación de pobreza. En un segundo análisis, el autor relaciona la posibilidad de los hogares agrodependientes de estar bajo la línea de pobreza, según tres puntos en el tiempo: años 2000, 2006 y 2009. Estos tres momentos son bien diferentes desde el punto de vista de los resultados económicos del sector agropecuario. En el primer punto, se está bajo la presión de la devaluación de la moneda brasilera (1999), siendo Brasil nuestro principal comprador. En ese momento, el endeudamiento del sector agropecuario era ya más grande que el PBI sectorial. Numerosas voces alertaban sobre una situación comprometida. No en vano, ese fue el año en que se llevó a cabo lo que ha sido posiblemente la mayor protesta pública de los productores agropecuarios en la historia del país (Piñeiro, 2004). El segundo momento, pasada ya la brutal crisis económica y social con epicentro en el año 2002, que abarcó a todos los sectores económicos, el 2006 se corresponde con una situación en que el sector agropecuario lideraba la recuperación económica con excelentes tasas de crecimiento. El tercer punto, año 2009, ya la economía en su conjunto crecía a tasas sin precedentes, pero otros sectores crecían más rápido que el sector agropecuario. Con este panorama, no resultan extrañas las conclusiones del autor. En el primer punto, los hogares agrodependientes tenían mayores probabilidades que los no agrodependientes de estar bajo la línea de pobreza. Esa relación se invierte para el punto siguiente (año 2006) mientras que en el año 2009 los hogares agrodependientes tienen nuevamente una leve mayor posi-

bilidad de estar bajo la línea de pobreza que los hogares no agrodependientes. Estos resultados refuerzan la idea de la importancia del contexto macroeconómico (y no sólo el desempeño económico del sector), por su influencia en la posibilidad de que un determinado sector de la población caiga bajo la línea de pobreza.

Los organizadores del *dossier* invitaron a participar en él a destacados académicos que estudian procesos similares que estarían ocurriendo en las agriculturas de los dos países vecinos: Argentina y Brasil. Las similitudes de nuestros ecosistemas, las mismas vocaciones agropecuarias, una historia rural en común hacen que sea lógico esperar situaciones similares a las relatadas para el caso uruguayo en dichos ambientes. En esta clave, se presentan dos artículos de investigadores de dichos países.

Como lo han hecho notar estudios previos (Gutiérrez, 2009; Errea *et al.*, 2011; Arbeleche y Carballo, 2007), la agricultura empresarial dedicada a la producción de granos en secano en Uruguay toma su modelo de un desarrollo similar de las empresas de agronegocios de la agricultura pampeana. En realidad, ese modelo es traído por empresarios argentinos que, diversificando sus inversiones, se instalan tempranamente en el litoral oeste de nuestro país. Es por ello que el artículo de Carla Gras cobra mucha importancia para comprender y establecer comparaciones con el desarrollo de los agronegocios en Uruguay. En dicho artículo, partiendo de un estudio de caso de 26 empresas de agronegocios, Gras identifica dos tipos de empresas distintos. En el paradigmático modelo de empresa en red, se aúnan el conocimiento, el capital financiero, las grandes escalas y un “*management* profesionalizado”, y se conjugan distintos actores vinculados por sistemas contractuales formalizados. La propiedad efectiva de la tierra juega un rol secundario. En este modelo se encuentra un número restringido de megaempresas que administran más de 100.000 hectáreas. Por otro lado, las empresas agrícolas “tradicionales”, en las que la tierra propia juega un papel más importante que en el modelo anterior, aunque no suelen operar en red, sí aplican algunos de los conceptos y modalidades de la organización en red. Gras encuentra dos subtipos. Las empresas “tradicionales” grandes, que tienen entre 10.000 y 20.000 hectáreas, y las empresas “tradicionales” medianas, que tienen menos de 10.000 hectáreas en propiedad. Las diferencias entre unas y otras no se restringen a la superficie que poseen, sino que también hay modalidades diferentes de organización del trabajo, de vínculo con el capital financiero, de gestión de la empresa, etcétera. Además, Gras encuentra que las empresas medianas tienen mayores dificultades de acumulación de capital y una mayor vulnerabilidad ocasionada por el incremento en el precio de la tierra. En síntesis, la autora rescata la idea de la heterogeneidad en los tipos de empresas agrícolas, cuyo conocimiento y comprensión son necesarios para pensar

el rumbo futuro de la agricultura pampeana. La lectura de este artículo permite extraer enseñanzas acerca de la forma de analizar al empresariado agropecuario en nuestro país, con el que sin duda se encontrarán similitudes y diferencias.

El artículo de Neske, Almeida y Radomsky se inserta en este *dossier* desde una mirada más profunda y removedora. Cuestiona el mismo concepto de desarrollo que está presente —aunque no necesariamente enunciado— en los análisis de los cambios económicos, sociales y culturales que están ocurriendo en la sociedad rural de nuestro país. Estos cambios, ¿traen desarrollo?, ¿o sólo producen crecimiento económico sin mejorar las condiciones de equidad social? Los autores denuncian las teorías de la colonialidad del poder: la idea del desarrollo ha sido construida a partir de las concepciones dominantes de la modernidad. Afiliándose a la corriente de pensamiento de los estudios poscoloniales, afirman que no hay (no tiene porqué haber) una única forma de concebir el desarrollo, tal como fuera enunciado por la teoría de Rostow —y continuada por otras versiones posteriores más elaboradas—, sino que a él se puede llegar por múltiples formas y por distintos caminos. Al analizar el caso del Alto Camaquã, en la región meridional del Estado de Rio Grande do Sul, muestran cómo la forma única de concebir el desarrollo hace que los territorios sean clasificados en desarrollados o subdesarrollados, existiendo para estos últimos una receta que se concibe y se aplica casi siempre de la misma forma, cuando tal vez otros caminos sean posibles para lograr un verdadero desarrollo.

Los artículos que el lector tiene en sus manos muestran también hasta qué punto —como ha sido otras veces en la historia del país— estos cambios son impulsados por vectores externos, provenientes de nuestros fuertes vínculos con el mercado mundial, y hasta dónde por variables endógenas que resisten o modifican su curso, o que proponen otros caminos. En síntesis, este número de la *Revista de Ciencias Sociales* pretende ser un aporte para una mejor comprensión de las transformaciones que están ocurriendo en la sociedad rural.

Diego E. Piñeiro

Coordinador del *dossier*

Investigador responsable del Núcleo de Estudios Sociales Agrarios.
Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales.

Referencias bibliográficas

- Arbeleche, Pedro y Carballo, Carolina (2007) *Los cambios en la agricultura de secano del nuevo siglo en Uruguay y sus consecuencias*. Montevideo: Facultad de Agronomía-UdelaR.
- Errea, Eduardo *et al.* (2011) *Transformaciones en el agro uruguayo: nuevas instituciones y modelos de organización empresarial*. Montevideo: Facultad de Ciencias Empresariales-Universidad Católica del Uruguay.
- Gutiérrez, Gonzalo (2009) *Análisis de las cadenas basadas en la producción de granos de secano para la definición de lineamientos de políticas específicas*, FAO-URU/TCP-3103. Montevideo: FAO.
- Piñeiro, Diego E. (2004) “Rentabilidad o muerte: la protesta rural en el Uruguay”, cap. IV, en *En Busca de la identidad: la acción colectiva en los conflictos agrarios de América Latina*. Buenos Aires. CLACSO, pp. 253-294.
- Piñeiro, Diego E. y Moraes, María Inés (2008). “Los cambios en la sociedad rural durante el siglo XX”, en *El Uruguay del siglo XX*, tomo III. Montevideo: Departamento de Sociología-Facultad de Ciencias Sociales-UdelaR: Banda Oriental, pp. 105-136.

ESTRATEGIAS SUCESORIAS EN LA GANADERÍA FAMILIAR

UN ENFOQUE DE GÉNERO

Alejandra Gallo e Irene Peluso

Resumen

En los últimos años, el campo uruguayo ha sufrido profundos cambios en el uso del suelo, las formas de tenencia de la tierra y sus niveles de concentración. En este contexto, la agricultura familiar sobrevive con serias dificultades.

Su disminución permanente, la creciente emigración de los jóvenes, y la tendencia a la masculinización de la población rural demandan problematizar la reproducción social de esta modalidad productiva. Una forma de hacerlo es indagar sobre la manera en la cual se procesa el traspaso de los establecimientos. A su vez, incorporar la perspectiva de género al análisis permite contemplar la diversidad de estrategias, desequilibrios de poder, capacidades y recursos que delimitan las formas que esta adopta y el lugar que ocupan los distintos sujetos sociales implicados.

Palabras clave: Género / sucesión / agricultura familiar.

Abstract

Strategies of succession in family farming: a gender perspective

In recent years the Uruguayan countryside has undergone profound changes in land use, forms of tenure and land concentration levels. In this context, family farming survives with serious difficulties.

Its permanent decline, the increasing emigration of youth, and the tendency to masculinization of the rural population, make it necessary to question the social reproduction of this productive mode, for instance investigating the ways of farm ownership transfer. In turn, gender mainstreaming succession analysis allows us to contemplate the diversity of strategies, imbalances of power, capabilities and resources that outline the forms succession takes and the place that the various social actors involved occupy.

Keywords: Gender / succession / family farming.

Alejandra Gallo: Licenciada en Sociología por la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Investigadora del Departamento de Sociología. Integrante del Núcleo de Estudios Sociales Agrarios (CSIC-DS-UdelaR). E-mail: mariale.gallo@gmail.com

Irene Peluso Crespi: Licenciada en Sociología por la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Integrante del Núcleo de Estudios Sociales Agrarios (CSIC-DS-UdelaR). E-mail: irenepelusocrespi@gmail.com

Recibido: 2 de abril de 2013.

Aprobado: 25 de junio de 2013.

Introducción

El presente artículo aborda el problema de la sucesión de los establecimientos ganaderos de tipo familiar desde una perspectiva de género y generaciones. Para ello, articula los hallazgos de tres investigaciones, que conjuntamente mostraron la estrecha vinculación entre las estrategias sucesorias que adoptan las familias y las relaciones de género que allí se establecen. Y de qué manera, esta configuración de la sucesión genéricamente determinada incide con fuerza en las trayectorias que adoptan las personas jóvenes que integran estos establecimientos.¹

De acuerdo a la información preliminar de la Dirección de Información y Estadísticas Agropecuarias (DIEA), en base a datos del Censo General Agropecuario, las explotaciones de tipo familiar se redujeron un 27,4% entre el año 2000 y el 2011. Esta situación, que plantea una clara disminución de estos establecimientos productivos, invita a reflexionar sobre la forma en la que este modo de producción se reproduce y sostiene en el tiempo, o sea, sobre la sucesión de las unidades de producción de una generación a la siguiente. Un tema que contiene interesantes aristas como problema social, y que hasta el momento ha sido ubicado como un asunto del ámbito privado que concierne a las familias. Por un lado, implica pensar en el relevo generacional y la continuidad de un modo de producción específico. Por otro, estudiarlo desde la perspectiva de género permite esclarecer aún más el proceso sucesorio, que, como se verá a lo largo del trabajo, es marcadamente diferente para varones y mujeres, enmarcando las trayectorias personales de la siguiente generación.

En la literatura referida al tema (ver, entre otros: Brumer, 2004; Piñeiro, 1998; Astori, 1982), existe un acuerdo bastante extendido en considerar la agricultura familiar como un modo de producción específico, basado en particulares relaciones de producción. Son justamente dichas relaciones las que marcan su característica distintiva y excluyente, que se corresponde con el predominio del trabajo familiar sobre el asalariado dentro del emprendimiento productivo. A la hora de analizar la estructura agraria, esta conceptualización presta particular atención a la organización social del trabajo como uno de los factores centrales para el análisis. Para estos autores, la agricultura familiar se caracteriza por el predominio del trabajo familiar

1 Se trata de tres estudios de caso realizados sobre establecimientos familiares ganaderos de los departamentos de Canelones y Lavalleja, desarrollados en el período comprendido entre 2009 y 2011 (Peluso, 2009; Gallo y Peluso, 2011; y Gallo, Molinaro y Osorio, 2011). El primero de ellos se enfocó en comprender la organización del trabajo productivo y reproductivo desde una perspectiva de género. El segundo aborda el problema de la sucesión, y el tercero refiere a los proyectos profesionales y laborales de los/as jóvenes hijos/as de familias productoras.

sobre el asalariado; el control del recurso tierra y otros recursos productivos (ya sea en propiedad o usufructo), la residencia en el predio —o muy cerca de este—; y la estrecha vinculación con los mercados de insumos, bienes de capital, dinero, trabajo y tierra (que lo diferencia de la modalidad campesina que suele producir para autoconsumo y frecuentemente en relaciones sociales provenientes de sistemas prehispánicos). Otro elemento que se destaca es que estos establecimientos suelen producir mayoritariamente para el mercado interno.

Por las características mencionadas, las unidades productivas de tipo familiar tienen algunas peculiaridades en la forma de organización del trabajo y en la lógica que siguen en relación con la explotación de sus establecimientos. Se ha señalado que la lógica de los/as productores/as de tipo familiar está orientada a satisfacer las necesidades familiares y no a maximizar la tasa de ganancia (Schejtman, 1980). Esto implica que las necesidades del establecimiento y de la familia se condicionen recíprocamente, dando lugar a lo que Hamdan (1994) ha llamado “unidad familia-explotación”, asumiendo que no existe una frontera claramente definida entre la economía de la empresa y la correspondiente al grupo familiar. El marcado condicionamiento mutuo que existe entre el ámbito productivo y el doméstico es observable, por una parte, en que la unidad doméstica depende fundamentalmente de la productiva para obtener sus recursos económicos. Pero, al mismo tiempo, en que la fuerza de trabajo que se puede aportar a la producción depende de las características del hogar, sus ciclos familiares y de los arreglos domésticos que hagan las familias.

Por otra parte, si bien es posible distinguir con fines analíticos dos subsistemas de producción diferenciados: la unidad productiva, cuya finalidad es producir bienes para el mercado, y la unidad doméstica, en la cual el objetivo reside en producir bienes y servicios para la subsistencia y reproducción material y social del grupo familiar; las características específicas que comporta este modo de producción hacen que en la realidad no exista una frontera clara entre ambos ámbitos. Esto genera una superposición en el mismo espacio físico, y a veces temporal, de las actividades productivas y reproductivas. Un ejemplo que se ha podido observar de este constante solapamiento es la función que ocupa, en cada unidad productivo-doméstica, la producción para autoconsumo. Estudios realizados muestran como dicha producción, tradicionalmente considerada parte de las labores domésticas, muchas veces es intercambiada en el mercado, dependiendo de las bondades de la cosecha, o al contrario, habiendo sido planificada para la venta, termina siendo consumida, al fallar la colocación del producto. Es muy común que las familias planifiquen cierta producción para autoconsumo pero previendo que “si sobra” se venderá en el mercado o se canjeará en un comercio de la zona por otros productos.

Pese al fuerte condicionamiento mutuo de ambos espacios y a la dificultad de delimitar en forma absoluta cada uno de ellos, ya que sus límites son muy dinámicos, las familias distinguen simbólicamente y físicamente dichos espacios. Se trata de “la casa” y “el campo”, dos universos de trabajo genéricamente configurados. Como veremos más adelante, el campo es el espacio de trabajo masculino por excelencia, independientemente del aporte de mano de obra femenina, muchas veces importante en cantidad y calidad. La casa, en cambio, es el universo de trabajo femenino.

En esta dinámica de funcionamiento existe una asignación diferenciada de roles, que constituye una marcada división sexual del trabajo, restringiendo el accionar de las mujeres a la órbita doméstica y el de los varones a la producción para el mercado (Brumer, 2004). El traspaso de la empresa a la siguiente generación, como veremos, no escapa a las condiciones y arreglos en relación con el mundo del trabajo que en ella tienen lugar. Asimismo, en la medida en que la condición de agricultor/a familiar es mayoritariamente hereditaria, la sucesión del control de los establecimientos incide en forma directa en la reproducción social de la agricultura familiar y en las características que esta adopta. Así como a qué integrantes de esas familias absorbe y a quiénes expulsa de la empresa familiar.

La organización social del trabajo y las relaciones de género que esta expresa

Hemos mencionado que en la agricultura familiar, si bien las tareas vinculadas a la producción para el mercado y a la reproducción de la familia no son fácilmente separables temporal y espacialmente, estas se encuentran marcadamente ordenadas a partir de una división sexual del trabajo que otorga lugares claramente diferenciados para varones y mujeres.

Para Hirata y Kergoat (2007, p. 598), la división sexual del trabajo:

Tem como características a designação prioritária dos homens à esfera produtiva e das mulheres à esfera reprodutiva e, simultaneamente, a apropriação pelos homens das funções com maior valor social adicionado (políticos, religiosos, militares, etc.).

Las autoras completan al análisis al decir que esta forma de organización de la carga de trabajo global de la sociedad contiene dos principios ordenadores, el principio de separación y el principio jerárquico. Estos principios organizadores operan como factores prioritarios para asegurar las relaciones sociales entre los sexos. En el caso de los establecimientos agropecuarios de tipo familiar, el principio de separación de la división sexual del trabajo se observa marcadamente en la asignación prioritaria

de los varones a la producción para el mercado; mientras que las mujeres suelen encargarse en exclusividad de las tareas domésticas y de cuidados familiares.

Esta forma de organizar el trabajo familiar, que contiene variaciones según la composición de la familia, el ciclo vital, la situación económica de la empresa, el rubro principal de producción, y es fruto de diversas experiencias y negociaciones, presenta, en los establecimientos familiares dedicados a la ganadería, una importante homogeneidad en la asignación de los roles femeninos y masculinos en relación con el trabajo. Más marcada aún que la analizada para otros rubros de producción.

En los establecimientos ganaderos de tipo familiar, el involucramiento femenino en las tareas vinculadas a la producción para el mercado es escasa o eventual. Se hallaron muy pocas familias en las cuales la participación de las mujeres en la labor productiva fuera activa o casi igualable, en cantidad, a la de los varones. Cuando esto ocurre, es frecuente que dicho trabajo se vincule mayormente a tareas productivas no ganaderas, en aquellos establecimientos que han optado por la diversificación productiva como estrategia de subsistencia.

La participación femenina en el trabajo productivo no sólo es menor en cantidad o frecuencia diaria, sino también suele estar acotada a cierto tipo de tareas. No se encontraron casos en los que las mujeres manejen herramientas grandes o un tractor, o utilicen caballo, ni se registró una significativa participación en las tareas contables y administrativas. Tampoco realizan tareas vinculadas a la producción que traspasen los límites del predio: vender, comprar, participar de ferias, hacer trámites. En esta marcada asignación por género de los distintos tipos de tareas que hacen a la actividad productiva, vemos cómo se reserva a los hombres aquellas actividades que implican el dominio de ciertas herramientas de trabajo muy asociadas simbólicamente con el trabajo rural, aquellas que implican una mayor elaboración intelectual o que están vinculadas a la esfera de lo público.

Las mujeres, además de ocuparse de las tareas domésticas y de cuidados familiares, suelen tener a cargo la producción para autoconsumo. Sin embargo, en aquellos establecimientos donde la estrategia de supervivencia familiar apunta a dar mayor importancia a la producción para consumo interno, esta tiende a salir de la órbita femenina y pasa a ser realizada por los varones conjuntamente con la producción para el mercado. Es dable observar, entonces, cómo la participación femenina en las tareas agropecuarias adquiere cierta variabilidad, según las necesidades y estrategias que adopte cada unidad familia-explotación; no así la partici-

pación masculina en las tareas domésticas y de cuidados familiares, que es prácticamente inexistente en todos los casos relevados.

Sin embargo, esa flexibilidad en la frontera que demarca los espacios masculinos y femeninos, en la práctica cotidiana de las familias, opera sobre construcciones de género muy rígidas que naturalizan claramente las tareas productivas como masculinas y las reproductivas como femeninas. Estas construcciones determinan que el aporte femenino al trabajo productivo suela estar invisibilizado por quienes integran el grupo familiar, o sea, significado como “ayuda” al trabajo masculino. Y en tanto las construcciones simbólicas dominantes consideran como trabajo solamente el que tiene valor económico de mercado, el trabajo femenino participa de una doble invisibilidad: no se reconoce su aporte a la labor productiva como trabajo legítimo y no se reconocen las tareas reproductivas como trabajo.² Es en este contexto donde se hace visible, en la producción familiar, el segundo principio ordenador de la división sexual del trabajo. El principio jerárquico refiere a la idea de que al trabajo realizado por los varones suele atribuírsele históricamente mayor valor que al trabajo realizado por las mujeres. Para Hirata y Kergoat (2007), la jerarquía social entre los sexos se introduce a partir del problema del valor. Consideran asimismo, que una constante histórica, que atraviesa a todas las sociedades conocidas, es que la producción se ha valorado más que la reproducción.

Para Saltzman (1992, p. 55) la división sexual del trabajo, junto con la existencia de “recursos masculinos de poder” superiores a los de las mujeres son los elementos básicos a la hora de estudiar el sistema de estratificación entre los sexos:

En la mayoría de las sociedades que presentan estratificación de los sexos, la división sexual del trabajo ha situado desproporcionadamente a los hombres, en comparación con las mujeres, en roles de trabajo que generan acceso directo a los recursos materiales, incluyendo pero no limitándose al dinero. (Saltzman, 1992, p. 56)

En tanto que en la agricultura familiar, las decisiones en torno a si invertir en el establecimiento o en la familia comportan un delicado equilibrio en torno a necesidades contrapuestas y fuertemente imbricadas, el poder de decisión tiende a concentrarse en los hombres, que son quienes realizan y controlan la

2 Dice Benería al respecto: “... puede ser difícil determinar los límites entre las faenas agrícolas y las tareas domésticas, sobre todo tratándose de mujeres. En la medida en que el trabajo agrícola no remunerado de la mujer está muy integrado en las actividades domésticas —por ejemplo, los cultivos alimenticios, el acarreo de leña, el cuidado de los animales y otras muchas tareas—, la distinción entre las clasificaciones tradicionales del trabajo familiar (en la agricultura) y el trabajo doméstico es sutilísima y resulta difícil trazar una línea divisoria clara. En la práctica, se suele infravalorar el trabajo que desempeña la mujer en la producción de subsistencia siempre que se clasifica como trabajo doméstico” (Benería, 1999, p. 325).

producción para el mercado y, por lo tanto, los ingresos prediales. Al mismo tiempo que la invisibilidad del trabajo femenino legitima y naturaliza dicho poder de decisión.

La organización social del trabajo en el interior de las unidades familia-explotación, y los significados que sobre dicho trabajo ahí se construyen, genera fuertes asimetrías entre los sexos, al naturalizar la permanencia de los varones al frente de la tarea de producción para el mercado, y haciendo girar en torno a ellos, la titularidad de los establecimientos agropecuarios, las decisiones cotidianas en materia productiva y, como veremos a continuación, la sucesión de los establecimientos y la tenencia de la tierra.

Una característica particularmente importante que adopta la organización genéricamente condicionada del trabajo, en la agricultura familiar, es que esta se transmite de una generación a la siguiente, a partir de la articulación de dispositivos diferenciados de socialización, según se trate de hijos varones o mujeres. De esta manera, se articula un proceso socializador, que promueve gustos y saberes distintos por la actividad productiva para hijos e hijas. Estos mecanismos se inician en los primeros años de crianza y se fortalecen a medida que las hijas y los hijos crecen. Desde muy pequeños, los hijos varones suelen ser estimulados para las tareas de producción para el mercado. Así se les apoya e incentiva en las tareas del campo por el traspaso directo de los saberes, a veces reforzado con la adquisición de conocimientos “especializados”, como ir a una escuela agraria. Por su parte, a las hijas mujeres se les valora positivamente la participación en las tareas domésticas y el uso del tiempo fuera del establecimiento, estimulando el estudio y permitiendo el abandono de las labores de campo. Así, se legitima dentro de las familias el rol masculino asociado a la tarea de producción, y se cristaliza el rol femenino alejado de las tareas productivas.

Separada desde un punto de vista analítico, pero obviamente relacionada con la medida en que la generación adulta se encuentra sexualmente diferenciada, está la medida de la división sexual del trabajo. Cuando hombres y mujeres llevan a cabo roles de trabajo profundamente distintos, ofrecen modelos que sugieren a los niños los tipos de trabajo que pueden y no pueden hacer cuando sean adultos. (Saltzman, 1992, p. 93)

Una aproximación al concepto de sucesión

En el presente trabajo, se entiende por sucesión de los establecimientos familiares el traspaso del control y la tenencia de la unidad productiva de una generación a la siguiente. Esta idea implica hacer una distinción entre herencia y sucesión efectiva. La primera comprendería las normas legales (y

los consiguientes derechos) establecidas por cada sociedad, para el traspaso de los activos a la siguiente generación. Es decir, las “normas del traspaso del valor de la sociedad” (Ramos, 2004, p. 2). La segunda tiene que ver con la transferencia del control efectivo de la explotación familiar. Hacer énfasis en el traspaso del control y gerenciamiento efectivo de la explotación tiene importantes implicancias, a juicio de este equipo de trabajo. En primer lugar, tiene que ver con considerar que la capacidad de usufructo de la tierra productiva implica su control efectivo por parte del o la sucesora. En segundo lugar, hace énfasis en que el traspaso de activos y el traspaso del gerenciamiento de la explotación no necesariamente suceden en un mismo momento ni convergen con fluidez.³ Por último, propone distinguir las normas legales que regulan los procesos sucesorios del traspaso de activos, y la legitimidad social que dichas normas tienen en la comunidad. Para Ferro (2008, p. 20), no son las normas legales las causantes de la desigualdad en la transmisión generacional de los recursos productivos, sino “... el patrón consuetudinario de acceso diferencial basado sobre un orden de género fuertemente asimétrico, que determina inequidades en perjuicio de las mujeres”. Es decir, son las significaciones y prácticas familiares las que determinan la modalidad del proceso sucesorio.⁴

A su vez, esta diferenciación entre herencia y sucesión (como transferencia del gerenciamiento efectivo del establecimiento) permite desanclar el proceso sucesorio del momento en que se realiza la transferencia de los activos a la muerte de los progenitores, y pensarlo como un proceso que se desarrolla en el tiempo, a lo largo de todo el ciclo familiar. Este proceso que comienza a gestarse muy tempranamente, con la aparición de la nueva generación, apunta a la designación de un sucesor y culmina cuando este adquiere el control efectivo de la explotación, para dar comienzo nuevamente con la aparición de la siguiente generación.

Como veremos más adelante, dicho proceso de designación, de quién o quiénes serán los/las sucesores/as que se quedarán con el control de la explotación, está fuertemente atravesado por las relaciones de género que allí se establecen. La división sexual del trabajo, la socialización diferenciada para hombres y mujeres en relación con la tarea productiva, la naturali-

3 Se retoma la conceptualización que hace Dirven (2002), para quien el proceso sucesorio incluye dos elementos fundamentales: “... la transferencia legal de la propiedad de la tierra y de los activos existentes”, y “la transferencia a la próxima generación del uso del patrimonio y de la gerencia de la explotación”.

4 El régimen sucesorio en Uruguay preserva la transmisión de los bienes sucesorios en favor de las/los hijas/os y de las/os ascendientes (si no existiera descendencia). Esta parte, denominada porción legitimaria, de la que el titular no puede disponer libremente por testamento o donación, asciende al 50% del patrimonio sucesorio si hay un hijo o sólo ascendientes, a las dos terceras partes si hay dos hijos y a las tres cuartas partes si hay 3 o más. La ley no discrimina a lo/as heredero/as según el sexo.

zación del trabajo productivo como propiamente masculino determinan, como veremos, que exista un fuerte consenso familiar acerca de la conveniencia de que sea un varón el que quede al frente de la explotación. Como algunos estudios han demostrado (Malán, 2008), las tensiones y conflictos que puedan suscitarse apuntan a las dificultades del titular actual de la explotación de ceder espacios en la toma de decisiones de la empresa al/los sucesor/es designados, y su tendencia a posponer la transferencia del emprendimiento productivo.

La modalidad predominante: un único sucesor de filiación masculina

En la mayoría de los casos relevados en los estudios de caso que nutren este trabajo, la forma en que se ha procesado el traspaso del control de los establecimientos de la generación anterior a la actual (entendiendo por esta la que mantiene el gerenciamiento al momento del relevamiento), se dio de padre a hijo varón bajo la forma de que uno de los hijos varones se queda a trabajar con el padre y luego, cuando este se jubila, adquiere la titularidad de la explotación y su control. Oportunamente, cuando los padres mueren, el problema de la transmisión de los activos, fundamentalmente la tierra, se resuelve comprando o arrendando la parte a sus hermanos. En algunas de estas situaciones, el hijo adquiere la totalidad del control de la explotación que tenía el padre, vía arrendamiento o compra de partes a sus hermanos. En otros casos, la explotación se achica en parte, porque el sucesor no logra hacerse con todos los activos familiares. En ningún caso encontramos que coexistan varios hermanos, con explotaciones diferentes, haciendo usufructo de los activos paternos.

Junto a esta modalidad dominante, encontramos una variedad de arreglos sucesorios más o menos estables. Algunas veces, el dueño del establecimiento hace arreglos en vida para garantizar la continuidad de la explotación en manos del sucesor designado, a modo de ejemplo, vía compensación económica con bienes urbanos (en el caso de las mujeres), colaborando con algún emprendimiento laboral en el caso de los hermanos varones del sucesor. Esta variada casuística, sin embargo, muestra las diferentes estrategias que utilizan las familias para garantizar la concreción del acuerdo sucesorio.

El carácter patrilineal del traspaso del establecimiento se confirma analizando la situación de las cónyuges de los titulares de las explotaciones relevadas. Si bien la mayoría son hijas de productores familiares, en escasísimas ocasiones poseen tierras propias y, cuando lo hacen, están arrendadas a uno de sus hermanos o pasan a integrar el patrimonio de la explotación que dirige el esposo.

Preservar la integridad del patrimonio

La forma en la cual se procesa la sucesión tiende a preservar la integridad del establecimiento. Como dice Bourdieu “A todas las familias campesinas se les plantean fines contradictorios: la salvaguarda de la integridad del patrimonio y el respeto de la igualdad de derechos entre los hijos” (2004, p. 56). Según lo relevado, esta dicotomía que atraviesan las familias se resuelve por la vía de favorecer a un único sucesor, de filiación masculina, pero respetando los derechos de herencia de sus hermano/as. Es que la necesidad de preservar la unidad del patrimonio tiene que ver con el tamaño de los predios, en general pequeños, y la inviabilidad económica de fraccionarlos aún más. Pero también con el valor simbólico y cultural que ese pedazo de tierra tiene para sus propietarios. Se trata del lugar donde nacieron y se criaron; en el cual la mayoría de las veces nacieron y se criaron sus padres y abuelos. Significa legar lo que la familia adquirió y sostuvo con mucho esfuerzo.

Existe, por lo tanto, un importante condicionamiento de género en la forma en que se resuelve la sucesión de los establecimientos familiares, que no sólo dificulta enormemente la posibilidad de las mujeres de hacer usufructo y gerenciar un emprendimiento productivo, sino que más aún, por la vía de los hechos y a través de las diversas estrategias familiares, bloquea también el acceso de estas a la propiedad de la tierra. Esta es una situación que ha sido observada por Deere y León para toda América Latina:

[La] discrepancia entre la igualdad formal de los hombres y las mujeres ante la ley y el logro de una igualdad real entre ellos, [es] una brecha que se aprecia muy bien en la diferencia que existe entre los derechos de la tierra de las mujeres y la propiedad real de las mismas. (Deere y León, 2002, p. 1)

Estas estrategias sucesorias, tendientes a preservar la integridad del patrimonio, coadyuvan con prácticas socialmente legitimadas y que tienen origen en la división sexual del trabajo, obstaculizando el acceso y usufructo de las mujeres de los bienes productivos. Es así que los derechos de herencia (que garantizan la igualdad para todos los hijos e hijas sin discriminación por sexo) y las prácticas socialmente legitimadas sufren un fuerte divorcio en la agricultura familiar.

La construcción del sucesor a lo largo del ciclo familiar

La composición de la familia incide en la forma en que los actuales titulares de los establecimientos proyectan la sucesión, fundamentalmente en función de diferencias de género. Los únicos casos en que se planea la sucesión para hijas mujeres es cuando no existen hijos varones. Y aunque no encontramos bloqueos a estos proyectos sucesorios femeninos, tampoco

encontramos un compromiso, de parte de los padres, con la sustentabilidad y crecimiento de la empresa, ni con la participación de las hijas en esta. En todos los casos relevados, el establecimiento se mantiene con el esfuerzo casi exclusivo del padre y no se realizan inversiones. Como hemos visto, en aquellas familias que cuentan con hijos varones, invariablemente el proyecto recae sobre uno de ellos. Y mientras que las hijas mujeres no son preparadas para la tarea del campo, los hijos varones son vinculados desde pequeños. Cuando existe más de un hijo varón, se tiende a planificar la sucesión solamente para uno de ellos, en aras de la ya mencionada intención de mantener la integridad del patrimonio.

La delimitación del sucesor está fuertemente relacionada a la vinculación temprana a la tarea productiva de los posibles candidatos. Esto es así porque la agricultura familiar es un cúmulo de saberes, usos y costumbres que se aprende por transmisión intergeneracional en un entorno cargado de connotaciones simbólicas y afectivas. Entonces, la delineación del sucesor tiene mucho que ver con su integración temprana al mundo del trabajo del establecimiento y la adquisición de todos esos elementos que lo validarán como el más capacitado para continuar la tarea paterna. En esa integración a la tarea productiva, encontramos una fuerte diferenciación de género que comenzará a dibujarse apenas los niños entran en edad escolar. Mientras los varones acompañan desde muy temprano al padre y se integran con naturalidad al mundo del trabajo productivo; las niñas son formadas en las tareas del hogar y se vinculan más estrechamente con la madre, realizando labores productivas sólo muy eventualmente.

A medida que los hijos crecen, los mecanismos socializadores diferenciados se fortalecen, vinculando más estrechamente a los varones a las labores de campo y alejando a las mujeres de estas. Hay en esto una fuerte naturalización del trabajo ganadero como trabajo masculino y una dificultad de visualizar un proyecto femenino de trabajo dentro del establecimiento productivo.

Cuando los hijos están en edad de ingresar al mundo del trabajo, comienza a dibujarse más claramente el sucesor y eso implica una cristalización de los roles familiares. Bajo la certeza de que las hermanas no son candidatas a continuar en la explotación, se realiza una valoración positiva de sus proyectos fuera del establecimiento. Para el varón que es elegido sucesor, las actividades fuera del establecimiento son residualmente valoradas o incluso desestimuladas, a la vez que se fomenta su involucramiento creciente con la tarea productiva.

Los casos relevados apuntan a establecer que la elección del sucesor, cuando hay más de un hijo varón, tiende a recaer en el hijo menor de la familia. Esta tendencia, que no constituye un patrón sucesorio establecido

como norma socialmente legitimada, tiene que ver con que el traspaso tardío del control de la explotación hace que cuando esta se procesa, los hijos mayores ya abandonaron el hogar buscando independencia económica. Algunas veces, puede observarse que la afinidad del padre con alguno de sus hijos puede cobrar relevancia a la hora de definir al sucesor. Malán (2008), estudiando la sucesión en establecimientos familiares dedicados a la lechería, analiza la díada padre-hijo y cómo esta juega un papel determinante en la selección del sucesor.

La díada padre-hijo suele ser la principal relación que se destaca al interior del grupo familiar. La misma se basa en el control generacional que existe de padre a hijo, ya que es el varón el sucesor favorable para garantizar la continuidad de la empresa. Esto implica, que durante un tiempo ambos trabajen juntos y compartan las decisiones, y que se produzca así el traspaso de gran parte de los conocimientos técnicos sobre la actividad. (Malán, 2008, p. 13)

Un elemento que se puede inferir del relevamiento realizado es que está tan naturalizada la vinculación de los varones a la actividad productiva y las responsabilidades prediales, que la elección de un único sucesor entre ellos no implica, para el resto de los varones, compensación de ningún tipo. La elección del sucesor frente a sus hermanos varones es un mecanismo implícito, que se construye casi inconscientemente en el imaginario y las rutinas cotidianas de las familias. Durante la definición del sucesor entran en juego:

... un complejo entramado de certidumbres, pautas culturales más o menos explícitas, hábitos y comportamientos que se imponen por sí mismos, sin la voluntad ni conciencia de los implicados, adoptando así la apariencia de una manera natural de contemplar el mundo. (Graña, 1996, p. 106)

En el caso de las mujeres, en cambio, el supuesto, naturalizado por todos, de que las mujeres no son candidatas a continuar con la explotación, hace que se piensen para ellas alternativas. A modo de ejemplo, apoyarlas en la realización de una carrera profesional.

Podríamos pensar, entonces, que existe un sistema diferencial de recompensas para el sucesor y el resto de sus hermano/as según sean varones o mujeres, permeado por las valoraciones implicadas en el sistema de género. La continuidad con el proyecto familiar, para los varones, no es tanto un derecho de herencia, como un deber social.

Cuando las familias se encuentran en la etapa de fisión, es decir, cuando la siguiente generación empieza a independizarse para formar su propia familia, la designación del sucesor suele estar sellada. A esta altura, por lo general, ya se ha proyectado la continuidad de la empresa para un hijo varón.

Ese delineamiento del sucesor se fortalece con el retiro temprano de los otros hermanos, que inician su vida laboral fuera del establecimiento, optando por otros oficios y tareas.

El deseo de continuidad, los bloqueos al proyecto sucesorio y las trayectorias de los/as jóvenes

En todos los casos relevados, se manifestó un fuerte deseo, por parte de los padres y las madres, de que la empresa continúe en manos de la familia. Ese deseo es observable asimismo en que en todos los casos los hijos varones fueron iniciados desde muy temprano en el aprendizaje de la tarea productiva, previéndose su continuidad en la empresa familiar.

Se registran algunos casos en que dicho deseo no logra concretarse en un proyecto de sucesión definido; situación que es vivida con pena y algunas veces con resignación por parte de los/as progenitores/as. En algunas situaciones, el bloqueo a un proyecto de sucesión tiene que ver con el hecho de que los hijos, cuando adquirieron la edad de trabajar, tomaron caminos propios que los alejaron del predio; y cuando los padres quieren ceder la explotación ya están desvinculados de la tarea agropecuaria. En otras, la dificultad de concretar un proyecto de sucesión tiene que ver con el hecho de que los padres y las madres no consideran viable la continuidad de la explotación y tienen serias dudas acerca del valor de lo que tendrían para legar. En esos casos, el estímulo dado a la siguiente generación aparece más relativizado. Esa convicción puede deberse a situaciones económicas críticas, pero también puede llegar a vincularse a situaciones sucesorias no resueltas por parte de la generación que detenta la titularidad actual del establecimiento. La permanencia de progenitores/as con vida que no han traspasado sus activos, sumado a la existencia de varios herederos potenciales, puede hacer ver muy incierto, para el actual titular, la posibilidad de legarlo a la siguiente generación. En esos contextos, puede valorarse el trabajo agropecuario como excesivamente duro, poco rentable y demasiado plagado de inseguridades, como para convertirlo en deseable para la siguiente generación. Estudios realizados en América Latina (Brumer, 2006) han señalado que, en muchas ocasiones, el deseo de transferir la explotación se prolonga tanto en el tiempo (por dificultades de acceder a jubilaciones decentes, renuencia a dejar el control del emprendimiento productivo, el incremento de las expectativas de vida) que, cuando se decide concretar, la generación siguiente ya alcanzó la adultez y tomó caminos alternativos.

Asimismo, la posibilidad de concretar un proceso sucesorio exitoso se encuentra en relación con los deseos y expectativas que la siguiente generación tenga sobre la empresa familiar, los cuales están condicionados

por los patrones de género dominantes. En la división sexual del trabajo que tiene lugar en las unidades doméstico-productivas y el proceso de socialización diferenciado que allí se establece, se ponen en juego las definiciones de masculinidad y feminidad que las familias sostienen y construyen. Como se ha visto, estas definiciones no sólo tienen que ver con las tareas concretas que asume cada uno de los sexos y el valor que se le asigna a cada tarea, sino con las normas sociales que regulan los modos legítimos de ser varón y ser mujer, que habilitan modelos de feminidad y masculinidad hegemónicos, donde se articulan derechos, obligaciones, responsabilidades y privilegios diferenciados para cada sexo. Estas definiciones de feminidad y masculinidad inciden en los proyectos profesionales y laborales de los/as jóvenes hijos/as de productores/as. Mientras en los hijos varones la preferencia por continuar con la actividad paterna parece imponerse como norma ineludible, en las hijas se presenta con claridad la ruptura con el modelo materno, proyectándose un destino alejado de la producción agropecuaria familiar.

Como se ha mencionado, las jóvenes suelen recibir apoyo para continuar con sus estudios, al tiempo que se desestimula su involucramiento en las tareas de producción para el mercado. Resulta interesante que todas las familias expresan el deseo de que sus hijas continúen el proceso de formación, incluso aquellas en las que concretar este deseo supone un esfuerzo económico significativo. Al momento del relevamiento, casi todas las entrevistadas se encontraban cursando educación secundaria o terciaria, alcanzando un nivel educativo mayor al logrado por sus padres, madres y hermanos. Una consecuencia resultante de esta situación es la emigración a los centros urbanos por parte de las jóvenes que no encuentran en su lugar de origen la posibilidad de llevar adelante su proyecto. Como se ha mencionado, esta inversión en capital humano para las hijas podría considerarse una compensación para ellas, impedidas de heredar el emprendimiento productivo. Así entendido, presenta sentidos encontrados. Por una parte, implica la ruptura con el modelo de género heredado de sus madres, en tanto el capital educativo habilita el desarrollo de proyectos alternativos. Por otra parte, significa la cristalización de que a las mujeres no les competen las actividades de campo.

Por su parte, los jóvenes varones expresan con claridad su deseo de constituirse como productores. Pero la rentabilidad de las unidades productivas y la posibilidad de participación en la distribución de los beneficios intervienen de manera determinante en la definición concreta de dicho deseo, expresándose con mayor énfasis en aquellos pertenecientes a establecimientos prósperos. En estas explotaciones, suele habilitarse una participación activa en la distribución de los beneficios del joven designado como sucesor, recibiendo muchas veces un salario por su trabajo o accediendo a

tierra o animales para su laboreo. En los casos de establecimientos menos solventes, el proyecto de continuidad se construye en un escenario tendiente a la dependencia e inestabilidad.

Como se ha analizado *ut supra*, los estudios realizados permiten afirmar que, en la mayoría de los casos, el hijo designado para continuar con la actividad paterna suele ser el menor. Esto es consecuencia de las estrategias que se articulan a la interna de las familias con el objetivo de garantizar la continuidad de los establecimientos, siempre asociadas a mantener la integridad del patrimonio. Los hijos varones mayores se ven incentivados a emanciparse para lograr sus propios ingresos, producto de las dificultades de acceso a beneficios derivados de las unidades productivas y a la escasa participación que se les asigna en la toma de decisiones. Cuando sucede la emancipación de los hermanos mayores, es entonces que se articulan distintos mecanismos tendientes a promover la continuidad del hijo —aún residente— al frente de la explotación. Es así, que comienza a tener mayor participación en los beneficios y en la toma de decisiones sobre los recursos, adquiriendo más protagonismo en el mundo productivo. De este modo, se busca atenuar el costo de oportunidad que le ocasiona al joven permanecer trabajando para sus progenitores/as, al margen del mundo del empleo.

Consideraciones finales

Podemos concluir entonces, que el traspaso del establecimiento productivo de una generación a la siguiente tiende a privilegiar la designación de un único sucesor de filiación masculina, generalmente el hijo menor. Esta tendencia, más que un patrón cultural consuetudinariamente establecido, es el resultado de diversas estrategias que realizan las familias para asegurar la continuidad de la explotación manteniendo la integridad del patrimonio. Estrategias que se encuentran constreñidas por las definiciones de género que asignan roles e imponen expectativas diferentes para varones y mujeres y que atraviesan todo el ciclo de vida familiar.⁵

5 Bourdieu, analizando el sistema de estrategias de reproducción en las sociedades campesinas en el Bearn francés, considera que más que analizar patrones sucesorios como reglas consuetudinarias, se trata de comprender cómo las familias construyen estrategias para garantizar la trasmisión del patrimonio en el marco de las prescripciones culturales existentes. Dice al respecto: “Hay que romper, en efecto, con el juridicismo que impregna aún la tradición etnológica [...] que actúa como si las prácticas fueran directamente deducibles de reglas jurídicas expresamente constituidas y legalmente sancionadas o de prescripciones consuetudinarias en las que se incluyen sanciones morales o religiosas”. Y agrega, refiriéndose a las distintas estrategias matrimoniales: “Todo obliga, por el contrario, a plantearse que el matrimonio no es fruto de la obediencia a una regla ideal, sino del producto de una estrategia...” (Bourdieu, 2004, pp. 169-171).

Desde este punto de vista, el proceso sucesorio se inicia tempranamente. Se puede rastrear hasta los primeros años de crianza de los niños y las niñas, en la asignación diferenciada de roles para uno y otro sexo en las unidades familia-explotación. Estos mecanismos se incrementan y endurecen a lo largo del ciclo de vida familiar. La división sexual del trabajo, dentro de la unidad productiva, cobra entonces un papel central a la hora de determinar la dirección que adopta la sucesión y el lugar que ocupan varones y mujeres en esta.

Esta construcción del proceso sucesorio, signado por inequidades de género, está altamente naturalizada por todos los miembros del hogar. Situación que favorece la construcción consensual del pacto sucesorio, al menos en lo que respecta a la filiación masculina de la sucesión. Las tensiones y preocupaciones que se han relevado tienen que ver más con el problema del traspaso de los activos, con el temor, por parte del sucesor, a no poder acceder a la totalidad del patrimonio familiar o no garantizar la viabilidad del emprendimiento. Situación que se torna especialmente crítica en aquellos predios muy pequeños, llegando a cuestionar la continuidad del establecimiento e, incluso, a bloquear el proyecto de sucesión.

En un contexto de fuertes expectativas familiares por mantener la explotación, se observa una fuerte diferenciación por género, entre hijos e hijas, en cuanto al deseo de continuar con la actividad familiar. Mientras que en los varones se expresa fuertemente la intención de establecerse como productores, las mujeres tienen intereses asociados a proyectos alternativos, vinculados, muchas veces, a la adquisición de capital educativo. Situación que, por un lado, implica la ruptura con el modelo materno, en tanto abre oportunidades distintas a las desarrolladas por sus madres. Por otro lado, implica una continuidad con este modelo, en tanto cristaliza el rol de las mujeres lejos del trabajo de campo. En estas expectativas fuertemente diferenciadas, se expresan nuevamente las normas sociales que regulan los modos legítimos de ser varón y ser mujer, que delinear modelos de masculinidad y feminidad hegemónicos.

El proceso sucesorio pone en juego el problema del relevo generacional y, con ello, la reproducción de esta modalidad productiva. Pero asimismo, deja al descubierto un modelo de oportunidad que no logra cubrir las necesidades de varones y mujeres, quienes encuentran fuertes obstáculos para el acceso a la vida adulta en el medio rural. En el caso de los varones, las dificultades se presentan por el retraso del proceso de relevo generacional y por el hecho de que sea uno solo el que podrá continuar con la explotación. En el caso de las mujeres, las frustraciones se encuentran asociadas a la necesidad de migrar para poder llevar a cabo sus proyectos laborales.

Referencias bibliográficas

- Astori, Danilo (1982) *La agricultura general uruguaya: orígenes y situación actual*. Montevideo: FCU.
- Benería, Lourdes (1999) “El debate inconcluso sobre el trabajo no remunerado”, en *Revista Internacional del Trabajo* [online], 118(3), pp. 321-346. Disponible en: <<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/icap/unpan046252.pdf>> [acceso 19/3/2013].
- Bourdieu, Pierre (2004) *El baile de los solteros*. Barcelona: Anagrama.
- Brumer, Anita (2004) “Género e agricultura: a situação da mulher na agricultura do Rio Grande do Sul”, en *Revista Estudos Feministas* [online], 12(1). Disponible en: <<http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=38112111>> [acceso 19/3/2013].
- _____. (2006) *A problemática dos jovens rurais na pós-modernidade* [online]. Disponible en: <<http://es.scribd.com/doc/70221237/A-Problematica-dos-Jovens-Rurais-Pos-Modernidade-Artigo>> [acceso 19/3/2013].
- Deere, Carmen Diana y León, Magdalena (2002) *Género, propiedad y empoderamiento: tierra, Estado y mercado en América Latina*. México: FLACSO: PUEG.
- Dirven, Martine (2002) “Las prácticas de herencia de tierras agrícolas: ¿una razón más para el éxodo de la juventud?”, en *Serie Desarrollo Productivo* [online], n.º 135, CEPAL, Santiago de Chile. Disponible en <<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/7/11837/LCL1837.pdf>> [acceso 19/3/2013].
- Ferro, Silvia Lilian (2008) *Género y propiedad rural* [online]. Disponible en: <<http://www.proinder.gov.ar/productos/Biblioteca/contenidos/estinv.00.genero%20y%20propiedad%20rural.pdf>> [acceso 10/3/2013].
- Gallo, Alejandra y Peluso, Irene (2011) *Pactos de sucesión: hombres, mujeres y herencia en el campo uruguayo*, investigación financiada por la CSIC en el marco del Programa de Apoyo a la Investigación Estudiantil, Universidad de la República. Documento presentado en el I Congreso Uruguayo de Sociología, 6-8 de julio de 2011, Montevideo [formato digital en CD de difusión].
- Gallo, Alejandra; Molinaro, Karina y Osorio, Natalia (2011) “Modelos heredados: continuidades y rupturas en proyectos laborales y profesionales de jóvenes rurales”, en *Mirada Joven: Juventud y Género*, n.º 1, pp. 87-104.
- Graña, François (1996) “La resistencia a la sucesión femenina del predio rural: el caso de los productores familiares en la lechería uruguaya”, en *Revista de Ciencias Sociales* [online], n.º 12. Disponible en: <<http://www.rau.edu.uy/fcs/soc/Publicaciones/Revista/Revista12/Grania.html>> [acceso 19/3/2013].
- Hamdan, Virginia (1994) “Análisis microeconómico de explotaciones familiares: un aporte metodológico”, en *Seminario de resultados de enfoque sistémicos aplicados al estudio de la diversidad agropecuaria: actas*. Mar del Plata: INTA-CERBAS: INRA-SAD, pp. 103-118.
- Hirata, Helena y Kergoat, Danièle (2007) “Nuevas configuraciones de la división sexual del trabajo”, en *Cadernos de Pesquisa*, 37(132), setiembre-diciembre, pp. 595-609.
- _____. (1998) “Una nueva mirada a la división sexual del trabajo”, en Maruani, Margaret; Rogerat, Chantal y Torns, Teresa (dir.) *Las nuevas fronteras de las desigualdades*. Barcelona: Ed. Icaria.

- Malán, Inés (2008) *El proceso sucesorio en la lechería familiar*. Tesis de grado para obtener la Licenciatura en Sociología, Universidad de la República, Montevideo.
- Peluso, Irene (2009) *Producción y reproducción en los establecimientos ganaderos familiares*. Tesis de grado para obtener la Licenciatura en Sociología, Universidad de la República, Montevideo.
- Piñeiro, Diego (1998) *Cambios y permanencias en el agro uruguayo: tendencias y coyunturas en las agriculturas del Mercosur: el papel de los actores sociales*. Buenos Aires: La Colmena.
- Ramos, Guadalupe (2004) “Un acercamiento teórico a los efectos del sistema de sucesión en la incorporación de los jóvenes a la agricultura vasca”, en *VI Congreso Vasco de Sociología*, Bilbao, 24-26 de febrero de 2004 [online]. Disponible en: <www.unavarra.es/puresoc/pdfs/c_ponencias/ramos.pdf> [acceso 19/3/2013].
- Saltzman, Janet (1992) *Equidad y género*. Madrid: Cátedra Universitat de València: Instituto de la Mujer.
- Schejtman, Alexander (1980) “Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia”, en *Revista de la CEPAL*, n.º 11, agosto, pp. 121-140.

RESOLVIENDO LAS NECESIDADES DEL CAPITAL DEL INTERMEDIARIO LABORAL A LA EMPRESA DE SERVICIOS AGRÍCOLAS

Matías Carámbula, Soledad Figueredo y Mariela Bianco

Resumen

Durante las dos últimas décadas, se desarrolla en Uruguay un proceso de expansión y consolidación de diferentes modalidades de contratación de trabajadores agrícolas suministrados por empresas de servicios. En este artículo, se examinan las características de este fenómeno en base a estudios recientes sobre la forestación y la agricultura de secano. El objetivo es avanzar en la comprensión de las características que asumen las modalidades de intermediación laboral y su articulación con la expansión capitalista del agro uruguayo a inicios del siglo XXI. El artículo plantea que la intermediación laboral se expande, buscando solucionar las necesidades generadas por el capital, incorporando además otras dimensiones de la intermediación que se enmarcan en procesos de flexibilización que las empresas agropecuarias comparten con otros sectores de actividad.

Palabras clave: Agricultura / forestación / trabajo / intermediación / servicios agrícolas.

Abstract

Meeting the needs of capital: from the labor intermediary to the agricultural services company

During the last two decades, there has been in Uruguay a process of expansion and consolidation of different forms of labor contracts for agricultural workers supplied by service companies. This paper examines this phenomenon based on recent studies on forestry and dry-land crop production. Its objective is to contribute to the understanding of the characteristics of the different forms of labor intermediation and its articulation with capitalist expansion in the Uruguayan rural space at the beginning of this century. The article argues that labor intermediation expands in order to solve the needs generated by the capital, adding new dimensions of the labor mediation framed in the processes of labor flexibility which agricultural firms share with firms in other sectors.

Keywords: Agriculture / forestry / work / mediation / agricultural services.

Matías Carámbula: Ingeniero agrónomo. Magíster en Ciencias Agrarias, opción Ciencias Sociales. Profesor adjunto en Sociología Rural, Facultad de Agronomía, UdelaR.
E-mail: mcarambula@fagro.edu.uy

Soledad Figueredo: Licenciada en Sociología. Magíster en Ciencias Agrarias, opción Ciencias Sociales. Asistente en Sociología Rural, Facultad de Agronomía, UdelaR.
E-mail: sfigueredo@fagro.edu.uy

Mariela Bianco: Licenciada en Sociología. PHD en Sociología Rural. Profesora agregada en Sociología Rural, Facultad de Agronomía. Profesora agregada, Unidad Académica, Comisión Sectorial de Investigación Científica, UdelaR. E-mail: mbianbo@gmail.com

Recibido: 2 de abril de 2013.

Aprobado: 15 de mayo de 2013.

Introducción

Uruguay experimenta desde hace dos décadas un proceso de transformaciones agrarias basado en la expansión de la forestación, primero, y de la agricultura de secano, después, de dimensión singular en la historia del agro uruguayo. De una u otra forma, este proceso impacta en la estructura productiva y los actores involucrados, los territorios y el paisaje rural, las características de la sociedad vinculada a la producción agropecuaria, las formas de organización de la producción y el trabajo, entre otros.

Una serie de estudios,¹ más o menos recientes, abordan desde una perspectiva sociológica la organización del trabajo en distintos ámbitos productivos, procurando caracterizar el trabajo y el empleo agrícola. De estos antecedentes se desprende que la intermediación laboral es un fenómeno central que permite comprender la asignación de trabajo en una serie amplia de procesos productivos primarios.

Este escrito, basado en estudios recientes sobre los sectores que lideran el proceso de transformación del agro uruguayo, se posiciona como un esfuerzo por realizar un aporte mayor hacia la comprensión de los procesos de intermediación laboral y su articulación con la expansión capitalista del agro uruguayo a inicios del siglo XXI. En la siguiente sección, se presentan las características más salientes del proceso de transformación social y productiva en curso, a partir de datos de los sectores forestal y de agricultura de secano. En la tercera sección, se describen, a partir de información oficial, los cambios operados en relación con el trabajo en los sectores referidos. La cuarta sección discute el rol de la intermediación en el escenario de la transformación, para dar paso en la quinta parte a la metodología. En la sexta sección, se integran las evidencias empíricas recogidas en estudios de campo realizados en ambos sectores y, finalmente, en las dos últimas secciones, se esbozan respuestas a la interrogante planteada en este trabajo: ¿por qué el capital necesita intermediarios?

1 Entre otros, véase Piñeiro (2008), Riella y Mascheroni (2009), Carámbula (2009), Figueredo (2012), Fernández (2012).

Reestructuración productiva y principales características del caso uruguayo

El campo uruguayo transita por un proceso de reestructuración productiva que, por su velocidad e intensidad, se podría identificar como un período histórico específico y que, como sostienen Piñeiro y Moraes (2008), sólo sería comparable con el proceso de alambramiento² de los campos de fines del siglo XIX.

Una de las señales y razones de este proceso es la expansión de la agricultura de secano liderada por el cultivo de soja y de las plantaciones forestales. En relación con la superficie sembrada con el cultivo de soja, el *Anuario Estadístico Agropecuario 2005* (DIEA,³ 2006) muestra que la superficie sembrada para la zafra 1999-2000 fue de 8.900 hectáreas, mientras que el *Anuario Estadístico Agropecuario 2012* (DIEA, 2013a) registra que para la zafra 2010-2011 fue de 862.100 hectáreas, representando aproximadamente el 5,4% de la superficie agrícola del país. Por otra parte, según la Dirección Forestal (2013), las plantaciones bajo proyecto forestal pasaron de 509.491 hectáreas acumuladas en el año 1999 a 934.050 hectáreas acumuladas en el año 2012 (aproximadamente 5,8% de la superficie agrícola del país). Si se suman estos dos procesos en términos del uso de la tierra, en aproximadamente dos décadas cerca del 11% de la superficie agrícola del país cambió de rubros productivos, de sistemas de producción y fundamentalmente de actores sociales.

Asociada a este cambio, se visualiza una creciente competencia por el acceso a la tierra a través de los registros de compra/venta de tierra para el período 2000-2011. Según DIEA (2012), durante este período cambiaron de propiedad aproximadamente 6.923 millones de hectáreas, lo que representa aproximadamente el 42% de la superficie agrícola del país. Según la misma fuente, el precio de la hectárea de tierra en el período 2000-2011 se multiplicó por siete, pasando de un precio promedio de 448 dólares, en el año 2000, a un precio promedio de 3.196 dólares para el año 2011.

El cambio en la propiedad de la tierra se vincula además con tres fenómenos que operan en simultáneo: la concentración en el acceso y uso de la tierra, la expansión de las sociedades anónimas como modalidad jurídica de tenencia y el arrendamiento como modalidad de acceso a la tierra asociada a la agricultura de secano.

El proceso de concentración mencionado se manifiesta en los resultados preliminares del Censo General Agropecuario realizado en 2011 (DIEA, 2013b).

2 El alambramiento de los campos definió tempranamente la propiedad privada y las relaciones salariales en el campo. Permitió la consolidación del latifundio ganadero como modo de producción, comenzando el proceso de expulsión de población excedentaria (Fernández, 2008).

3 DIEA: Dirección de Información y Estadísticas Agropecuarias. Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca.

Según esta fuente, durante el período intercensal 2000-2011 se registró una disminución de 12.241 explotaciones agropecuarias, de las cuales el 91% tenía una superficie menor a 100 hectáreas. La evolución del sector forestal es un buen ejemplo del proceso de concentración en el uso de la tierra dentro del mismo sector. En dicho sector, durante el período intercensal se registró una disminución significativa del número de establecimientos que declaran como rubro principal la forestación, pasando de 1.015 a 785. Si esta información se analiza por estratos de superficie, se visualiza que la disminución se registra en los estratos con superficies menores a 500 hectáreas, pero se observa un incremento de 191 a 380 de los establecimientos con superficies mayores a 500 hectáreas. Además, la distribución por estrato se enmarca en un período en el cual la superficie total destinada a la forestación aumentó significativamente, así pues, esta reestructuración concentradora adquiere mayor significado.

La segunda característica del proceso es la expansión de las sociedades anónimas como modalidad jurídica de acceso y tenencia de la tierra que se registró en los últimos diez años. Según DIEA (2013b), el 43,1% de la superficie agrícola del país se encuentra bajo el régimen de sociedades anónimas. Si bien, por la modalidad jurídica de tenencia de la tierra (S.A.), no es posible identificar el origen del capital, se estima que un porcentaje importante de esta superficie se vincula con inversiones extranjeras.

La tercera característica del proceso es el crecimiento de la superficie arrendada y el precio de arrendamiento. Según DIEA (2012), durante el período 2000-2011 se registraron 22.501 contratos de arrendamiento, por un total de casi 8,2 millones de hectáreas y un monto de más de 658 millones de dólares por año. Como referencia para conocer la trayectoria de este proceso, la superficie arrendada para el año 2000 fue de 415.000 hectáreas a un precio promedio de 28 dólares por hectárea, mientras que para el año 2011 fueron arrendadas 910.000 hectáreas a un precio promedio de 152 dólares por hectárea. La misma fuente muestra que para el año 2011 se arrendaron para la ganadería 403.657 hectáreas (44% del total) a un precio promedio de 62 dólares por hectárea, para la agricultura de secano 231.226 hectáreas (25% del total) a un precio promedio de 317 dólares por hectárea, y para el destino agricultura de secano en rotación con ganadería 140.061 hectáreas (15% del total) a un precio promedio de 163 dólares por hectárea. La suma de los tres destinos de arrendamiento representa el 85% del total de la superficie arrendada. Tomando como comparación el mismo estudio de la DIEA para el año 2007, los contratos de arrendamiento para destino ganadero equivalían a 432.339 hectáreas (51% del total) a un precio promedio de 34 dólares por hectárea; para la agricultura de secano eran arrendadas 105.979 (13% del total) hectáreas a un precio promedio de 137 dólares por hectárea, y para la agricultura de secano en rotación con ganadería 12.7881

(15% del total) hectáreas a un precio promedio de 75 dólares por hectárea. El crecimiento y la composición del arrendamiento por destino señala la importancia creciente que tiene esta modalidad de acceso a la tierra, a la vez que indica un escenario de crecimiento de la agricultura de secano y estabilidad de la ganadería.

Este escenario de reestructuración social y productiva tiene su correlato en el desarrollo del Producto Bruto Agropecuario, identificándose cambios sustantivos en el aporte interno de cada subsector. Mientras que para el año 2005, el aporte sectorial de la actividad pecuaria (ganado bovino, leche y lana) representaba el 57% del total, la agricultura el 37% y la forestación el 6%, para el año 2011 la actividad pecuaria representaba el 46%, la agricultura el 47% y la silvicultura el 7% (DIEA, 2013b).

En síntesis, el campo uruguayo, transita un escenario de cambios profundos que se expresa en las actividades económicas que se realizan, las modalidades de producción y los actores sociales involucrados. Estos forman parte de un proceso económico, social y cultural diferente en la trayectoria histórica del agro uruguayo, en el cual se reconoce un escenario social convulsionado. Este trabajo focaliza su análisis en una de las identidades de este proceso, la reconfiguración del mercado de trabajo, particularmente, la intermediación y su papel resolviendo necesidades del capital.

El trabajo en la agricultura y la forestación en cifras

El período 2005-2011 se caracterizó por un crecimiento económico del sector agropecuario y un aumento de la formalidad del empleo que tuvo su cara más visible en el incremento de trabajadores inscriptos en Banco de Previsión Social (BPS).⁴ De acuerdo a los datos aportados por Tommasino y Bruno (2011), la cantidad de asalariados rurales inscriptos⁵ ante el BPS pasó de 70.036 en 2000 a 97.057 en 2009, con una cantidad de patrones que se ha mantenido en el entorno de los 80.000.

Según Tommasino y Bruno (2011), en el año 2009 los asalariados permanentes representaban el 89,9% del total de asalariados (87.225), siendo el resto trabajadores que se encuentran en la categoría jornalero o zafral (9.727). Los mismos autores señalan que el sector en el cual se ha registrado un mayor incremento en el número de trabajadores es el forestal, pasando

4 El BPS es la entidad estatal encargada de la seguridad social a la que aportan todos los trabajadores en actividad.

5 La fuente utilizada es la información que brinda el BPS; la categoría que se asimila a asalariados se denomina cotizantes dependientes rurales. Si bien esta fuente permite lograr una aproximación al número de asalariados, su valor debe relativizarse en función de que en esta categoría pueden figurar familiares no remunerados del productor o repetición de asalariados que tienen un vínculo laboral con más de una empresa.

de 983 trabajadores en el año 2000 a 8.032 trabajadores en año 2009, lo que significa un incremento en el registro de 7.049 trabajadores. El incremento en el número de trabajadores registrados se manifiesta también en la categoría agricultura y ganadería, pasando de 47.194 a 64.338 trabajadores registrados. Si bien la información está agrupada, se puede suponer que una parte sustantiva de este incremento se explique por el aumento del número de trabajadores vinculados a la agricultura de secano.

Además del aumento del número de trabajadores y de la distribución diferenciada por sector, uno de los cambios significativos del período ha sido el aumento de los contratistas registrados⁶ ante el BPS. Según Tommasino y Bruno (2012), del año 2000 al 2009 el número de contratistas registrados pasó de 1.097 a 2.704, y el de contratistas bajo modalidad de sociedades anónimas pasó de 13 a 240; es decir, que en 10 años el número de contratistas, sumando las dos modalidades jurídicas, pasó de 1.100 a 2.944. Este incremento respondería a tres factores: el primero sería el aumento de empleo en el sector, el segundo es la propia formalización del empleo operada en todas las categorías de trabajadores, y el tercero, y sobre el cual trata este artículo, es el aumento en la demanda de los servicios que brindan estos actores.

La calificación de los trabajadores es otro aspecto vinculado con los procesos contemporáneos de intermediación que experimenta transformaciones en estos sectores. Como se verá más adelante, la calificación además de ser una cualidad para acceder al trabajo, en el sector agrícola y forestal adquiere una relevancia sustantiva en relación con la estabilidad laboral. Según Tommasino y Bruno (2011), en el año 2000, en un total de 68.115 trabajadores agropecuarios registrados, el 76% correspondía a mano de obra no calificada. En ese año, los trabajadores calificados representaban el 28% en agricultura y ganadería y el 36% en la forestación. En el año 2009, sobre un total de 96.690 trabajadores registrados, la mano de obra calificada total aumentó 2 puntos porcentuales, y pasó a ser el 26% del total. En la agricultura y ganadería los trabajadores calificados se mantuvieron estables en 28%, mientras que en la forestación, los trabajadores calificados aumentaron 9 puntos porcentuales (de 36 a 45%). Si bien la información registra un pequeño incremento porcentual de los trabajadores calificados, en términos absolutos el incremento de los trabajadores no calificados explica mayoritariamente el aumento total de trabajadores. Sobresale el caso de la forestación, en el cual el incremento significativo de los trabajadores calificados se vincula temporalmente con el proceso de mecanización de la cosecha forestal, asociada a nuevas maquinarias (*harvester, forwarders*) con demandas específicas de capacitación de los operarios. Si bien en la agricul-

6 Una empresa contratista es toda aquella que se dedica en forma independiente a ofrecer servicios a terceros para tareas de esquila, alambramiento, silvicultura y trabajos agrícolas en general.

tura también se registraría un incremento significativo de los trabajadores calificados, asociados a la incorporación de maquinaria de gran porte, la información sin desglosar entre ganadería y agricultura estaría ocultando este proceso.

Nuevas formas de organización de la producción: intermediación y descentralización productiva agraria

Las transformaciones que están ocurriendo en el sector agropecuario uruguayo no pueden explicarse y comprenderse desde una perspectiva local, es decir que están enmarcadas y relacionadas con procesos globales. Según Reboratti y Alvarado (2011), el proceso de expansión de la soja formó un verdadero territorio transnacional casi geográficamente continuo, en el cual la expresión 'un mar de soja' no está para nada alejada de la realidad.⁷ Entre los actores de esta expansión se destacan los grandes productores argentinos, consolidados en forma de fideicomisos y organizaciones empresariales en red, que comenzaron a principios de este siglo a buscar y obtener tierras en Uruguay. Los nuevos grupos nacionales e internacionales operan desde la lógica del capital financiero, especulación en tierras y en la producción de materia prima para exportación y en algunos casos también, procesamiento (Figueredo, 2012). Este territorio transnacional tiene sus expresiones en la reorganización del trabajo en el sentido de lo que plantea Novick:

... por organización del trabajo puede definirse el conjunto de aspectos técnicos y sociales que interviene en la producción de determinado objeto. Se refiere a la división del trabajo entre las personas, así como entre las personas y las máquinas. Interviene el medio ambiente y la totalidad de las dimensiones presentes en cualquier prestación laboral. La organización del trabajo es el resultado del conjunto de reglas y normas que determinan cómo se ejecuta la producción en la empresa. Desde esta perspectiva es una construcción social, histórica, modificable y cambiante. (Novick, 2000)

Una de las señales de la reorganización del trabajo contemporáneo es la descentralización productiva (Figueredo, 2012). Ella supone una forma de organizar el proceso productivo para obtener bienes y servicios, en virtud de la cual una empresa (madre o principal) decide no realizar directamente ciertas actividades, optando en su lugar por desplazarlas a otras empresas con las que establece a tal efecto contratos de variado tipo. Según López (2007), la descentralización productiva:

...es un fenómeno económico que comparte la redefinición del ciclo productivo de la empresa para encomendar a terceras empresas la realización

7 Los autores enfatizan la idea, planteando que si se transita por los campos hacia fines del verano, cuando este cultivo está cerca de su maduración, parece un verdadero mar verde.

de una parte de su actividad de producción de bienes o servicios. No es un fenómeno uniforme sino que acoge en su seno una tipología muy variada de supuestos de gran complejidad, caracterizados porque en ellos se opera una reducción o desmembramiento de la empresa como consecuencia de decisiones de táctica empresarial. (López, 2007, p. 37)

Una de las dimensiones en la cual se expresan los procesos de reestructuración y descentralización productiva es en el mercado de trabajo, en la histórica y siempre vigente relación capital-trabajo. Para el caso de los mercados de trabajo forestal y agrícola, esta relación se construye en un complejo entramado de relaciones, donde confluyen interacciones y relaciones de la naturaleza, el trabajo, la tecnología y el capital. Tomando como referencia a Quaranta y Fabio (2011), en contextos de agriculturas reestructuradas, la intermediación laboral modifica su perfil, asumiendo una diversidad de modalidades y funciones, permitiendo así a las empresas utilizar estrategias muy flexibles de contratación y de registro de los trabajadores. Desde esta perspectiva, se plantea este trabajo indagatorio sobre las necesidades del capital y su expresión en la intermediación laboral.

Metodología

Este artículo surge de los resultados aportados por estudios recientes que abordan las características que asumen los mercados de trabajo agrario para los casos de la forestación y la agricultura de secano en el escenario de la reestructuración productiva nacional. En términos generales, las investigaciones que lo sustentan asumieron un abordaje cualitativo como forma de comprender la perspectiva, lógicas y racionalidades con las que operan los actores sociales agrarios vinculados a los mercados de trabajo estudiados.

En el caso de la agricultura de secano, la investigación central constituyó un estudio de caso múltiple como forma de abordar el carácter exploratorio y descriptivo del fenómeno estudiado. Se identificaron dos territorios con diferentes antecedentes históricos de producción en agricultura de secano. Por un lado, Dolores, un territorio de trayectoria agrícola con más de treinta años de actividad en agricultura. Y por otro lado, Durazno, un territorio de reciente incorporación de la agricultura en el sistema productivo local. Según Yin (1989), los estudios de caso implican en su abordaje el uso de varias fuentes de evidencia con datos que deben converger en un estilo de triangulación. Para ello, la principal técnica de recolección de datos primarios fue la entrevista. Se realizaron un total de 36 entrevistas de modo diferenciado en un universo diverso de entrevistados; informantes calificados, técnicos de empresas agrícolas, contratistas de maquinaria y mano de obra, asalariados agrícolas. Con estas entrevistas se procuró profundizar en las características del mercado de trabajo en la agricultura durante 2010 y 2011, fundamental-

mente en términos de organización del empleo, demanda de mano de obra y diversidad que asume este mercado. Además, se realizaron seis instancias de observación en medias jornadas de trabajo acompañando a trabajadores durante actividades de siembra y cosecha. Se registró en detalle las actividades que se realizaban, como forma de triangular la información relevada en las entrevistas y así maximizar la validez de los datos.

Para el caso de la forestación, la información proviene principalmente de datos recogidos durante el desarrollo de un estudio de caso múltiple longitudinal, desarrollado durante los años 2003 y 2009, en tres territorios forestales vinculados a diferentes etapas de la expansión forestal. El territorio de Piedras Coloradas, localizado en el departamento de Paysandú y conocido como “capital nacional de la madera”, fue definido en la investigación como el pueblo referente de la primera etapa forestal del país. Su principal actividad económica es precisamente la forestación, la cual comprende actividades vinculadas al sector primario, secundario y terciario de la economía. Se identificó el inicio de la actividad en la zona hacia finales de la década de los sesenta, con las inversiones realizadas por la Caja de Jubilaciones Bancarias. El segundo territorio seleccionado fue Paso de la Cruz, ubicado en el departamento de Río Negro. Su principal actividad económica es la forestación, pero a diferencia de Piedras Coloradas, esta se concentra en el sector primario. También se mantiene como actividad económica la ganadería y la agricultura relacionada a establecimientos ganaderos de gran envergadura y a colonias de inmigrantes piamonteses que mantienen la agricultura como principal actividad económica. Paso de la Cruz representa en la investigación los nuevos territorios forestales, es decir, aquellos en los cuales la producción forestal comienza a mediados de la década de los noventa, y están orientados hacia la industria de la celulosa. El tercer territorio seleccionado fue Sarandí de Navarro, ubicado también en el departamento de Río Negro. Su principal actividad económica es la ganadería extensiva vacuna y ovina. Asumiendo que la mayor parte de las plantaciones forestales se desarrollaron sobre tierras ganaderas, este pueblo fue elegido como un caso adecuado para ejemplificar la situación existente anterior a la forestación. En cada uno de los territorios analizados se estudiaron las transformaciones en el mercado de trabajo, utilizando la entrevista como la principal técnica de recolección de información. Durante el período (2003-2009) se realizaron más de 100 entrevistas a una serie amplia de informantes, abarcando actores políticos, locales, sindicales, asalariados forestales agrícolas, entre otros. Como forma de complementar y validar la información recabada de primera mano, se relevó información documental de diversa naturaleza obtenida de archivos de las diferentes instituciones públicas y privadas de los territorios analizados, así como datos provenientes del BPS y procesados por la Oficina de Planificación y Política Agropecuaria (OPYPA) del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

Es importante señalar que tanto los resultados como los análisis aquí presentados no tienen pretensiones de ser generalizados a otros contextos, por lo cual, las conclusiones derivadas de este estudio no serán extrapoladas a otros escenarios. No obstante, se considera que es posible la transferencia de las interpretaciones sobre los resultados entre contextos que experimentan procesos semejantes, dependiendo del grado de similitud entre ellos (Patton, 1990).

La intermediación laboral y su vínculo con los procesos de expansión capitalista contemporáneos en el campo uruguayo: análisis comparado

Los trabajos de campo realizados nos permiten afirmar que la intermediación laboral ocupa un lugar central en el desarrollo de las actividades de las empresas agrícolas y forestales, externalizándose el desarrollo de tareas que en algunos casos eran desarrolladas en el interior de las empresas y ahora son contratadas con terceros. En este apartado se analizan de modo comparado los procesos vinculados a la tercerización laboral de los mercados de empleo agrícola y forestal en base a los territorios estudiados.

Ciclos productivos más ciclos ocupacionales

En los dos estudios realizados es posible considerar que los procesos de intermediación laboral aseguran, a las empresas madre, disponer de forma oportuna tanto de trabajadores como de maquinaria para llevar a cabo las diferentes tareas dentro de cada ciclo productivo.

Para el caso de la agricultura, estos procesos se asocian con cultivos que utilizan mano de obra concentrada en períodos específicos del ciclo agrícola, generalmente en la siembra y la cosecha. En Uruguay, los cultivos que acaparan la demanda de esta modalidad son la soja, como cultivo de verano, y el trigo, como cultivo de invierno. El estudio realizado detectó que el auge de estas actividades ha impactado en la estructura del empleo rural, que actualmente involucra a trabajadores agrícolas que tienden a desplazarse desde zonas de tradición agrícola e instalarse en zonas que recientemente producen agricultura y se convierten en polos de atracción (Figueredo, 2012).

En el caso de la forestación, si bien los ciclos productivos son mucho más extensos en comparación con la producción agrícola, se analiza una tendencia similar. Carámbula y Piñeiro (2006) plantean que la demanda de mano de obra en un establecimiento forestal se concentra en las etapas iniciales (preparación del suelo, viveros, trasplante, cuidados iniciales), y en la etapa final de la cosecha, con algunas demandas intermitentes para la realización de podas y raleos. Dado que los turnos de corta (la cosecha) varían entre 8 y 12 años según la especie cultivada y si son de primer corte o de rebrote, es posible apreciar que la demanda es sumamente variable en canti-

dad y calidad y, además, extendida en el tiempo. Esto es lo que ha llevado a las empresas forestales a disponer de una plantilla reducida de trabajadores permanentes para las tareas de cuidado y vigilancia de las plantaciones, subcontratando a empresas proveedoras de mano de obra para hacerse cargo de las tareas que implican elevadas concentraciones de trabajadores en períodos acotados de tiempo.

Inserción intermitente: permanencia zafralizada y deszafralización del empleo

Una característica dominante en los rubros y territorios estudiados es la utilización combinada de distintos tipos de trabajadores para el desarrollo de las tareas en la fase agraria. Las empresas intermediarias que contratan asalariados permanentes para estas tareas son al mismo tiempo demandantes de trabajadores transitorios para la ejecución de diferentes actividades específicas, de mantenimiento, concentradas en el tiempo que requieren las producciones agrícola y forestal. El trabajo de las empresas intermediarias se organiza en cuadrillas de trabajadores, cuya composición varía de acuerdo a la dimensión y las características del trabajo a realizar.

Para el caso de la agricultura, la tendencia general es a que las cuadrillas de trabajadores estén compuestas por individuos que desarrollan tareas diferentes: especializadas y no especializadas. En los dos territorios de agricultura estudiados, se identificó un núcleo especializado de trabajadores con contratos de trabajo permanente en una actividad que genera demandas diferentes de trabajo a lo largo del año. Se constató, por parte de las empresas intermediarias, el desarrollo de estrategias para mantener al trabajador estable a lo largo del ciclo anual de trabajo, a pesar de que el trabajo es estacional y, por lo tanto, zafral. A este fenómeno lo denominamos permanencia zafralizada. Así, los trabajadores especializados son trabajadores estables con contrato durante todo el año y sueldo fijo. Este sueldo se ve reforzado utilizando remuneración salarial incrementada por productividad durante el período de zafra. Esta estrategia se despliega vigorosamente en ambos territorios. En el discurso de los contratistas es posible identificar la necesidad de mantener a los trabajadores a lo largo del año, como estrategia para evitar que los recursos humanos formados y especializados para el trabajo en la agricultura se vayan a trabajar a otras empresas que compiten en el mismo territorio.

Para el caso de la forestación, la situación contractual es similar con algunas particularidades. En primer lugar, la cosecha no se realiza en una fecha determinada, es decir, no se vincula directamente a una estación del año sino que gran parte de la cosecha se vincula a la demanda del sector industrial. Esta flexibilidad en la fecha de cosecha, acentuada por la incorporación de cosechadoras mecánicas y los períodos de corte flexibles que caracterizan las

plantaciones (entre los 8 y 10 años), ha promovido un proceso de deszafralización de la cosecha. A su vez, esta se vincula con un proceso de deszafralización del empleo, es decir, una demanda de trabajadores que no responden a una zafra determinada por ciclos productivos, sino que la cosecha pasa a ser un trabajo anual pautado por las demandas del sector industrial. Este servicio lo brindan algunas de las empresas de servicios forestales, contando para ello con un grupo de empleados estables, que además tienen un saber técnico muy valorado (relativo al manejo de equipamientos de cosecha), constituyendo el sector de los trabajadores forestales con trabajo permanente, en una situación similar a la de los trabajadores especializados de la agricultura. El contingente más grande de trabajadores de la forestación se vincula al rubro con contratos temporales a través de intermediarios que brindan una diversidad de servicios a las empresas forestales (plantaciones, podas, raleos, control de hormigas, arreglos de caminería, etcétera). Estos contratos registran particularidades, ya que en un proceso de creciente concentración de las empresas de servicios (vinculado también a un proceso de concentración de las empresas forestales) se identifican diferentes grados de intermediación laboral. Así pues, algunas empresas de servicios subcontratan a otras más pequeñas o a cuadrillas, generando una distancia aún mayor entre el asalariado y la firma madre contratante; el vínculo asalariado se da con un jefe de cuadrilla o una empresa de servicios que le brinda servicios a una empresa mayor.

El intermediario como actor

La capacidad de los contratistas para ajustarse a las diferentes etapas del proceso productivo se manifiesta en su importancia determinante en el control de los mecanismos de acceso al mercado laboral agrícola, a la vez que se conforman como un eslabón clave en las estrategias productivas de las empresas (Figueredo, 2012). Los estudios que sustentan este trabajo colocan al intermediario laboral como un actor que puede emplear desde unos pocos trabajadores que conforman una cuadrilla,⁸ hasta grandes contingentes de trabajadores agrupados en varias cuadrillas.

En relación al rol de las empresas tercerizadas, se observó en todos los casos que son actores que tienden a mediar entre las empresas madre y los asalariados. Además de satisfacer la demanda de trabajo y maquinaria, el intermediario cumple funciones que naturalmente serían responsabilidad de las empresas madre para asegurar la realización de las diferentes actividades, ya sean estas zafrales, como en el caso de la agricultura, o no zafrales, como fue señalado para el caso de la forestación. Las empresas madre tienden a transferir las tareas especializadas del ciclo productivo a los intermediarios,

8 Aproximadamente entre 5 a 8 trabajadores conforman una cuadrilla en la forestación y en la agricultura.

quienes se convierten en actores de magnitud y complejidad en el suministro y la organización del trabajo. Así, se traspa a las empresas de servicio la selección de trabajadores, la designación de tareas, la organización y supervisión del trabajo en campo, incluso la provisión de alojamiento, transporte y alimentación de los trabajadores.

Es posible reafirmar la asociación de estos procesos de intermediación laboral a la actual etapa de expansión capitalista en el agro, ejemplificados en la forestación y en la agricultura. Dentro de este escenario de intermediación laboral, se identificaron tres características diferentes con los actores sociales de intermediación tradicionales de la agricultura latinoamericana: el origen, la formación y el vínculo con la empresa contratante. La realidad actual sugiere que los intermediarios forestales y agrícolas pueden ser indistintamente de origen rural, urbano, agrícola o industrial, planteando una ruptura con la imagen de los intermediarios asociados a la ganadería (esquila, alambrados, monteadores) que tenían un origen rural y agrícola. La experiencia en el oficio no es el único requisito para convertirse en contratista, sino que la formación en gestión, mecánica, informática o capacidad logística aparecen como requisitos para la labor. La clientela se construye a través del relacionamiento con los cargos gerenciales y de supervisión de las empresas, ya que la figura clásica de productor se desdibuja o no existe en estos rubros. El pasaje de contratistas a empresarios, de intermediarios a empresas de servicios y la sustitución de la relación contractual con los productores a los gerentes grafican este proceso.

La perspectiva de la intermediación laboral permite ubicar el foco de estudio en la relación capital y trabajo, renta y plusvalía, pero sería necesario ampliar esta mirada integrando algunos de los procesos contemporáneos. En este sentido, los procesos de intermediación laboral integran a nuevos actores a la composición del tejido social agrario contemporáneo. El empresario de servicios se posiciona como un nuevo actor, no es el asalariado ni el propietario de la tierra, ni tampoco el capitalista ni el enganchador⁹ de otros momentos. Este nuevo actor media en dos planos de relación: El primero ante el capitalista y el segundo ante el asalariado. Otros actores emergentes son los supervisores y los gerentes; son actores que mantienen una relación asalariada con el capitalista, pero a su vez son muchas veces los voceros en la relación empresa-contratista, conformando una nueva relación social que, en todos los casos mencionados, tiene al conflicto como variable latente.

9 El término 'enganchador' se utiliza en Argentina, Bolivia, México, y denomina a quien es responsable básicamente de unir la oferta con la demanda de mano de obra. En las distintas épocas y regiones, se encuentran caracterizaciones un poco disímiles, aunque manteniendo el rasgo común de actuar como intermediario laboral (Fernández, 2012, p. 21).

Además, el escenario de la intermediación se caracterizaría por un proceso de competencia y concentración de las empresas de servicios. Este se explicaría por tres aspectos. El primero sería la demanda de empresas de servicios que puedan incorporar la tecnología que exigen las empresas contratantes (sistema de cosecha forestal mecanizada, agricultura de precisión, etcétera). El segundo sería el perfil técnico de quienes dirigen las empresas de servicios. El tercero estaría dado por la flexibilidad y adaptación de las empresas de servicios a oscilaciones de precios, de demanda de trabajo, de regiones y territorios diferentes.

¿Por qué el capital necesita intermediarios?: resolviendo las necesidades del capital

Al inicio de este documento se sugería que las transformaciones producidas en los escenarios productivos nacionales habrían transformado las características del mercado de trabajo agrario. Este mercado se reestructura caracterizándose actualmente por altos grados de intermediación en un marco de avance y expansión del capital agrario.

El trabajo realizado permite afirmar que la expansión y configuración de la actividad de los intermediarios se relaciona con la caída de estructuras más directas de contratación de personal y del mercado de empleo agrícola. Este proceso resulta de la búsqueda, por parte de las empresas agrícolas, de alternativas de uso de la fuerza de trabajo con mayor flexibilidad y menor costo. Esto puede ser entendido a la luz de los aportes de Neffa (2010), quien plantea que la externalización de la fuerza de trabajo hacia otras empresas, por lo general más pequeñas, procura reducir los costos laborales directos e indirectos, lo cual implica manejar una mayor libertad de contratación para flexibilizar antiguos mecanismos de empleo de personal.

Los estudios realizados evidencian la consolidación de los intermediarios en los mercados de trabajo en los territorios estudiados, ya sean de trayectoria forestal o agrícola. Su presencia tiende a ser estructural, aumentando las distancias que separan al asalariado de su fuente original de empleo. Desde la perspectiva del empresario, este distanciamiento con los asalariados contribuye al traspaso de su responsabilidad en la reproducción de la fuerza de trabajo, y si bien en Uruguay las obligaciones del empleador están reguladas por legislación, lo resguarda de posibles conflictos laborales.

En la transferencia de parte de los costos del trabajo fuera de la relación contractual entre empresa agrícola y trabajadores, el capital agrario otorga al intermediario la posibilidad de convertir esos costos en su propia ganancia. De este modo, la fuerza de los contratistas como actores neurálgicos del mercado de empleo, no sólo se define desde su dimensión económica como señalaba López (2007), sino en la vigorosa combinación de disposi-

tivos económicos y extraeconómicos de gestión y organización del trabajo. Esto implica que las empresas agrícolas y forestales se desentiendan de la ejecución directa de un conjunto de actividades, tanto especializadas como no especializadas.

La función histórica del contratista en la agricultura fue asumiendo un lugar central en la intermediación capital-trabajo, en un rol de vigilancia, reclutamiento y disciplinamiento de los trabajadores (Fernández, 2012). Si bien esta función se mantiene, en el trabajo realizado se identificó que es cada vez más frecuente el contratista como actor de intermediación tecnológica, cultural y logística de los procesos productivos. Como plantea Sánchez:

... lejos de constituir meras correas de transmisión de intereses y orientaciones en una u otra dirección, los intermediarios culturales son agentes ideológicos que tienen su propia creatividad (Asseo, op. cit.), lo cual les confiere un papel protagónico en la construcción, reproducción y apropiación del sentido en el campo de interacción en que actúan. (Sánchez, 2012, p. 77)

La intermediación tecnológica es una de las funciones centrales en el nuevo escenario. La tecnología utilizada no sólo se vincula con la disminución de la cantidad de trabajo o con los cambios en la calificación de los trabajadores, sino que también tiene una relación muy estrecha con la idea de “*just in time*” del toyotismo, es decir, flexibilidad no sólo con el trabajo sino con la posibilidad de realizar un trabajo a demanda. A lo largo del siglo XX, la tecnología ha servido a las estrategias de acumulación del capital en la agricultura a través de procesos tales como el apropiacionismo y sustitucionismo descritos hace décadas por Goodman, Sorj y Wilkinson (1987) para analizar la industrialización de la agricultura. En tiempos de globalización y modernización tecnológica de la agricultura, nuevas estrategias del capital se sustentan en mecanismos legales y organizativos, que permiten separar la propiedad de la producción, de la responsabilidad y el control sobre ciertos aspectos del proceso de producción asociados a tecnologías específicas. En particular, para el caso de las biotecnologías que están imbricadas en los procesos de transformación analizados, se ha propuesto el nuevo concepto de expropiacionismo para dar cuenta de los mecanismos legales y el nuevo marco regulatorio del que se sirve el capital para infiltrar la agricultura en el presente (Pechlaner, 2010).

La intermediación actuaría entonces como instrumento del capital al ser uno de los canales de vehiculación tecnológica y cultural. En este sentido y tomando como referencia a Sánchez (2011), el concepto de mediador o *broker* propuesto por Eric Wolf alumbra la idea de la intermediación cultural en el sentido de un actor que vincula, intercambia y articula grupos, económica, política, social y culturalmente distintos, con el objetivo principal de ajustar y compaginar esas diferencias.

Otro creciente escenario de intermediación es el logístico, fundamentalmente para el caso de la agricultura en la cual la racionalidad dominante en las empresas es la aversión a la inversión en capital fijo, ya sea tierra, maquinaria, infraestructura. En este sentido, la intermediación también se plasma en ese escenario de desarrollo y apoyo logístico que una empresa de servicios puede brindar al capital.

La idea recogida en este trabajo es que las actividades y funciones que desarrolla una parte de las empresas de servicios integran pero trascienden la dimensión laboral, por lo que se propone una mirada diferente de estos actores que han conformado gran parte de las imágenes más duras del campo latinoamericano. Desde esta óptica, Castello (2004) sostiene que en ciertos sectores de actividad, especialmente aquellos que utilizan alta tecnología, las empresas no solamente organizan su producción delegando en proveedores formalmente externos parte de sus operaciones centrales, neurálgicas o esenciales, sino que además, en ciertos casos, estas son ejecutadas dentro del ámbito espacial (locales y establecimientos) de la propia empresa principal. En definitiva, estos procesos se refieren fundamentalmente a la expulsión de actividades o funciones que realizaba una empresa principal, las cuales son cedidas a entidades externas que pasan a realizar las actividades con sus propios recursos humanos, financieros, técnicos y materiales (Figueredo, 2012).

Del intermediario laboral a la empresa de servicios

Uno de los elementos comunes de los trabajos que sustentan este artículo es el acuerdo generado sobre la pertinencia de ampliar la mirada sobre las necesidades de intermediación del capital. Si bien es cierto que se mantiene la centralidad de la intermediación laboral, sus necesidades contemporáneas la trascienden. En este sentido, se entiende que es más adecuado representar el nuevo espacio de intermediación con la idea de empresas de servicios, que excede la mera dimensión laboral.

Es decir, aún y en la mayoría de los casos sigue siendo central la permanencia de estos actores en su rol de intermediación en la relación capital-trabajo, en el reclutamiento, control, responsabilidad sobre el trabajo y los trabajadores, y la racionalidad que guía esta relación. Sin embargo, las necesidades del capital también comienzan a tener expresión en la consolidación y expansión de las empresas de servicios como intermediarios culturales, tecnológicos, logísticos.

El tránsito de intermediarios laborales a empresas de servicios no sólo implica una apertura de la imagen del enganchador o el contratista, en tanto actores característicos del campo latinoamericano, sino que requiere una nueva mirada conceptual que contemple la complejidad del capital agrario

y la emergencia de nuevos actores y necesidades de intermediación. Una mirada parcial de estas empresas resulta insuficiente para comprender estos procesos. La perspectiva de los trabajadores y las empresas contratantes de estos servicios permite aproximarse de una forma más completa, a la vez que compleja, a la idea preliminar e hipotética de que la intermediación viene a resolver múltiples necesidades del capital.

Referencias bibliográficas

- Castello, A. (2004) *Responsabilidad solidaria en el derecho del trabajo: con especial referencia al derecho rioplatense*. Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria.
- Carámbula, M. (2004) *Asalariados de la esquila de la lana: cambio técnico y deszafralización del empleo*. Tesis para obtener el título de Ingeniero Agrónomo, Facultad de Agronomía, Universidad de la República, Montevideo.
- _____. (2009) *Tiempos de ausencia. Movilidad espacial y precariedad laboral en los trabajadores rurales temporales: el caso de los esquiladores de Villa Sara*. Montevideo: Departamento de Ciencias Sociales: Facultad de Agronomía: CSIC: Letraeña.
- Carámbula, M. y Piñeiro, D. (2006) “Forestación en Uruguay: cambios demográficos y empleo en tres localidades”, en *Revista Agrociencia*, X(2), pp. 63-75.
- DIEA (2006) *Anuario Estadístico Agropecuario 2005*. Montevideo: DIEA-MGAP.
- _____. (2012) *Compraventas año 2011, Serie Precio de la Tierra* [online]. Disponible en: <<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,5,27,O,S,0,MNU;E;2;16;10;6;MNU>> [acceso 29/3/2013].
- _____. (2013a) *Anuario Estadístico Agropecuario 2012*. Montevideo: DIEA-MGAP.
- _____. (2013b) *Censo General Agropecuario 2011: recuentos preliminares*. Montevideo: DIEA-MGAP.
- Dirección Forestal (2013) *Superficie forestada bajo proyecto*. Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca. Disponible en: <<http://www.mgap.gub.uy/portal/hgxpp001.aspx?7,20,441,O,S,0,MNU;E;134;2;MNU;,>> [acceso 29/3/2103].
- Fernández, E. (2008) “Principales etapas históricas del agro uruguayo”, en Chiappe, M.; Carámbula, M. y Fernández, E., *El campo uruguayo: una mirada desde la sociología rural*. Montevideo: Facultad de Agronomía-CSIC-UdelaR.
- _____. (2012) *Tercerización laboral en el Uruguay: el contratista rural*. Tesis para obtener el título de magíster en Ciencias Agrarias, opción Ciencias Sociales, Facultad de Agronomía, Universidad de la República, Montevideo.
- Figueredo, S. (2012) *Intermediación laboral y organización del trabajo en el contexto de expansión agrícola uruguayo*. Tesis para obtener el título de magíster en Ciencias Agrarias, opción Ciencias Sociales, Facultad de Agronomía, Universidad de la República, Montevideo.
- Goodman, D., Sorj, B. y Wilkinson, J. (1987) *From Farming to Biotechnology: A Theory of Agro-Industrial Development*. Oxford: Basil Blackwell.
- López, M. (2007) *El empleador en las organizaciones empresariales complejas*. Madrid: Editorial Consejo Económico y Social.

- Méndez, E. (2009) *Análisis de la precariedad del trabajo en un sistema de cosecha forestal manual y otro mecanizado*. Tesis de graduación, Facultad de Agronomía, Universidad de la República, Montevideo.
- Neffa, J. (2010) "Naturaleza y significación del trabajo/empleo precario", en Busso, M. y Pérez P. (coord.), *La corrosión del trabajo: estudios sobre informalidad y precariedad laboral*. Buenos Aires: CEIL-PIETTE.
- Novick, M. (2000) "La transformación de la organización del trabajo", en de la Garza Toledo, E. (coord.) *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*. Buenos Aires: CLACSO, pp. 123-146.
- Patton, M. (1990) *Qualitative Evaluation and Research Methods*. Newbury Park: Sage publications.
- Pechlaner, G. (2010) "The Sociology of Agriculture in Transition: The Political Economy of Agriculture after Biotechnology", en *Canadian Journal of Sociology* 35(2), pp. 243-268.
- Piñeiro, D. y Moraes, M. (2008) "Los cambios en la sociedad rural durante el siglo XX", en *El Uruguay del siglo XX*. Montevideo: Departamento de Sociología-Facultad de Ciencias Sociales-UdelaR: Banda Oriental, pp. 105-136.
- Quaranta, G. y Fabio, F. (2011) "Intermediación laboral y mercados de trabajo en agriculturas reestructuradas: el caso del Valle de Uco, Mendoza, Argentina", en *Región y Sociedad*, 23(51), pp. 193-225.
- Reboratti, C. y Alvarado, R. (2011) "Los territorios de la nueva agricultura en el Cono Sur", en *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 32(18), pp. 5-28.
- Riella, A. y Mascheroni, P. (2009) *Explorando la calidad del empleo en la forestación: un estudio de caso*. En colaboración con: Tubío, M. y Ramírez, J. Montevideo: Departamento de Sociología-Facultad de Ciencias Sociales-UdelaR.
- Sánchez, K. (2012) "Un enfoque multidimensional sobre los intermediarios laborales en el medio agrícola", en *Política y Sociedad*, 49(1), pp. 73-88.
- Tommasino, H. y Bruno, Y. (2011) "Empresas y trabajadores agropecuarios en el período 2000-2009" [online], en *Anuario OPYPA 2010*. Montevideo: MGAP. Disponible en: <<http://www.mgap.gub.uy/opypa/ANUARIOS/Anuario2010/material/pdf/29.pdf>>.
- _____ (2012) "Trabajadores agropecuarios calificados y no calificados en 2000 y 2009", en *Anuario OPYPA 2011*. Montevideo: Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, pp. 369-373.
- Yin, R. (1989) *Applications of Case Study Research*. California: Sage Publications.

ANÁLISIS DE LA POBREZA DE INGRESOS EN LOS HOGARES RURALES DE URUGUAY ENTRE 2000 Y 2009

TRANSFORMACIONES Y CAMINOS DIVERGENTES

Joaquín Cardeillac Gulla

Resumen

El presente artículo estudia, para los hogares rurales de Uruguay y en el período 2000-2009, las variaciones en la probabilidad de estar en situación de pobreza.

En un período de grandes transformaciones, se pregunta por la suerte que han tenido los hogares rurales en función de su grado de vinculación con el sector agropecuario. Luego incorpora otras variables determinantes de la pobreza y dotación de activos de los hogares para controlar el efecto de la agrodependencia.

Finalmente, considerando el tiempo como variable que especifica el impacto de los demás factores, el trabajo permite constatar cambios en los determinantes de la pobreza y vincularlos a las modificaciones que en los años que van de 2000 a 2009 se han dado, en el caso de los hogares rurales de Uruguay.

Palabras Clave: Pobreza rural / estructura de determinantes / agrodependencia.

Abstract

Income poverty analysis of the Uruguayan rural households from 2000 to 2009: changes and divergent paths

This paper examines changes in the probability of being in poverty for Uruguayan rural households in the period 2000-2009.

In a period of great change the article study the performance of rural households according to their degree of connection with the agricultural sector. Then, other determinants of poverty are incorporated as well as indicators of household assets to monitor the effect of agro-dependence. Finally, considering the year as a variable that specifies the impact of other factors, the work points out changes in determinants of poverty for Uruguayan rural households.

Keywords: Rural poverty / determinants / agro-dependence.

Joaquín Cardeillac Gulla: Integrante del Núcleo de Estudios Sociales Agrarios (NESA), docente e investigador grado 2, dedicación total, del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. E-mail: joaquin@fcs.edu.uy

Recibido: 2 de abril de 2013.

Aprobado: 15 de julio de 2013.

Introducción

El objeto de este trabajo es estudiar los cambios en los determinantes de la pobreza rural en la década de 2000 a 2009. Dado que la bibliografía relativa a las limitaciones y distintas opciones para la medición de la pobreza ha sido ya muy debatida y presentada en otros trabajos (Paolino, 2012; Buxedas *et al.*, 2012; Riella, 2010) no se realizará aquí un repaso de ella.¹ En su lugar, se optó por presentar los resultados que se obtienen al aplicar una de las alternativas para medir la pobreza, procurando avanzar más allá de una descripción. La estrategia consiste en especificar un modelo de regresión logística para evaluar la evolución de los determinantes de la pobreza rural en el período 2000-2009.

Si bien es claro que la incidencia de la pobreza de ingresos en el espacio social rural ha cedido en los últimos años, no resulta claro que dicho resultado se deba sólo o principalmente al desempeño económico del sector agropecuario. Así, el análisis simultáneo de varios de los factores que según la bibliografía se relacionan con cambios en la incidencia de la pobreza, sobre una matriz generada a partir de los registros obtenidos por la Encuesta de Hogares Rurales (EHR) de 2000, la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada (ENHA) de 2006 y la Encuesta Continua de Hogares (ECH) de 2009,² permitirá construir nueva evidencia sobre qué tan importante es el vínculo con el sector primario de la economía en términos de los resultados sobre el bienestar que obtienen los hogares rurales. Además, al incluir términos de interacción entre los factores identificados y los distintos años para los que se posee información (2000, 2006 y 2009), será posible visualizar hasta qué punto las transformaciones del campo uruguayo se traducen en modificaciones en el ámbito de los hogares y de su situación en relación con la pobreza.

1 Esta discusión se desarrolla en la tesis de maestría que da lugar al presente artículo y de la cual fue tutor el profesor Diego Piñero, (Cardeillac, 2011).

2 EHR 2000, desarrollada en 1999-2000 por OPYPA-MGAP; ENHA 2006, ampliación de la encuesta continua de hogares del Instituto Nacional de Estadística, y ECH 2009. En todos los casos, las muestras son representativas de hogares rurales de población dispersa y en localidades de menos de 5.000 habitantes del interior del país.

Contexto del análisis: cambios en el campo uruguayo, población rural y dependencia del sector agropecuario

Piñeiro y Moraes (2008) plantean que el agro uruguayo atraviesa un proceso de transformaciones importantes entre las que destacan:

... [una] fase expansiva y ascendente de la producción y la productividad del sector agropecuario [...] motorizado por una mayor demanda de alimentos y materias primas [...] en los mercados internacionales a impulsos de la modernización de muchos países con economías emergentes especialmente en el continente asiático aunque también en América Latina. (2008, pp. 105)

Según ellos, estos procesos impactan también en el mercado de trabajo, al entrelazarse con otros cambios tecnológicos que contribuyen a que las distancias se acorten y a hacer más frecuente la situación de que el asalariado agropecuario trabaje en un establecimiento y luego vuelva, diariamente, a una localidad cercana a residir (2008, pp. 108-109).

Otros autores abordan el tema, centrándose algunos en el espacio social rural, como Riella y Mascheroni (2008) y Crovetto (2010); y otros, en el mercado de trabajo agrícola y agropecuario, como Cortés, Fernández y Mora (2008), y Domínguez (2008). Estos antecedentes conducen a incluir en el análisis de la incidencia de la pobreza rural la dependencia del hogar de ingresos provenientes de tareas vinculadas al sector primario, en lugar de dar esto por supuesto sólo en función de la ubicación en el territorio. Piñeiro (2001) planteó una discusión que aporta en esta línea, a partir de combinar el criterio de la zona geográfica de residencia con el de la rama de actividad en la que se ocupa la mano de obra. Aporte concordante con los planteos que realizan Cortés, Fernández y Mora (2008) al discutir las estrategias de diversificación de los ingresos de los hogares del México rural,³ y que será el que se adopte para este trabajo.

En resumen, desde el punto de vista operativo, la población sobre la que se trabaja está compuesta por los hogares del Uruguay rural en un sentido amplio, que incluye a los hogares de las localidades del país con menos de 5.000 habitantes, así como de los que corresponden a población rural dispersa. Además, dado que el vínculo de dichos hogares con el mercado de trabajo vinculado al sector primario es un elemento central de la discusión, se optó por conservar en el análisis únicamente los hogares con al menos un integrante ocupado, distinguiéndolos entre si sus integrantes ocupados trabajan sólo en el sector primario, en el primario y en algún otro sector, o sólo fuera del sector primario.⁴

3 Aspectos discutidos por Piñeiro y Cardeillac (2010) al abordar el concepto de pluriactividad para el caso uruguayo.

4 No se menciona la pluriactividad ya que este es un concepto apropiado para el estudio de productores familiares, Piñeiro y Cardeillac (2010). Por lo mismo, no se ha seguido el uso de la denominación de hogares agrícolas, pluriactivos, y no agrícolas (Riella y Mascheroni, 2006, 2008).

Factores asociados a la probabilidad diferencial de estar en condición de pobreza: la noción de activos

Una vez delimitada la población sobre la que se trabaja, y aclarada la relevancia que tiene su grado de dependencia del sector primario, resulta relevante incorporar otros factores identificados por los estudios que analizan el problema de la incidencia de la pobreza, ya sea en el ámbito rural o en general.⁵

Un antecedente al respecto es el trabajo de Kaztman (2000). De acuerdo al autor, los factores que inciden para que un hogar caiga en una situación de vulnerabilidad, y eventualmente de pobreza, remiten a tres tipos de activos o capitales: el físico, el humano y el social. El físico puede dividirse en capital financiero y físico propiamente dicho. El financiero comprende recursos como ahorros, créditos, rentas, etcétera, y una de sus características es su elevada liquidez. El capital físico refiere a bienes materiales, por lo que su liquidez es menor aunque su estabilidad es más alta. En relación con el capital físico, Kaztman destaca “la vivienda y la tierra...” (2000, p. 31). El segundo grupo es el capital humano; un tipo con menor liquidez, expuesto a procesos de desvalorización fuera del control de los individuos y que se traduce en atributos como la salud, las calificaciones y destrezas, así como motivaciones, creencias y actitudes, mientras que a escala colectiva, el activo más relevante es la cantidad de trabajo potencial.

El tercer grupo remite al capital social, el menos alienable de todos, ya que se concreta en relaciones. Tres dimensiones distingue Kaztman en este grupo: las normas, las instituciones y la confianza. Algunos indicadores de capital social que identifica son: la presencia de trabajadores familiares no remunerados en el hogar, la posibilidad de hacer usufructo de una vivienda con permiso de su propietario, y la recepción de ayudas de otros hogares.⁶

Desde otro punto de vista, Kay (2009) reflexiona que este tipo de capital no debe distraer la atención de las formas que son más importantes. Advierte que no debería sorprender si entre los hogares con mayores niveles de capital físico y humano, no es necesario hacer uso del capital social. La movilización de este capital, tal como lo captan las encuestas, podría suponerse que aparece sólo en situaciones de carencias en los otros tipos de capital.

5 Estrategia que permitirá levantar la restricción de analizar hogares con más de un activo, u ocupado, tal como hacen Riella y Mascheroni (2006, 2008) en uno de los antecedentes más relevantes sobre el tema.

6 Como advirtieron los revisores, este tipo de fuentes no han sido pensadas para medir capital social, por lo que, a lo sumo, puede considerarse que se dispone de indicadores indirectos no muy sólidos, y los resultados que se derivan de incluir estos indicadores mal podrían considerarse concluyentes acerca del papel del capital social. Se presentan de todos modos para indagar en su comportamiento para el caso, aunque deben interpretarse con estos recaudos.

Otros factores estudiados como determinantes de la pobreza en el ámbito de los hogares

Además de los factores asociados a la noción de activos, es posible identificar una serie adicional de variables cuya relación con la probabilidad de que un hogar se encuentre en situación de pobreza debe ser estudiada.

Un primer bloque refiere a la estructura del hogar. Tanto el trabajo de Cortés, Fernández y Mora (2008) para México, como de Fernández (2003) y Boado y Fernández (2006) para Uruguay muestran que la presencia de menores de edad se relaciona con un aumento en las probabilidades de pobreza. El argumento es que la presencia de menores aumenta las necesidades sin aumentar la capacidad de generar ingresos.

Otra dimensión relativa a la estructura del hogar es su tamaño. Se suele argumentar que los hogares de mayor tamaño son más pobres, mientras que otros autores argumentan que lo central es la tasa de dependencia, entendida como la relación entre personas en el hogar y ocupados en el hogar (Cortés, Fernández y Mora, 2008).

En suma, un primer bloque estará compuesto por tres factores: la presencia de menores, el tamaño del hogar y la tasa de dependencia.

Un segundo bloque de factores, remite al capital social de los hogares en relación con su inserción en redes comunitarias, por un lado, y a su relación con el mercado de trabajo, por otro. Un indicador de esta última forma de ver el capital social es la categoría ocupacional del jefe del hogar. Así, la categoría de ocupación puede verse de dos formas: en tanto indicador de la posición ocupada en la estructura social, y en tanto indicador del acceso a prestaciones estatales condicionadas a la inserción en el mercado de trabajo. Para Uruguay, además, se aprecia un peso específico del empleo público (Fernández y Longhi, 2002; Fernández, 2003, y Boado y Fernández, 2006), por lo que se incluye la existencia de ocupados en ese sector.

Otro factor que la bibliografía maneja es que el hogar perciba remesas:

En primer lugar, los trabajos muestran la importancia que tienen en la superación de la pobreza extrema otros ingresos, [...]. Básicamente se hace referencia a las transferencias gubernamentales y las remesas... (Graziano de Silva, Gómez y Castañeda, 2009, p. 12)

Cortés, Fernández y Mora (2008) resaltan la importancia de este factor para México, y si bien no ha sido resaltado para el caso de Uruguay, es posible identificar los hogares que reciben ayudas voluntarias de otros.

Un tercer bloque de factores asociados con la pobreza lo constituyen las variables que remiten al concepto de titularidades. En particular, la biblio-

grafía ubica aquí la educación y la movilidad geográfica, Graziano de Silva, Gómez y Castañeda (2009) y Weber *et al.* (2005).⁷

Dentro de este mismo bloque, pueden incluirse también los derechos de propiedad, que además aproximan la dotación de capital físico del hogar.

Un último bloque de factores corresponde a atributos de los individuos: el sexo y la edad. Según Cortés, Fernández y Mora (2008), las explicaciones que subyacen a los efectos que generan remiten, en el caso del sexo, a patrones culturales caracterizados por relegar a las mujeres a posiciones subordinadas, y en el caso de la edad, a mecanismos derivados de la sobrevaloración de la experiencia laboral.

Análisis de la relación entre los factores identificados en los antecedentes y la pobreza de ingresos entre los hogares rurales

Para empezar, se analizó la relación de cada variable con el fenómeno, y luego se estudió si mantenían efectos significativos actuando en conjunto. Luego, se procedió a levantar la restricción de que los factores tuvieran que mantener idéntico efecto en todos los años.

La estrategia consistió en estudiar la relación de los indicadores con la probabilidad de que un hogar fuera clasificado como pobre de acuerdo al método de la línea de pobreza (ver INE 2006), pero aplicando la opción de no ajustar la Canasta Básica Alimentaria (CBA) rural, sino una CBA común a los hogares en localidades de menos de 5.000 habitantes y rurales dispersas, tal como se realiza en Cardeillac (2013). Se tomó esta opción, en primer lugar, porque se considera una mejor aproximación que la que se deriva de la aplicación de la Línea de Pobreza (LP) 2006 rural, que arroja niveles de pobreza de ingresos muy bajos. Resultados que se explican, en buena medida, por el umbral de la CBA rural, que es mucho menor a cualquiera de los otros dos: el del interior de más de 5.000 y el de Montevideo. Segundo, porque no incluir umbrales distintos evita problemas de endogeneidad en el modelo: al aplicar una LP que no varía con la ubicación de los hogares, si relacionamos el resultado de ser o no pobre por LP, con el grado de dependencia de los hogares del sector primario —factor asociado con la ubicación del hogar—, resulta posible distinguir el efecto que tiene ese factor sin con-

7 Weber *et al.* advierten que: “In fact, poverty models rarely control for geographic mobility, [...] If mobility is negatively correlated with both poverty and rural residence, then the effect on poverty of living in a rural area could be overstated if one does not include a proxy variable for mobility in the empirical model” (2005, pp. 16-17).

tar allí una asociación que sería más un producto de la construcción de los indicadores⁸ que un hallazgo.⁹

A continuación se presenta un cuadro que compara el ajuste de los modelos.¹⁰ Luego, se presentará otro en el que se consigna el coeficiente de cada regresor en el contexto de cada uno de los modelos que interesa discutir aquí, para terminar concluyendo en base a los resultados obtenidos.

Cuadro 1. Comparación de los estadísticos de ajuste del modelo de interacciones con el modelo de efectos principales.

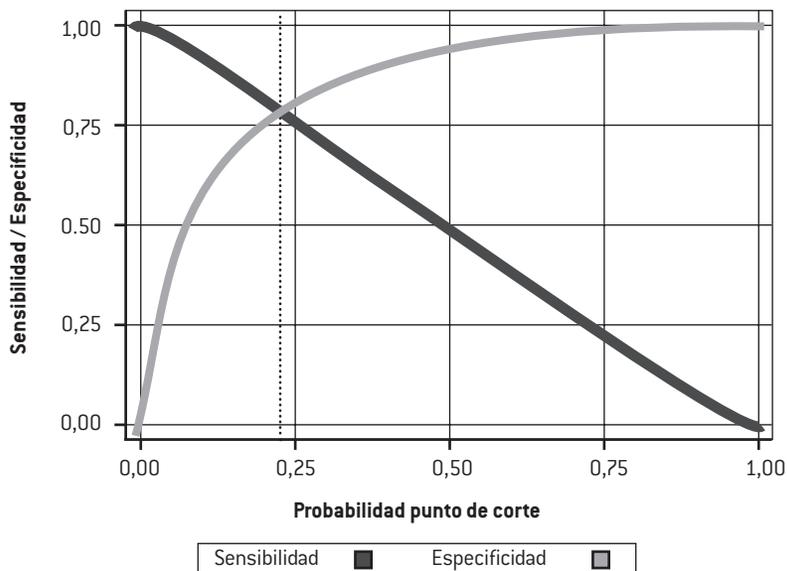
Modelo	Modelo de interacciones	Efectos principales	Diferencia
Número de casos	27546	27546	0
Log-Lik Intercept Only	-14154,6490	-14154,6490	0,0000
Log-Lik Full Model	-9676,0970	-9887,8480	211,7510
D	19352,195{27507}	19775,696{27519}	423,501{12}
LR	8957,103{38}	8533,602{26}	423,501{12}
Prob > LR	0,0000	0,0000	0,0000
McFadden's R ²	0,3160	0,3010	0,0150
McFadden's Adj R ²	0,3140	0,3000	0,0140
ML (Cox-Snell) R ²	0,2780	0,2660	0,0110
Cragg-Uhler(Nagelkerke) R ²	0,4320	0,4150	0,0170
McKelvey & Zavoina's R ²	0,9300	0,9250	0,0040
Variance of y*	46,7240	44,0220	2,7030
Variance of error	3,2900	3,2900	0,0000
AIC	0,7050	0,7200	-0,0150
AIC*n	19430,1950	19829,6960	-399,5010
BIC	-261868,7170	-261567,9000	-300,8180
BIC'	-8568,6060	-8267,7880	-300,8180
BIC used by Stata	19750,9160	20051,7330	-300,8180
AIC used by Stata	19430,1950	19829,6960	-399,5010

8 En el sentido que la mayoría de los hogares rurales no agrodependientes están en localidades de más de 5.000 personas y el umbral de la LP oficial es más alto en esas localidades, mientras que la mayoría de los agrodependientes son de población dispersa y el umbral de la LP oficial es más bajo para la población dispersa.

9 De todos modos, los modelos resultantes de aplicar la metodología de la LP 2006 del INE sin modificaciones son consistentes con los presentados aquí, tal como puede verse en Cardeillac (2011), anexos L y M.

10 Ambos modelos fueron ajustados sobre un total de 27.546 casos efectivos, que corresponden a hogares rurales de las encuestas de 2000, 2006 y 2009 y que representan (bases expandidas) 337.097 hogares.

Gráfica 1. Estudio del punto de corte que maximiza la sensibilidad y la especificidad del modelo.



Cuadro 2. Porcentajes de clasificación y área bajo la curva de ROC.¹¹

Punto de corte 0,23	Modelo de interacciones	Efectos Principales
Sensibilidad	77,86%	77,83%
Especificidad	78,40%	78,19%
Acierto global %	78,28%	78,11%
Área bajo la curva de ROC	0,8642	0,8616

Como se observa, no existen diferencias marcadas entre el modelo de efectos principales y el de interacciones. El Cuadro 2 presenta información basada en comparar la capacidad para clasificar de modo correcto los casos en función de las probabilidades estimadas, dado un punto de corte. Las proporciones son un poco mejores en el modelo con interacciones que en el de efectos principales. La última fila del Cuadro 2 presenta el área bajo la curva de ROC, que brinda una idea más precisa de la capacidad de discriminar del modelo.¹²

- 11 El área bajo la curva ROC provee la probabilidad de que para los distintos puntos de corte, un par de casos seleccionados al azar, uno positivo en la variable dependiente y otro negativo, sea correctamente ordenado en base al modelo; es decir, que el modelo le asigne al positivo una mayor probabilidad de sufrir el evento que al negativo.
- 12 La regla es que valores de ROC igual a 0,5 implican que el modelo es tan bueno como una predicción al azar, mientras que si los valores superan el 0,8 se puede afirmar que la capacidad para discriminar es excelente.

Cuadro 3. Coeficientes de los factores en los distintos modelos.

Coeficientes	Efectos principales	Modelo con interacciones		
		2000	2006	2009
Constante	-0,37 [#]	-0,88 ^{**}	0,54 ^{**}	0,18 ^{**}
Hogar agrodependiente	0,11 [#]	0,66 ^{**}	-0,47 ^{**}	0,21 [*]
Hogar mixto	0,10 [#]	0,48 [*]	-0,05 [*]	0,48 [@]
Hogar con ingresos prediales	-0,88 ^{**}	-0,91 ^{**}	-0,91 ^{**}	-0,91 ^{**}
Hogar de entre 3 y 5 personas	0,88 ^{**}	0,94 ^{**}	0,94 ^{**}	0,94 ^{**}
Hogar con 6 personas o más	1,85 ^{**}	1,92 ^{**}	1,92 ^{**}	1,92 ^{**}
Hogar con entre 2 y 3 personas por ocupado	0,61 ^{**}	0,64 ^{**}	0,64 ^{**}	0,64 ^{**}
Hogar con más de 3 personas por ocupado	1,65 ^{**}	1,69 ^{**}	1,69 ^{**}	1,69 ^{**}
Hogar con al menos 1 menor de 12 años	0,31 ^{**}	0,30 ^{**}	0,30 ^{**}	0,30 ^{**}
Hogar que recibe ayudas de otros hogares	-0,12 [#]	-0,71 ^{**}	0,33 ^{**}	0,33 ^{**}
El jefe de hogar es asalariado	-0,09 [#]	0,37 [*]	-0,14 ^{**}	-0,58 ^{**}
El jefe de hogar es patrón o cooperativista	-2,43 ^{**}	-2,42 ^{**}	-2,42 ^{**}	-2,42 ^{**}
El jefe de hogar es cuenta propia o trabajador familiar	-0,52 ^{**}	-0,48 ^{**}	-0,48 ^{**}	-0,48 ^{**}
Son propietarios de la vivienda	-0,45 ^{**}	-0,44 ^{**}	-0,44 ^{**}	-0,44 ^{**}
Son arrendatarios de la vivienda	-0,51 ^{**}	-0,51 ^{**}	-0,51 ^{**}	-0,51 ^{**}
Clima educativo hasta 9 años (primer ciclo)	-0,45 ^{**}	-0,46 ^{**}	-0,46 ^{**}	-0,46 ^{**}
Clima educativo hasta 12 años (segundo ciclo)	-1,32 ^{**}	-1,41 ^{**}	-1,41 ^{**}	-1,41 ^{**}
Clima educativo más de 12 años (universidad)	-3,17 ^{**}	-3,26 ^{**}	-3,26 ^{**}	-3,26 ^{**}
Algún ocupado del hogar se traslada de departamento para trabajar	0,14 [#]	1,00 ^{**}	-0,19 ^{**}	-0,22 ^{**}
Hay un empleado público en el hogar	-0,80 ^{**}	-0,55 [*]	-1,34 ^{**}	-0,55 [@]
Hay al menos un jubilado en el hogar	-1,75 ^{**}	-1,72 ^{**}	-1,72 ^{**}	-1,73 ^{**}
Hay al menos un ocupado que recibe beneficios	-1,52 ^{**}	-1,542 ^{**}	-1,54 ^{**}	-1,54 ^{**}
Promedio de edad de los mayores de edad del hogar	-0,02 ^{**}	-0,02 ^{**}	-0,02 ^{**}	-0,02 ^{**}
Hasta la mitad de los ocupados son mujeres	-0,37 ^{**}	-0,39 ^{**}	-0,39 ^{**}	-0,39 ^{**}
Más de la mitad de los ocupados son mujeres	0,25 ^{**}	0,23 [*]	0,23 [*]	0,23 [*]
Año 2006	0,52 ^{**}			
Año 2009	0,34 ^{**}			

** p-valor < 0,05

* p-valor < 0,1

p-valor > 0,1

@ p-valor interacción > 0,1

Hasta este momento se han presentado estadísticos de ajuste. El Cuadro 3 presenta los coeficientes de cada uno de los factores considerados y permitirá profundizar en el análisis sustantivo.

Primero se comentarán los resultados del modelo de efectos principales (primera columna del Cuadro 3) y luego se analizará qué sucede con el impacto de cada una de las variables en el contexto del modelo con interacciones (últimas tres columnas).¹³

El modelo de efectos principales muestra los resultados de estimar 26 coeficientes de los cuáles 5 no resultan significativos para un p-valor¹⁴ de 0,1. Sustantivamente, el modelo muestra que no existe alteración significativa de las probabilidades de que un hogar se encuentre en situación de pobreza en función de qué grado de dependencia tiene del sector primario. Del mismo modo, informa que no hay diferencia significativa según el jefe sea asalariado o no esté ocupado. Tampoco el coeficiente que representa la capacidad del hogar de usar redes sociales para movilizar recursos es significativo. Por último, el coeficiente que clasifica los hogares según si alguno de sus integrantes se traslada de departamento para trabajar tampoco se muestra significativo, indicando que la movilidad no representaría una diferencia.

El resto de los regresores sí son significativos y se relacionan con la pobreza como sigue. Si el hogar posee ingresos por actividades relativas a la explotación agropecuaria del predio, o retira productos de este para autoconsumo, las probabilidades de pobreza se reducen. Estos resultados muestran una de las caras del crecimiento del sector agropecuario: la ventaja de los hogares que producen bienes primarios, que se benefician de la evolución alcista de los precios de dichos productos, ya sea porque los pueden vender o porque no los tienen que comprar.

En el caso del tamaño del hogar, los resultados respaldan la idea de que el tamaño se relaciona de modo directo con la pobreza, incluso si se involucra la tasa de dependencia.

En cuanto a la presencia de menores, dado que su impacto se sostiene a pesar de que el número de integrantes y la relación de dependencia están presentes como control, se puede hipotetizar que el impacto no se debe sólo a que implica más demandas, sino al aumento de trabajo intrafamiliar

13 Las interacciones no son más que el producto de las dos variables que las constituyen y que, sumado a los términos de cada una por separado, “corrige” los efectos simples adicionando el condicional.

14 El valor de p, valor p o en general *p-value* puede entenderse como la probabilidad de observar el valor del coeficiente estimado en caso que la hipótesis nula “no existe efecto” (coeficiente igual a cero) fuera cierta. Si esa probabilidad es baja, en general menor a 0,1, 0,05 o 0,01, se decide rechazar la hipótesis nula (coeficiente igual a 0 en este caso) y aceptar la hipótesis alternativa: “existe efecto”.

—casi siempre de las mujeres— que reduce la posibilidades de acceder a empleos de calidad.

La variable que sigue, indica si el hogar recibe ayudas voluntarias de otros. Este factor capta la existencia de ayudas enviadas desde el exterior y también la capacidad del hogar para hacer uso de redes informales. En principio, el efecto no es estadísticamente significativo.

Los tres coeficientes que siguen representan la categoría de ocupación del jefe de hogar como aproximación a la forma en que se inserta en el mercado, pero también en los círculos y conjuntos de relaciones a los que es capaz de acceder, es decir, al capital social. En este caso, los asalariados no muestran una situación favorable, ya que las probabilidades de un hogar con jefe asalariado de estar en situación de pobreza no son diferentes que las de un hogar con un jefe no ocupado. En cambio, sí muestran diferencias significativas y favorables otras dos categorías, la primera —con un efecto muy fuerte de disminución de las probabilidades de pobreza del hogar—, es que el jefe sea patrón o cooperativista. Resultados que indican cómo el acceso a capital físico o financiero es determinante de la suerte que corren los hogares y sus integrantes. También las categorías de cuenta propia con local o inversión, o trabajador familiar no remunerado,¹⁵ que acercan un cierto acceso a capital físico, disminuyen las probabilidades de que el hogar esté en situación de pobreza.¹⁶

Los siguientes dos coeficientes representan también un cierto grado de acceso a capital físico, la vivienda, como también una de las formas de acercar la idea de “titularidades” discutida antes. Tanto ser propietario de la vivienda como arrendarla disminuye la probabilidad de que el hogar sea pobre, comparado con la situación de los hogares que ocupan la vivienda, que es la categoría de referencia. Parece bastante claro que son las titularidades y el acceso a capital físico los mecanismos que operan de modo más eficiente para disminuir las probabilidades de pobreza, más que el acceso a alguna forma de capital social, al menos dadas las limitaciones en como se ha podido operacionalizar este concepto a partir de la información disponible.

Los tres coeficientes que siguen representan el efecto del clima educativo del hogar. Los resultados son contundentes, cada umbral superado tiene un impacto mayor para reducir las probabilidades de pobreza. Para el caso de

15 Por definición, si el jefe del hogar se declara como Trabajador Familiar no remunerado, en ese hogar debe de existir un Patrón o Cuenta Propia que es el titular del negocio en el que el jefe se ocupa como Trabajador Familiar.

16 Este resultado, menos obvio a priori que el anterior, es interesante, ya que muestra que en un contexto rural los autoempleados no están en una situación de vulnerabilidad como la de aquellos que viven en contextos urbanos.

los hogares rurales, el peso del capital humano es muy relevante en umbrales relativamente bajos.

Luego, se ingresó un indicador de la capacidad de hogar de aprovechar las oportunidades del mercado mediante los traslados de uno de sus integrantes fuera del departamento. En principio, el factor no tiene incidencia significativa, aunque veremos que aquí están jugando tendencias opuestas.

Más adelante, se ingresan otros tres factores: que el hogar cuente con un jubilado, con un empleado público o con un empleado con beneficios sociales, que son destacados por la bibliografía internacional y nacional como “protecciones” frente a situaciones de pobreza y vulnerabilidad. En todos los casos los factores operan como protección ante la pobreza.

La variable que sigue es la única que fue ingresada continua, ya que mostró una relación lineal (inversa) con la variable independiente. Esa variable es el promedio de las edades de los mayores de edad del hogar, que intenta captar las diferencias que el mercado hace en función de la edad. La relación observada es que disminuye la probabilidad de que un hogar esté en situación de pobreza conforme aumenta el promedio de edad de los integrantes adultos.

También fue incorporado otro factor estructural, el sexo. La estrategia que se siguió para construir el indicador no es la más tradicional, que considera el sexo del jefe de hogar. Tal indicador no mostró capacidad de generar diferencias. No obstante, siguiendo las recomendaciones de Cortés, Fernández y Mora (2008) y también algunas de las inferencias que realizan Cancela y Melgar (2004) respecto del mercado de trabajo rural uruguayo, se construyó un indicador continuo que luego fue dividido en tres indicadores ordinales. Se trata de la tasa de mujeres ocupadas sobre el total de ocupados del hogar, y entra en el modelo dejando como categoría de referencia el caso en el que no haya ningún ocupado femenino, mediante otras dos categorías de contraste; la primera, que hasta la mitad de los ocupados del hogar sean mujeres, y la segunda, que más de la mitad lo sean. Así, el modelo ajustado muestra que las diferencias de género son significativas y operan en las probabilidades de que un hogar sea pobre o no, algo que si era contrastado mediante el sexo del jefe de hogar no se captaba. En concreto, así operacionalizado el factor, se corrobora que las probabilidades de que un hogar sea pobre disminuyen cuando hay hasta la mitad de ocupadas en el hogar, en comparación con los hogares en los que no hay mujeres ocupadas, lo cual es una conclusión concurrente con los hallazgos de Cancela y Melgar (2004). No obstante, si se analiza lo que sucede cuando la tasa de ocupados femeninos supera la mitad, resulta que el efecto se invierte y en esos casos la probabilidad de que el hogar sea pobre aumenta, incluso en comparación a la situación de los hogares que no tienen ninguna mujer ocupada. En

otras palabras, la evidencia muestra que el trabajo femenino actúa como un mecanismo que evita la pobreza siempre que sea trabajo complementario, mientras que si es la única o tiende a ser la única forma en que se vincula el hogar con el mercado de trabajo, al menos entre los hogares rurales, la probabilidad de estar en situación de pobreza aumenta.

Los últimos dos coeficientes representan el impacto sobre las probabilidades de que un hogar sea pobre que tiene el año al que corresponden las observaciones. Se observa que tanto en el 2006 como en el 2009, las probabilidades de que un hogar sea pobre son mayores que las del año de referencia, 2000. En relación a 2006, los resultados no llaman la atención, ya que los niveles de incidencia de la pobreza por ingresos para ese año aumentaron de modo muy significativo. Por otro lado, los resultados para 2009 son menos directos en la medida en que de acuerdo a la metodología usada aquí, la incidencia de la pobreza por ingresos no es muy distinta a la del año de referencia, 2000. La explicación para estos resultados se encuentra en que si bien los datos en relación con los niveles de incidencia de la pobreza son similares, la situación de los hogares en relación con el resto de los factores ha mejorado. Así, al mantener los niveles de pobreza un nivel similar en un contexto de mejora de los indicadores de activos, el resultado es que la probabilidad de un hogar con características idénticas en 2009 de ser pobre es mayor a la de un hogar con iguales características en 2000. Visto de otra forma, el efecto principal del año está indicando el proceso de “depreciación” de los activos, producto de su relativa generalización.

Cambios en la sociedad rural a comienzos del siglo XXI: algunas modificaciones en la estructura de determinantes de la pobreza rural

Hemos dado cuenta de los resultados del modelo de efectos principales, pero el modelo más adecuado para nuestro problema de investigación es el de interacciones. Corresponde, pues, analizar las diferencias o modificaciones que se observan al moverse al modelo final, que muestra cambios en el impacto de los factores sobre las probabilidades de que un hogar sea pobre en función del año considerado.

Para comenzar, debe notarse que el análisis de los coeficientes no muestra alteraciones llamativas de magnitud que pudieran cuestionar el resultado del modelo complejo. Los coeficientes estimados se muestran estables al pasar de un modelo al otro.

La primera diferencia significativa es que la constante del modelo para los distintos años se modifica. Así, las probabilidades de que un hogar esté por debajo de la línea de pobreza aumentan tanto para 2006 como para 2009, resultados consistentes con el efecto que tenía el año en el modelo de efectos principales.

Los siguientes coeficientes que acusan una alteración son los dos que diferencian los hogares en función del grado de dependencia de estos del sector primario de la economía. En este aspecto, lo que se observa es que los hogares que están integrados por ocupados que se insertan exclusivamente en el sector primario de la economía tienen al inicio de la observación (2000) más probabilidades que los hogares rurales no agrodependientes y que los mixtos de estar en situación de pobreza. Ahora bien, dicha probabilidad se invierte para el año 2006, es decir, el momento de la observación para el que tenemos datos en el ámbito de los hogares en el que está más presente el impacto de la crisis económica (2001-2003) en términos de incidencia de la pobreza de ingresos.¹⁷

Lo que muestra el modelo es que los hogares que en 2006 dependían más del sector primario, producto de que todos sus ocupados se insertaban exclusivamente en ese sector, fueron los que comparativamente tuvieron menor probabilidad de estar en situación de pobreza, revirtiendo la tendencia de 2000. Este mismo grupo —los hogares rurales agrodependientes—, en el año 2009, vuelve a cambiar en relación con su probabilidad de estar por debajo de la LP, y retorna a una situación según la cual sus probabilidades de estar en situación de pobreza, medida por ingresos, son levemente superiores que la de los hogares rurales no agrodependientes y un poco menores que la de los hogares mixtos. Estos últimos fueron en 2009 el grupo en peores condiciones, invirtiendo lo que sucedía en 2000 y también las conclusiones a las que se podría arribar de no recurrirse a un análisis que habilite múltiples controles simultáneos, con los distintos factores.

Los resultados del modelo de interacciones en relación a la dimensión de la dependencia de los hogares del sector primario son sugerentes. Así, las reflexiones que hemos retomado, y que avanzan sobre las modificaciones que habrían operado en el ámbito rural, parecerían tener un correlato en términos de la suerte que corren en los distintos períodos distintos tipos de hogares en función de su relación con el sector primario. A este respecto, si bien los resultados son preliminares y sería mejor contar con series que permitieran determinar si las tendencias se mantienen, lo que sugieren los resultados es que el grado de dependencia del sector primario de la econo-

17 Si bien la serie de datos del PBI muestra que el período de recesión se inicia hacia 1998 y termina hacia 2003, los resultados de incidencia de la pobreza en base a las encuestas de hogares de que se dispone para el ámbito rural muestran que para los hogares no agrodependientes en 2000 la incidencia de la pobreza era de un 18,2%, mientras que en 2006 era de un 28,9%; para los mixtos, en 2000 era de un 17,3%, mientras que en 2006 era un 21,1%, y entre los agrodependientes en 2000 era de un 20,9% y en 2006 de un 24,9%. Ya hacia 2009, la incidencia era respectivamente de un 18,8%, 11,3% y 19,9%, siempre aplicando la CBA correspondiente a hogares de localidades de más de 5.000 habitantes. Dados estos resultados, cuando se discutan resultados para el año 2006 se hablará de resultados que muestran el impacto de la crisis, más allá de que la serie del PBI para ese año muestre una recuperación.

mía ha tenido un impacto importante en relación con las probabilidades de que un hogar sea pobre, pero de distinto signo según períodos de tiempo. En el período 1999-2000, los hogares que dependían en mayor grado del sector primario tuvieron mayores probabilidades de estar por debajo de la línea de pobreza que los hogares rurales no agrodependientes. En cambio en 2006, primera observación de la que disponemos luego del período de la crisis (2001-2003), el que un hogar dependiera en mayor medida de ese sector redundó en probabilidades menores de estar en situación de pobreza por ingresos si se los compara con los hogares no agrodependientes o mixtos. Por último, hacia el año 2009, ya en un contexto de crecimiento del PBI total y menor del PBI sectorial primario, la tendencia parece ser que estos hogares vuelvan a tener alguna probabilidad más que los no agrodependientes de estar en situación de pobreza, aunque no obstante, no es tan marcado como en el año 2000.¹⁸

El siguiente factor que acusa lo que podríamos llamar una variación contextual recurriendo a la sugerente y tradicional terminología de los análisis de Lazarsfeld, es la aproximación al capital social, realizada mediante la inclusión del indicador de si el hogar recibe o no ayudas voluntarias de otros hogares. En este caso, se observa que el recibir ayuda en el año 2000 resultaba en hogares con probabilidades menores de estar en situación de pobreza. En los años más recientes, 2006 y 2009, la relación se invierte y más que como factor que disminuye la probabilidad de que un hogar esté en situación de pobreza, el hecho de que un hogar reciba ayudas voluntarias de otros hogares más bien contribuye a identificar a los hogares en situación más vulnerable y comprometida en términos de pobreza de ingresos.

El siguiente factor que tiene variaciones importantes en los distintos años analizados es la categoría ocupacional del jefe de hogar. No obstante, no son todas las categorías las que acusan modificaciones, sino que el cambio en función del año se observa sólo para el caso de los asalariados, lo cual es consistente con los planteos relativos a las modificaciones que se están viviendo en el espacio social rural y en particular en los mercados de trabajo rurales. En este sentido, si bien en el año 2000 la probabilidad de que un hogar estuviera en situación de pobreza aumentaba para el caso de los hogares cuyos jefes eran asalariados, incluso en relación con hogares con jefes no ocupados, cuando se considera la medición de 2006, la situación se revierte y los hogares con jefes asalariados reducen su probabilidad de estar en situación de pobreza

18 Como bien nos advirtieran los revisores del trabajo, las afirmaciones referidas al papel de la diversificación de ingresos sólo se sostienen, en tanto se entienda por tal combinar ingresos de ocupaciones de la rama 1 y de fuera de la rama 1. A partir de estos datos, no se puede decir nada respecto del papel de la diversificación de ingresos dentro de la rama 1, proceso que de haberse dado incluso podría explicar el mejor desempeño de los hogares agrodependientes a medida que avanzamos en el período.

medida por ingresos. Estos resultados hacen al hecho de que la categoría de jefe no ocupado para el 2006 creció de modo muy marcado, captando fundamentalmente a desempleados. No obstante, lo llamativo es que el efecto de disminuir las probabilidades de estar en situación de pobreza cuando el jefe es un asalariado se mantiene en 2009, en un contexto que justamente no se caracteriza por altos niveles de desempleo sino más bien lo contrario. En este sentido, los resultados estarían advirtiendo que los ingresos que logran captar los asalariados, en 2009, son mejores que los que captaban en 2000, seguramente producto de varias políticas que se han promovido.

El siguiente factor que se modifica en el tiempo, con relación a su incidencia sobre la variable dependiente, es que exista en el hogar al menos un ocupado que se traslada de departamento para trabajar. Este factor, que no era significativo en el modelo de efectos principales, estaba compensando tendencias opuestas que se pueden liberar en la medida en que se agrega el término de interacción. Así, el resultado en el modelo final permite observar que, mientras a finales del siglo XX el que un ocupado tuviera que trasladarse del departamento de residencia para trabajar identificaba a aquellos hogares en peor situación relativa, ya avanzados en la primera década de este siglo, y producto de los cambios que se han operado en el mercado de trabajo con la instalación de nuevos emprendimientos productivos, y en un contexto de formalización del trabajo asalariado, el que al menos un ocupado se traslade de departamento para trabajar permite que el hogar aproveche oportunidades de captar ingresos ubicando fuerza de trabajo en mercados que están en otras zonas pero que son más dinámicos. Así, observamos que habilitar la variación en el tiempo de este factor redundaba en resultados consistentes con los antecedentes acerca de cómo incide la movilidad de los trabajadores en el contexto de cambios productivos que se han dado en el período.

El último factor que modifica o mejor “especifica” su impacto como “protección” frente a la pobreza de ingresos, es que el hogar cuente con al menos un empleado público. En este caso, el cambio no parece estar muy vinculado a las modificaciones verificadas en el mundo rural y entre los hogares rurales a partir de su estructura de activos, sino que es una modificación que viene a dar cuenta del preponderante papel que tiene como protección el empleo público. Los resultados del modelo ajustado muestran que el coeficiente para 2006 —que resulta en una reducción de las probabilidades de que un hogar sea pobre en los casos en que cuente con un empleado público— aumenta mucho su magnitud para luego volver a descender en 2009. En consecuencia, si siempre resulta ser un factor relevante para reducir las probabilidades de que un hogar quede en situación de pobreza por ingresos, es claro que su principal rol en el período analizado es como “seguro” para afrontar los impactos de la crisis.

Conclusiones

Aunque las principales conclusiones corresponden a los resultados obtenidos e interpretados en los dos apartados anteriores, es posible terminar este artículo con algunas reflexiones de carácter más general.

La primera de ellas es que no se pueden descartar ni el efecto principal del año como factor que genera probabilidades de que un hogar rural esté en situación de pobreza, ni tampoco el efecto que tiene el contexto macro sobre varios de los factores que operan en el ámbito de los hogares, aumentando o disminuyendo la probabilidad de que estos experimenten una situación de pobreza. Tal conclusión tiene implicancias que es necesario resaltar, ya que está brindando evidencia en contra de aquellos enfoques que consideran la pobreza como consecuencia de atributos sólo en el ámbito de los hogares y sus integrantes. Dicho de modo más directo, la dotación de activos de los hogares, propiedades de colectivos en ese ámbito, o agregados de propiedades de sus integrantes individuales, se modifican en función de factores que operan a escala macro. Esto se sostiene tanto en el período 2000-2006, que incluye la crisis con crecimiento del sector primario, como en el que va de 2000 a 2009, período de recuperación del sector en un contexto de aumento de su poder de compra (Cardeillac, 2013), por lo que el argumento de que el efecto se debe al deterioro generalizado que se vivió en los años de crisis no se sostiene.

Una segunda conclusión general que se impone, dados los objetivos de la discusión presentada, remite al papel que tiene la dependencia de los hogares del sector primario. Como se mostró, la probabilidad de que en el año 2000 un hogar agrodependiente fuera pobre por ingresos era mayor a que un hogar mixto o no agrodependiente lo fuera. Ahora bien, esto se modifica, y hacia 2006, año en que se hacen evidentes los efectos de la crisis económica, al mismo tiempo que el sector primario logra buenas tasas de crecimiento económico, se invierte, pasando a ser los hogares agrodependientes los que tienen menor probabilidad de estar en situación de pobreza, seguidos de los mixtos, y quedando en la peor situación relativa los no agrodependientes, siempre dejando constantes el resto de los factores considerados en el modelo. Los resultados son consistentes con las reflexiones de De Janvry y Sadoulet (2000) quienes advierten que el crecimiento tiene un impacto menor, para bien o mal, en la pobreza rural, lo cual de algún modo se sostiene, aunque especificándose: más que para la pobreza rural en general, cabría afirmar que es para la pobreza de los hogares rurales agrodependientes. Los mismos autores advierten que el crecimiento del sector primario no es tan relevante como el del sector terciario en términos de aliviar la pobreza, y en este aspecto parece claro que la tendencia de la pobreza está mucho más marcada por los vaivenes del crecimiento de la economía en su conjunto que por la evolución particu-

lar del sector primario. Aquí, no obstante, también es posible especificar más sus constataciones, en la medida en que sí se observa un impacto positivo del sector primario, si se distinguen los hogares en función del sector de la economía en el cual se insertan sus ocupados, ya que si se repara en lo que sucedía hacia 2009, la situación se parece a la del año 2000, aunque ya no es tan marcado el efecto negativo de que el hogar sea agrodependiente y, en su lugar, son los hogares mixtos los que tienen mayor probabilidad de estar en situación de pobreza.

Provisoriamente, es posible afirmar que se ha operado un cambio y sus consecuencias podrían implicar rever la validez de la estrategia de diversificar ingresos en los hogares. Evidentemente, plantear lo anterior sin considerar el costo de generar otros tipos de cambios en el ámbito de los hogares no resulta muy sensato. Pero no es en este sentido que aquí se propone, sino más bien, en el sentido de relativizar los efectos que es dable esperar del recurso a dicha estrategia, así como también pretende ser un elemento más a considerar en la discusión sobre qué tipos de medidas conviene adoptar para lidiar con el problema de la pobreza rural. Conforme esto último, los resultados obtenidos muestran que no es por diversificar ingresos que los hogares mejoran su situación. Por el contrario, sucede que los hogares que tienen ingresos diversificados poseen otra serie de características, representadas por las demás variables incluidas en el modelo, que son las que los colocan en mejor situación relativa en un análisis descriptivo. Pero una vez controlados los efectos de esa serie de factores, lo que resulta es que los hogares con esas características estarían en mejor situación relativa si ocuparan a sus integrantes sólo fuera del sector primario, o sólo en el sector primario. Es claro también que estas afirmaciones deben leerse atendiendo a que la magnitud del efecto del grado de dependencia del hogar respecto del sector primario parece estar disminuyendo su capacidad de discriminar entre los hogares, sobre todo entre los no agrodependientes y los agrodependientes, lo cual resulta consistente con los planteos que advierten acerca de la profundización del capitalismo en el campo y en una creciente igualación de las relaciones de producción en los distintos sectores y sus mercados de trabajo.

La tercera conclusión es que los atributos de los hogares, no siendo los únicos determinantes, tienen un peso específico y generan diferencias significativas, más allá de las variaciones de los contextos estructurales en los que operan y por lo tanto resulta relevante estudiar este aspecto.

Referencias bibliográficas

- Boado, M. y Fernández, T., (2006) “La alegría no va por barrios: ¿qué clases sociales pagaron la gran crisis (2000-2003)?”, en Mazzei, E., (comp.) *El Uruguay desde la Sociología IV*. Montevideo: Departamento de Sociología-Facultad de Ciencias Sociales-UdelAR, pp. 89-109.
- Buxedas, M.; Perera, M. y Barrios, M., (2012) *Uruguay: políticas de mercado de trabajo y pobreza rural*. Montevideo: FAO: OIT.
- Cancela, W. y Melgar, A. (2004) *El Uruguay rural*. Montevideo: CLAEH.
- Cardeillac, J. (2011) *Evolución de la pobreza en hogares rurales y agro-dependientes, en un contexto de crecimiento económico de base agropecuario. Tendencias de los últimos diez años: el caso de Uruguay*. Tesis de Maestría en Sociología, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.
- ____ (2013) “Evolución de la pobreza en los hogares rurales y agro-dependientes del Uruguay en un contexto regional y nacional de crecimiento económico basado en el sector primario: evidencia del período 2000-2009 en base a Encuestas de Hogares”, en Chávez Molina, E. et al., *Pobreza y protección social universal*. Buenos Aires: CLACSO, pp. 145-186.
- Cortés, F.; Fernández, T. y Mora, M. (2008) “Identificación de los mecanismos de aversión a la pobreza en el agro 1992-2002”, en Puyana, A. y Romero, J. (coord.) *El sector agropecuario y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: efectos económicos y sociales*. México: El Colegio de México, pp. 131-159.
- Crovetto, M. (2010) *¿Intercambios o circulaciones? Las “marcas” en los espacios del Valle Inferior del Río Chubut*. Tesis para obtener al título de magister, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- De Janvry, A. y Sadoulet, E. (2000) “Growth, Poverty, and Inequality in Latin America: A Causal Analysis, 1970-94”, en *Review of Income and Wealth*, 46(3), setiembre, pp. 267-287.
- Domínguez, P. (2008) *Población y empleo rural y agropecuario 2006*. Montevideo: OPYPA, MGAP.
- Graziano da Silva, J. F.; Gómez, Sergio y Castañeda, R. (2009) *Boom Agrícola y persistencia de la pobreza rural: estudio de ocho casos*. Santiago de Chile: FAO.
- Fernández, T. (2003) “Determinantes de la pobreza en contexto de ajuste estructural: el caso de Uruguay entre 1991 y 2001”, en *Papeles de Población*, n.º35, pp. 153-181.
- Fernández, T. y Longhi, A. (2002) *Dinámica y determinantes de la pobreza: el caso de Uruguay entre 1991 y 2000. Informe de investigación*. Montevideo: Departamento de Sociología-Facultad de Ciencias Sociales-UdelAR.
- INE (2006) *Líneas de pobreza e indigencia 2006: metodología y resultados*. Montevideo: INE.
- Kay, C. (2009) “Estudios rurales en América Latina en el periodo de globalización neoliberal: ¿una nueva ruralidad?”, en *Revista Mexicana de Sociología*, 71(4), octubre-diciembre, pp. 607-645.
- Kaztman, R. (2000) *Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social*. Documento de trabajo del IPES, *Aportes conceptuales*. Montevideo: UCUDAL.
- Paolino, C. (2012), “Reducción de la indigencia y la pobreza rural”, en *Anuario OPYPA 2012*. Montevideo: MGAP, pp. 281-294.

- Piñeiro, D. (2001). "Población y trabajadores rurales en el contexto de transformaciones agrarias." En Giarracca, N. (comp.) *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* Buenos Aires: CLACSO, pp. 269-288.
- Piñeiro, D. y Cardeillac, J. (2010) "Influencia de la composición del grupo familiar en la pluriactividad", en *El Uruguay desde la Sociología VIII*. Montevideo: Departamento de Sociología-Facultad de Ciencias Sociales-UdelaR: CBA Imprenta-Editorial, pp. 57-79.
- Piñeiro, D. y Moraes, M. (2008). "Los cambios en la sociedad rural durante el siglo XX", en *El Uruguay del siglo XX*, tomo III. Montevideo: Departamento de Sociología-Facultad de Ciencias Sociales-UdelaR: Banda Oriental, pp. 105-136.
- Riella, A. (2010) "La evolución reciente de la pobreza rural en Uruguay", en *Coyuntura agropecuaria*. Montevideo: IICA.
- Riella, A. y Mascheroni, P. (2006) "La pluriactividad en el medio rural uruguayo", en Riella, A. (comp.) *Globalización, desarrollo y territorios menos favorecidos*. Montevideo: Red de Desarrollo Territorial e Integración Regional, pp. 233-264.
- _____ (2008) "Una nueva mirada sobre los territorios rurales: trabajo no agrícola y pluriactividad en el Uruguay rural", en Chiappe, M.; Fernández, E. y Carámbula, M. (comp.) *El campo uruguayo: una mirada desde la sociología rural*. Montevideo: Departamento de Ciencias Sociales-Facultad de Agronomía-UdelaR, pp. 221-240.
- Weber, B. *et al.*, (2005) "A Critical Review of Rural Poverty Literature: Is There Truly a Rural Effect?", *Institute for Research on Poverty Discussion, Paper n.º 1309-05*, pp. 1-47. Disponible en: <<http://www.irp.wisc.edu>>.

EXPANSIÓN AGRÍCOLA Y AGRICULTURA EMPRESARIAL

EL CASO ARGENTINO

Carla Gras

Resumen

En las últimas dos décadas, Argentina registra un fuerte crecimiento de la producción agrícola, motorizado por importantes transformaciones productivas, económicas e institucionales, que dio lugar a procesos de concentración empresarial.

Este aumento del papel del capital en la producción agropecuaria no puede comprenderse meramente en términos de la expansión de la escala de las explotaciones, sino que su examen requiere considerar aspectos tales como las formas de control y organización de los factores y recursos productivos, el origen del capital y las formas de acumulación desarrolladas. En este artículo, se abordan estas cuestiones, indagando en la diversidad interna que caracteriza el movimiento hacia la concentración empresarial.

Palabras clave: Agricultura empresarial / agronegocios / Argentina.

Abstract

Agriculture expansion and capitalist farming: the case of Argentina

In the past two decades, Argentina registered a strong growth of agricultural production, driven by major productive, economic and institutional changes, which led to concentration processes.

This increased role of capital in agricultural production cannot be understood merely in terms of the expansion of farms' scale. Its examination needs to consider the different forms of control of productive resources, accumulation, and the organization of production or the origin of capitals as well. In this paper, we address these issues, looking into the diversity that characterizes capitalist concentration.

Keywords: Capitalist agriculture / agribusiness / Argentina.

Carla Gras: Socióloga, investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas, CONICET, Argentina. E-mail: carlagras@arnet.com.ar

Recibido: 2 de abril de 2013.

Aprobado: 8 de julio de 2013.

Introducción

Las transformaciones en el agro argentino están ligadas a la profundización de su conexión con la economía globalizada. Esta conexión no es nueva y forma parte de un proceso histórico más amplio de penetración del capital en el agro, y de integración y subordinación de la producción local a circuitos globales, que diferentes autores analizaron a partir de la noción de “complejos agroindustriales” (véase Teubal, 1995 y 2001; Teubal y Rodríguez, 2002; Gutman y Gatto, 1990; Lattuada, 1996; Gras, 2005).

Luego de una etapa de estancamiento relativo de la producción agropecuaria en la principal región del país, la Pampa Húmeda (entre 1940 y 1970), la Argentina comenzó a registrar en la década de los ochenta un heterogéneo y desparejo crecimiento agrícola, con el aumento de la producción de oleaginosas y algunos cereales (trigo y maíz) y el estancamiento de otros (sorgo, cebada). El crecimiento agrícola se profundizó en las décadas siguientes, acompañado por una creciente intensificación productiva, proceso que se vio favorecido por una serie de cambios institucionales, tecnológicos, productivos y financieros en la década de los noventa. A partir de 2002, una nueva tasa de cambio (valor peso/dólar), el alza sostenida de los precios internacionales de los *commodities* y la entrada de capitales externos al sector completaron la reconfiguración del agro argentino.

Estos procesos no son ajenos a tendencias globales, entre las que autores como McMichael (2000), Bonanno (2004), Friedland (2004) o Busch y Juska (1997) subrayan el aumento de la transnacionalización de las cadenas productivas y su vinculación a la economía global sobre la base de un número reducido de productos. En ese contexto, se observa el pasaje de agriculturas integradas al mercado mundial, a través de las producciones en las que tenían ventajas comparativas, a agriculturas organizadas en función de la producción de *commodities* globales (McMichael, 1997).

Estos elementos están en la base de la emergencia y la consolidación de un nuevo modelo agrario en Argentina —conocido como “agronegocio”—, basado en el empleo de biotecnologías, un intenso ritmo de innovación tecnológica, altos requerimientos de capital, la participación creciente del capital financiero, la reorganización del trabajo y de la pro-

ducción. Sus consecuencias han sido notables y se registran en distintos aspectos: la mayor concentración productiva; el espectacular aumento de la producción; la intensificación agrícola (tanto en términos de la extensión de la superficie sembrada como del aumento de la productividad); el lugar excluyente del cultivo de soja en ese desempeño; la expansión de la frontera agraria; la disminución sistemática de las explotaciones de menor tamaño, y la constitución de escalas productivas desconocidas por su inmensidad espacial.

En este escenario, se generaliza y amplía el papel del capital en la producción agraria (Murmis, 1998; Murmis y Murmis, 2010). Este proceso de concentración empresarial puede observarse, además de en las grandes escalas productivas, en la importancia que cobran aspectos como el origen de los capitales, y las formas de control y manejo de los recursos productivos.

El tema de la agricultura empresarial en el actual modelo ha sido poco explorado en los estudios rurales en Argentina. Uno de los aportes más significativos proviene de autores como Roberto Bisang (2003; Bisang y Kosakoff, 2006; Bisang, Anlló y Campi, 2010) y Martín Piñeiro (2009; Piñeiro y Villarreal, 2005), entre otros. Sus trabajos indagan en el impacto de las transformaciones tecnológicas y organizativas en la conformación de las empresas agropecuarias y en la importancia de las formas de producción en red en la competitividad del agro argentino. Estos trabajos ofrecen una fina descripción de las nuevas formas de organización empresarial.

Sin embargo, una serie de cuestiones quedan soslayadas, las que pueden sintetizarse en la pregunta sobre cómo ha sido la apropiación de la lógica del agronegocio en el interior de las capas empresariales. Los autores señalados atribuyen una suerte de equivalencia entre la expansión del agronegocio y su cristalización en un modelo empresarial determinado: la empresa-red. El interrogante antes planteado implica reconocer, como ha señalado Clara Craviotti, que:

... este se materializa en algunas de sus expresiones actuales, en una trama de actores de diferente condición y posición social, más que en un actor específico. (Craviotti, 2012, p. 3)

Para esta autora, esta apropiación por parte de diferentes grupos constituye un problema que refleja la ambigüedad de la noción de agronegocios. Por el contrario, en este artículo, intentamos abordar esos diferentes modos de apropiación entendiendo que, más que un problema, constituyen aspectos centrales de las dinámicas socioeconómicas y de poder que se generaron en torno de esta nueva lógica. Nuestra hipótesis es que esa apropiación diferenciada ha dado lugar a una trama compleja en la agricultura empresarial, que no puede entenderse a partir de distinguir

frangas innovadoras o modernas de otras más “tradicionales”, sino de examinar los rasgos y atributos que diferencian a las unidades empresariales y aquellos que les dan unidad. Ello hace que el proceso de concentración empresarial —entendido aquí como “aumento del papel del capital en la producción” (Murmis y Murmis, 2010, p. 1)— no se traduzca únicamente como un movimiento vertical (de aumento de las distancias entre la agricultura empresarial y la agricultura familiar o campesina) sino también como uno horizontal, de producción de nuevos cortes en el interior de las clases capitalistas.

En los apartados que siguen, se hará una breve referencia a las características del reciente crecimiento agrícola, para luego retomar las cuestiones planteadas precedentemente, tal como se expresan en el tamaño de las empresas, los formas de control y organización de los factores productivos, el origen del capital y las formas de acumulación desarrolladas. Para ello, se analiza un conjunto de firmas agropecuarias que hemos estudiado en los últimos años.

Crecimiento agrícola y expansión del agronegocio

En las últimas dos décadas, el sector agropecuario argentino registró un aumento sistemático de su PBI: entre 1993 y 2010 se multiplicó 7 veces.¹ Esta evolución reconoce tres momentos: expansión entre 1993 y 1998, estancamiento y leve retracción entre 1999 y 2002, y un posterior aumento, de mayor ritmo desde 2003. El mayor aporte provino del complejo oleaginoso, básicamente la soja y sus derivados industriales.² Esta devino el cultivo “estrella” del crecimiento agrícola: el área sembrada pasó de poco menos de 5 millones de hectáreas a casi 19, entre 1990 y 2011. La producción tuvo un crecimiento más intenso, pasando de 10.862.000 toneladas a 40.100.197. Paralelamente, la superficie con trigo descendió de 6 millones de hectáreas a 4,5, al igual que la de girasol (bajó de 2, 4 millones a 1,8). Mientras que el área con maíz, si bien aumentó (pasó de 2 millones a 5), lo hizo a un ritmo menor que la soja.³

La centralidad de la producción sojera en el crecimiento agrícola se advierte también en el peso de las exportaciones de este complejo: en 2007 representaron el 40% de las exportaciones agrícolas, mientras que las de trigo, maíz y carne vacuna —producciones que durante décadas lideraron la matriz agroexportadora— alcanzaron cada una cerca del 8% (Guibert, 2010). Otro

1 En millones de pesos, a precios de 1993. Fuente: INDEC

2 Aceites, harinas, alimentos balanceados, biodiesel y otros subproductos como mayonesa, margarina y lecitina.

3 Datos del Sistema Integrado de Información Agropecuaria (SIIA), Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Disponible en: <<http://old.sii.gov.ar/index.php/series-por-tema/agriculturas>>.

dato elocuente es la contribución del complejo sojero a las exportaciones totales del país, que en los últimos años representó entre el 25 y 28% del valor total de las exportaciones nacionales.

El crecimiento agrícola y el lugar predominante de la soja en él son resultado de una serie de factores articulados, que combinan tendencias globales y locales, y que resultaron en una intensificación de la producción y un aumento de los índices de capitalización requeridos para asegurar una rentabilidad mínima.

En ese marco, cabe destacar las transformaciones jurídico-institucionales operadas en el sector agropecuario, que desde 1990 cambiaron el escenario en el que este se había desarrollado hasta entonces. En rigor, estos cambios se remontan a mediados de la década de los setenta, cuando la dictadura militar puso en marcha un proceso de liberalización económica y favoreció la orientación exportadora de la actividad. Pero fue recién en los años noventa cuando ese proceso se consolidó y profundizó. Señalemos rápidamente algunas de las medidas que afectaron especialmente al sector agropecuario: la eliminación de casi todos los impuestos a las exportaciones, lo que dio un nuevo impulso a la orientación externa de la producción; la supresión de aranceles a la importación de bienes de capital, que se tradujo en una importante renovación del parque de maquinarias; la eliminación de casi todos los organismos reguladores, lo que dejó a los productores más expuestos a los vaivenes del mercado internacional; la privatización de los servicios públicos, lo que alteró la estructura de costos de las explotaciones; y finalmente, la retracción del Estado del mercado financiero, lo que redujo notablemente el acceso a créditos baratos o a tasas subsidiadas e impulsó una mayor presencia de entidades privadas, favorecida por la Ley 24.441 de fideicomisos en 1995. Inicialmente orientada a la construcción de viviendas, los fideicomisos se extendieron a la actividad agropecuaria, canalizando inversiones financieras hacia el sector.

A este conjunto de medidas, se sumaron una serie de leyes que en conjunto impactaron sobre la disponibilidad de tierras. Así, nuevas normas de arrendamiento excluyeron de la ley vigente (que establecía un plazo máximo de tres años para el alquiler de campos) a los llamados “contratos accidentales” (para la realización de una o dos cosechas), que quedaron fuera de las restricciones existentes respecto del congelamiento de precios y la limitación de los plazos. Ello hizo que estos se propagaran, dando lugar a un cambio en la matriz de contratación de la tierra (Cloquell, 2007) y favoreciendo el aumento del arrendamiento. Se estima que entre el 70 y 60% de la superficie agrícola del país se encuentra actualmente en esa situación (Reboratti, 2010).

En cuanto a las tierras fiscales, la reforma constitucional de 1994 dejó en manos de las provincias su manejo y adjudicación (Murmis y Murmis, 2010); ello resultó en una multiplicidad de situaciones de entrega de tierras fiscales según la capacidad reguladora de cada estado provincial y sus necesidades financieras. Asimismo, si bien no hubo cambios en la legislación sobre montes y bosques (hasta 2007), la debilidad de los estados provinciales se manifestó en el desmonte de grandes áreas para el cultivo de soja en el norte del país, permitiendo la expansión de la frontera agraria.

Finalmente, son de destacar los efectos del recorte presupuestario a los organismos de investigación y desarrollo tecnológico como el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), que fue acompañado de cambios en su modelo de investigación y extensión —hasta entonces basado en la planificación, la estabilidad de los investigadores y extensionistas y el financiamiento público—. En sintonía con el modelo norteamericano, en el cual las investigaciones se definen a partir de la obtención de fondos y subsidios privados, los agentes del INTA tuvieron que “salir a prestar servicios” (Calandra, 2009), perdiendo terreno las iniciativas públicas de modernización tecnológica a favor de las desarrolladas por el sector privado.

En el marco de estas profundas transformaciones, tuvo lugar un hecho que revolucionó los sistemas productivos: la liberalización del primer evento transgénico en 1996: la soja resistente al glifosato. Su uso incrementó exponencialmente el consumo de fertilizantes, pesticidas, y potenció el sistema de siembra directa. La difusión local de las nuevas semillas y biocidas fue rápida. Unas pocas firmas propietarias de las patentes de estas tecnologías estuvieron en posición de imponer un sistema de comercialización a su medida. En un escenario de fuerte endeudamiento bancario de muchos productores, los mecanismos de financiamiento promovidos por estas empresas fueron determinantes.

Estas innovaciones asumieron el carácter de un “paquete cerrado” —lo que define de manera precisa el modo en que están concatenadas unas con otras (la semilla transgénica con el glifosato, un conjunto de herbicidas y pesticidas, un tipo de tecnología de siembra, etcétera)— y la capacidad de determinar la organización productiva y las necesidades de capitalización de las explotaciones (Bisang y Gutman, 2005). Desplegado en el contexto de una estructura específica de relaciones de poder y de control sobre la producción agrícola, el nuevo paquete tecnológico impulsó la concentración empresarial dados sus altos requerimientos de capital y su asociación con grandes escalas de producción (por sus características, los resultados productivos son más altos cuanto mayor es la extensión trabajada).

El sentido global de estas transformaciones no es el resultado unívoco de un paquete tecnológico. La importancia de este factor encuentra su pleno significado en la emergencia de una nueva lógica de producción que reconfiguró las formas de acumulación de capital. Esta lógica, conocida como agronegocio, supuso una nueva manera de llevar adelante la producción, signada por formas de organización del proceso productivo basadas en la tercerización de tareas y en la gestión y control (más que en la propiedad) de activos de terceros (tierra y capital).

Si bien la contratación de labores o el arrendamiento de campos no son novedosos en Argentina, cabe destacar que estas tradicionales prácticas no sólo se extendieron en el período reciente, sino que incorporaron otros servicios (informática, consultorías financieras, de *marketing*, inmobiliarias, información climática). Además de reducir el empleo directo en la explotación, esta forma de organización de la producción modifica los modos de conducción empresarial y el rol profesional del empresario. Este se despliega en la gestión, la cual no se limita a la toma de decisiones y la supervisión, sino que implica la coordinación de múltiples actores y el gerenciamiento de aspectos productivos, financieros, comerciales y administrativos. Ello requiere altos grados de formación cuya posesión y puesta en juego participa de la producción de excedentes, sean estos productivos, financieros o económicos. A modo de ejemplo, un empresario comentaba:

El productor agropecuario en general no saca bien las cuentas. Hay un montón de costos encubiertos, donde empezás a ver costos de transacción, de diferenciación de tipo de cambio, cuando vos vendés a un precio, cuando comprás a otro. Y no te das cuenta pero hay un montón de plata que se pierde en el medio [...] Cuando vas sacando todas las cositas intermedias, puedes llegar a tener entre 30-35 dólares por hectárea de costo adicional. (M.R., entrevista, 2011)

Esta forma de organizar la producción conlleva cambios cualitativos en términos de la acumulación de capital, pues se trata de lograr la mayor velocidad posible de rotación del capital. Este rasgo característico del agronegocio no puede comprenderse sin considerar su articulación con otro de sus elementos constitutivos: la “financiarización” de la producción. En efecto, el crecimiento agrícola fue acompañado de una participación creciente del capital financiero. Si bien tampoco es novedosa, esta involucra en la actualidad a nuevos actores que —a través de diversos y complejos instrumentos financieros (*swaps*, *forwards*, opciones)— “entran” a los mercados de *commodities* agrícolas, atraídos por el alza sostenida de los precios y la menor rentabilidad ofrecida por inversiones financieras clásicas (acciones, bonos, etcétera), y que logran una gran influencia en la producción a través de los

precios. De hecho, a escala mundial, el crecimiento agrícola se concentra en unos pocos productos, que son aquellos en los cuales se producen las mayores transacciones financieras: soja, maíz, palma de aceite, arroz, canola, girasol, caña de azúcar y forestales (Pereira Leite, 2012). De tal forma, el capital financiero contribuyó de manera sustantiva al aumento de la producción en ciertos rubros, alterando la estructura de uso del suelo y promoviendo procesos de intensificación. En Argentina, además, se observa su ingreso a la producción de soja a través de fondos de inversión. En general, estos capitales buscan retornos rápidos, lo que lleva a los productores a privilegiar los resultados financieros por encima de los productivos (Guibert, 2007).

Los elementos mencionados también impulsan la ampliación de las empresas hacia otras actividades que no sólo responden a una lógica clásica de integración técnica, sino también a lo que algunos entrevistados denominaron la “multiplicación de espacios de transacción”, es decir, el desarrollo de diversos emprendimientos, tendientes a lograr una mayor valorización del capital. Veremos algunos de estos ejemplos en el caso de las más grandes empresas.

En síntesis, el agronegocio profundiza la lógica de los anteriores procesos de expansión del capital e introduce nuevos rasgos relacionados con: a) cambios en la estructura de tenencia de la tierra; b) novedosos arreglos financieros, comerciales y de organización para la producción; c) intensificación del uso de la tierra y el capital junto con cambios tecnológicos en la calidad de los insumos e innovaciones genéticas; d) importancia de las lógicas de valorización financiera; e) participación de capitales no agrarios; f) ampliación de la lógica del mercado en la asignación de recursos y políticas públicas que favorecen la expansión del agronegocio.

Perfil de las empresas agropecuarias argentinas

La expansión del agronegocio modificó el perfil de las empresas agropecuarias. El argumento que aquí desarrollaremos es que lejos de cristalizar en la configuración de un actor específico, esta lógica fue apropiada de manera diversa por actores de distinta posición y trayectoria social, dando lugar a una trama compleja,⁴ que contribuyó a dotarlo de un grado no menor de legitimidad social.⁵

4 Sin contar con la complejidad que agrega la presencia de la agricultura familiar y campesina, que no abordamos aquí.

5 Esto pudo observarse durante el conflicto de 2008 por las retenciones a las exportaciones agropecuarias (Gras, 2011). El imaginario social sobre el aporte del sector al crecimiento económico en los últimos años comenzó a problematizarse más entre grupos; un hito significativo en este sentido fue el llamado Juicio de Ituzaingó en la provincia de Córdoba en 2012, por el impacto del uso de agroquímicos en la salud de la población.

En los puntos que siguen, retomamos estos ejes a través de la caracterización de un conjunto de empresas agropecuarias. Los datos utilizados provienen de entrevistas en profundidad a empresarios relevadas entre 2009-2012.⁶ Las empresas fueron contactadas en un relevamiento previo por encuesta. El universo analizado no es estadísticamente representativo del conjunto de explotaciones empresariales del país, por lo que no es posible establecer su peso en ese total (lo que tampoco es un objetivo de este trabajo). Cabe señalar que dicho universo fue recortado entre empresas asociadas a una entidad técnico profesional, de larga trayectoria en el agro argentino y con amplio predicamento entre el empresariado agrario. Si bien ello introduce límites a la extensión de nuestras conclusiones, ofrece la ventaja de enfocarnos en las empresas que más entusiasta y profundamente encararon las demandas planteadas por la lógica del agronegocio. Asociaciones como la que referimos acompañaron el cambio de modelo productivo y sirvieron de “plataforma para la conformación y difusión de nuevos modelos empresarios” (Hora, 2010, p. 102).

Los “*big players*” del agronegocio

A partir de la década de los años dos mil, se consolida un grupo reducido de megaempresas, término con el que Murmis aludió a aquellas que por sus volúmenes de actividad se ubicaban en una posición que las diferenciaba del conjunto de la agricultura empresarial (1998, p. 212). Su tamaño supera ampliamente las 100.000 hectáreas totales. Entre ellas puede mencionarse a Los Grobo Agropecuaria, CRESUD, El Tejar, MSU y Adecoagro.⁷ Algunas de estas megaempresas son de ingreso reciente a la actividad, aunque la mayoría tiene una larga trayectoria en el sector.

Estas megaempresas son las más grandes productoras de soja, maíz y trigo del país, y ocupan posiciones relevantes en producciones como ganadería, arroz o algodón. Entre ellas suman alrededor de un millón y medio de hectáreas sólo en Argentina, donde se ubica el grueso de las tierras en las que operan. En la última década, se han extendido a Uruguay, Paraguay, Brasil y Bolivia. Esta expansión habla de la estructuración global que alcanza su organización productiva, lo que constituye una diferencia significativa respecto

6 Realizamos un total de 26 entrevistas en profundidad a titulares de empresas agropecuarias (personas físicas o miembros de sociedades). Los casos estudiados cubren distintas categorías de tamaño y magnitud económica (medida en función del Valor Bruto de la Producción), que habíamos identificado en el análisis de datos recogidos a partir de una encuesta relevada en 2009. Las más grandes empresas de siembra de soja del país (más de 60.000 hectáreas) fueron consideradas de inclusión forzosa, logrando acceder a cuatro de ellas. Cabe señalar que quedaron excluidas de nuestro relevamiento grandes empresas vinculadas a producciones regionales.

7 Nos referimos en este artículo a las nombradas en el cuerpo del texto, debido a que son aquellas a las que hemos podido acceder a entrevistar y sobre las que hemos reunido mayor información.

del resto de las empresas. Según la información relevada, ello no sólo resultó en una fenomenal expansión de su tamaño, sino en una diversificación territorial que profundiza la que ya tenían en el país (con campos distribuidos en toda la Pampa Húmeda y en las diferentes provincias del norte). La diversificación territorial forma parte de estrategias de manejo del riesgo, tendientes a minimizar la influencia de condiciones climáticas, políticas y jurídicas. Estas megaempresas consideran que estas estrategias de manejo del riesgo son uno de sus “activos” fundamentales ante los mercados financieros. Como señaló un entrevistado:

... si uno se fija en los que se fueron, son los grandes jugadores movidos no por plata sino por los inversores que buscan diversificación geográfica y política. Cuando yo me presento a vender el proyecto en Londres, no puedo llevar una carpeta sólo con Argentina, porque me dicen: “Argentina, inestabilidad política, no, traeme Sudamérica”. Le tengo que mostrar Uruguay, Brasil, Paraguay, le tengo que mostrar oportunidades de la mano de la diversificación política. (G.M., entrevista, 2012)

Además de su gran escala, el modelo empresarial desarrollado se apoya en una organización corporativa altamente profesionalizada —con departamentos especializados estructurados desde el terreno hasta el nivel central—; en conexiones estrechas con las principales empresas de insumos; y en la centralidad del componente financiero en sus procesos de acumulación. Recientemente, en consonancia con la expansión a otros países, ese componente se complejizó a partir del ingreso de estos capitales en la estructura societaria. El Tejar, Adecoagro y MSU, por ejemplo, recibieron aportes de grupos y fondos de inversión internacionales por una parte de sus paquetes accionarios. Según surge de las entrevistas y la información recogida en la prensa, la vinculación con estos capitales está asociada a los procesos de capitalización que a partir de 2008-2009 han experimentado las megaempresas con la compra de tierras.

Esta situación introduce cambios en el modelo empresarial desarrollado hasta ahora por la mayor parte de las megaempresas, cuya característica principal fue el manejo de tierras de terceros: aun siendo dueñas de importantes extensiones, el grueso de los campos trabajados son arrendados. La adquisición de tierras en los últimos años —y en casos como El Tejar, la reducción del área arrendada— plantea un cambio en el enlace con la tierra que, dada la intervención de capitales internacionales, no puede comprenderse por fuera del fenómeno global de acaparamiento de tierras para la producción en gran escala (Borras *et. al*, 2011). Así, en el caso argentino, las megaempresas son uno de los principales puntos de desembarco de estos capitales en el mercado de tierras local. Ello también está presente en empresas como Adecoagro y CRESUD, que son propie-

tarias de toda o casi toda la tierra que operan, y que compraron tierras a partir de capitalizaciones externas.

La mayor parte de las megaempresas desarrollan formas de producción en red, de la cual algunas de ellas son exponentes paradigmáticos, tal es el caso de El Tejar y Los Grobo. La estructura de estas megaempresas está fundada en torno de la organización, coordinación, planificación y gestión de un vasto entramado de recursos y actores. La competitividad que alcanzan proviene de las ventajosas condiciones que se derivan de su escala: el trabajo en sus campos constituye casi un “mercado único” para los contratistas, los cuales asumen las inversiones que requieren las innovaciones tecnológicas; son los principales clientes de los proveedores de insumos, obteniendo precios diferenciales; imponen condiciones a los dueños de la tierra, influyendo en los valores de ella en las distintas zonas.

Sin embargo, el modelo de la red no es el único existente entre las megaempresas, sino que también encontramos formas empresariales “clásicas”, con un grado significativo de centralización del capital y de integración vertical, como es el caso de Adecoagro. Propietaria de casi toda la tierra que trabaja (alrededor de 200.000 hectáreas en Argentina), esta empresa integra la producción de alimentos a través de la propiedad de molinos arroceros, usinas lácteas e ingenios azucareros.

Más allá de su grado de centralización de recursos o de la medida en que las formas de producción en red están presentes en las megaempresas, es posible encontrar entre ellas lo que los propios actores llaman diferentes “modelos de negocios”, según cual sea el “foco” de acumulación de la compañía. En tal sentido, encontramos que realizan diferentes actividades que, aunque complementarias, se articulan de distinta manera en cada caso: a) la producción y venta de *commodities*; b) la adquisición de inmuebles rurales en áreas marginales y su valorización agrícola para la posterior venta; c) el gerenciamiento de cultivos y planteles ganaderos de terceros; d) la oferta de servicios agrícolas, acopio, provisión de insumos o exportación; e) el procesamiento industrial de las materias primas; f) servicios de consultoría técnica y financieros (créditos y coberturas para productores).

En los últimos años, la expansión de las megaempresas ha estado acompañada por un aumento de relaciones entre ellas o con otras, tanto para una integración horizontal como vertical. Ejemplos de esto son: la compra conjunta de 31.000 hectáreas en Argentina por parte de El Tejar y Adecoagro; la asociación de esta última con una empresa extranjera para la industrialización de lácteos; la producción ganadera intensiva y el procesamiento de carne que CRESUD inició asociándose con una transnacional; o la participación de Los Grobo en BIOCERES, empresa de biotecnología agrícola.

Estas integraciones comerciales y productivas, al igual que la articulación con capitales financieros extrarregionales acompañan el proceso de regionalización de las megaempresas. Murmis y Murmis señalan en tal sentido que:

... en la expansión de las empresas puede verse cómo los arreglos originalmente basados en el funcionamiento de redes de productores van siendo sustituidos por integraciones financieras y comerciales nacionales e internacionales, unidas a la compra de tierra en países limítrofes. (2010, p. 17)

Esta tendencia parece conectarse con una etapa diferente, tanto en términos del proceso de concentración como de las dinámicas de acumulación de las megaempresas.

Las grandes y medianas empresas

La concentración empresarial no sólo se refleja en la conformación de estas megaempresas, sino en la presencia de otras empresas de diverso tamaño cuyo peso a escala nacional es significativo. Distinguimos dos franjas: grandes empresas (más de 10.000 hectáreas) y medianas empresas.⁸

Además de su menor volumen de actividad, las grandes empresas se distinguen de las megaempresas por su menor diversificación territorial, que no incluye la regionalización. Estas grandes empresas se organizan a partir de un núcleo inicial de tierras heredadas, usualmente en la región pampeana, a las que luego sumaron otras mediante la contratación de campos.

Entre las grandes empresas estudiadas, tres trabajan más de 50.000 hectáreas. Además de su mayor tamaño, comparten ciertos rasgos en lo que refiere a su estructura y trayectoria empresarial y al desarrollo de formas de producción en red, mediante “alianzas” y asociaciones con empresas de insumos, comercializadoras y acopiadores. Según explican estos empresarios, parte central de su expansión radica, por un lado, en su organización económico-financiera que les permite reducir costos de transacción y, por otro lado, en las redes que establecen poniendo a jugar esa estructura gerencial. Así, por ejemplo, una de estas grandes empresas explota parte de los campos de manera asociada con una de las megaempresas: cada parte aporta capital y la empresa de este entrevistado se encarga del gerenciamiento y el seguimiento de los cultivos.

La expansión de estas grandes empresas está basada en la obtención de condiciones favorables de financiamiento y en la captación de aportes de capital externos:

8 Retomamos este umbral de Murmis y Murmis (2010). Los casos estudiados en estos grupos fueron 22, correspondiendo 9 a grandes empresas y 13 a medianas.

... personas, sociedades o fondos que aportan capital (dinero, tierra, etcétera) y que buscan obtener la mayor renta posible. De esta forma se genera una productiva sinergia entre las habilidades gerenciales y el aporte de capital. (M.R., entrevista, 2011)

Estos capitales buscan un rédito más o menos rápido y, a diferencia de las megaempresas, no se han dirigido a capitalizaciones. De tal forma, su crecimiento parece haber requerido que el capital así integrado logre una mayor velocidad de circulación y no se “entierre” en la compra de tierras. Esta lógica impulsa la ampliación sostenida de la escala, pero los retornos obtenidos se dirigen a mantener la estructura de gerenciamiento y asegurar las ganancias comprometidas con los inversores, antes que a una acumulación genuina:

... si queríamos facturar más teníamos que trabajar cada vez más, porque los costos también nos subían. Cuando vos te empezás a organizar tenés que tener un contador, un auditor, tenés que tener más gente, más oficinas. Todo eso te va subiendo un costo adicional que te exige mayor facturación. (M.R., entrevista, 2011)

Este tipo de expansión, sustentada básicamente en la gestión de activos de terceros, se encuentra tensionada por la lógica financiera en la que se basa el gerenciamiento. En tal sentido, es necesario observar la evolución de estas grandes empresas frente a la valorización de la tierra y la mayor competencia por ella.

Las otras grandes empresas estudiadas presentan un perfil diferente. Su tamaño es menor (se ubican entre 10.000 y 20.000 hectáreas), y si bien combinan tierras propias y arrendadas, en general, la mayor proporción corresponde a las primeras. Su expansión reciente se ha basado en el alquiler de campos,⁹ pero esta estrategia no tiene la magnitud que alcanza en las grandes empresas antes descriptas. Esto se relaciona con la concepción que los entrevistados refirieron respecto del riesgo que implica el pago de altos valores pactados en quintales fijos (modalidad predominante en las últimas décadas). Asimismo, la lógica de selección de los campos alquilados no se corresponde claramente con una estrategia de diversificación territorial, en tanto está limitada por la posibilidad de organizar estructuras (trabajadores, administradores, etcétera), que puedan ser gestionadas eficientemente a distancia. De allí que privilegien la búsqueda de tierras cercanas a las propias.

9 Encontramos entre este grupo a dos empresarios que compraron tierras en los últimos años: uno en zonas marginales, reinvertiendo recursos propios, y el otro en Uruguay, con dinero de un familiar. Un tercer caso, que cuenta con la mayor superficie de este grupo (20.000 hectáreas propias) fue adquiriendo campos en distintos momentos, aunque cabe señalar que las compras se efectuaron a lo largo de varias décadas y no como resultado del “boom” de los *commodities*, dado que el último campo lo adquirieron hace casi 30 años.

Persiste en ellas el carácter familiar de la propiedad, aun cuando adopten distintas formas jurídicas. En general, han separado el patrimonio en tierras de su explotación, mediante la conformación de sociedades diferentes, lo que les ha permitido profesionalizar la gestión y redefinir antiguas lógicas de acumulación que tenían un fuerte componente patrimonial. Los dueños de estas grandes empresas asumen el rol económico tradicional de la burguesía: son empresarios que controlan la gestión del capital y la formación de ganancias, y concentran su trabajo en los aspectos financieros y comerciales —funciones que no delegan, a diferencia de las relacionadas con las tareas agronómicas—.

De larga trayectoria en el agro, estas grandes empresas pasaron de sistemas mixtos, en los cuales la ganadería era la principal producción, a desarrollar agricultura exclusivamente, o bien, a hacer de esta su actividad fundamental, desplazando la ganadería a tierras marginales. Se observa también la implementación de cambios orientados a reducir el peso del capital fijo: la mayoría tenía una estructura propia, que luego reorganizaron con la venta de las maquinarias. Aunque pueden mantener algunas que consideran esenciales para no depender de prestadores en momentos críticos, delegan en contratistas buena parte de las labores.

Si bien no encontramos aquí modalidades de funcionamiento en red, cabe señalar que algunas de estas grandes empresas desarrollan asociaciones con terceros. La situación más frecuente es la producción conjunta (con otros empresarios, con asesores técnicos o exportadores) en campos alquilados. Como plantean Díaz Hermelo y Reza, estas asociaciones productivas reúnen:

... individuos o empresas que aportan los diferentes recursos [...] y capacidades [...] necesarios para la producción agrícola. Los aportes se realizan bajo variadas estructuras de participación, conllevando diferentes riesgos y retornos. (2010, p. 207)

Por debajo de las 10.000 hectáreas, encontramos otro grupo de empresas que oscilan entre 1.000 y 5.000 hectáreas, y que englobamos en la categoría de “medianas”. Podemos distinguir dos situaciones en cuanto al volumen de tierras trabajadas: entre 1.000 y 2.000 hectáreas, y entre 2.000 y 5.000. Una segunda distinción refiere a las trayectorias sociales: los que continúan una empresa familiar y los ingresantes recientes. Estos orígenes diferentes se expresan en la tenencia de la tierra, la organización del trabajo y en la posesión o no de una estructura, más que en el tamaño de las empresas.

Las empresas de larga trayectoria combinan la propiedad y el arriendo de tierras. Esta estrategia no ha resultado en su diversificación territorial (los campos alquilados se ubican en general en un radio menor de 200 ki-

lómetros de distancia del propio), lo que se relaciona con el modo en que acceden a las tierras contratadas: a través de vínculos de vecinos y conocidos. El conocimiento y la confianza previa constituyen un activo para estos empresarios; en las entrevistas fue común la referencia a que los dueños “saben cómo trabajamos y que les vas a cuidar el campo”, “saben que pagan y cumplen los compromisos”. Entre las tierras arrendadas, hay un conjunto que alquilan de modo “permanente” y que pertenecen a familiares que comparten el patrimonio heredado pero se han dedicado a otras actividades. A diferencia de las grandes empresas, donde el patrimonio familiar se ha integrado en una sociedad anónima o de hecho, separada de la sociedad de explotación, en las medianas empresas los herederos dan su parte a quienes continúa en la actividad, a un valor menor a los pactados en el mercado, para que estos “la trabajen”.

Buena parte de estas empresas arrendaba entre 2003 y 2008 una superficie mayor que actualmente. Los problemas climáticos de esa última campaña las dejaron con pérdidas importantes, por lo que redujeron la superficie sembrada. La disminución de la cantidad de campos arrendados también es resultado del incremento de los precios y la competencia de empresas más grandes. Al respecto un entrevistado comentaba: “Acabo de perder dos campos. Yo los acomodo y cuando están acomodaditos viene alguien y ofrece algo más” (A.L., entrevista, 2011). Estas dificultades para sostener un ritmo de expansión también se hacen evidentes en el hecho de que estos empresarios no han adquirido tierras desde que se hicieron cargo de sus empresas, a excepción de situaciones puntuales en las que vendieron un campo para comprar otro mejor ubicado o con mejor aptitud agrícola (lo que en general, llevó a reducir el número total de hectáreas propias).

Las asociaciones productivas también están presentes en este grupo, aunque con menor alcance respecto de las grandes empresas, y están orientadas a mantener una escala mínima en condiciones de menor riesgo. Estos vínculos se establecen “entre pares” —otro productor— y buscan constituir el capital necesario para aumentar la producción. Se trata en general de asociaciones informales, con poca estabilidad en el tiempo, que responden a oportunidades coyunturales.

Estas medianas empresas registran un proceso similar al de las grandes en cuanto a los sistemas productivos: dejaron la ganadería y se volcaron a la agricultura (soja, trigo y maíz) en la década de los noventa. Pero la estructura en maquinarias fue conservada en la mayoría de los casos, y recurren a contratistas para tareas puntuales. Otra diferencia con las grandes empresas radica en el tipo de trabajo que desarrollan los responsables. Además de ocuparse de los aspectos administrativos, financieros y comerciales, estos empresarios

están a cargo del seguimiento y control de las labores productivas. La administración de la empresa no está separada de la economía familiar; varios empresarios se refirieron a la “mala política de retiros” que llevaban a cabo, en función de las necesidades de sus hogares.

La segunda situación es la de los ingresantes recientes que entran a la producción desde actividades conexas. El caso más frecuente es el de ingenieros agrónomos que asesoran o administran empresas agropecuarias, y el de dueños de negocios de venta de insumos y semillas.

Trabajan exclusivamente en campos de terceros (en los casos estudiados, entre 1.500 y 2.000 hectáreas) y es frecuente que hagan producir esas tierras asociados con otros productores. Los arreglos se asemejan a las aparcerías, en los cuales cada uno aporta la mitad del capital necesario. En algunos casos, el socio aporta su tierra y los entrevistados la supervisión y el gerenciamiento de la producción. Al no disponer de maquinaria ni de mano de obra, contratan la totalidad de las labores. Según la información relevada, aprovechan un capital propio: la red de contactos que han construido a través de sus actividades previas y su formación profesional.

También estas empresas conocieron una expansión rápida entre 2003 y 2005, y posteriormente una reducción de sus márgenes que los llevaron a achicarse. Explican esa reducción como consecuencia del “recalentamiento” del mercado de alquileres. En tal sentido, un entrevistado refería:

... los productores que como yo alquilan todo, somos el eslabón más frágil de la cadena productiva, no tenés capacidad de error. No así los que tienen campo propio y le anexan el alquiler. (M.B., entrevista, 2011)

Para estos empresarios, la producción agropecuaria es claramente un “negocio” en el cual invertir los ahorros de otra actividad. La compra de campos es evaluada en función de su rentabilidad frente a otras inversiones o alternativas de organización productiva.

Comprar campo en la zona es imposible, para mí, además ilógico. Yo estoy manejando alrededor de 500.000 dólares por año y eso en tierras propias son 40 ó 50 hectáreas, que me representarían unos 20.000 dólares por año. Lo que sale amortizar la tierra en estos momentos lleva entre 30 y 50 años. (L.B., entrevista, 2011)

Más allá de su origen, el conjunto de las medianas empresas evidencia una relativa inestabilidad relacionada con las dificultades para mantener una escala adecuada para los parámetros tecnológicos vigentes. El aumento de la superficie trabajada se realiza a través del arrendamiento, lo que, como expresaba un entrevistado, les da “poco margen de error”, entre otros factores por el alto peso de la renta en sus costos. Si se considera que utilizan financiamiento de las compañías y de bancos, que no pocas veces inyectan

recursos de otras actividades, y que no han realizado inversiones sustantivas en los últimos años, puede concluirse que no han logrado una capitalización genuina.

A modo de conclusión

El tema de la concentración empresarial ha sido relativamente poco explorado en los estudios rurales recientes en Argentina. Si bien existen trabajos que indagan en el impacto del agronegocio en la conformación de las empresas, una serie de cuestiones restan por ser abordadas. En efecto, estos trabajos atribuyen una suerte de equivalencia entre la expansión del agronegocio y su cristalización en un modelo empresarial determinado: la empresa-red. Ello soslaya el hecho de que la lógica del agronegocio ha sido apropiada de maneras diferentes por diversos actores. Así, este artículo retoma esa cuestión como un aspecto central de la concentración empresarial. Nuestro argumento es que esa apropiación diferenciada ha dado lugar a una trama empresarial heterogénea, y procuramos demostrar que el crecimiento agrícola argentino de las últimas dos décadas estuvo acompañado de una significativa reconfiguración de la agricultura empresarial, que incluye la presencia del gran capital y de capitales de diversos tamaños.

Un elemento destacable es la conformación de la cúpula, compuesta por empresas que superan las 100.000 hectáreas. La posición alcanzada por estas megaempresas está estrechamente vinculada con las conexiones horizontales y verticales que generan con otras grandes empresas, incluyendo las asociaciones con capitales financieros extrarregionales. Otro elemento que explica su posición dominante es la creciente transnacionalización de sus estructuras y la adquisición de tierras en otros países del Cono Sur.

Por debajo de esta cúpula, encontramos otras grandes empresas que, si bien con un volumen menor de tierras operadas, presentan en líneas generales un funcionamiento similar a aquellas. Pero se diferencian por su dimensión “nacional” y por el hecho de que se vinculan con otro tipo de inversores. Distinguimos asimismo una franja “inferior” entre las grandes empresas, de menor tamaño (10.000 a 20.000 hectáreas). Estas empresas conservan su carácter familiar, si bien han puesto en marcha formas de separación entre familia y empresa, y profesionalizaron la gestión. En el conjunto de las grandes empresas observamos la importancia del desarrollo de esquemas contractuales o redes con proveedores, dueños de la tierra, contratistas, inversores, etcétera.

Los medianos productores presentan una situación bien diferente en cuanto a sus capacidades de acumulación. Encontramos aquí casos de “retracción” y una creciente vulnerabilidad vinculada al aumento del valor de la tierra y del volumen de capital necesario para producir.

En definitiva, el agronegocio involucra una trama diversa, no sólo por sus diferentes escalas sino también por la estabilidad de las empresas, los mecanismos y grado de acumulación alcanzada y su mayor o menor capacidad para hacer frente a cambios en los niveles de precios, afectados por las tendencias globales de la economía mundial, tanto en los mercados agrícolas como financieros.

La expansión del agronegocio no sólo invita a interrogarse sobre la expulsión de la agricultura familiar, sino que también introduce otras hendiduras. Por un lado, la situación de las medianas empresas —significativas por su inserción territorial—, afectadas por la concentración empresarial a favor de las grandes escalas. Por otro, la situación de las empresas ubicadas más “nacionalmente” —grandes o medianas— frente al fortalecimiento de las megaempresas y a sus crecientes dificultades para negociar precios, en especial, con los dueños de la tierra. También es necesario considerar en qué medida ante el agotamiento de tierras agrícolas, las megaempresas deban enfrentarse a reorganizar sus redes. Y, finalmente, cuáles serán las implicancias de la creciente injerencia de grandes capitales financieros sobre su autonomía.

Referencias bibliográficas

- Bisang, R. (2003) “Apertura económica, innovación y estructura productiva: la aplicación de la biotecnología en la producción agrícola pampeana argentina”, en *Desarrollo Económico*, 43(171), pp. 413-442.
- Bisang, R.; Anlló, G. y Campi, M. (2010) “Organización del agro: la transición de un modelo de integración vertical a las redes de producción agrícolas”, en Reca, L.; Lema, D. y Flood C., *El crecimiento de la agricultura argentina: medio siglo de logros y desafíos*. Buenos Aires: FAUBA.
- Bisang, R. y Gutman, G. (2005) “Acumulación y tramas agroalimentarias en América Latina”, en *Revista de la CEPAL*, n.º 87, pp. 115-119.
- Bisang, R. y Kosakoff, B. (2006) “Las redes de producción en el agro argentino”, Conferencia de apertura del XIV Congreso Anual de AAPRESID, Buenos Aires. Disponible en: <<http://www.eclac.cl/argentina/noticias/noticias/5/26385/aapresid2206.pdf>>.
- Bonanno, A. (2004) “Globalization, Transnational Corporations, the State and Democracy”, en *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 12(1), pp. 37-48.
- Borras, S. Jr., et al., (2011) “Towards a Better Understanding of Global Land Grabbing: An Editorial Introduction”, en *Journal of Peasant Studies*, 38(2), pp. 209-216.
- Busch, L. y Juska, A. (1997) “Beyond Political Economy: Actor Networks and the Globalization of Agriculture”, en *Review of International Political Economy*, n.º 6, pp. 88-708.
- Calandra, M. (2009) “El INTA y sus órdenes simbólicos en pugna”, en Gras, C. y Hernández V., *La Argentina rural: de la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Biblos.

- Cloquell, S. (2007) *Familias rurales: el fin de una historia en el inicio de una nueva agricultura*. Buenos Aires: Homo Sapiens.
- Craviotti, C. (2012) “Agronegocio-agricultura familiar en la Pampa argentina: competencias e interrelaciones”, documento presentado en el XXX International Congress of Latin American Studies Association (LASA), 23-26 de mayo, San Francisco, California.
- Díaz Hermelo, F. y Reca, A. (2010) “Asociaciones productivas (APs) en la agricultura: una respuesta dinámica a las fallas del mercado y al cambio tecnológico”, en Reca, L., Lema, D. y Flood C., *El crecimiento de la agricultura argentina: medio siglo de logros y desafíos*. Buenos Aires: FAUBA.
- Friedland, W. H. (2004) “Agrifood Globalization and Commodity Systems”, en *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 12(1), pp. 17-28.
- Gras, C. (2005) *Entendiendo el agro: trayectorias sociales y reestructuración productiva en el noroeste argentino*. Buenos Aires: Biblos.
- _____. (2011) “Conflicto agrario, actores sociales y la construcción política del ‘campo’”, en Muzlera, J., Poggi, M. y Carreras Doallo, X., *Aportes, sujetos y miradas del conflicto agrario argentino (1910-2010)*. Buenos Aires: CICCUS.
- Guibert, M. (2007) “Re-territorialización del sector agropecuario de la Cuenca del Plata: apuntes de base sobre las reconfiguraciones productivas actuales”. *Actas del III Encuentro Dos Grupos de Pesquisa*. Porto Alegre: UFRGS.
- _____. (2010) “La nouvelle agriculture argentine: entre innovations et incertitudes”, en *Cahier Déméter 2010, Dossier “Argentine”*, pp. 143-175.
- Gutman, G. y Gatto, F. (1990) *Agroindustrias en la Argentina: cambios organizativos y productivos (1970-90)*. Buenos Aires: CEPAL.
- Hora, R. (2010) “La crisis del campo del otoño 2008”, en *Desarrollo Económico*, 197(50), pp. 81-111.
- Lattuada, M. (1996) “Un nuevo escenario de acumulación: subordinación, concentración y heterogeneidad”, en *Realidad Económica*, n.º 139, pp. 122-145.
- McMichael, P. (1997) “Rethinking Globalization: The Agrarian Question Revisited”, en *Review of International Political Economy*, 4(4), pp. 630-662.
- _____. (2000) “The power of food”, en *Agriculture and Human Values*, n.º 17, pp. 21-33.
- Murmis, M. (1998) “Agro argentino: algunos problemas para su análisis”, en Giarracca, N. y Cloquell, S., *Las agriculturas del Mercosur: el papel de los actores sociales*. Buenos Aires: La Colmena.
- Murmis, M. y Murmis, M.R. (2010) *El caso de Argentina: dinámicas en el mercado de la tierra en América Latina*. FAO, pp. 1-42.
- Pereira Leite, S. (2012) “Reforma agrária, apropriação de terras por estrangeiros e expansão do agronegócio no Brasil”, documento presentado en el XXX International Congress of Latin American Studies Association (LASA), 23-26 de mayo, San Francisco, California.
- Piñeiro, M. (2009) *Large-Scale Acquisition of Land Rights for Agricultural or Natural Resource-Based Use: Argentina* [online], Publicaciones Grupo CEO. Disponible en: <<http://www.grupoceo.com.ar/Trabajos.htm>>.
- Piñeiro, M. y Villarreal, F. (2005) “Modernización agrícola y nuevos actores sociales”, en *Ciencia Hoy*, 15(87), pp. 32-36.

- Reboratti, C. (2010) “Un mar de soja: la nueva agricultura en Argentina y sus consecuencias”, en *Revista de Geografía Norte Grande*, n.º 45, pp. 63-76.
- Teubal, M. (1995) *Globalización y expansión agroindustrial: ¿superación de la pobreza en América Latina?* Buenos Aires: Corregidor.
- _____ (2001) “Globalización y nueva ruralidad en América Latina”, en Giarracca, N. (comp.) *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* Buenos Aires: CLACSO, pp. 45-65.
- Teubal, M., y Rodríguez, J. (2002) *Agro y alimentos en la globalización: una perspectiva crítica*. Buenos Aires: La Colmena.

REINTERPRETANDO O DESENVOLVIMENTO RURAL EM “ZONAS MARGINALIZADAS” NO SUL DO BRASIL

A CONTRIBUIÇÃO DOS ESTUDOS PÓS-COLONIAIS

Márcio Zamboni Neske, Jalcione Almeida
e Guilherme F.W. Radomsky

Resumo

Esse artigo analisa, a partir da perspectiva dos estudos pós-coloniais, a genealogia, as representações e os discursos do desenvolvimento das chamadas “zonas de agricultura marginal” no sul do Brasil, ou seja, zonas rurais que, por não disporem de um conjunto de condições necessárias à consolidação dos padrões de desenvolvimento ditos modernos, permanecem à margem do projeto modernizante. Além disso, tendo por base um caso empírico, a região denominada de “Alto Camaquã”, no estado do Rio Grande do Sul, Brasil, se analisa as formas como a colonialidade do poder permanecem operando nessas zonas impondo uma concepção hegemônica do desenvolvimento.

Palavras chave: Desenvolvimento rural / modernidade / pós-colonialidade / sul do Brasil.

Abstract

*Rethinking rural development in “marginal zones” in southern Brazil:
the contribution of postcolonial studies*

This article analyzes, from the perspective of postcolonial studies, genealogy, representations and discourses of development of so-called “marginal agriculture zones” in southern Brazil, ie rural areas, because they lack a set conditions necessary for the consolidation of the so-called modern development models, remain outside the modernizing project. Based on a specific empirical case, the region called “High Camaquã” in the state of Rio Grande do Sul, Brazil, we analyze the forms of expressions as the coloniality of power remains operating in these areas by imposing a hegemonic conception of development.

Keywords: Rural development / modernity / post-coloniality / southern Brazil.

Márcio Zamboni Neske: Biólogo, mestre em Desenvolvimento Rural (PGDR/UFRGS), doutorando em Desenvolvimento Rural (PGDR) pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), Brasil. E-mail: marcio.neske@yahoo.com.br.

Jalcione Almeida: Professor e pesquisador dos programas de pós-graduação em Desenvolvimento Rural (PGDR/UFRGS) e Sociologia (PPGS/UFRGS). Pesquisador CNPq. Coordenador do grupo de pesquisa em Tecnologia, Meio Ambiente e Sociedade (www.ufrgs.br/pgdr/temas). E-mail: jal@ufrgs.br

Guilherme F.W. Radomsky: Professor e pesquisador dos programas de pós-graduação em Desenvolvimento Rural (PGDR/UFRGS) e Sociologia (PPGS/UFRGS). E-mail: guilherme.radomsky@ufrgs.br.

Recibido: 22 de abril de 2013.

Aprobado: 12 de julio de 2013.

Introdução

Nas últimas décadas, as ciências sociais têm se ocupado com afinco na compreensão e revisitação crítica dos postulados da modernidade e do desenvolvimento. Diferentes escolas do pensamento têm explorado criticamente as nuances adjacentes à modernidade, tendo em vista o conjunto de “crises” dela decorrentes. Algumas importantes correntes críticas da modernidade, mesmo evidenciando e rechaçando os paradoxos e as patologias sociais e ambientais a ela associadas, bem como alertando para os riscos e incertezas globais associados à imprevisibilidade das suas consequências, não desvinculam seus pensamentos e proposições de uma perspectiva que considera o projeto moderno como sendo uma condição imprescindível à sobrevivência das sociedades.

O núcleo operativo do desenvolvimento tem sido fortemente centrado em uma “teologia da modernidade” e, portanto, ambos (modernidade e desenvolvimento) têm historicamente representado uma tentativa de ordenar o mundo de acordo com certos princípios ocidentais com pretensões universalizantes. Essa perspectiva da modernidade (e do desenvolvimento) tem sido amplamente questionada e criticada, já que muitas insuficiências socio-antropológicas permanecem incontornadas e insuperadas na explicação do mundo supostamente ordenado e previsível por ela prognosticado.

Desse modo, as inconformidades da modernidade sob o prisma da constituição de uma realidade totalizante têm sido refutadas por abordagens teóricas que procuram oferecer outras formas de compreensão da realidade social. É nesse sentido que insurgências teórico-epistêmicas têm se ampliado vertiginosamente no campo da teoria social como movimento contestatório da “teorização generalizante” oriunda do eixo euroamericano da modernidade e do desenvolvimento.

O alcance da crítica à modernidade e ao desenvolvimento se estende ao campo dos *estudos pós-coloniais*, uma diversificada gama de interpretações sociais que apresenta como objetivo comum a tentativa de estabelecer epistemologias alternativas para pensar a modernidade e o desenvolvimento. Trata-se, desse modo, de um processo que está relacionado ao que Mignolo (2010) classifica como “desobediência epistêmica”, no sentido atribuído ao movimento de pensamento e ação que percorre diferentes espaços acadêmi-

cos e políticos visando romper com as formas de controle teórico-epistêmico que ao longo do tempo têm nutrido e legitimado as concepções dominantes da modernidade.

Com isso, a refutação das crenças modernistas pela perspectiva pós-colonial vem consagrando desde a *periferia* uma nova geopolítica do conhecimento por meio da consolidação de formas de enunciação particulares sobre as noções de modernidade e desenvolvimento. Conforme Escobar (2008), é necessário questionar os limites espaciais e temporais do projeto moderno e considerar a existência de “modernidades múltiplas”, euro-ameriocêntricas e não euro-ameriocêntricas, o que torna possível re-imaginar a diversidade de outras formas possíveis de desenvolvimento.

Nesse sentido, esse artigo analisa, tendo como base a perspectiva dos estudos pós-coloniais, a genealogia, as representações e os discursos do desenvolvimento das chamadas “zonas de agricultura marginal” no sul do Brasil, ou seja, zonas rurais que, por não disporem de um conjunto de condições necessárias à consolidação dos padrões de desenvolvimento ditos modernos, permanecem à margem do projeto modernizante. O que se evidenciará no artigo é a existência de um processo permanente de legitimação da colonialidade do poder na região investigada, mas por outro lado, se versará sobre o desafio em identificar a existência de movimentos contestatórios que possam, eles próprios, configurar “contratendências” capazes de interpelar os discursos e práticas imputados pela colonialidade do poder.

A discussão empírica faz parte de uma pesquisa em andamento intitulada “*A reinvenção do lugar: a emergência de ‘modernidades alternativas’ em territórios subalternos no sul do Rio Grande do Sul*”.¹ Desse modo, os dados apresentados neste artigo são compilações de dados secundários, além de dados primários obtidos por meio de entrevistas e percursos etnográficos a campo.

O “deslocamento” da história na modernidade: a enunciação pós-colonial

Os estudos pós-coloniais são projetos epistemológicos variados que, no seu conjunto, remetem a uma categoria de análise crítica que surge nos anos de 1980, tendo como ponto de partida a tentativa de reinterpretação das categorias epistemológicas euro-ameriocêntricas, denunciando a parcialidade da produção do saber dessas categorias sobre o chamado “Terceiro Mundo”. Para Santos (2010), o pós-colonialismo procura dar primazia teórica e política às relações desiguais entre o Norte e Sul na explicação e também na compreensão do mundo contemporâneo. Desse modo, os estudos pós-coloniais surgem como uma forma de questionar a maneira como a história moderna

1 Pesquisa desenvolvida junto ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural (PGDR) da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), Porto Alegre, Brasil.

está sendo constituída a partir das concepções dominantes de modernidade e atua de modo precípua nas estruturas do conhecimento. Por isso, questionar as metanarrativas da modernidade legitimadora de dominação e poder encontra-se no centro desses estudos, ensejando reflexões e experiências em um conjunto de temas e áreas do conhecimento como o desenvolvimento, literatura, história e ciências sociais.

Para Bhabha (2010), a perspectiva pós-colonial emerge do testemunho colonial dos países do Terceiro Mundo e dos discursos das “minorias” dentro das divisões geopolíticas de Leste-Oeste e Norte-Sul. No entanto, de acordo com Hall (2003), o termo não sinaliza simplesmente uma sucessão cronológica do tipo “antes/depois”, pois o período que vai da colonização aos tempos pós-coloniais não implica que os problemas do colonialismo foram resolvidos ou sucedidos por uma época livre de conflitos, ao contrário, a perspectiva pós-colonial marca a passagem de uma configuração ou conjuntura histórica de poder para outra. Segundo Hall, problemas de dependência e marginalização, típicos do período colonial, persistem no pós-colonial, porém essas relações se dão a partir de novas configurações.

De acordo com Mezzadra e Rahola (2008), ao propor uma confrontação na releitura entre “história” e as “histórias” como um elemento essencial do tempo histórico moderno, a crítica pós-colonial evidencia a heterogeneidade constitutiva da própria história. Nesse sentido, como argumenta Hall (2003, p. 109), o pós-colonialismo:

... relê a colonização como parte de um processo global essencialmente transnacional e transcultural, e produz uma transcrita descentrada, diaspórica ou ‘global’ das grandes narrativas imperiais do passado, centradas na nação.

Os estudos dentro da perspectiva pós-colonial têm oferecido uma importante contribuição crítica para uma renovação sobre a concepção de modernidade. Nesse contexto, têm procurado desconstruir a história hegemônica da modernidade, demonstrando a maneira como a história dos colonizados foi escrita por um ponto de vista dominante colonialista euro-amerocêntrico, denunciando que, ao contrário, a maior parte dessa história foi constituída por grupos subalternos² (Chakrabarty; 2000; Mignolo, 2003; Quijano, 2005; Spivak, 2010).

A colonialidade do poder representa para os autores latino-americanos dos estudos subalternos uma espécie de “guarda-chuva” que abriga diferentes conceitos e categorias de análise da modernidade. Segundo Quijano (1992), a colonialidade do poder caracteriza um modelo hegemônico de dominação global próprio do sistema-mundo moderno/capitalista que se originou com o colonialismo europeu no século XVI, e mesmo após o fim do colonialismo político (independência dos Estados-nação), a ordem capitalista colonizado-

2 Para diferenças e relações entre estudos pós-coloniais e subalternos, ver Prakash (1992).

ra permanece exercendo uma relação de dominação colonial. Mignolo (2010) considera a colonialidade do poder como uma complexa matriz que incorpora controles específicos, tais como o controle da economia, da natureza, do político, da subjetividade e do conhecimento.

Como afirma Maldonado-Torres (2007, p. 131), “respiramos a colonialidade na modernidade cotidianamente”, e nesse sentido, a unidade analítica da modernidade é a modernidade/colonialidade, ou seja, não existe modernidade sem colonialidade, sendo essa última constitutiva da primeira (Mignolo, 2003; Escobar, 2005; Quijano, 2005). De acordo com Mignolo, a “diferença colonial” é o espaço físico e imaginário onde emerge e atua a colonialidade do poder.

A noção de *diferença colonial* envolve práticas de negociação ou mesmo de negação da colonialidade do poder. Visto da perspectiva subalterna, uma das consequências da diferença colonial, e também de reação a ela, é o “pensamento liminar”. Desse modo, segundo Mignolo (2003), o pensamento liminar somente pode existir na condição de uma perspectiva subalterna, sendo uma reação à diferença colonial.

O pensamento liminar é, assim, um “outro pensamento” que se produz na margem, sendo potencialmente capaz de criar práticas de descolonização intelectual, política e econômica. No entanto, o pensamento liminar pressupõe consciência e sensibilidade em relação à diferença colonial, pois, em meio ao exercício da colonialidade do poder, evidencia a diferença entre uma epistemologia denotativa ancorada em um desejo de verdade universal de uma epistemologia liminar, cujo desejo de verdade é precedido pelo desejo de mudança. (Mignolo, 2003).

Ainda de acordo com Mignolo (2003), o pensamento liminar do ponto de vista histórico se situa nas fronteiras (interior + exterior) do sistema colonial/moderno. Considerando dessa maneira, o pensamento liminar é também um pensamento fronteiro, ou seja, aquele conhecimento construído nas fronteiras da diferença colonial. O pensamento fronteiro, nesse sentido, é um instrumento heurístico importante para entender a emergência de “modernidades alternativas”, considerando que essas, segundo Escobar (2005), acontecem *no encontro* com o moderno. Mas conforme adverte Grosfoguel (2010), o pensamento de fronteira não significa um fundamentalismo anti-moderno, representando uma resposta transmoderna do subalterno perante a colonialidade do poder.

A “outra face” da modernidade: “modernidades alternativas” como *locus* de enunciação de regiões subalternas

Ao se observar práticas e comportamentos sociais, econômicos, culturais e políticos que caracterizam as sociedades atuais, há um consenso entre os

estudiosos pós-coloniais que a noção de desenvolvimento que domina tais processos globais ainda permanece circunscrita a uma estreita relação que associa essa noção à ideia de modernidade. No ideário ocidental, a modernidade projetou à noção de desenvolvimento normas e valores universais positivos que deveriam se expandir por todo o mundo em uma tentativa de homogeneização de tais sociedades sob os moldes dos preceitos modernos (Ferguson, 1990; Quijano, 1992; Esteva, 2000; Mignolo, 2003; Escobar, 2008; Almeida, 2009).

O subdesenvolvimento teve data, lugar e ocasião pré-definida para “vir ao mundo”. De acordo com Esteva (2000), de maneira cautelosa e oportuna, no dia 20 de janeiro de 1949 o presidente norte-americano Harry Truman, durante o discurso de posse, anunciava ao mundo a era do desenvolvimento. Esse autor transcreve parte do discurso do então presidente norte-americano:

É preciso que nos dediquemos a um programa ousado e moderno que torne nossos avanços científicos e nosso progresso industrial disponíveis *para o crescimento e para o progresso das áreas subdesenvolvidas*. (Esteva, 2000, p. 59; grifo dos autores)

Na avaliação de Esteva, a partir desse momento criou-se uma era do “eu” desenvolvido e do “outro” subdesenvolvido, e naquele momento, como em um passe de mágica, dois bilhões de pessoas no mundo passaram a ser consideradas subdesenvolvidas. Não somente o subdesenvolvimento foi inventado, mas também nessa ocasião o “terceiro mundo” também é inventado (Escobar, 2005). A ideia da existência de um primeiro mundo desenvolvido, em oposição a um terceiro mundo subdesenvolvido, tem balizado e motivado até os dias atuais importantes discussões no campo das ciências sociais e políticas envolvendo diferentes teorias, temáticas e processos do desenvolvimento rural.³

Escobar avança nessa discussão para além da crítica ao paradigma marxista e da modernização e propõe uma via alternativa de análise crítica do desenvolvimento, por meio do que chama de “pós-desenvolvimento”. De orientação pós-estruturalista, o pós-desenvolvimento se refere à possibilidade de atenuar e desconstruir o discurso moderno das representações desenvolvimentistas sobre a Ásia, África e América Latina, reafirmando o valor das experiências alternativas e os modos de conhecimento distintos, pois permite “abrir novos espaços para outros pensamentos, para ver outras coisas, para escrever em outras linguagens” (Escobar, 1997, p.11).

3 A discussão opondo um primeiro mundo desenvolvido e um terceiro mundo subdesenvolvido se aprofundou ainda mais com o enfraquecimento das controvérsias entre o “mundo desenvolvido” e o “mundo socialista-comunista” a partir de meados da década de 1990.

Acreditando na possibilidade de uma “era do pós-desenvolvimento”, Escobar desenvolve análises críticas do desenvolvimento tendo como pontos centrais os seguintes questionamentos: como foi construído o “terceiro mundo” como uma realidade aos olhos do conhecimento especializado? Qual foi a ordem de conhecimento (regime de representação) que surgiu junto com a linguagem do desenvolvimento? Quais suas relações tanto nas histórias locais como nos processos globais? Como se processam as condições globais em âmbitos locais, incluindo aquelas de desenvolvimento e modernidade? Até que ponto essa linguagem tem colonizado a realidade social? (Escobar, 1997, pp. 7 e 11).

Sob a égide do discurso moderno, segundo Escobar (1997), as representações da Ásia, África e América Latina, como terceiro mundo e como subdesenvolvidas, seriam herdeiras de uma genealogia de concepções ocidentais sobre essas partes do mundo. Porém, como discutido ao longo da segunda seção do presente texto, os estudos pós-coloniais têm refutado o reducionismo histórico e oferecido uma nova interpretação da modernidade.

Ao propor uma reinterpretação crítica da história, procurando entender novas formas de representação sobre a noção de desenvolvimento, Escobar (2005) também questiona como é possível pensar *sobre* e pensar *diferente* desde uma “exterioridade” do sistema mundial moderno.

Ainda para Escobar (2008), somente negando as origens espaciais e temporais da modernidade e do desenvolvimento sob a lente da colonialidade será possível pensar a *diferença* e propor a constituição de “mundos locais alternativos”. Assim, corroborando com seus colegas pós-coloniais, o autor (Escobar, 2005) denuncia que a grande maioria dos teóricos europeus tem sido “cegos” em identificar a diferença colonial e a implicada subalternização do conhecimento e das culturas.

Ao procurar estabelecer uma reorientação teórica e epistemológica da modernidade para pensar o desenvolvimento, Escobar (2005; 2008) desenvolve as noções de *alternativas à modernidade* e *modernidades alternativas*. Esta última noção se refere, fundamentalmente, às práticas de desenvolvimento envolvendo uma negociação contínua com a modernidade desde o *lugar*, no encontro com instituições e projetos modernos; são modernidades produzidas como contratendências (Escobar, 2008; Radomsky, 2011b). Estes elementos permitem refletir e analisar sob outras referências a “metade sul” do Rio Grande do Sul e, especialmente, a região do Alto Camaquã, conforme será tratado na próxima seção.

As modernidades alternativas e as alternativas à modernidade seriam consideradas projetos parcialmente opostos, porém, potencialmente complementares. Nesse sentido, podem criar as condições para a criação de alternativas à modernidade.

Significados e representações do (sub)desenvolvimento em “zonas de agricultura marginalizadas”: o caso do Alto Camaquã no estado do Rio Grande do Sul, Brasil

Ao se analisar o desenvolvimento rural no estado do Rio Grande do Sul, o processo de modernização da agricultura aparece como um dos principais pontos de referência teórico-analíticos para explicar as dinâmicas sociais desenvolvidas à medida que o capitalismo foi avançando sobre os diferentes espaços agrários. De fato, muitas das premissas e dos objetivos orientadores da modernização da agricultura, que visavam, mediante o ideário do progresso técnico-científico, à transformação das sociedades ditas tradicionais em sociedades “modernas”, foram atingidos.

A modernização da agricultura foi responsável por criar padrões produtivos que estabeleceram ao longo do tempo dinâmicas que marcaram diferenças internas abissais quando analisado o desenvolvimento socioeconômico entre diferentes regiões neste estado brasileiro. Essas diferenças regionais foram responsáveis por instituir uma geopolítica do desenvolvimento no Rio Grande do Sul que até os dias atuais se mantém hegemônica no campo sociopolítico e tecnocientífico, dividindo o estado de maneira polarizada entre uma metade norte (eixo norte/nordeste) “rica” (desenvolvida), e uma metade sul “pobre” (subdesenvolvida) - Figura 1.

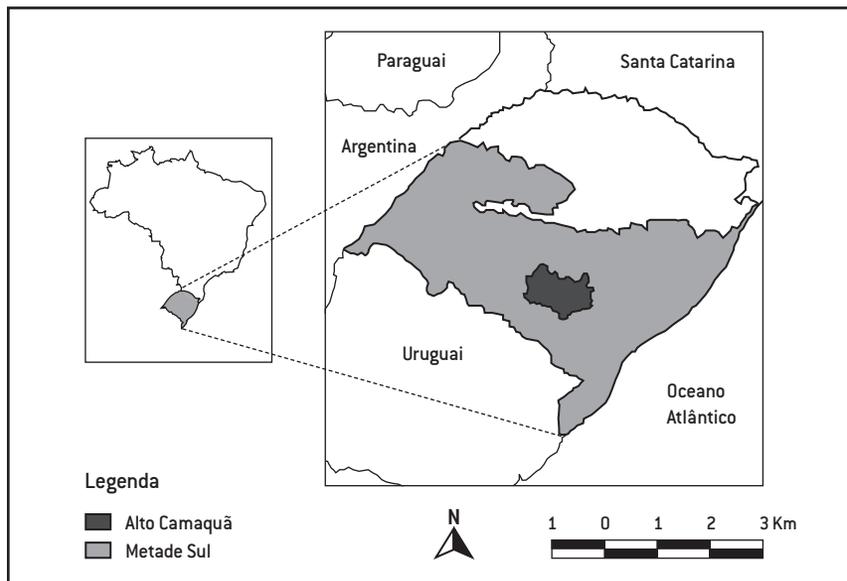
Há evidências de que o capitalismo agrário se consolidou a passos acelerados na chamada metade norte do estado a partir, sobretudo, de uma agricultura especializada e integrada aos mercados globais de *commodities* agrícolas, bem como por meio da constituição de diversos setores industriais vinculados diretamente à agricultura. Porém, em muitas regiões, como é o caso do Alto Camaquã (Figura 1), as representações e os discursos do desenvolvimento não tiveram grandes impactos na transformação produtiva, e, por não disporem de um conjunto de condições necessárias à consolidação dos padrões de desenvolvimento ditos modernos, essas regiões são consideradas como zonas de agricultura marginalizada (Borba, 2002). Entretanto, os efeitos da representação sentidos na construção discursiva apresentam-se potentes também pelo que não criam fisicamente, consolidando um imaginário de “falta”, de subalteridade, de marginalidade e incompletude do projeto moderno.

Localizado no extremo sul do Rio Grande do Sul,⁴ dentro da instituída metade sul pobre, até os dias atuais a região do Alto Camaquã mantém sua base produtiva e econômica centralizada na atividade secular da pecuária de corte extensiva de base familiar, tendo ao longo do tempo incorporado

4 De acordo com o Ministério da Integração, a Mesorregião da metade sul do Rio Grande do Sul compreende 154.099 km², com 105 municípios fazendo fronteira com o Uruguai e a Argentina (Figura 1).

poucas inovações produtivas e tecnológicas. Os pecuaristas familiares constituem-se na principal representação social e produtiva da região, sendo que as propriedades rurais com até 50 hectares ocupam 60% do total de estabelecimentos, perfazendo apenas 10% do total da área geográfica dos municípios, o que corresponde a 65% da população rural local (IBGE, 2006).

Figura 1. Mapa de localização da mesorregião denominada de metade sul e da região Alto Camaquã, Rio Grande do Sul, Brasil.



Compilação cartográfica: Márcio Zamboni Neske. Base de dados: Mapa digital dos municípios brasileiros (IBGE, 2010).

As interpretações da evolução do capitalismo sul-rio-grandense entre os historiadores agrários a partir das décadas de 1970 e 1980 deram origem aos primeiros registros que apontavam a metade sul do Rio Grande do Sul como sendo uma região com pouco dinamismo econômico, tendo em vista que sua estrutura produtiva se consolidou no período colonial com a atividade da pecuária de corte e pouco se alterou ao longo do tempo (Freitas, 1980; Pesavento, 1980). Esta rara mudança econômico-produtiva usualmente é interpretada como fracasso ou fraqueza da dinâmica social regional. No entanto, foi durante a década de 1990 que teve início um movimento acadêmico e político que se mantém até o período atual e que tem se ocupado com intensidade em buscar explicações e alternativas para o desenvolvimento da metade sul do Rio Grande do Sul.

Consensuados por diferentes perspectivas teóricas das ciências sociais, econômicas e da política, termos como *subdesenvolvimento*, *declínio* e *estagnação econômica*, *desigualdade regional*, *pobreza extrema* fazem parte do re-

pertório conceitual e analítico que compõe e regula a pauta dessa discussão (Bandeira, 1994; Alonso, 2006; Coronel, 2007). Desse modo, invariavelmente o desenvolvimento da metade sul tem sido aprisionado e inventariado por discursos e práticas que direcionam os diagnósticos antes descritos a serem acoplados a estratégias tipicamente modernas: crescer economicamente, o que se constitui como uma espécie de “mais do mesmo” das políticas estatais. Sob esse prisma, as comparações com outras regiões tornaram-se inevitáveis em anos recentes, e o Alto Camaquã tem sido testemunha de uma situação *sui generis* onde o desenvolvimento é mensurado a partir de estatísticas que revelam índices e indicadores de desempenho social e econômico.

Em meio às abordagens que se dedicam a legitimar a polarização social e econômica do Rio Grande do Sul, a “geração” dos indicadores e dos índices ainda não resolveu algumas contradições que estão presentes nos parâmetros criados para medir e monitorar o desenvolvimento. Os estudos que incorporam variáveis econômicas “puras” (ex. Produto Interno Bruto (PIB), renda, valor agregado) têm sido os responsáveis por demonstrar a existência de uma metade sul pobre e subdesenvolvida.

Nesse sentido, na Tabela 1 a seguir evidencia-se que os municípios da região Alto Camaquã, de modo geral, possuem na sua estrutura econômica produtiva uma baixa participação do setor industrial, muito abaixo da média do estado do Rio Grande do Sul, que é de 29,2%. A incapacidade de sustentar ao longo do tempo um processo de industrialização diversificado tem sido apontada como o principal fator responsável pela estagnação e atraso econômico da região sul (Bandeira, 1994; Alonso, 2006; Coronel, 2007).

Tabela 1. Estrutura do Valor Agregado Bruto (VAB) dos municípios do Alto Camaquã, Rio Grande do Sul, Brasil - 2010.

Municípios do Alto Camaquã	VAB Agropecuária [%]	VAB Indústria [%]	VAB Serviços [%]
Bagé	8,7	14,8	76,5
Caçapava do Sul	17,3	21,8	60,9
Encruzilhada do Sul	28,8	8,8	62,4
Lavras do Sul	54,4	5,1	40,6
Pinheiro Machado	22,9	24,5	52,5
Piratini	32,3	8,7	59,0
Santana da Boa Vista	37,4	6,4	56,2
Média	28,8	12,9	58,3
Média do Rio Grande do Sul	8,7	29,2	62,1

Fonte: FEE (2010).

Embora existam divergências e também contradições entre as abordagens teóricas e analíticas que procuram dar respostas às *desigualdades, disparidades, pobreza, subdesenvolvimento* etc. do Alto Camaquã, fica evidente que o desenvolvimento tem representado uma fronteira rígida a partir de sistemas classificatórios de acordo com os cânones da modernidade. Desse modo, a obsessão pelo desenvolvimento tem criado seus mecanismos de funcionamento, e a normatização no uso de indicadores, rankings e índices de desenvolvimento servem como instrumento para legitimar constantemente discursos e práticas de tal modo que seja possível traçar e atingir objetivos de desenvolvimento padronizados.⁵

Essas classificações dicotômicas do desenvolvimento (desenvolvido/subdesenvolvido, superior/inferior, pobreza/riqueza, atrasado/moderno) estão incrustadas no sistema-mundo moderno colonial, e são herdeiras de tradições teóricas que têm seus centros geoistóricos no sistema mundo europeu/norte-americano (Mignolo, 2003; Quijano, 2005; Grosfoguel, 2010), supondo uma estrutura espaço-tempo universal e vitalícia.

Dessa maneira, da mesma forma que ocorre na grande maioria das regiões periféricas do mundo, a região do Alto Camaquã permanece sendo submetida às influências e sofrendo os efeitos da colonialidade do poder. De que modo? Se durante muitas décadas a orientação demarcou que a região possuía uma espécie de história lenta incompatível com os padrões de mudança social típicos do mundo moderno, nos últimos anos um conjunto de ferramentas metodológicas se constitui como um sistema que recupera o mesmo problema sob a ótica quantitativa e mensurável em índices complexos. O que é resultado de um processo em que as noções de estagnação e subdesenvolvimento são superadas por outros diagnósticos matematicamente elaborados, contudo não deixam de se conduzir por um viés que deseja ocultar o aspecto colonizador/colonizante da modernidade universalista.

Desse modo, as ações de desenvolvimento rural atuantes no Alto Camaquã têm posicionado os atores locais como pertencentes a um movimento histórico que considera essa região como sendo socioeconomicamente subdesenvolvida. Ou seja, o desenvolvimento como grande metanarrativa orientada pela noção de progresso e pelo etapismo, tal como a perspectiva teleológica de Rostow (1974), até os dias atuais ainda permanece sem grandes repercussões no Alto Camaquã.

Como forma de contornar a situação de “atraso” e “subdesenvolvimento”, um conjunto diverso de atores sociais pertencentes ao campo político e tecnocientífico tem assumido posicionamentos onde seus regimes, tanto dis-

5 Para uma análise sobre o uso de indicadores, *rankings* e índices como estrutura de planejamento do desenvolvimento, ver Radomsky (2011a).

cursivos como de ação, estão comprometidos em “alavancar” o desenvolvimento do Alto Camaquã. Existe uma institucionalidade moderna enraizada nas ações políticas do Estado e dos municípios, nas organizações da sociedade civil (sindicatos, cooperativas), nos órgãos de ensino (universidades) e nas agências de desenvolvimento (pesquisa e extensão rural) que se posiciona como *comprometida* com o desenvolvimento da região.

A esse respeito, toma-se como exemplo emblemático o Plano de Desenvolvimento Econômico (PDE) 2011-2030 da Prefeitura Municipal de Bagé (2011). Lançado em 2011 neste que é o maior município da região, como o próprio nome sugere, propõe ações de desenvolvimento econômico para os próximos 20 anos, e trata de uma tentativa de constituir um marco referencial para o desenvolvimento econômico da região. De acordo com o PDE (Prefeitura Municipal de Bagé, 2011), a região de Bagé tem encontrado dificuldade em acompanhar o crescimento do conjunto do estado do Rio Grande do Sul, já que a região vivencia uma situação de retração da economia nos últimos anos. Observe-se como isto aparece na construção textual do Plano: um dos elementos cruciais é o dinamismo econômico, pois tal como antes apontado, ele seria o indicador de uma história letárgica. No discurso, aparece o qualificativo “baixo”, que estaria atrasando o sonho do progresso. Além disto, o baixo dinamismo da região é apontado como a expressão de uma “performance” insatisfatória da agropecuária. Segundo aponta o documento,

Não parece haver espaço para dúvidas, pois, que existem estrangulamentos no processo de modernização da produção da agropecuária em Bagé e o que enfrentamento dos mesmos deve ser um dos focos prioritários em qualquer política pública de desenvolvimento econômico (Prefeitura Municipal de Bagé, 2011, p. 218).

Conforme aponta o documento acima, ele próprio oferece as condições que podem construir um novo período de desenvolvimento para a região oferecendo as possibilidades de reversão da situação histórica de empobrecimento em que se encontra, algo que requer a exigência de uma institucionalidade operativa de gestão e governança das ações de desenvolvimento econômico previstas no plano. A interpretação que pode ser realizada está na possível inadequação não apenas de aspectos econômico-produtivos, mas na própria racionalidade dos sujeitos, que não caminhou conforme as etapas do desenvolvimento econômico postuladas (de modo simplista e superficial) por Rostow.

A matriz produtiva agropecuária do Alto Camaquã é fortemente estruturada na pecuária de corte, a qual tem se mostrado ao longo do tempo uma atividade com pouca capacidade de incorporação e inovação tecnológica na região. Essa é uma característica produtiva que desperta enorme desconforto aos agentes de políticas públicas e do desenvolvimento, pois conforme o

próprio PDE (Prefeitura Municipal de Bagé, 2011) aponta, a incapacidade de inovação tecnológica é considerada como “ponto de estrangulamento” da produção pecuária, além da baixa vocação empreendedora, incapacidade de competitividade e a rejeição ao risco dos pecuaristas de corte.

Modernizar a base produtiva do setor agropecuário parece não ser mais a única solução viável para incrementar o desenvolvimento da região na ótica dos formuladores de políticas. Diversificar a matriz produtiva, sim, tornando-se praticamente uma questão de ordem e uma estratégia amplamente aceita entre os atores do desenvolvimento. Nesse sentido, a região do Alto Camaquã vivencia um cenário que evidencia dois processos aparentemente contraditórios: primeiro, a aposta na modernização da agropecuária, já diagnosticada ela mesma como um entrave para o dinamismo da região; segundo, quando este cenário parece pouco provável devido às resistências locais à incorporação de hábitos e inovações externas, um conjunto de ações, projetos e programas de diversificação ligados ao desenvolvimento do setor primário sugerem a permanência de superação do *atraso* da modernização agropecuária. Dentro deste planejamento da diversificação produtiva se pode destacar algumas ações e projeto importantes.

Nesse sentido, o projeto Olivais do Pampa⁶ está entre algumas das ações de desenvolvimento recentes que compõem o “portfólio” da diversificação produtiva da região. Trata-se de projeto que integra ações dos governos federal, estadual e municipal, juntamente com a colaboração e parcerias das agências de pesquisa (Embrapa) e extensão rural (Emater/RS). Durante algumas reuniões relacionadas à implantação do projeto, o secretário da Agricultura, Pecuária e Agronegócio do estado do Rio Grande do Sul, ao se manifestar publicamente, justificou a importância do projeto Olivais do Pampa para a região:

A diversificação produtiva é necessária para mudar a realidade do desenvolvimento da região. Temos que nos libertar da cultura do medo que está enraizada nessa região e que tem impedido o crescimento. É necessário desbravar novas oportunidades.

Esta região, uma das mais pobres do país, precisa encontrar alternativas de diversificação das actividades produtivas, a partir do clima e do solo. (Jornal Diário Popular, 18/3/2013)

No entanto, a aposta na diversificação pode ter como resultado um aspecto curioso: a consolidação de monocultivos que antes eram impensados para a

6 Esse projeto faz parte de um programa de cooperação entre Brasil e Itália, denominado Brasil Próximo, atualmente integrando os municípios de Bagé, Pinheiro Machado, Caçapava do Sul, Lavras do Sul, Hulha Negra, Dom Pedrito, Quaraí, Candiota e Santana do Livramento. (Fonte: Jornal Diário Popular, 18/3/2013). Disponível em: <http://www.diariopopular.com.br/index.php?n_sistema=3056&id_noticia=NTQ5Ng==&id_area=MTA=> [acesso 4/4/2013].

região e cujo vetor pode ser entendido como um projeto concorrente aos antes analisados. Este é o caso do avanço intenso do cultivo da soja em áreas que historicamente eram ocupadas pela atividade pastoril. Conforme se verifica na Tabela 2, no período de 2000 a 2011 houve um aumento de 768% da área plantada com soja no Alto Camaquã.

Tabela 2. Evolução da área (hectares) cultivada com soja na região do Alto Camaquã, Rio Grande do Sul, Brasil, no período de 2000 a 2011.

Municípios	2000	2005	2011	Aumento no período (%)
Bagé	670	12.000	6.000	796
Caçapava do Sul	800	9.000	7.000	775
Encruzilhada do Sul	550	4.000	3.600	555
Lavras do Sul	600	8.000	6.500	983
Pinheiro Machado	220	800	1.000	355
Piratini	7.000	9.000	12.500	79
Santana da Boa Vista	440	7.000	8.500	1832
Média				768

Fonte: IBGE (2011).

O que chama a atenção é o fato do município de Santana da Boa Vista, apontado como o 8º município mais pobre do Rio Grande do Sul (Wink Jr. *et al*, 2013), ter um aumento de mais de 1800% da sua superfície cultivada com soja nos últimos dez anos. Seria esse um indicativo de que o subdesenvolvimento estaria “caminhando” a passos acelerados em direção ao crescimento econômico? Não há dúvidas que desde a perspectiva do desenvolvimento ancorado na noção de progresso, a evolução do cultivo da soja em zonas “marginais” define propósitos que visam à superação do que é considerada pela narrativa moderna uma situação de subdesenvolvimento e de pobreza.

Se em um passado recente o cultivo de soja sobre áreas de pecuária era visto como uma tendência, assumindo muitas vezes um caráter especulativo, atualmente trata-se de uma realidade consumada. A soja não vem ocupar somente áreas de pecuária, na forma de arrendamento ou compra de terras, mas também representa uma possibilidade de consorciação produtiva com o arroz irrigado. Porém, no campo tecnocientífico, o avanço da soja no Alto Camaquã está abrindo uma “agenda endógena” de pesquisa até então inexistente, que tem desencadeado e legitimado regimes de ação que visam à superação do atraso tecnológico e produtivo que se encontra a região. O relato a seguir de um pesquisador da Embrapa evidencia o desafiante cenário que se apresenta para a pesquisa científica:

... o plantio da soja na região é um caminho sem volta. Fala-se até de uma nova fronteira agrícola na região do pampa. O desafio da pesquisa é justamente pensar soluções tecnológicas em meio à diversificação produtiva pela qual a região vem passando.

Outro fenômeno das “etapas do desenvolvimento” no Alto Camaquã se refere aos empreendimentos florestais de empresas nacionais e multinacionais. Na última década, a exemplo do Uruguai e Argentina, o estado do Rio Grande do Sul tem protagonizado ações intensas de desenvolvimento ligadas ao reflorestamento, centralizado na metade sul do estado e diretamente relacionado ao baixo dinamismo econômico da região (Binkowski, 2009). De acordo com Brena (2011), entre 2001 e 2010 houve um aumento da área plantada com acácia, eucalipto e pinus no Rio Grande do Sul, de 80,7%, 170,1% e 71,5%, respectivamente. Os municípios do Alto Camaquã também estão inseridos nos projetos florestais, e mesmo não havendo até o momento estatísticas oficiais sobre a área plantada nos municípios da região, o principal plantio é o de eucalipto (Neske, 2009).

Mesmo em meio a tantas controvérsias sociopolíticas e tecnocientíficas a respeito do setor florestal no estado do Rio Grande do Sul (Binkowski, 2009), a silvicultura desperta interesses e “encanta” quando o que está em jogo são significados do desenvolvimento que apontam para possibilidades de ganhos econômicos. Abaixo é apresentado o posicionamento do vice-prefeito do município de Santana da Boa Vista em relação à silvicultura:

A silvicultura hoje é boa para o desenvolvimento do município, antigamente era um produto bruto que saía do município e não se agregava valor. Hoje não! já temos uma empresa no município, uma madeireira que está vendendo eucalipto beneficiado. Temos aproximadamente 70 empregos diretos. Então estamos gerando emprego e renda para pessoas daqui do município.

Também merece destaque o posicionamento do campo científico favorável ao setor florestal, o que parece evidenciar a reprodução da colonialidade da natureza no Alto Camaquã. A seguir, destaca-se um registro favorável da Embrapa:

Mesmo havendo por vezes posicionamentos contraditórios em relação à silvicultura, o debate está em aberto. Se expôs muitos dados imprecisos, científicos, não reais, não comprovados para defender a entrada e não entrada da silvicultura. Perdemos com isso a oportunidade de dialogar com a iniciativa privada a forma como o plantio deveria ocupar os territórios. Perdemos uma oportunidade, e acho que a atividade florestal seria, e ainda é, importante para o desenvolvimento do estado do Rio Grande do Sul, pensando, como disse, a ocupação dos territórios e a integração com outras atividades produtivas.⁷

7 Entrevista realizada com um pesquisador da Embrapa do município de Bagé, Rio Grande do Sul, Brasil (Novembro de 2012).

Essas transformações produtivas recentes no Alto Camaquã, como as atividades florestais, da olivicultura e de expansão do cultivo da soja, são representativas de um processo que evidencia as transformações, os deslocamentos e a mobilidade do capitalismo global contemporâneo em direção às zonas rurais consideradas deprimidas economicamente. Desse modo, o Alto Camaquã vem ingressando paulatinamente no circuito do capitalismo global, ganhando destaque e sendo pressagiado como um “berço de oportunidades” sem precedentes na história da região. Acredita-se, por parte do conjunto de atores locais posicionados em diferentes esferas de atuação, que definitivamente o desenvolvimento socioeconômico local será alavancado, e o atrativo maior está nas possibilidades “inéditas” de apropriação e uso do meio natural. Ou seja, a biodiversidade local, que se manteve conservada ao longo do tempo em razão da relação estabelecida entre as formas de ocupação socioculturais e dos sistemas produtivos praticados por meio da atividade pastoril, é agora considerada ociosa aos “olhares” do capitalismo global e, portanto, das políticas de desenvolvimento.

Assim, a implantação das dinâmicas recentes de desenvolvimento está diretamente relacionada à condição geopolítica que denuncia a existência de “recursos naturais” pouco “explorados” pela atividade produtiva pastoril. Em outras palavras, o que têm ocorrido é um processo intenso e acelerado de mercantilização da natureza na região do Alto Camaquã, pois, conforme afirmam Borba e Trindade (2009), as estratégias recentes de desenvolvimento nessa região têm sido desenhadas, implantadas e controladas de “fora para dentro”, e são justificadas pela necessidade de que é preciso obter níveis de produção capazes de superar a improdutividade dos “recursos naturais”. Esse é um fenômeno que está relacionado à colonialidade da natureza, já que a mercantilização do meio natural no Alto Camaquã tem produzido “efeitos de verdade”, que tendem a redefinir uma disposição simbólica e material de representação espacial sobre a natureza, atribuindo a essa uma condição de improdutiva. Portanto, as “velhas” e as “novas” estratégias de desenvolvimento do Alto Camaquã, e a interface entre elas, definem um processo de reafirmação da colonialidade do poder sobre a região.

Considerações finais

O desenvolvimento pode ser entendido como um regime de representação e significados, e em uma perspectiva pós-colonial a condição de subdesenvolvimento atribuída à região do Alto Camaquã se refere a uma invenção e construção históricas que permanecem sendo legitimadas por práticas e discursos ancorados e subordinados à colonialidade do poder.

Assim, conforme mostrado na última seção deste artigo, a colonialidade do poder atuante no Alto Camaquã está ancorada em regimes representativos

que possuem significados e propósitos bem conhecidos em relação ao desenvolvimento, ou seja, se tem buscado a criação das condições para elevar o *nível* de industrialização, modernização e o crescimento econômico ao *nível* do desenvolvimento das regiões brasileiras consideradas avançadas. A consolidação como fronteira da produção de *commodities* agrícolas e os empreendimentos florestais são exemplos emblemáticos que evidenciam a plasticidade e reconfiguração do desenvolvimento, mas, além disso, demonstram a ampliação e cristalização da colonialidade do poder no Alto Camaquã.

No entanto, é possível imaginar outros regimes de representação e significados a respeito do desenvolvimento dessa região? É possível identificar o *outro* subalternizado, e verificar como esse tem negociado e confrontando sua subjetividade (não moderna?) diante da subjetividade moderna? É possível pensar o desenvolvimento das “zonas marginalizadas” renunciando perspectivas teóricas ancoradas no “núcleo duro” da modernidade? E, mais do que isso, como identificar e alinhar categorias e noções do desenvolvimento ao lado de categorias e noções atribuídas pelo *subalternizado*, procurando, desse modo, entender o desenvolvimento desde a perspectiva do *outro* excluído? Cabe afirmar que os projetos em curso são caminhos e estratégias propostos pelos agentes sociais, no entanto, resta saber se eles se constituirão como rotas diferenciadas ou ficarão situados no âmbito de uma narrativa moderna.

Entre os desafios contemporâneos dos estudos rurais, se encontra a necessidade de ampliar os espaços epistemológicos e teóricos para identificar outras ontologias que representem, elas próprias, o lado oculto das concepções homogeneizantes da modernidade e do desenvolvimento. O desafio está justamente em identificar nos espaços subalternos práticas sociais diferentes capazes de desessencializar as concepções hegemônicas do desenvolvimento. Em pesquisa que se encontra em andamento, mencionada no início deste artigo, o objetivo é justamente o de identificar e analisar esses espaços de contestação da colonialidade do poder na região do Alto Camaquã, e, em textos futuros, os autores deverão tratar disso.

Portanto, reinterpretar o desenvolvimento do Alto Camaquã a partir de outras representações e significados desde a gramática da descolonização do desenvolvimento, significa compreender que o desenvolvimento continua sendo produzido localmente sob certas condições históricas particulares reguladas por práticas socioeconômicas, culturais e ecológicas contingentes. Igualmente importante é compreender que o Alto Camaquã não é uma região constituída por um “povo sem história”, mas de um território que teve sua história reapropriada pelo sistema-mundo moderno ao permanecer sendo julgado e considerado como um *lugar* subdesenvolvido.

Referências

- Almeida, J. (2009) “Da ideologia do progresso à idéia de desenvolvimento (rural) sustentável”, in Almeida, J. e Navarro, Z. (orgs.) *Reconstruindo a agricultura: idéias e ideais na perspectiva do desenvolvimento rural sustentável*, 3ª ed. Porto Alegre: UFRGS, pp. 33-55.
- Alonso, J. A. F. (2006) “A persistência das desigualdades regionais no Rio Grande do Sul: velhos problemas, soluções convencionais e novas formulações”, in *Indicadores Econômicos FEE*, 33(4), pp. 101-114.
- Bandeira, P. S. (1994) “As raízes históricas do declínio da Região Sul”, in Alonso, J. A. F.; Benetti, M. D. e Bandeira, P. S., *Crescimento econômico da Região Sul do Rio Grande do Sul: causas e perspectivas*. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística (FEE), pp. 7-48.
- Bhabha, H. K. (2010) *O local da cultura*. Belo Horizonte: Editora da UFMG.
- Binkowski, P. (2009) *Conflitos ambientais e significados sociais em torno da expansão da silvicultura de eucalipto na “Metade Sul” do Rio Grande do Sul*. Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento Rural, Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.
- Borba, M. F. S. (2002) *La marginalidad como potencial para la construcción de “otro” desarrollo: el caso de Santana da Boa Vista, Río Grande do Sul, Brasil*. Tesis de Doctorado, Instituto de Sociología y Estudios Campesinos, Universidad de Córdoba, España.
- Borba, M. F. S. e Trindade, J. P. P. (2009) “Desafios para conservação e a valorização da pecuária sustentável”, in Pillar, V. P. de; Müller, S. C.; Castilhos, Z. M. S. de, e Jacques, A. V. Á. (orgs.) *Campos Sulinos: conservação e uso sustentável da biodiversidade*. Brasília: Ministério do Meio Ambiente, pp. 391-403.
- Brena, D. A. (2011) *Sustentabilidade das florestas plantadas no Rio Grande do Sul*. Disponível em: <www.crea-Rs.org.br/.../5_Doadi_Sustentabilidade_das_Florestas_Plantas> [acesso 11/8/2012].
- Chakrabarty, D. (2000) *Una pequeña historia de los Estudios Subalternos. Anales de desclasificación: documentos complementarios*. Disponível em: <http://www.desclasificacion.org/pdf/Estudios_Subalternos_%20Trad_raul_rodriguez.pdf> [acesso 11/6/2011].
- Coronel, D. A. (2007) “O modelo italiano de desenvolvimento: algumas proposições para a Metade Sul do Rio Grande do Sul”. *Revista da FAE*, vol. 10, pp. 17-28.
- Escobar, A. (1997) “Antropologia e desenvolvimento”. *Revista Internacional de Ciências Sociais*, 154(12).
- _____. (2005) *Más allá del Tercer Mundo: globalización y diferencia*. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia.
- _____. (2008) *Territories of Difference: Place, Movements, Life, Redes*. Durham: Ed. Duke University Press.
- Esteva, G. (2000) “Desenvolvimento”, in Sachs, W. (org.) *Dicionário do desenvolvimento: guia para o conhecimento como poder*. Petrópolis: Vozes, pp. 59-83.
- Ferguson, J. (1990) *The Anti-politics Machine: “Development”, Depoliticization and Bureaucratic Power in Lesotho*. Cambridge: New York: Cambridge University Press.
- Freitas, D. (1980) *O Capitalismo pastoril*. Porto Alegre: EST: SLB.
- Fundação de Economia e Estatística [FEE] (2010) *Feedados*. Disponível em: <<http://www.fee.rs.gov.br/feedados/consulta/fontes.asp>> [acesso 13/8/2010].

- Grosfoguel, R. (2010) “Para descolonizar os estudos da economia política e os estudos pós-coloniais: transmodernidade, pensamento de fronteira e colonialidade global”, in Santos, B. S. e Meneses, M. P. (orgs.) *Epistemologias do Sul*. São Paulo: Cortez, pp. 455-492.
- Hall, S. (2003) *Da diáspora: identidades e mediações culturais*. Belo Horizonte: Ed. da UFMG.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE] (2006) *Censo Agropecuário 2006*. Rio de Janeiro: IBGE.
- _____ (2011) *Produção Agrícola Municipal*. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/pesquisas/pesquisa_resultados.php?id_pesquisa=44> [acesso 23/11/2011].
- Maldonado-Torres, N. (2007) “Sobre la colonialidad del ser: contribuciones al desarrollo de un concepto”, in Castro-Gómez, S. e Grosfoguel, R., *El giro decolonial: reflexiones para una diversidad epistémica más allá del capitalismo global*. Bogotá: Siglo del Hombre: Iesco: Pensar, pp. 127-168.
- Mezzadra, S. e Rahola, F. (2008) “La condición postcolonial: unas notas sobre la cualidad del tempo histórico en el presente global”, in Mezzadra, S. (org.) *Estudios postcoloniales: ensayos fundamentales*. Madrid: Traficantes de Sueños, pp. 261-277.
- Mignolo, W. (2003) *Histórias locais/projetos globais: colonialidade, saberes subalternos e pensamento liminar*. Belo Horizonte: Ed. da UFMG.
- _____ (2010) *Desobediencia epistémica: retórica de la modernidad, lógica de la colonialidad y gramática de la descolonialidad*. Buenos Aires: Del Siglo.
- Neske, M. Z. (2009) *Estilos de agricultura e dinâmicas locais de desenvolvimento rural: o caso da pecuária familiar no território Alto Camaquã do Rio Grande do Sul*. Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento Rural, Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.
- Pesavento, S. J. (1980) *História do Rio Grande do Sul*, 3ª ed. Porto Alegre: Movimento.
- Prakash, G. (1992) “Writing Post-orientalist Histories of Third World: Indian Historiography is Good to Think”, in Dirk, N. (ed.) *Colonialism and Culture*. Ann Arbor: Michigan University Press, pp. 353-388.
- Prefeitura Municipal de Bagé (2011) *Plano de Desenvolvimento Econômico 2011-2031*. Bagé: EdiUrcamp.
- Quijano, A. (1992) “Colonialidad y modernidad-racionalidad”. In: *Perú Indígena*, 13(29), pp. 11-20.
- _____ (2005) “Colonialidade do poder, eurocentrismo e América Latina”, in Lander, E. (org.) *A colonialidade do saber: eurocentrismo e ciências sociais*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), pp. 107-130.
- Radomsky, G. F. W. (2011a) “Pós-desenvolvimento, culturas de auditoria e etnografia de projetos: problemas recentes em antropologia do desenvolvimento”, in *II Conferência do Desenvolvimento, Brasília: Anais do I Circuito de Debates Acadêmicos*, vol. 1, Brasília: IPEA, pp. 1-16.
- _____ (2011b) “Desenvolvimento, pós-estruturalismo e pós-desenvolvimento: a crítica da modernidade e a emergência de ‘modernidades’ alternativas”, in *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 26(75), fev., pp. 149-193.

- Rostow, W. W. (1974) *Etapas do desenvolvimento econômico: um manifesto não comunista*. Rio de Janeiro: Zahar.
- Santos, B. S. (2010) “From the Postmodern to the Postcolonial - and Beyond Both”, in Rodríguez, E. G.; Boatca, M. e Costa, S. (orgs.) *Decolonizin European Sociology: Transdisciplinary Approaches*. Farnham: Ashgate, pp. 225-242.
- Spivak, G. C. (2010) *Pode o subalterno falar?* Belo Horizonte: Ed. da UFMG.
- Wink, Jr. M. V. *et al.* (2013) “Índice de Desenvolvimento Socioeconômico (Idese) e pobreza extrema: um cenário para municípios gaúchos”, in *Indicadores Econômicos FEE*, 40(2), pp. 19-32.

CADENAS GLOBALES Y TRABAJO RURAL

LA PRODUCCIÓN DE ARÁNDANOS EN URUGUAY

Alberto Riella, Mauricio Tubío y Rosario Lombardo

Resumen

En este trabajo, se intenta explorar en qué medida la instalación de las empresas vinculadas a la cadena global de distribución del arándano en fresco ha producido en nuestro país la emergencia de nuevos procesos de trabajo ya observados en otras regiones del mundo donde operan estas cadenas globales. En particular, el objetivo del artículo se enfoca en el surgimiento de un nuevo tipo de jornalero con características distintas a los trabajadores tradicionales del sector rural, y la aparición de nuevas formas de reclutamiento y contratación de la mano de obra. Ambos fenómenos parecen derivar de las formas de gestión y organización del trabajo que adoptan las empresas ligadas a las cadenas globales de distribución y comercialización de productos frescos para poder afrontar la competencia a escala global.

Palabras clave: Jornaleros agrícolas / sociología rural / cadenas agroalimentarias / trabajadoras rurales / mercados de empleo rural.

Abstract

Global chains and rural work: the blueberries production in Uruguay

This paper tries to develop an explanation about the relation between the installation of companies in Uruguay linked to the global distribution chain of fresh blueberries and the raising of new work processes observed in many regions of the world where this global chain already operates. In particular, the aim of this article focuses on the emergence of a new type of part time laborer with different characteristics from the traditional workers of the rural sector and the use of new ways of recruiting and hiring working force. Both aspects appear as a derivation from the management and organization of work adopted by companies linked to global chains of distribution and marketing of fresh products in order to face a global competition.

Keywords: Agricultural laborers / rural sociology / agrifood chains / rural women workers / rural employment markets.

Alberto Riella: Doctor en Sociología por la Universidad Federal de Rio Grande do Sul, Brasil. Profesor titular del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales en régimen de dedicación total. E-mail: albertoriella@gmail.com

Mauricio Tubío: Doctor en Sociología por la Universidad de Granada. Magíster en Sociología por la Universidad Federal de Rio Grande do Sul. Profesor adjunto del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad de la República-Regional Norte en régimen de dedicación total. E-mail: mtubio@unorte.edu.uy

Rosario Lombardo: Candidata a magíster en Economía y Gestión del Turismo Sustentable por la Universidad de la República-Universidad de Siena. Licenciada en Ciencias Sociales por la Universidad de la República. Profesora asistente del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad de la República-Regional Norte. E-mail: rlombard@unorte.edu.uy

Recibido: 24 de junio de 2013.

Aprobado: 7 de agosto de 2013.

Introducción

La instalación de dos grandes empresas de producción de arándanos en el Litoral Norte de Uruguay ha puesto de relieve en la región los efectos que las cadenas globales de producción de alimentos en fresco producen en los mercados de empleo locales. Su irrupción “rápida” en los territorios muestra las características más salientes de las transformaciones que imponen estos procesos en el ámbito local. Para entender el sentido y la profundidad de estos cambios, es necesario recurrir a los marcos conceptuales que han abordado esta problemática desde la lógica de las cadenas globales y sus efectos en los mercados de empleo locales (Bendini y Steimbregger, 2007; Friedland, 2001; Pedreño, 1999; Bonanno, 1994).¹

En este artículo interesa explorar si la instalación de estas empresas ha producido la emergencia de los mismos fenómenos que se han observado en otras regiones del mundo donde operan estas cadenas globales. En particular, interesa centrarse en el surgimiento de un nuevo tipo de jornalero con características distintas a los trabajadores tradicionales del sector rural, y la aparición de nuevas formas de reclutamiento y contratación de la mano de obra. Ambos fenómenos parecen derivar de las formas de gestión y organización del trabajo que adoptan las empresas ligadas a las cadenas globales de distribución y comercialización de productos frescos.

En el trabajo se presenta un primer apartado, donde se hace una breve descripción de la producción de arándanos en el país. En el segundo, se describe el proceso de trabajo en la producción y, en el tercer apartado, se muestra la organización social del mercado de trabajo, poniendo de relieve la figura de los contratistas y sus adaptaciones a las nuevas condiciones impuestas por estas empresas globales. En el cuarto, se hace referencia a las características de los trabajadores de la cosecha y a la emergencia de un nuevo perfil de jornaleros que está emergiendo en la región en este rubro. Finalmente, se presentan en un último apartado los principales hallazgos de la investigación, reflexionando sobre las características del mercado de empleo construidos alrededor de estas empresas globales de producción de arándanos.

1 Este trabajo es parte de un proyecto mayor desarrollado en el año 2010, que contó con el apoyo de la Fundación Carolina para desarrollar una investigación comparada entre países europeos y latinoamericanos sobre las condiciones de trabajo en las cadenas globales de producción de alimentos frescos.

La producción de arándanos en Uruguay

La instalación de las plantaciones de arándanos en Uruguay, a mediados de 2001, es parte de la configuración de una cadena global, integrada por varios países y regiones de diferentes continentes, impulsada por el capital comercial que domina las cadenas de distribución en Europa y Norteamérica. El objetivo de estas empresas comercializadoras transnacionales es obtener, al menor costo posible y con el menor grado de riesgo, una oferta continua del producto para abastecer a sus mercados durante todos los meses del año.

Con este objetivo, el capital comercial, utilizando su conocimiento del mercado mundial de alimentos frescos y su control sobre el acceso a los mercados de los países centrales, promueve la instalación de nuevos abastecedores de arándanos en distintas partes del mundo, y les impone una lógica de organización de la producción agrícola basada en la idea de producción “*just in time*” (Marsden, 1997), trasladando así a las empresas abastecedoras los riesgos de instalación y de las posibles variaciones del mercado. Esta forma de organizar la producción, distribución y venta de la fruta está basada en una red en la cual el núcleo de poder está centrado en el capital comercial que posee estructuras flexibles que le permiten adaptar de manera rápida y ágil sus productos a las preferencias de los mercados de consumo de mayor poder adquisitivo.

En el marco de esta lógica global, es que se instalan en Uruguay las dos grandes empresas para la producción de arándanos en fresco. Desde sus inicios dichas empresas están sujetas a estas presiones del capital comercial y se presentan como buen ejemplo de cómo opera esta lógica global del sistema agroalimentario, en especial del subsistema de producción de alimentos y frutos frescos (Friedland, 1994 y 2001).

En 2010, existían 850 hectáreas plantadas, de las cuales la mayor concentración de plantaciones se daba en la región Litoral Norte, especialmente en las cercanías de Salto y Paysandú, donde se instalaron estas dos grandes empresas que controlan la exportación y concentran la mayor cantidad de puestos de trabajo del sector.²

El crecimiento de la producción de arándanos en el país se refleja en la evolución que han tenido sus exportaciones, que en pocos años se han transformado en uno de los principales rubros frutícolas de exportación. Actualmente, la exportación de estos frutos se posiciona en segundo lugar

2 Uruguay se incluye entre las nuevas regiones de producción de arándanos, a partir del año 2001; las primeras exportaciones del fruto se realizaron en el año 2003. El área cultivada alcanzó su máximo en el período 2005-2008, con 850 hectáreas. Desde dicho período la superficie cultivada ha comenzado a disminuir, llegando en la zafra de 2012 a 450 hectáreas.

en las exportaciones frutícolas del país, luego de los cítricos —principal actividad exportadora en este sector—, lo que da una idea de la importancia que ha adquirido este cultivo en tan breve lapso para la región (Ozer Ami, 2010).

La producción del arándano, desde sus orígenes, está moldeada y organizada en base a los requerimientos del capital comercial y su cadena de distribución, lo que determina los tiempos, volúmenes y calidad de la producción. Ello, sumado al control de los distintos sistemas de certificación³ y la aplicación de tecnologías para controlar los procesos biológicos de la producción a las necesidades del mercado, ha implicado una alteración en los procesos de trabajo que traen aparejados cambios en las características de nuevos empleos creados en el sector y en el mercado de trabajo local.

Por estas razones, la organización social de la producción de arándanos presenta, como se verá más adelante, una fuerte tendencia a la racionalización del trabajo, de forma tal que mediante distintos mecanismos y dispositivos permite maximizar el rendimiento y la productividad del trabajo de una mano de obra cada vez más difícil de disponer para trabajar en esas condiciones.

El proceso de trabajo en el arándano

El arándano, por ser un fruto para exportar en fresco y por su característica biológica de alta velocidad de maduración, hace necesaria su rápida conservación en frío. Además, este proceso debe hacerse con sumo cuidado para que la fruta no pierda sus propiedades en el enfriado y empaque, pudiendo soportar su traslado a los mercados centrales en las condiciones de calidad exigidas por las empresas distribuidoras. Para poder garantizar estas cualidades de la fruta, es necesaria una abundante utilización de mano de obra en tiempos muy precisos y una logística de producción muy ajustada.

Estas características del producto dan origen a un proceso de trabajo en el cual es necesario un uso muy elevado de trabajadores por hectárea en el momento de su cosecha. Las estimaciones de las empresas señalan que en esa etapa se necesitan entre 15 y 20 trabajadores por hectárea. En la región Litoral Norte (departamentos de Salto y Paysandú), se ha evaluado que se emplean más de 3.500 trabajadores en el mes de octubre y principios de noviembre. Esta cifra es muy alta para la región, ya que significa una demanda de casi un 10% de toda su población económicamente activa (PEA) concentrada en sólo

3 Por ejemplo, en el caso uruguayo las empresas estudiadas se encuentran certificadas por Global-GAP, HACCP, BRC, Tesco Nature's Choice (Reino Unido), COSTCO, USA-GAP, ISO y BPM.

50 días al año, lo que hace difícil encontrar tantos trabajadores disponibles para trabajar en esas condiciones.

En el proceso de producción se distinguen tres fases: la siembra, la cosecha y la poscosecha. La siembra corresponde a la preparación del terreno y plantación. Las plantas de arándano provienen de viveros de las propias empresas. En esta fase, los puestos de trabajo son muy pocos por hectárea y en general estas tareas son realizadas por trabajadores que tienen mayor estabilidad en la empresa.

La fase de cosecha se realiza de forma manual dado que, como ya ha sido expresado, se exporta en fresco. La fruta que se recoge es depositada en bandejas que posteriormente son llevadas a la planta de empaque. En esta etapa es cuando se distinguen cuatro puestos de trabajos bien diferenciados: los trabajadores cosecheros, quienes se encargan de recolectar la fruta y son el 80% del total de la fuerza de trabajo usada en la cosecha y poscosecha. En un segundo momento, se pueden distinguir a los bandejeros que registran las bandejas de fruta recolectadas por los trabajadores en cada jornada y los capataces de cuadrilla, quienes controlan el trabajo de los cosecheros. Además, participan en el proceso los supervisores de la empresa y de los contratistas que son quienes distribuyen el trabajo en las chacras y se encargan de controlar el rendimiento y la calidad de cada cuadrilla. Estos últimos tres puestos de trabajo representan menos del 5% de los puestos de cosecha.

Luego de recolectada la fruta, la producción se destina a la planta de empaque (poscosecha). Esta se localiza en el propio predio y lo que se cosecha de día es enfriado y empacado para ser embarcando hacia su destino en la misma noche. Las plantas de empaque de las dos grandes empresas de la región tienen una capacidad de producción de 2.100 kilos por hora,⁴ y demandan 400 trabajadores por turno, representando aproximadamente del 15 al 20 % de los trabajadores zafrales.

Además de las tareas de siembra, cosecha y poscosecha, como ya ha sido mencionado, durante todo el año se realizan actividades de mantenimiento, como poda, fertilización y tratamiento de enfermedades y malezas. Estas tareas no demandan más que a un grupo muy pequeño de trabajadores y, en general, estos puestos de trabajo junto a los de siembra son ocupados por unos pocos empleados permanentes y trabajadores eventuales, estrechamente ligados a los mandos medios de las empresas.

4 En Uruguay, las empresas que cuentan con planta de empaque son las grandes. De este modo, las pequeñas empresas deben derivar su producción a las plantas de empaque de las grandes.

La organización social del trabajo

Una de las mayores particularidades que presenta la producción del arándano para el trabajo rural en la región es que, al igual que otras cadenas agroalimentarias globales, combina el uso de una sofisticada tecnología con una fuerte racionalización del trabajo bajo un tipo de organización taylorista,⁵ con un uso de mano de obra abundante, poco calificada y muy estacional.

Para entender las formas peculiares en las que se da la construcción del mercado de trabajo en este sector, no sólo deben considerarse los aspectos propios de la producción y los condicionantes a las que está sometida por ser un eslabón de una cadena global. También es necesario remitirse a dos componentes locales que terminan influyendo de manera importante en esa construcción y dándole muchas de sus características singulares. Uno de ellos es la creciente formalización del empleo rural que se dio en los últimos años en el país, y el segundo es la relativa baja oferta de trabajadores debido a los altos índices de empleo existente en la región. La combinación de estos componentes con los factores propios de la producción de arándanos permite comprender mejor las principales características de la organización del mercado de empleo y las acciones y comportamientos de sus distintos agentes.

En primer término, es necesario considerar entonces el contexto económico nacional. Desde hace casi una década, el país vive un ciclo económico de crecimiento que redujo de forma considerable la tasa de desempleo, la cual se ubica hoy en torno al 6% en promedio anual. A su vez, la tasa de actividad del país y la región ha alcanzado índices muy altos, lo que ha llevado a lo largo de los años a un aumento de los salarios reales en todas las ramas de actividad, aunque todavía son relativamente bajos en la región. Este proceso ha cambiado las condiciones iniciales del mercado de empleo en las que se instalaron las grandes empresas de arándanos en el año 2005. Para responder a esta nueva situación, las empresas tuvieron que recurrir a un sistema de contratistas para poder cubrir los puestos de trabajo vacantes, aunque aún persisten dificultades para lograr, en las condiciones de salario y zafralidad ofrecidas, una mano de obra abundante que les permita bajar los costos salariales y poder imponer una mayor productividad del trabajo.

Por otra parte, el contexto político nacional resulta fundamental para entender los determinantes de la construcción del mercado de trabajo en el arándano. Desde la asunción del gobierno de izquierda en el año 2005, se ha

5 Para la conceptualización del trabajo taylorista en la agricultura recurrimos al artículo de Pedreño (1998).

creado en el país una nueva legislación para buscar combatir la precarización del empleo rural mediante la fijación de salarios mínimos por categoría y rama de actividad en negociaciones colectivas, la mejora de las condiciones de trabajo y el reconocimiento de los derechos de sindicalización y una política más enérgica para el contralor del cumplimiento de estas nuevas normativas laborales. Además, a esto hay que sumarle la presión que ejercen las certificadoras para el cumplimiento de los requisitos formales vigentes a la hora de la contratación de los trabajadores.

Esto ha dado como resultado, sumado al citado contexto de bajo desempleo, que las empresas se vean obligadas al cumplimiento de las normativas de formalización de los contratos, al acatamiento de las ocho horas de la jornada laboral rural, al otorgamiento de la media hora de descanso, al pago de los salarios mínimos establecidos por categorías y el pago de las horas extras dobles.

La formalización legal de los empleos rurales, si bien tiende a reducir las asimetrías entre trabajadores y empresarios en el ámbito rural,⁶ también ha llevado a un cambio en la organización del trabajo en las empresas que producen para la cadena global del arándano en fresco. Dadas estas restricciones, las empresas han generado nuevos mecanismos para aumentar la productividad de los trabajadores y la tasa de explotación, mediante un riguroso control de la jornada de trabajo y una mayor disciplina en el cumplimiento de los procedimientos técnicos.

La formalización de los empleos permite a las empresas instrumentar dispositivos de racionalización y sistemas de monitoreo que redundan en una organización más industrial del trabajo, que derivan posiblemente en un mayor excedente por hora trabajada.

El control de la jornada, antes muy poco usado en el medio rural, permite la reducción de los tiempos muertos y el estricto cumplimiento de los tiempos de descanso, lo que produce el aumento de la producción del trabajador durante la jornada. Los variados dispositivos que se utilizan hoy para estos fines permiten a la empresa maximizar el rendimiento y la productividad de una fuerza de trabajo cada vez más difícil de disponer en los tiempos necesarios.

De igual forma, esta modernización en la organización del trabajo y el desarrollo de algunos derechos fundamentales del trabajador siguen conviviendo con las viejas formas de pago por cantidad o a destajo, ahora más controladas y exigentes que antes.

6 A causa de la falta de organización sindical en los lugares de trabajo, estos avances formales no redundan en todos los casos en beneficios crecientes para este tipo de trabajadores rurales.

El dilema para las empresas en el presente es cómo lograr mayor disciplinamiento de la mano de obra para este tipo de trabajo. La región cuenta con una larga tradición de sectores de jornaleros rurales dedicados a las cosechas de *citrus*, caña de azúcar y horticultura, entre otros, que conforman el grueso de los trabajadores rurales de la región, pero no se han integrado plenamente a la cosecha de arándanos, aunque esta permita unos meses más de trabajo al año con una remuneración similar a la del *citrus*. La principal razón de este comportamiento parece estar dada por el rechazo de este sector de jornaleros a la organización del trabajo y la corta duración de la zafra, lo que los lleva a buscar otros empleos temporales en aéreas urbanas, dando paso así a la contratación de un nuevo tipo de jornaleros.

Por otra parte, ante la tensión existente en la organización del trabajo entre el pago por cantidad o por calidad, los empresarios pretenden resolverla mediante una mayor incorporación de mujeres, dado que ellas muestran mayor disciplina de trabajo y más compromiso con las metas de cantidad y calidad exigidas por la empresa, hecho que se verá más adelante. En este sentido, también han buscado una nueva forma de contrato basado en el pago de un jornal con una producción obligatoria, al que se le suman además premios por productividad, dando como resultado un pago por destajo encubierto. En la práctica, este tipo de remuneración no da los beneficios esperados, produciendo más bien un doble perjuicio, tanto en la calidad de la fruta como en el agotamiento físico de la mayoría de los trabajadores.

Los contratistas y sus enganchadores

Al igual que otros sectores frutícolas de la región, dada la alta demanda de mano de obra y la fuerte estacionalidad (Bendini y Radonich, 1999), las empresas recurren mayormente a contratistas para poder cubrir su demanda.

La figura del contratista en el agro uruguayo no es reciente, pero se ha ido transformando a partir de los requerimientos de las empresas contratantes y la legislación imperante en el país. Para el caso del arándano, en la actualidad esta figura se ha ido complejizando y ha adoptado nuevas formas de funcionamiento y organización.

El reclutamiento de la fuerza de trabajo necesaria para la cosecha del arándano es cada vez más intermediada por contratistas. Estos pueden ser empresas de diferente tamaño y grado de formalización que suministran fuerza de trabajo a las grandes empresas del sector para estas labores. Los servicios son pagados por la empresa al contratista, en forma global, quien a su vez paga a los trabajadores el salario que ha pactado con ellos en el momento de reclutarlos. Este tipo de mercado es muy poco transparente, y no fue posible durante la investigación determinar cuál es el monto del excedente

que estas empresas de intermediación captan, ni el grado de explotación al que están sometidos los trabajadores que ellos reclutan. Si bien la mayoría de los contratistas más importantes cumplen con las normas laborales vigentes para el sector en el país, esta modalidad puede ocultar el pago de salarios muy bajos o someter a los trabajadores a condiciones de productividad muy exigentes y agotadoras.

Al igual que en el *citrus*, que es la principal actividad zafra de la región, la participación directa que tienen los contratistas en la producción es creciente. Además de aportar la mano de obra y la organización del trabajo durante la zafra, cada vez tienen mayor responsabilidad por la calidad del producto que cosechan. Los contratistas también, debido a la legislación y los sistemas de certificación, han alcanzado un grado de formalización de sus trabajadores, hecho que ha obligado a una gestión contable y fiscal muy estricta. Al mismo tiempo, los requerimientos de las empresas han aumentado, ya que estas demandan cada vez más cantidad de mano de obra mediante el privilegio de la opción de contratación, vía los contratistas más grandes, que les permite acceder a la cantidad de trabajadores que necesitan para cumplir con los requerimientos de calidad de la producción. A su vez, para poder alcanzar grandes volúmenes de mano de obra, los contratistas deben profundizar en el reclutamiento, intensificando la capilaridad en la búsqueda de fuerza de trabajo, lo que hace que estos actores del mercado de empleo tengan cada vez más enganchadores a su cargo. A su vez, dichos enganchadores están repartidos en muchas localidades, conformando una red cada vez más compleja de captación de trabajadores. Como hecho derivado de estas tres condiciones mencionadas, se ha producido una nueva organización de los contratistas, pasando a estar centrada en el reclutamiento y formación de enganchadores. La red de cuadrillas organizadas por el contratista le permite un conjunto de ventajas, dándole más flexibilidad para responder a las demandas y exigencias de las empresas contratantes; además, le posibilita un mejor manejo, control y disciplinamiento de sus trabajadores. Es importante aquí resaltar lo ambiguo de esta situación, ya que el contratista es el empleador formal de todos los trabajadores de las cuadrillas, pero ellos responden a las órdenes de su enganchador, quien es responsable de pagar a los trabajadores, darles las indicaciones durante la jornada de trabajo y, en caso de incumplimiento o indisciplina, aplicar la sanción que entienda conveniente en cada situación.

Esta forma de contratista juega un papel central en la configuración moderna del agro en general y, particularmente, en el arándano uruguayo, en el marco de una escasez relativa de trabajadores dispuestos a trabajar en condiciones tan precarias como las que ofrece el arándano en relación con otras oportunidades de empleos más estables.

Durante el período de la cosecha, el contratista y sus enganchadores/capataces operan bajo las estrictas condiciones y el control de las empresas contratantes para lograr la producción en cantidad, calidad y en el tiempo requerido por las cadenas globales y las certificadoras de los mercados centrales. Para ello, año tras año, las empresas productoras convocan a las empresas contratistas para estipular un contrato en el cual se establecen (de acuerdo a las cantidades de fruta a cosechar) los requerimientos de mano de obra necesaria, las normas técnicas y fitosanitarias establecidas por las agencias certificadoras y, sobre todo, se estipulan las formas de pago. Una vez que los contratistas cuentan con toda esta información, convocan a sus enganchadores y comienzan a organizar sus actividades.

El contratista, además de coordinar a sus enganchadores/capataces, posee la responsabilidad de la articulación logística de la cuadrilla, haciéndose cargo del transporte, comunicación con sus capataces y gestión de la fuerza de trabajo (liquidación de sueldos, altas y bajas en la seguridad social y cargas sociales). Por un lado, este empresario contratista debe dominar los aspectos productivos del cultivo en cuestión, además de articular las especificidades del trabajo con los requerimientos de la empresa contratante y, por otro, debe poseer la capacidad de gestión y administración para formalizar la contratación, registro y pago a varias centenas de trabajadores, así como contratar o contar con empresas de transporte capaces de movilizar cotidianamente durante dos meses altos volúmenes de fuerza de trabajo.

Estas formas de trabajo han ido especializando la función del contratista, restringiendo su número y haciendo crecer el volumen de fuerza de trabajo contratada por cada uno de ellos. Para el caso estudiado en 2010, una de las empresas operó con doce contratistas, para lograr un volumen cercano a los 1.500 trabajadores para cosechar 7.500 kilos de arándanos en planta. De los doce contratistas, sólo cuatro de ellos manejan un volumen promedio de 350 personas, representado el 90% de la mano de obra requerida por la zafra de ese año.

Una de las causas que también ha contribuido en este proceso de concentración son los mecanismos flexibles de pago al trabajador; si bien las formas de pago que establece la empresa para los contratistas es quincenal, los de mayor poder optan por formas más flexibles, algunas semanales e inclusive diarias, para tener así una ventaja relativa y conseguir fuerza de trabajo en un mercado de empleo muy poco institucionalizado y con trabajadores con urgencias diarias de ingresos. Este mecanismo, sumado a que los empresarios contratistas han ido especializando su función y, sobre todo, han adquirido un cierto capital económico que les permite este mecanismo de pago por adelantado, les da una posibilidad más para un manejo flexible de su fuerza trabajo.

En la construcción de este mercado ha ido emergiendo la figura del enganchador/capataz, que va transformado su rol tradicional de organizar y controlar a los trabajadores en el campo para cumplir las órdenes que daba el patrón o los técnicos de la empresa, para ahora encargarse de reclutar a los trabajadores y formar su propia cuadrilla, recibiendo las órdenes de un contratista que a su vez las recibe de la empresa que lo contrata. Estos capataces son generalmente hombres, con baja educación formal, que tienen una trayectoria extendida en las distintas cosechas de la región y su capacitación para esta función la han adquirido en el trabajo. A esto se le suma la capacidad de liderazgo que la tarea requiere, dado que tienen que reclutar, mandar y organizar a una veintena de personas que ellos mismos seleccionan.

En el arándano, cada capataz controla aproximadamente a 25 trabajadores de la cosecha y a un “bandejero” con funciones de contralor y conteo de las bandejas cosechadas. Tanto el capataz como el bandejero reciben premios por productividad de parte del contratista.

Como bien expresa uno de los contratistas entrevistados, el capataz tiene en sus manos la tarea de enganche y sobre todo de control cotidiano de la fuerza de trabajo. Los trabajadores a su cargo son sus conocidos y estos responden ante sus requerimientos:

... yo creo que el capataz es un tipo que tiene muy buena visión, porque él sabe que tiene que armar su grupo bueno porque él gana de eso, entonces, él no acepta a cualquiera. Y es una cosa, es como una ley que me puse yo: el capataz, el problema con la gente, lo arregla él... Él 'ta todo el día con ellos... El trabajo de él es ese y si él me dice “mirá que voy a sacar a fulano porque no está andando”, no hay problema, está bien. (Empresario contratista)

El capataz tiene además en la cuadrilla al “bandejero” que es un empleado de su plena confianza.

El bandejero se encarga de que las cosas te salgan bien [...] tenés que tener un buen bandejero porque es el que lleva los números. Es la persona que te tiene que defender, porque hoy por hoy ustedes saben que el trabajo por un tanto es bastante delicado y él te tiene que llevar el número, el número tiene que dar. (Empresario contratista)

Si bien la mayoría de los bandejeros son hombres, hay algunas mujeres que desempeñan esa función y en estos casos, en general, tienen lazos de parentesco con el capataz. Se observa en este testimonio la importancia del trabajo a destajo y el control que ejercen el capataz y el bandejero sobre los trabajadores, con el doble fin de alcanzar los estándares de productividad establecidos por la empresa y permitir a los trabajadores lograr un jornal apropiado a sus expectativas.

El control de la fuerza de trabajo por parte del capataz no sólo se realiza mediante la vigilancia sobre la intensidad del trabajo y del control de calidad visual de las frutas cosechadas por cada trabajador. También hay otro aspecto importante, centrado en el mantenimiento del clima de trabajo en el interior de la cuadrilla; en este sentido el capataz posee la función de controlar la conducta de los trabajadores y suspender a aquel que no está aportando rendimientos superiores a los estipulados.

Acá se le avisa una o dos veces, a la tercera vez se va. Y no queda adentro del predio... El capataz toma las medidas; por eso le digo, las clases de apoyo, estas son muy importantes, porque vos sabes lo que la empresa exige y el que ya hace..., tiene dos o tres zafras, ya sabe muy bien lo que exige la empresa. (Empresario contratista)

Esto hace que las exigencias y controles del contratista sobre los capataces y, a su vez, de estos sobre los trabajadores sea muy alta, aunado a otro punto central del trabajo en el arándano, que es el de la disciplina que se exige al trabajador durante la cosecha para alcanzar los umbrales de calidad y cantidad pactados con las empresas, lo que hace muy rigurosos y controlados los tiempos en la jornada de trabajo. Este factor es tan importante, que si bien el esfuerzo físico de este rubro es mucho menor que en otras cosechas de la región, muchos cosecheros “tradicionales” no se ven atraídos a trabajar en el arándano.

En resumen, si bien este tipo de organización tiene similitudes con el subcontratismo informal que se ha ido extendiendo a otros sectores agrícolas del país, como lo es en el caso de la forestación, la mayor diferencia está dada por el control del trabajo y la relación contractual que se da siempre directamente con el contratista, quien es el responsable por la calidad del trabajo y legalmente ante la empresa por las sanciones correspondientes por incumplimiento. Esta forma moderna de trabajo combina antiguas lógicas de trabajo rurales con las urbanas: parecería que se está ante la emergencia de una nueva modalidad de contratismo, que si bien se moderniza y amplía sus funciones, esconde formas de reclutamiento muy tradicionales (enganchadores/capataces). Aun cuando el empresario contratista domina los aspectos “modernos” o “avanzados” en la esfera de lo productivo, de la logística y gestión, delega el reclutamiento y control social del trabajo a los capataces, reproduciendo los viejos modelos de dominación y control de la fuerza de trabajo rural.

Los jornaleros del arándano

La forma de organización espacial de la producción, que imponen las cadenas globales de comercialización, implica cambios en las formas de incorporación de las poblaciones locales al mercado de empleo. La mano

de obra requerida por las empresas locales de la cadena produce cambios importantes en el perfil y origen social de estos nuevos jornaleros. Estas plantaciones intensivas de exportación son, en general, difícilmente mecanizables⁷ dada las características biológicas de estos productos, agregando además un proceso de poscosecha y empaque que también demanda importantes volúmenes de fuerza de trabajo. Como se ha visto, en el caso del arándano se generan unos 3.000 nuevos puestos de trabajo que no podrían ser cubiertos con facilidad por la mano de obra excedente en la región. Por estas razones, buena parte del éxito de las empresas y su rentabilidad depende de que puedan contar con trabajadores disponibles y dispuestos a emplearse en las condiciones que ofrecen estas empresas en el momento de la cosecha.

Como ya ha sido señalado, esto ha provocado que las estrategias de reclutamiento produzcan una búsqueda intensiva de mano de obra en toda la región, que alcanza a localidades a más de cien kilómetros del lugar de trabajo, procurando incorporar al mercado de trabajo a un contingente importante de sectores que está en condición de inactividad, como mujeres que realizan tareas y cuidados en el hogar, jóvenes que aún están insertos en el sistema educativo e incluso personas ya retiradas. Estos nuevos sectores, sumados a los trabajadores eventuales de empleos urbanos y rurales, conforman la base de los jornaleros del arándano que se analizará a continuación.

Trayectorias de los jornaleros

Si se analiza la trayectoria de los trabajadores del arándano, se puede ver que, en general, desde el ingreso al mercado de trabajo, estos se caracterizan por tener empleos estacionales, que no requieren de mayor calificación, y de muy baja remuneración. Sin embargo, si se consideran sus trabajos anteriores y las actividades que realizan antes y después de la cosecha, es posible distinguir tres tipos de trayectorias entre los jornaleros que confluyen en la zafra del arándano, en las cuales se puede también diferenciar por género.

Por un lado, hay jornaleros que provienen principalmente de ocupaciones en el medio rural, que trabajan en cosechas de diferentes variedades de frutas y verduras, y, en algunos casos, de la forestación. En este grupo tienen un peso importante los hombres, que provienen de rubros como la caña de azúcar, fruticultura y forestación, y unas pocas mujeres que se han ocupado en el medio rural pero en la cosecha de diferentes rubros hortícolas de la región, principalmente en la frutilla y el tomate.

7 La mecanización se da en la producción de arándanos destinada a la industria.

Entre ellos, algunos conservan su vivienda en el medio rural, en pequeñas parcelas familiares que ya no tienen fines productivos sino meramente residenciales.

Por otro lado, se distingue la trayectoria de los que vienen de las ocupaciones consideradas más urbanas: entre las mujeres las ocupaciones que se destacan son las de cuidados personales y de empleo doméstico; los varones por su parte, se han empleado principalmente en la construcción, y también algunos han pasado por el ejército como soldados rasos. En estas trayectorias se combinan cada vez más los empleos agrícolas y no agrícolas durante el año, en su mayoría eventuales y precarios. Pasan de las zafras rurales a la construcción, como peón de albañil, o a servicios de vigilancia, en el caso de los hombres, y del servicio doméstico o empresas de limpieza o comercio, en el caso de las mujeres. En general, estos jornaleros residen en las zonas periféricas de las ciudades mayores, cercanas a las áreas de producción hortícolas y frutícolas de la región.

Hay una tercera trayectoria, que reviste cada vez más importancia, y que es singular: la de aquellos que sólo trabajan durante el año en la cosecha del arándano. En esta trayectoria se encuentran tanto mujeres como hombres, aunque predominan las mujeres casadas y con hijos. Una vez finalizada la cosecha, este grupo vuelve a su condición de inactividad, formando un ejército de reserva cautivo para la próxima cosecha. Las mujeres regresan a sus actividades domésticas, abandonando la búsqueda de empleo, o alguna de ellas realiza esporádicamente trabajo domiciliario como “costuras” o “comidas”. En el caso de los hombres jóvenes, al año siguiente pueden retomar sus estudios o incorporarse definitivamente al mercado de trabajo. En tanto, los hombres mayores se mantienen fuera del mercado, sostenidos con su pensión y alguna changa durante el invierno. Las localidades donde residen estos jornaleros quedan más bien alejadas de los centros principales y casi no hay empleos disponibles, pero en sus hogares, en general, hay un ocupado permanente que con su ingreso permite la subsistencia de la familia entre zafra y zafra.

Un efecto importante de esta forma de estructuración del mercado de empleo que sufre este grupo de jornaleros son los desplazamientos diarios. Debido a que buena parte del reclutamiento de los contratistas y enganchadores se realiza en poblados distantes, es necesario realizar largos traslados para llegar al lugar donde se lleva a cabo la cosecha. En algunos casos, los traslados pueden llegar a ser de cuatro horas diarias, entre ida y vuelta, incrementando notoriamente la jornada de trabajo. Para un país pequeño como Uruguay, un traslado diario de tantos kilómetros, para ir a trabajar, representa una jornada laboral extremadamente larga. Estos traslados obligan a estar todo el día fuera del hogar, produciendo impor-

tantes alteraciones en el sistema de labores y cuidados en el hogar y en la comunidad, afectando a todo el tejido social de esas pequeñas localidades durante la cosecha. De igual forma que las migraciones estacionales,⁸ esto provoca la desprotección de los miembros más débiles del hogar, que son aquellos que requieren más tiempo de cuidados, como el caso de los niños, ancianos o enfermos.

Son muchas veces las mujeres que se incorporan al mercado de trabajo sólo para la cosecha del arándano las que sufren estos largos traslados. Lo que hace que en sus hogares sea más acentuado el problema que genera la movilidad, dado que son ellas durante todo el año quienes realizan casi todas las actividades de cuidados y reproducción familiar. Para mitigar esta situación durante la zafra, otros miembros del hogar o de la comunidad se ven obligados a alterar o recargar sus tareas para sustituir el trabajo faltante en el hogar.

Parte de este tiempo de traslado se debe a que los medios de transporte no son siempre los más adecuados y que las rutas por las que debe transitarse no están muchas veces acondicionadas para un traslado ágil de este tipo de vehículos y con tantas frecuencias diarias. Por otra parte, los aspectos de seguridad también son un problema para estos transportes y en varias ocasiones han ocurrido accidentes durante estos largos trayectos.

Este desmedido tiempo de movilidad de algunos de los trabajadores aparece como un problema “oculto” y los contratistas como las empresas no se hacen responsables por los perjuicios que les ocasionan a los trabajadores. Según los contratistas, su responsabilidad es sólo trasladarlos de forma gratuita y en buenas condiciones, pero no se hacen responsables por el tiempo excesivo que pierden los trabajadores por el traslado.⁹

Las jornaleras del arándano

Uno de los fenómenos más salientes de las características de los nuevos empleos rurales del arándano es su alta feminización. Esto derivado en parte, como ya ha sido visto, de las formas de organizar el trabajo y de las modalidades de reclutamiento. Pero, como se ha señalado en estudios para situaciones similares (Lara Flores, 1995), es parte de las estrategias estructurales que

8 En los países centrales estos cultivos siempre aparecen vinculados a procesos migratorios internacionales para poder cubrir su demanda de trabajo, pero la figura del migrante no está presente en la agricultura intensiva de los países del Sur, ya que estos países tienen excedentes de mano de obra, y lo que se produce mayoritariamente son migraciones internas estacionales o permanentes. En el caso uruguayo, dado el tamaño del país, la forma que adquiere este ajuste sería el de largos traslados diarios más que la migración temporal.

9 En otros rubros, como en la forestación en la cual se da esta misma situación, se ha provocado un conjunto de medidas gremiales y judiciales por parte de los trabajadores para reclamar que las empresas contratantes paguen parte de esas horas de traslado.

llevan las empresas en la búsqueda de reducción de sus costos de producción, aprovechando las necesidades de los hogares más pobres de generar mayores ingresos, mediante la incorporación de más miembros de su unidad doméstica al mercado de empleo.

Pero también, para explicar la feminización, se sostiene que hay una marcada preferencia de los empresarios a contratar mujeres, en tanto se presentan como una mano de obra menos organizada y sindicalizada que la masculina, y su incorporación representa una disminución de la conflictividad sindical. Pero en el caso del arándano, esta hipótesis no explicaría la preferencia de los empresarios por las mujeres, ya que dado el control que ejercen los contratistas, la actividad reivindicativa y sindical es muy baja tanto en las mujeres como en los hombres.

En cambio, parece cumplirse otra hipótesis manejada al respecto, la cual indica que los empresarios prefieren a las mujeres por un conjunto de cualidades y habilidades que les permitirían adaptarse mejor a las actividades y ritmos de trabajo de la cosecha del arándano.

Los empresarios prefieren en realidad a la mujer no sólo por su 'idoneidad' ni porque sea una mano de obra necesariamente más barata que la del hombre, sino fundamentalmente por su disciplina en el trabajo y su mayor disponibilidad a realizar este tipo de trabajos zafrales.

Las mujeres son más responsables, sobre todo si son amas de casa. Son conscientes de que tienen que llevar el jornal [...] Las mujeres son más responsables, disciplinadas, que los hombres. (Empresario)

Como ya ha sido señalado, uno de los mayores retos para los empresarios es transformar a los nuevos jornaleros en una mano de obra disciplinada para el trabajo, ya que dada las condiciones de los empleos que ofrecen, los trabajadores rurales disponibles, mayoritariamente hombres, no están acostumbrados a un ritmo y control de tareas como la que pretende tener la organización del trabajo. Este tipo de organización impone una fuerte disciplina y jerarquización en el trabajo, y, en este sentido, los empresarios reconocen que la mano de obra femenina se adapta mejor a esta organización.

Pero también hay una inclinación de los empresarios, contratistas y enganchadores del arándano, hacia la contratación de mujeres, tanto para la cosecha como para el empaque, por su 'idoneidad' para las tareas 'delicadas y cuidadosas'. Según declara un empresario del sector:

... la tarea que se realiza en la fase de cosecha es más "idónea" para la participación de la fuerza de trabajo femenina, por el cuidado que se debe tener al manipular la fruta. (Empresario)

En la mayoría de los casos, estos atributos asociados a las mujeres llevan a una diferenciación de las tareas que implica una posición más vulnerable de la mujer con respecto al hombre en el mercado de trabajo rural. Por ejemplo, los puestos de mayor jerarquía o calificación, y los más estables en la fase de producción, son ocupados mayoritariamente por hombres.

Por tanto, sus “habilidades” las ponen siempre en puestos de trabajo más eventuales y precarios. De esta forma, son siempre más sometidas a la alta estacionalidad de la cosecha y a las condiciones de extrema flexibilidad de horario que se exige durante este tiempo, para adaptarse a las necesidades de las empresas y a las condiciones climáticas (cosechas nocturnas o en la madrugada, pérdida de jornales por las condiciones climáticas, etcétera). Esto confirma las relaciones de subordinación a las que son sometidas las mujeres en esta configuración social del mercado de empleo en el arándano, como un caso particular de lo que es sostenido por Reigada (2009) para los mercados de trabajo de las agriculturas intensivas.

Reflexiones finales

En síntesis, este trabajo ha intentado dar cuenta de cómo la triple tensión que enfrentan las empresas, compuesta por las exigencias de las cadenas globales, la escasez relativa de mano de obra en la región y el avance de la legislación laboral, han modelado la construcción social del mercado de empleo del arándano, dando forma a las instituciones, procesos y actores que lo conforman.

Las nuevas formas de organización del trabajo propuestas por las empresas, para dar respuesta a las necesidades de las cadenas globales de distribución, han implicado una taylorización del trabajo rural, combinada con una lógica de producción flexible para llegar en “tiempo justo” a los canales de distribución global.

Esto ha incidido en un mayor control sobre los trabajadores, que es ejercido mediante avanzadas tecnologías de producción y gestión, pero manteniendo de forma solapada las viejas formas de contrato a destajo. Esto ha generado un cambio cualitativo en las formas de trabajar en el medio rural, que implica un giro en las modalidades tradicionales de trabajo en las zafras en la región, al combinar las dos formas de control del trabajador al mismo momento: tiempo y productividad. Estos nuevos empleos rurales también modifican las características de los jornaleros, ya que muchos de ellos, especialmente los de mayor antigüedad, resisten estas formas de control y buscan otro tipo de zafras donde no sean tan exigentes los controles disciplinarios y del tiempo de trabajo.

Por otra parte, dada la escasez relativa de mano de obra, las empresas utilizan una estrategia de reclutamiento centrada en la utilización de contra-

tistas. Estas empresas de intermediación también han logrado, al menos las más grandes, articular modernas formas de gestión de recursos humanos y formalización del empleo con lógicas tradicionales de reclutamiento de mano de obra. De esta forma, se puede afirmar que se está asistiendo a la emergencia de un contratismo de nuevo tipo, que tiene una gestión empresarial a gran escala pero en el ámbito local, en el enganche de sus trabajadores, reproduce los antiguos modelos de dominación y control predominantes en los territorios rurales del continente.

En base a esta estrategia, las empresas para tener mano de obra abundante han logrado ir incorporando a un nuevo sector de trabajadores en las épocas de cosecha, que tienen características distintas a las del tradicional jornalero de la región. Estos nuevos jornaleros tienen entre sus características principales: la fuerte presencia de mujeres; la combinación cada vez mayor de empleos agrícolas y no agrícolas durante el año; la incorporación de sectores inactivos al mercado de trabajo sólo para los momentos de cosecha y estar sujetos a largos traslados para llegar al lugar de trabajo.

El análisis de la feminización de la mano de obra en el arándano confirma una vez más que la incorporación de las mujeres a los mercados de empleo de enclaves de agriculturas intensivas se da de forma subordinada, y si bien ellas cumplen un papel central para viabilizar la producción, dada la naturalización de sus habilidades, su posición en la estructura ocupacional es siempre en los estratos más bajos, llevando a que ocupen los puestos más estacionales y peor remunerados.

También es interesante señalar, que las características generales de estos nuevos jornaleros del arándano no son ajenas a los rasgos básicos que acompañan los cambios en el mercado de empleo rural en el continente. Como señala Kay (2001), el mercado de empleo rural ha venido transitando por un cambio estructural que está marcado por la urbanización de los trabajadores rurales, el aumento de la participación de la mujer y un incremento de la zafralidad. Pero, lo peculiar en el caso que ha sido presentado es que la instalación de las plantaciones de arándano ha acelerado estos cambios en un período muy corto de tiempo en la región, elevando la tasa de participación femenina en el empleo por encima del 50% de los ocupados en la zafra, teniendo a todos sus nuevos trabajadores con residencia urbana y produciendo una estacionalidad que es una de las más altas del país en relación con la demanda de trabajo que implica por hectárea.

En este sentido, también se constató que las condiciones materiales de vida y de trabajo de estos nuevos jornaleros, si bien están amoldadas a las nuevas características y modalidades de organización del trabajo en las cadenas globales de valor, no se diferencian en forma sustantiva de las condiciones estructurales del empleo en el medio rural. Si bien son colectivos

con características propias, como ya ha sido indicado, su situación laboral presenta características similares a las observadas en el resto del continente décadas atrás, en otras formas de trabajo eventual como los “*bóias frias*” en Brasil, los “peludos” en Uruguay o los trabajadores “golondrina” en Argentina. Todas estas ocupaciones muestran una fuerte discontinuidad en el mercado de trabajo, con formas de empleo precarias y de muy baja calidad. Tienen además, al igual que ellos, salarios insuficientes y sujetos a destajo, y una escasa capacidad de organización colectiva y poca visibilidad política y social. En este sentido, la única modificación sustantiva es el avance en la legislación que les ha otorgado nuevos derechos a estos trabajadores en los países de la región, aunque no se han traducido en avances reales en su bienestar y el de sus familias.

Referencias bibliográficas

- Bendini, M. y Radonich, M., coord., (1999), “De golondrinas y otros migrantes”, en *Cuaderno GESA II*. Buenos Aires: La Colmena.
- Bendini, M. y Steimbregger, N. (2007), “Nuevos espacios productivos en la Patagonia: reestructuración social de una cadena tradicional agrícola”, en *Pampa: Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, 3(3), pp. 145-164.
- Bonanno, A. (1994), “Globalización del sector agrícola y alimentario: crisis de convergencia contradictoria”, en Bonanno, A. (ed.) *La globalización del sector agroalimentario*, Madrid: MAPA.
- Friedland, W. (1994) “La nueva globalización: el caso de los productos frescos”, en Bonanno, A. (ed.) *La globalización del sector agroalimentario*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- _____ (2001) “Reprise on Commodity Systems Methodology”, en *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 9(1).
- Kay, C. (2001) “El excluyente desarrollo rural latinoamericano en un mundo neoliberal”, en Riella, A. y Tubío, M. (comp.) *Transformaciones agrarias y empleo rural*. Montevideo: FCS.
- Lara Flores, S. (1995) “La feminización del trabajo asalariado en los cultivos de exportación no tradicionales en América Latina: efectos de una flexibilidad salvaje”, en Lara Flores, S. (coord.) *Jornaleras, temporeras y bóias-frias: el rostro femenino del mercado de trabajo rural en América Latina*. Caracas: Nueva Sociedad, pp. 13-34.
- Marsden, T. (1997). “Creating Space for Food: The Distinctiveness of Recent Agrarian Development”, en Goodman, D. y Watts, M. (ed.) *Globalising Food*. Londres: Routledge, pp. 226-232.
- Ozer Ami, H. (2010), “Situación y desafíos de la producción de arándanos en Uruguay”, en *Coyuntura agropecuaria*. Disponible en: <<http://www.iica.int/Esp/regiones/sur/uruguay/Documentos%20de%20la%20Oficina/CoyunturaAgropecuaria/coy-mayo2010.pdf>> [acceso 2011].

- Pedreño, A. (1998), "Taylor y Ford en los campos: trabajo, género y etnia en el cambio tecnológico y organizaciones de la agricultura industrial murciana", en *Sociología del Trabajo*, Nueva Época, n.º 35, pp. 25-56.
- _____ (1999) *Del jornalero agrícola al obrero de las factorías vegetales*. Madrid: Ministerio de Agricultura y Alimentación.
- Reigada, A. (2009) *Las nuevas temporeras de la fresa en Huelva: flexibilidad productiva, contratación en origen y feminización del trabajo en una agricultura globalizada*. Tesis doctoral, Departamento de Antropología, Universidad de Sevilla, España.

EL PLAN JUNTOS DE EMERGENCIA HABITACIONAL EN URUGUAY

RESPUESTAS GUBERNAMENTALES CUANDO EL ESTADO NO ALCANZA SUS METAS

Altair Jesica Magri

Resumen

El Plan Juntos se instala en la Presidencia de la República, adoptando un perfil político-técnico, y al igual que otros planes y programas tiene escaso contacto con la estructura institucional del área de la vivienda. Se distingue de la mayoría de estos en que no depende de la cooperación internacional, tiene recursos nacionales que provienen de aportes que provee la ley y apela fundamentalmente a la solidaridad social y de la empresa para su implementación. Es una iniciativa personal del presidente y de él depende el escaso grupo técnico que lo compone. En este artículo, se analizan sus estrategias y resultados, alcances y límites, a la fecha. Se examinan datos sociales que justifican su emergencia y el marco de gobernanza que se recrea en esta forma especial de entender la hechura de una política pública, observando finalmente el umbral de sustentabilidad que plantea.

Palabras clave: Vivienda social / focalización / política.

Abstract

The emergency housing Plan Juntos in Uruguay: government response when the state fails to meet its goals

The Plan Juntos is installed in president of the republic, adopting a political-technical profile and like other plans and programs, have little contact with the institutional structure of the housing area. It differs from most of those that does not depend on international cooperation has turned-national resources of contributions provided by law and appeals mainly to social solidarity and company for implementation. It is a personal initiative of the president and it depends on the small technical group that composes it. In this paper we analyze their strategies and outcomes, scope and limits to date. Social data are analyzed to justify its emergence and governance framework that is recreated in this special way of understanding the making of public policy, finally watching the sustainability offered.

Keywords: Housing / targeting / policy.

Altair Jesica Magri: Doctora en Ciencias Sociales. Docente e investigadora del Instituto de Ciencia Política, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Investigadora del Sistema Nacional de Investigadores de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII). E-mail: altairmagri@gmail.com

Recibido: 2 de abril de 2013.

Aprobado: 24 de junio de 2013.

Introducción

Juntos es un plan de vivienda social para familias indigentes, impulsado por el presidente de la República¹ a comienzos de su mandato en el año 2010. Su fundamento constituye una meta de este gobierno: "... combatir la pobreza y la indigencia y recomponer el tejido social en las zonas más postergadas del país" (Presidencia de la República, 2011, p. 14), partiendo del bien vivienda como factor de afincamiento socioterritorial de las familias. Fue instalado en el seno del Poder Ejecutivo, quedando por fuera de la institucionalidad formal del Ministerio de Vivienda, dejando al descubierto la diferente velocidad entre la política y las instituciones. En este artículo, analizo la estrategia política que sustenta al Plan Juntos en cuanto a sus objetivos de inserción social de los grupos objetivo, el proceso y los resultados recorridos a la fecha, y los nexos de articulación con la institucionalidad sectorial del área social. Observo su potencialidad y límites en el marco de políticas de derecho social. Analizo los riesgos latentes que conlleva este modelo de asignación, al cual catalogo como un producto híbrido, con componentes asistencialistas, filantrópicos y residuales que conviven con concepciones sobre calidad de ciudadanía y fortalecimiento democrático, dando pie a discernir sobre su esencia y dirección desde una perspectiva de derechos de ciudadanía. El artículo presenta un análisis de los cambios acaecidos en la matriz de la política social y el panorama que hereda un gobierno de izquierda en cuanto a orientación y acción institucional y realidad social. En la aparición de programas focalizados, analizo la residualidad de estas políticas y cómo en el nuevo siglo los gobiernos de izquierda tratan de solucionar los déficits cualitativos y cuantitativos. Abordo el Plan Juntos sobre lo expresado anteriormente, analizando el universo que justifica su aparición, sus sustentos teóricos, las estrategias políticas y comunicacionales, y recursos y modalidades de intervención. Finalmente, reflexiono sobre la relación entre el alcance esperado como herramienta de integración ciudadana y los límites que por sus características focalizadas se autoimpone.

La vivienda en el proceso de auge y declive del bienestar

El acceso a la vivienda es un derecho constitucional en gran parte de las cartas magnas de América Latina. Políticas de vivienda social son aquellas acciones gubernamentales que conllevan una desagregación intencional de los grupos

1 Sr. José Mujica Cordano, del partido Frente Amplio, electo para el período 2010-2015.

sociales, donde la capacidad de los ingresos familiares condiciona el acceso por propios medios, que debe ser subsidiado porque las familias no pueden ahorrar ni convenir en el mercado. La vivienda social es un tipo de bien que necesita ser distribuido según las características que reúnen los grupos.

En la historia temprana del sector de la vivienda en América Latina (1920-1960), parte de los países desarrollaron una actividad inclusiva en este derecho del bienestar ciudadano (Hidalgo, 2002; Lecuona, 2001; Sepúlveda y Fernández Wagner, 2006; Lorenzetti, 2001; Oliveira de Araújo y Braga Fernandes, 2010; Rubio, 2006; Ranincheski, 2007). Los bancos hipotecarios y las cajas de ahorro públicas asumieron la institucionalización de actividades productivas, financieras y sociales con el objetivo de intermediar directamente con la población. Las políticas apuntaron a desmercantilizar las condiciones de acceso (Esping-Andersen, 1993), fomentando el ahorro social y financiando el crédito a tasas de interés bajas, aislando de hecho al mercado. El imaginario social de la vivienda propia se constituyó alrededor de un Estado protector al que confluían casi todos los segmentos sociales, solidificando la idea de que “lo que el Estado da no lo quita”, y generando diversos efectos: gasto sin control, normativas de acceso de cuño corporativo, deudas incoobrables, acceso desmercantilizado a grupos altos, fortalecimiento de burocracias prebendarias y clientelismos partidarios. En los sesenta, el sistema de sustentación de importaciones comenzó su declive, acotando los recursos del Estado. Las sociedades iniciaron un cambio en su estructura, en la cual la pirámide social formada sobre sólidas clases medias comenzó a aplanarse alimentada con el pasaje de los grupos medios hacia los grupos pobres. El sistema de cobertura de bienestar por el empleo comenzó a decaer, producto principalmente de dos factores: el desempleo que excluía del sistema y la simultánea retracción de las instituciones proveedoras de bienes sociales. En el caso de los bancos hipotecarios, disminuyeron su operativa (Uruguay) o fueron privatizados (Argentina), dejando por el camino soluciones al déficit de vivienda que comenzaba a visualizarse como problema social y político.

El nuevo orden mundial del Consenso de Washington, en 1989, dictaminó una profunda transformación en este sector. Las críticas a la estructura pública de la vivienda apuntaron a la disciplina presupuestaria antideficitaria, a la priorización del gasto público, a la desregulación de los mercados y a la protección de la propiedad privada. Bertrand Renaud (quien formó parte del Banco Mundial) ha comentado que:

... muy pocos sectores importantes de la economía han estado tan plagados de torpezas injustificadas en cuanto a política pública como el sector vivienda de los países en vías de desarrollo. (Jha, 2007, p.2)

Renaud argumentaba que la política autorreferida de los organismos burocráticos condujo a tasas de interés negativas para los ahorristas del sistema

formal, y aumento de precios de suelos y viviendas por estar registradas las viviendas informales (Renaud y Buckley, 1989, p. 74).

El Estado neoliberal de la década de los ochenta, transformó las rutas del bienestar social cultivadas durante más de seis décadas. El pasaje desde un Estado de bienestar, con un desarrollo burocrático mal encaminado y en crisis, hacia un Estado mínimo que privilegió el mercado mostró la reorientación en las instituciones y en sus políticas públicas. Estas modificaciones se observaron en dos campos: en las primeras, se recrearon nuevas normas en competencias y organización, con el objetivo de desarmar el entramado burocrático y volver más eficiente al Estado. La privatización y la descentralización sectorial y territorial y el nuevo gerencialismo público constituyeron mecanismos eficaces para desprender competencias cuasi monopólicas acumuladas en la esfera pública. Las políticas públicas se reorientaron hacia segmentos sociales considerados insolventes para acceder por sus propios medios al bienestar. Al igual que en el liberalismo de fines del siglo XIX, el Estado se convirtió en asistencialista de la pobreza, dejando librado al mercado otros segmentos sociales medios. En las décadas siguientes, la pobreza y la indigencia mostraron sus grados más altos en América Latina, como ha sido suficientemente demostrado.

Cambios en la matriz social que abonaron la emergencia social en vivienda

En los años noventa, la naturaleza social de las políticas de vivienda fue perdiendo terreno frente a la concepción financiera y productiva, dejando definitivamente la orientación universalista. Desde una perspectiva “residual social” (Esping-Andersen, 1993), las políticas de vivienda se tradujeron en criterios restrictivos del gasto social en la calidad y las rutas de acceso al bien. Estos beneficios no siguieron relacionados con la inserción laboral, como en el anterior modelo de bienestar, sino que seleccionaron beneficiarios “pobres” medidos por la capacidad de ingreso de las familias, exigiendo en algunos casos contrapartidas al beneficio (horas de trabajo comunitario, inserción en otros servicios de prestación) y, en otros, estos aspectos fueron obviados. Se suponía que una distribución ordenada del gasto hacia sectores específicos propendería a la superación de situaciones de vulnerabilidad social, porque la vivienda constituía la canasta de oportunidades de las familias, dado que:

... el aislamiento (residencial y social) contribuye al agotamiento de activos de los pobres en la medida que afecta su capacidad de acumulación de capital social. (Kaztman, 2000b, p. 25)

Por activos se entendía:

... el conjunto de recursos, materiales e inmateriales, sobre los cuales los individuos y los hogares poseen control, y cuya movilización permite mejorar

su situación de bienestar, evitar el deterioro de sus condiciones de vida, o bien disminuir su vulnerabilidad. (Kaztman, 2000b, p. 27)

Midaglia identifica esta conceptualización como una segunda etapa, a fines de los años noventa, que evoluciona hacia una visión integral de las políticas de la cual la vivienda formaba parte. En estos años, se reclamaban "... estrategias públicas que se sostuvieran en el tiempo y que, a la vez, abordaran diversos aspectos de la vulnerabilidad social" (Midaglia, 2012, p. 82). Diversos planes diseñados y financiados por organismos internacionales (BID, PNUD) comenzaron a ligar vivienda e infraestructura de servicios, introduciendo la noción de hábitat sostenible, donde se propendía a la mejora de los asentamientos irregulares a través de refacción de vivienda, transporte, comunicación vial y otros rubros sociales, incluyendo la participación de la población beneficiaria en la reconstrucción del entorno.²

El advenimiento de otras orientaciones políticas de izquierda se produce enfrentando la salida de la crisis económica y social de fin y principio de siglo y comienza una reformulación de las políticas sociales. En Uruguay y Argentina, la crisis de 2001-2002; en Brasil en 1999-2000, mostró indicadores promedio de pobreza que superaron el 30%, y de indigencia, que alcanzaron al 15% de la población. La protección social en la perspectiva de los gobiernos progresistas (Brasil, Chile, Argentina, Uruguay) se incrementó y, en cierta medida, adquirió matices de cambio de rumbo ideológico. Considerada como una tercera etapa que se muestra en el aumento de las rutas de acceso a la integración y cohesión social, se incluyeron subsidios directos y paquetes de ayuda en servicios (Cohen y Barba, 2011; Midaglia, 2012).³ Se reconoció la responsabilidad del Estado con una provisión garantizada por ley, mínimos de calidad en las prestaciones y utilización de sistemas de información para acercar a la sociedad, impulsando criterios de participación y organización en la ejecución de las prestaciones. Sin embargo, en esta refundación de la responsabilidad estatal —que se aboca a campos sociales como la salud, la educación y las transferencias directas de rentas—, el sector de la vivienda y particularmente la vivienda social no tiene un lugar de privilegio en las agendas oficiales. Aun cuando se manifiesta discursivamente su importancia, este sector continúa siendo residual en la medida en que el área pública, si bien mantiene programas de mejoramiento o de acceso a nuevas viviendas sociales, no ataca el problema con una perspectiva definida —ni la perspectiva que reclamaba una década atrás la vivienda como activo económico de las familias, ni como solución de la reproducción humana e integración y cohesión

2 En Uruguay se implementó el Proyecto de Integración de Asentamientos Irregulares (PIAI) iniciado en el año 1999 y financiado por el BID.

3 Cabe destacar que se excluye a Chile que tenía en marcha desde la década de los ochenta planes de este tipo.

social en la visión progresista—. En el Cono Sur, los gobiernos progresistas de la década atacaron con planes y programas de emergencia, manteniendo una mezcla entre la orientación liberal de la focalización e intermediación del Estado, con el mercado para la provisión de viviendas de bajo costo, a la vez que adaptaban estos mismos programas a la nueva concepción de responsabilidad pública hacia los vulnerables. Bajo conceptos de cohesión social e integración, se propendió a integrarlos a la ciudad, fortaleciendo la consolidación de áreas metropolitanas con conjuntos habitacionales que sustitúan a los asentamientos irregulares, los *cantegriles*, las villas miseria y otras denominaciones a la pobreza con residencia informal. La integración al contexto urbano significó crear cinturones suburbanos dependientes de la ciudad, pero sin formar parte de ella. “Cerca pero no juntos” (Geisse, 1988) siguió siendo una consigna solapada, que estableció a grupos segregados en reductos periféricos. El déficit cuantitativo se redujo relativamente, al contrario del déficit cualitativo⁴ que mantuvo la tendencia creciente en los noventa, y continuó en ascenso en las siguientes décadas del nuevo siglo.

La vivienda social en el Uruguay del siglo XXI

La vivienda social tuvo un rol relativamente residual en las políticas uruguayas, ya que desde 1921 primó la orientación de la universalidad en las políticas públicas,⁵ durante cuatro décadas, que convirtió en propietarias al 66% de las familias de distintos estratos sociales.⁶ Los programas denominados de vivienda social fueron instrumentados a través de arreglos corporativos, en los cuales los entes, empresas y organismos públicos y privados establecían convenios con el Banco Hipotecario del Uruguay para la compra de casas a sus funcionarios y empleados, mediante préstamos accesibles en precios e intereses, y reaseguros de transmisión de la propiedad por factores no previstos a futuro. A fines de los años sesenta, el impulso cooperativista de vivienda por ayuda mutua se constituyó en un paradigma de organización social en el cual la calidad de las viviendas se acercó a estándares medios en zonas urbanizadas, algunas incluso de costo alto.⁷ De este modo, la vivienda social no fue un estigma entre 1921 y 1960,⁸ sino que respondió a arreglos en los cuales primaba la pertenencia política —sindicatos y gremios— o social —cooperativas de ayuda mutua—, dando cuenta de un estado de demanda organizada

4 Definido como malas condiciones de infraestructura, hacinamiento, salubridad y confort.

5 Ley de la Vivienda en 1921 y Art. Constitucional (n.º45) como derecho a la vivienda en 1934.

6 Barrios obreros montevideanos en La Teja, Cerro, Casabó, Paso Molino, Peñarol, Aguada y Reducto.

7 Las cooperativas de los barrios Malvín y Punta Gorda en el este costero montevideano.

8 El BHU y el Ministerio de Industria fomentaron escasos planes focalizados en las primeras décadas: leyes 7211/1915; 9618 y 9723/1937. Posteriormente esta tendencia fue residual, al prevalecer los arreglos corporativos que alcanzaron a empleados públicos y privados.

con capacidad de generar arreglos entre Estado, mercado y sociedad corporativizada.

En la década de los noventa, la corporativización social entró en declive, producto de la crisis económica, y el Estado uruguayo asumió la tendencia liberal dominante. En políticas sociales, y en especial en vivienda, se retrajo, seleccionando beneficiarios por ingresos (primer y segundo quintiles), a los cuales otorgaba subsidios totales y parciales, y no participó ya en arreglos con organismos públicos y privados de tipo corporativo. La demanda por vivienda se establecía en la época en aproximadamente 80.000 familias ubicadas entre grupos de ingresos bajos y medio bajo. El Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente (MVOTMA), creado con una impronta liberal, no respondió a la solución del déficit habitacional contabilizado en 60.000 a 80.000 hogares, de los cuales más de la mitad correspondía a grupos de bajos ingresos. En esta etapa, el destino social fue residual y estuvo asociado a la intervención del mercado como proveedor financiero y constructivo.

Con la asunción del primer gobierno del Frente Amplio (FA) en 2005, la propuesta del Uruguay Social⁹ reivindicó la vocación universalista e integral de las políticas públicas, sin desconocer que el componente de emergencia social que se abatía sobre el país requería una intervención urgente y focalizada (Vázquez, 2004, p. 19). Pero entre el programa que pretendía la inmediata solución a la demanda consolidada por vivienda calculada en 80.000 familias y la práctica de abatimiento del déficit no se produjeron resultados. En este sentido, se entró en un proceso de recomposición institucional que empezó a cambiar a mitad del período la orientación social del área. Hasta marzo de 2010 fueron muy escasas las acciones que se implementaron con destino social por parte del MVOTMA. La tensión social alertó a la política partidaria, que reclamó desde el Parlamento soluciones urgentes, para paliar una situación en franco crecimiento a partir de la crisis económica de 2002.

Plan Juntos de emergencia habitacional

En el segundo gobierno del FA (2010-2015), presidido por José Mujica, la vivienda social se convirtió en la nave insignia del gobierno. Su entrada en agenda se materializa con el plan quinquenal del MVOTMA que anuncia la drástica reducción del déficit a través de planes que asocian al Estado, el mercado y la sociedad. Pero la dinámica ministerial no acompasó los tiempos políticos del presidente, que a fines del primer año de su mandato anuncia la puesta en práctica de una iniciativa que no depende de la institucionalidad formal del sector. El plan Juntos (PJ) emerge como una iniciativa política frente a la inercia del área institucional (Magri, 2011).

9 Programa social del Frente Amplio propuesto en 2004 en la campaña electoral.

El universo que justifica el plan

A fines de la primera década del siglo XXI, la indigencia¹⁰ en caída sostenida desde el año 2004 (INE, 2012a)¹¹ se manifestaba en un 0,6% de la población, y la pobreza,¹² en un 12,6% de la población uruguaya. Estos indicadores alcanzaron sus valores más altos en la capital y su área metropolitana y en las principales capitales departamentales del interior del país. El déficit de vivienda en situación de indigencia alcanzó al 100%, en la cual la mayoría no alquila ni es propietaria de terreno o vivienda. El techo para las familias indigentes y muy pobres se constituye de casillas de madera, cartón u otros materiales livianos y se sitúan en el entorno laboral de estas familias que subsisten de la recolección y clasificación de residuos domiciliarios u otras tareas de baja calificación y remuneración.

Los hogares potencialmente participantes del PJ exceden el concepto de indigencia registrado, involucrando segmentos de pobreza. El PJ aspira a cubrir un déficit de 15.686 hogares en todo el país, donde el área metropolitana de Montevideo y los departamentos linderos con Brasil manifiestan los porcentajes más altos (Montevideo el 42,9% del total de los hogares del Departamento; Canelones, el 16%; Rivera, Artigas y Tacuarembó promedian el 5%).¹³ En la composición familiar predomina la familia uniparental con jefatura femenina (el 39,9%), y la población infantil y adolescente en condición de pobreza e indigencia representa el 59,9% de estos segmentos de población (INE 2011 y 2012b).

Respecto a la vivienda en materia de condición, el 21,4% de la población habita con o sin permiso, el 7,5% carece de servicio sanitario en la vivienda y el 3,5% está en condiciones de hacinamiento,¹⁴ el 98% tiene conexión eléctrica y el 90% tiene acceso al agua potable en condición formal o informal (los llamados colgados). En relación con la calidad de la vivienda, el 41,6% presenta algún tipo de problema estructural y el 11% problemas múltiples. El número de asentamientos irregulares en todo el país asciende a 562, con aproximadamente 61.500 viviendas, donde habitan casi 257.000 personas. En el 76,8% de los asentamientos predominan las viviendas construidas con materiales durables —principalmente bloques—, mientras que en el resto, la mayor cantidad de viviendas son de materiales de desecho, como madera y chapas

10 Definida como personas que no superan el ingreso mínimo que les permite cubrir sus necesidades básicas, principalmente las alimentarias.

11 En números, la indigencia se manifiesta en el entorno de 15.000 personas y la pobreza sobre un universo de aproximadamente 40.000 personas, sobre un total de tres millones trescientos mil habitantes.

12 Pobreza define a aquellas personas que tienen más de una necesidad básica insatisfecha.

13 El INE registra 1.061.559 hogares en el total del país, de los cuales 15.686 (1,5%) entrarían en el PJ.

14 Más de tres personas por dormitorio.

(INE, 2012a). De estas cifras, casi la mitad son consideradas objetivo por el PJ. Cabe acotar que existen planes con similares objetivos como el Programa de Integración de Asentamientos Irregulares (PIAI), constituido en 1999, o el Movimiento de Erradicación de la Vivienda Insalubre Rural (MEVIR), fundado en 1966, que siguen suministrando soluciones a través del MVOTMA.

Los sustentos teóricos

El objetivo principal del PJ es proveer vivienda, apuntando al desarrollo laboral, la inserción social y la participación ciudadana. Dos grandes líneas argumentan esta propuesta. Por un lado, se apela a la regeneración de vínculos deteriorados por la pobreza y la marginación: ciudadanía, familia y barrio. La noción del barrio es fundamental en la concepción del PJ, invoca la noción de pertenencia e identidad territorial como valores de construcción humana y del nosotros ciudadano, porque en situaciones de segregación territorial y habitacional los lazos sociales y políticos se manifiestan débilmente o no se construyen. Los asentamientos irregulares por lo general no suponen organización previa, las familias ocupan por sus propios medios un espacio de tierra ajena, en un ambiente donde las instituciones sociales no tienen historia previa. Las condiciones de relacionamiento son rudimentarias y distintas a las convencionales. Sin certezas de permanencia, los lazos de vecindad no pesan, desmotivando la organización de base para demandas. La participación de los beneficiarios es vista como propiciador de la integración familiar y social de los individuos y como herramienta de capacitación laboral.

Por otro lado, el Estado no ha sabido reconocer el cambio social en sus expresiones más extremas. Omiso en políticas sociales e infraestructura, en la periferia urbana marginal, no actúa a su favor como motor legitimador de obligaciones y derechos de ciudadanía, haciendo depender de sus propias fuerzas a los ciudadanos “irregulares”.

En el PJ el relacionamiento es visto a través de la participación y la solidaridad, apelando a la sociedad a integrarse como técnicos y mano de obra; trata de sensibilizar a la opinión pública acerca de las condiciones de supervivencia de sus conciudadanos. Al sector productivo se lo convoca a través de la razón social de la empresa, con donaciones monetarias y materiales de obra.¹⁵

La fundamentación de la necesidad del PJ, en palabras del presidente y su entorno, apela a elementos subjetivos del relacionamiento intrasocietal y socioinstitucional, introduciendo un concepto de solidaridad que reclama al

15 El presidente Mujica declaraba que “... si en dos años, medio millón de uruguayos aportan \$100 por mes, los más carenciados tendrán una casa que no se llueva y buscará la forma de que eso ocurra” (*Semanario Búsqueda*, 25/5/2011). A este respecto, el presidente dona al PJ el 70% de su sueldo y se reclama de la corporación política partidaria el mismo camino.

individualismo dominante y a las propias tendencias de desprendimiento de responsabilidades del Estado actual.

La estrategia política

Establecer un plan público dependiente de la solidaridad privada requiere de diferentes estrategias para consolidarlo. El presidente apuntó a varias líneas: apoyos eventuales del aparato estatal, legitimación normativa, sustento civil, innovación en el perfil comunicacional, que fueron conformando un estilo particular de gobernanza participativa y autogestionaria.

Soportes institucionales

Instaurar un proyecto por fuera del ministerio correspondiente necesitaba de mediaciones con los partidos y con la propia arquitectura burocrática. Las aspiraciones a partir del PJ son amplias, porque van más allá de la mera construcción de viviendas, apuntando al entorno de la vulnerabilidad individual y social. Cumplir estas metas globales, por su amplitud sectorial, necesita de la integración institucional en un Estado centralista como el uruguayo.

Según sus objetivos, el PJ aspira a la coordinación interinstitucional de todos los organismos competentes o que tienen que ver con la problemática (gobierno central, departamentales, municipales; entes autónomos; empresas y servicios descentralizados públicos). Sin embargo, plantea en los hechos una coordinación puntual y parcial, no dando cabida cierta a otros organismos públicos en el proceso de decisión y planificación del programa. Con baja dependencia con el aparato público, deliberadamente evita entrar en relación con prácticas ya instaladas con fuerza suficiente como para absorber cualquier probable éxito o en contrario bloquear el plan. La coordinación interinstitucional encuentra obstáculos por esta opción política de aislamiento sectorial, situando a las instituciones como proveedoras de materiales y cuerpos técnicos.¹⁶ Esto resulta contradictorio, visto desde los objetivos planteados, porque si bien PJ apunta a una intervención integral —vivienda y hábitat—, no promueve ningún tipo de gestión compartida y no tiene capacidad de controlar todas las variables que componen sus metas.

La dirección está a cargo de los ministros de Vivienda y de Desarrollo Social, apoyados por tres académicos y técnicos reconocidos que planificaron, implementan y dirigen el proyecto. Los ministros actúan como nexos políticos, tienen capacidad de orientar y decidir acciones, así como relacio-

16 ANCAP, con chatarra y cemento portland; el Ejército, con hierro proveniente de fundición de armas; el Banco de la República, con venta de inmuebles estatales; ANTEL, con telefonía celular; los gobiernos departamentales, con maquinaria, entre otros. En dólares americanos se recolectaron en dos años 958.924, más donaciones en materiales o trabajo, por ejemplo, presidiarios que construyeron bloques.

narlo con otros recursos probables. Los técnicos deciden sobre implementación (infraestructura y entorno social). En el año 2011, se conformó la Fundación Juntos en la órbita civil, como mecanismo de captación de recursos extra presupuestales y como herramienta de apoyo para la implementación de los programas. En 2012, se creó un fideicomiso con la Corporación Nacional para el Desarrollo que como agente fiduciario se responsabiliza de la contratación de bienes y servicios y de recursos humanos. El control de las acciones está a cargo de la Auditoría Interna, que rinde cuentas a la Auditoría General de la Nación.

Cuadro 1. Estructura político-técnica del Plan Juntos.



Estrategias comunicacionales

La comunicación pública hasta finales de 2011 fue exclusiva del presidente y muy escasos parlamentarios de su partido (Presidencia de la República, 2011). Al contrario de otros planes desarrollados por el MVOTMA, su exposición es oficial. La comunicación con el universo objetivo se realiza con técnicos sociales que llegan a los barrios y se comunican con los vecinos involucrados y con el entorno social que convivirá con el emprendimiento de realojo. Uno de sus objetivos es que la vivienda y el territorio actúen como fundadores de identidad y pertenencia, para lo cual es preciso proveer a la vivienda de terrenos e infraestructura. El plan prevé la relocalización o la mejora del sitio de acuerdo a sus condiciones de habitabilidad y salubridad. Los asentamientos irregulares se localizan en terrenos fiscales, municipales o privados. A los efectos de esta última modalidad, la ley prevé en su articulado la posibilidad de expropiación del terreno. Si el terreno es público, se dispone su transferencia al plan como cartera de viviendas de interés social.

Recursos

La financiación del PJ es baja en comparación con la de otros programas análogos (el programa MEVIR que cuenta con 45 millones de dólares por año y el PIAI está asociado a la cooperación internacional). El PJ depende del presupuesto nacional asignado al MVOTMA, que aporta el 70%, y del recupero de deudas y donaciones en un 30%. En 2011 y 2012, operó con cinco millones de dólares, y está previsto para 2013 un incremento que le otorgará diez millones. Los bajos recursos inciden en la continuidad del plan, que sobrevivió con escasos aportes individuales. La aprobación del proyecto de ley que lo legitimaba, en reiteradas oportunidades encontró en principio poco eco en los partidos. La oposición tenía desconfianza¹⁷ por la precariedad y el voluntarismo con que se desarrollaba el plan: la multiplicidad de similares programas existentes; la contratación directa de recursos humanos y materiales sin control administrativo y político parlamentario;¹⁸ las compras sin licitación; la partidización militante de un problema social al alentar el voluntarismo.¹⁹ Sin embargo, oponerse tampoco era buena inversión política ante un tema de alta sensibilidad social, por lo que a fines del año 2011 se reglamentó su existencia a través de la Ley n.º 18.829 con votación parlamentaria unánime en lo general, y parcial en lo particular.²⁰

Modalidades de intervención

Se establecieron varias modalidades de intervención: oferta de vivienda nueva, mejora de las ya existentes, y relocalización de asentamientos no regularizables por factores diversos. En todas se apunta a relacionar la zona con el barrio preexistente en el entorno y a facilitar la infraestructura de servicios de comunicación (calles, transporte). De acuerdo a los datos aportados por el propio PJ, en dos años se han realizado intervenciones en 19 asentamientos irregulares que involucran a 2.000 hogares y 10.000 ciudadanos (13% del total previsto). La selección se realizó por las condiciones de localización (zonas inundables, hacinamiento, construcciones deficientes y carencia de servicios

17 “La explosión de las excepciones [...] constituye un crecimiento pernicioso de la discrecionalidad del Estado, lo que debilita las garantías en lugar de fortalecerlas.” Senador Chiruchi, Partido Nacional (Cámara de senadores, 2011, p. 124).

18 “... se está creando una unidad que va a manejar millones de dólares y que estará ajena al control parlamentario; nos parece que esto constituye un decaimiento de los controles parlamentarios que deben existir en un ordenamiento jurídico.” Senador Bordaberry, Partido Colorado (Cámara de senadores, 2011, p. 125).

19 “... la situación y la calidad de vida de los más humildes, donde el Uruguay debe demostrar mayor madurez y compromiso político, descartando toda posibilidad de que sean objeto de maniobra o especulación electoral.” Senador Chiruchi, Partido Nacional (Cámara de senadores, 2011, p. 125).

20 Legisladores de los partidos Nacional y Colorado votaron en contra de los artículos referentes al control del gasto.

esenciales como agua y electricidad), de acuerdo a los registros preexistentes del INE y del MIDES. En este sentido, entre 2010 y 2012, se cubrió un 11% del universo objetivo del plan (15.686 hogares), en el cual predominó ampliamente la línea de vivienda nueva.

Cuadro 2. Plan Juntos: proyectado y en ejecución [2010-2012].

	Mejoras	Vivienda nueva	Total hogares	n.º de asentamientos intervenidos
Área Metropolitana de Montevideo	928	490		17
Interior país	279	71		12
Total de soluciones	1.207	561	1.768	29

Fuente: Memoria anual 2012, Plan de Integración Socio-Habitacional Juntos, Presidencia de la República.

Estrategias con el voluntariado

Se apeló con relativo éxito a gremios obreros y estudiantiles, y cooperativas, para el aporte de mano de obra voluntaria, y la relación con el mercado se redujo al aporte económico desde la perspectiva de la razón social de la empresa. La apuesta a la solidaridad ciudadana, empresarial y gremial no ha resultado la esperada. De acuerdo al informe 2011, las donaciones empresariales y particulares cubren el 50% de los aportes realizados, con montos altos de pocos empresarios, correspondiendo la otra mitad al sueldo del presidente, donaciones de empresas estatales y venta de inmuebles públicos. La participación de mano de obra voluntaria se nutre fundamentalmente de los gremios estudiantiles, sindicatos de la construcción y cooperativas de ayuda mutua, que de acuerdo a los datos aportados contribuyen con mano de obra u otros aportes. Estos resultados, menores a lo esperado, pueden estar dando cuenta de que la estrategia de silencio comunicacional a que se llamó el PJ desde un comienzo resultó en la desinformación de la población en su conjunto, acostumbrada a recibir insumos informativos motivacionales a través de los medios de comunicación.

Selección, autoayuda y posesión

Una condición para acogerse al plan es la existencia previa de organización barrial, y las iniciativas comienzan por la selección de los beneficiarios a partir de contactos con técnicos que promueven previamente el interés en una nueva solución y la participación. La asistente social Delia Soria, una de los directores del plan, relata que “Los vecinos identifican a quienes se hallan en situaciones familiares de mayor fragilidad” (Presidencia de la República, 2011, p. 14) y aportan a la labor de los técnicos en la información acerca de las

familias. Según el arquitecto Carlos Acuña, presidente de la comisión directiva del PJ, se “Trata de construir la demanda” (Presidencia de la República, 2011, p. 14), en un tejido social casi inexistente, generando confianza en los técnicos. El rol de los beneficiarios es la autoconstrucción del núcleo del cual son parte y tienen derecho a la posesión y al entorno generando espacios comunes (parques y salones comunales).

Complejidades intrínsecas al plan

El PJ se ha presentado como una original manera de resolver en forma de asistencialismo voluntario problemas que hacen a la responsabilidad del Estado. Planteamos algunas observaciones, con el objetivo de abrir un ausente debate público.

En primer lugar, su planteamiento interpela al Estado desde la política y la sociedad acerca de valores y principios que hacen a la naturaleza del bienestar y del republicanismo. Si bien es cierto que la esfera estatal no ha dado respuestas consistentes en este aspecto, tal planteo se da de bruces con la concepción de que la misma fuerza política en el gobierno trata de recrear acerca del concepto de ciudadanía política y social, y del rol estatal como puntales de la democracia republicana. Ciudadanía y Estado dan forma a un concepto y práctica de la gobernanza legítima, donde el Estado tiene la responsabilidad de proveer bienes con formas de relacionamiento aceptadas por todos. La gobernanza es una orientación del Estado hacia la sociedad que regula, en la cual la visión que tome de los problemas sociales da la pauta de los mecanismos y hasta qué punto se inmiscuye. Por lo que, esta estrategia del PJ, de relacionamiento directo entre política y sociedad, se convierte en un arma de doble filo para los objetivos de base propuestos, porque la ciudadanía y los derechos se ejercen en sociedad con el resguardo del Estado, de lo que se deduce que, si este no está, poco espacio de amparo aporta a futuro. En este estilo de conducción aislado del contexto institucional debilita la esfera pública en dos sentidos de lo que Evans (2007) identifica como dos soportes del Estado moderno: el control democrático participativo de:

La participación democrática “de base”, que asegura que los fines administrativos reflejen las necesidades y los deseos de los ciudadanos comunes, y que el proceso administrativo sea transparente y esté sujeto al control público.

Y la oportunidad de generar capacidad en la burocracia para responder a los problemas sociales.

Respecto a la solidaridad social, la intención de regenerar lazos y remover las tendencias de segregación y autosegregación entre grupos sociales se identifica con el modelo de gobernanza autogestionaria, depositada en los grupos-objetivo. Trata de involucrar a grupos marginales de la sociedad, en

una labor que estos por sí mismos no tienen capacidad de desarrollar y necesitan del concurso externo. A la vez, provee las herramientas para relacionarse e integrarse con otros grupos sociales y de mercado (valores y habilidades cognitivas, confianza y experiencia personal y grupal). Estos principios son positivos porque propenden a reducir brechas sociales, pero la duda surge acerca de los mecanismos aplicados.

La estrategia política es un primer mecanismo para generar umbrales mínimos de bienestar en grupos que escapan a la atención del Estado. Establece una complicada relación de cuasi asistencialismo político-público —la ayuda depende de voluntades personales y no de funciones públicas—; y de filantropía social. Esto deja alta precariedad en su sostenibilidad por su falta de institucionalización pública (aún con ley mediante) y por la capacidad de movilizar voluntad privada. Estos dos conceptos que se manejan tienen distinto significado aunque en el discurso del plan no se aprecian fronteras definidas: la solidaridad apela al nosotros ciudadano, intenta integrar al cuerpo social en un fin común aun reconociendo las diferencias entre grupos; la filantropía en cambio invoca concepciones subjetivas que escapan al concepto de cuerpo social y de ciudadanía de derechos.

El segundo mecanismo de convocatoria promueve la organización en dos planos: por un lado, la generación de redes autogestionarias de los aportes públicos y privados; y por otro lado, la generación de redes civiles de ayuda dirigidas a la recomposición del tejido social. La pregunta surge acerca de la factibilidad de congeniar planos distintos de interés: el interés individual o grupal por acceder a un bien con el interés de integrarse entre distintos colectivos a través de la voluntad social. Esto tendría que ver más con el concepto de ciudadanía que con el de voluntad. Porque la brecha social que se manifiesta en la exclusión de unos por la autoexclusión de otros en el territorio hace a una serie de debilidades manifiestas desde hace décadas en las sociedades urbanas, y dice de incapacidades del Estado para zurcir la trama social. Pero aun incapaz, el rol es de la institucionalidad estatal mediada por la orientación política que coyunturalmente ocupe el centro político. Sin este soporte, la organización es precaria y sin sustentabilidad cierta. En este caso, guiado por un liderazgo político, se pretende, soslayando el peso del aparato estatal, recomponer las fracturas que el sistema de acumulación y el propio Estado promovieron décadas atrás.

Un tercer mecanismo tiene que ver con las nuevas tendencias sociales del progresismo de izquierda. En tanto acción política con pretensión distributiva, el PJ se sitúa como una solución híbrida entre el asistencialismo tradicional y la filantropía finiseculares, y nuevas tendencias de atención a la vulnerabilidad social en perspectiva política de cuño progresista del siglo XXI, porque, por un lado, subsidia el total de la solución habitacional exi-

giendo contrapartidas (concepto liberal) de construcción; y por otro lado, se apoya en criterios de lo que llamamos anteriormente tercera etapa del bienestar: promueve la organización social, la ayuda mutua y el conocimiento de los derechos de ciudadanía con eje en la posesión de la vivienda y el uso del hábitat. Sin embargo, aun tomando la segunda interpretación, esta intención integradora continúa siendo funcional a la segregación y segmentación social, porque acota el desarrollo social y ciudadano a territorios periféricos de las ciudades, espacios segregados del movimiento urbano y social de la ciudad consolidada. Puede considerarse como una acción que mantiene su rasgo de residualidad, porque a pesar de estar volcada a generar bienes individuales y colectivos no tiene relación con otros factores que ligaron históricamente las políticas sociales con el sistema de previsión: derecho a la vivienda e inserción plena en el sistema.

A modo de reflexiones finales

La distribución de bienes por parte de la esfera pública está fundamentada en el cumplimiento de los derechos sociales de la ciudadanía y la potenciación de los derechos políticos. El bien colectivo universal es el pilar que sostiene el concepto del Estado de bienestar. La distribución tiene como cometido generar en la ciudadanía la asunción del derecho a través de los diferentes frentes de demanda que se forman en su entorno y a los cuales tiene posibilidad de integrarse, la organización gremial o corporativa. La distribución en el caso del PJ no estaría apuntando plenamente hacia esta orientación. Si bien aporta una solución inmediata, no tiene por sí mismo potencia transformadora para el desarrollo social, necesitando ser parte de un plan más amplio, integrándose a la arquitectura estatal, lugar de resguardo de prácticas y controles a través de la institucionalización.

Es reconocido que la balcanización institucional inhibe acciones de carácter integral, propiciando la aparición de programas que atacan la vulnerabilidad desde distintos sectores, solapándose entre sí las más de las veces. Sin embargo, estas soluciones ad hoc que escapan a la trama institucional tampoco tienen perspectivas de sustentabilidad en el mediano o largo plazo, porque elaboran sus acciones sobre grupos pequeños que son inducidos a organizarse para acceder a un bien, donde la garantía de cobertura está acotada a las posibilidades de inversión del plan. Puede suceder como expresa Midaglia (2012, p. 85) que:

... la singularización y el aislamiento de propuestas públicas no hacen más que propiciar la fragmentación del sistema de provisión de bienes sociales y facilitan así la instalación de programas pobres para grupos pobres.

Cabe preguntarse qué tipo de gobernanza predomina o si conviven lógicas diferentes entre el Estado y el gobierno con orientación progresista, donde

el segundo no puede domesticar al primero y se justifican entonces en cierta manera las iniciativas personales que intentan, a pura voluntad, recuperar sectores de la sociedad.

Por otro lado, su ubicación en el seno del Poder Ejecutivo se convierte en otro factor de vulnerabilidad del plan. Como ha sucedido en diversas ocasiones,²¹ los programas focalizados en este entorno, que depende exclusivamente del interés y voluntad del mandatario de turno, terminan siendo desarmados ante la aparición de nuevas agendas en el natural recambio gubernamental. La falta de institucionalización del PJ se convierte así en un factor de riesgo principal para su continuidad. De hecho, como hemos observado, la financiación del plan marca una diferencia importante respecto a otros programas de vivienda social focalizada que se desarrollan en la trama ministerial.

Referencias bibliográficas

- Cámara de senadores (2011) *Diario de sesiones*, 30.ª Sesión ordinaria, 9 de agosto. Disponible en: <<http://www.parlamento.gub.uy/htmlstat/sesiones/pdfs/senado/20110809s0030.pdf>>.
- Cohen N. y Barba, C., ed., (2011) *Perspectivas críticas sobre la cohesión social*. Buenos Aires: CLACSO.
- Esping-Andersen, G. (1993) *Los tres mundos del Estado de bienestar*. Barcelona: Ed. Alfons el Magnànim.
- Evans, P. (2007) “La búsqueda del hibridismo como estrategia administrativa”, cap. V, en *Instituciones y desarrollo en la era de la globalización neoliberal*. Colección En Clave de Sur. Bogotá: ILSA. Disponible en: <<http://ilsa.org.co:81/biblioteca/dwnlds/eclvs/eclvs11/Eclvs11-01-05.pdf>>.
- Geisse, G. (1988) “Alternativas Urbanas para enfrentar la crisis”, en Hardoy, J. y Morse, R. (comp.) *Repensando la ciudad en América Latina*. Buenos Aires: GEL.
- Hidalgo, R. (2002) *Vivienda social y espacio urbano en Santiago de Chile: una mirada retrospectiva a la acción del Estado en las primeras décadas del siglo XX* [online]. Disponible en: <http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0250-71612002008300006&script=sci_arttext>.
- Instituto Nacional de Estadísticas (2011) *Magnitud y características del trabajo infantil en Uruguay: informe nacional 2010*. Montevideo: INE: OIT. Disponible en: <<http://www.ine.gub.uy/biblioteca/infantil/ENTI/Magnitud%20y%20Caracter%20C3%ADsticas%20del%20Trabajo%20Infantil%20en%20Uruguay.pdf>>.
- _____ (2012a) *Principales resultados Encuesta Continua de Hogares, 2011*. Montevideo: INE.
- _____ (2012b) *Estimación de la pobreza por el método del ingreso: año 2011* [online]. Montevideo: INE. Disponible en: <<http://www.ine.gub.uy/biblioteca/pobreza/Informe%20Pobreza%202011.pdf>>.

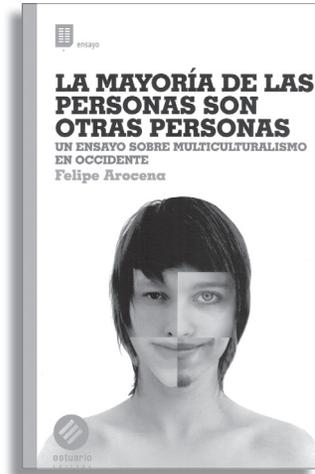
21 En la década de los noventa, programas impulsados por los gobiernos con cooperación internacional: FAS, PRIS. En 2005, los programas de salud bucal, la Agenda Metropolitana del Área Metropolitana de Montevideo son los casos más visibles de corta vida de programas ejecutados sin institucionalidad sectorial.

- Jha, A.K., (2007): "La vivienda popular en América Latina y el Caribe", en *En Breve* [online], n.º 101. Banco Mundial. Disponible en: <http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/147256-1268173593354/22560026/Jan07_101_LowIncomeHousing_SP.pdf> [acceso 30/10/2010].
- Katzman, R. (2000a) *Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social en las Encuestas de Hogares: borrador de discusión*. Montevideo: UCUDAL.
- _____. (2000b) *El aislamiento social de los pobres urbanos: reflexiones sobre su naturaleza, determinantes y consecuencias, paper*. Montevideo: UCUDAL.
- Lecuona, D.E. (2001) "Conceptos políticos y sociales sobre el problema de la vivienda en Argentina a mediados del siglo XX", en *Boletín del Instituto de la Vivienda*, (16)42, pp. 9-59.
- Lorenzetti, S. (2001) "A questão habitacional no Brasil", en *Revista Estudo*, pp. 1-26.
- Magri, A. (2011) "Plan Juntos: ¿voluntarismo político o emergencia institucional?", en *Informe de Coyuntura n.º 10: La política en tiempos de Mujica*. Montevideo: Instituto de Ciencias Políticas-FCS-Udelar: Ed. Estuario, pp. 146-158.
- Mayntz, R. (2001) "El Estado y la sociedad en la gobernanza moderna", en *Revista del CLAD*, n.º 21, pp. 1-8.
- Midaglia, C. (2012) "Un balance crítico de los programas sociales de América Latina: entre el liberalismo y retorno del Estado", en *Revista Nueva Sociedad*, n.º 239.
- Oliveira de Araújo, H. y Braga Fernandes, R. (2010) "Las políticas de la vivienda en Brasil", en *Cuadernos Electrónicos*, n.º 6. Disponible en: <http://www.portalfio.org/inicio/archivos/cuadernos_electronicos/numero_6/5_%20Helo%C3%ADsa%20Oliveira%20de%20Ara%C3%BAjo%20-%20Brasil.pdf> [acceso 31/10/2010].
- Presidencia de la República (2011) "Plan Juntos, una forma de construir: mucho más que una vivienda", en *Revista Políticas* [online], 1(3), pp. 12-16. Disponible en: <<http://issuu.com/presidenciauy/docs/politicas3/1>>.
- Ranincheski, S. (2007) "A habitação como uma questão social na América Latina: uma história de cem anos", en *Memoria Social*, 11(23), julio-diciembre, pp. 137-157. Disponible en: <[www.http://memoriaysociedad.javeriana.edu.co/articulo.php?id=62](http://memoriaysociedad.javeriana.edu.co/articulo.php?id=62)>.
- Renaud, B. y Buckley, R. (1989) "Finanzas urbanas en América Latina después de la depresión: la solvencia de los deudores urbanos", en *Revista EURE*, XV(45), pp. 65-87.
- Rubio, R. (2006) "Lecciones de la política de vivienda en Chile", en *Revista Bitácora*, n.º 10.
- Septúlveda, R. y Fernández Wagner, R. (2006) *Un análisis crítico de las políticas de vivienda nacionales en América Latina*. Santiago de Chile: Centro Cooperativo Sueco.
- Vázquez, T. (2004) "Uruguay social: emergencia y políticas estructurales", en *El gobierno del cambio*, ciclo La transición responsable. Montevideo: Encuentro Progresista-Frente Amplio-Nueva Mayoría: FESUR, pp. 15-25.

LA MAYORÍA DE LAS PERSONAS SON
OTRAS PERSONAS
UN ENSAYO SOBRE
MULTICULTURALISMO EN OCCIDENTE

Felipe Arocena

Estuario Editora. Montevideo, 2012,
310 pp. ISBN 978-9974-699-03-8



Por Martín Gamboa¹

El fenómeno del multiculturalismo y el de las sociedades multiculturales comenzó hace algunos años a ser foco de discusión, no sólo en el ámbito académico, sino también dentro de la esfera pública y política. Si bien las primeras investigaciones tienen su origen en el mundo anglosajón, actualmente la multiculturalidad ha pasado a ser moneda corriente en casi todas las metrópolis de Europa, EE. UU. y Sudamérica.

En ese sentido, el multiculturalismo tiene como principal foco de estudio y atención la interacción entre “culturas” distintas dentro de un mismo territorio, lo que en la literatura antropológica se conoce con el nombre de *relaciones interculturales*.

No obstante, Felipe Arocena, en las primeras páginas del libro, comienza realizando una división de corte metodológico y epistemológico en torno a las nociones de sociedad multicultural y multiculturalismo. Basándose en diversos autores que abordan el fenómeno del multiculturalismo en la actualidad (Will Kymlicka, Bhikhu Parekh, Charles Taylor), escinde la existencia de un Estado o sociedad multicultural del multiculturalismo como política. Para Arocena, una sociedad puede ser multicultural en los hechos, pero esto no significa que el Estado en cuestión practique el multiculturalismo como

1 Antropólogo. Área de Estudios Turísticos-Unidad Regional Norte. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad de la República. E-mail: martingamboa10@gmail.com

política cultural y nacional. La diferencia radica en que la noción de multiculturalidad hace alusión únicamente a la diversidad cultural y a la existencia de grupos etnoculturales, mientras que el multiculturalismo constituye una política de reconocimiento de esa diversidad.

Según el autor: "... casi todos los países en la actualidad son multiculturales, pero unos pocos incluyen el multiculturalismo como política" (p. 51). De esta manera, pasa a enumerar el estado actual de las políticas culturales en relación con los países que analiza a lo largo del libro: Canadá y Bolivia (países multiculturales que adoptaron el multiculturalismo), Uruguay y Francia (países multiculturales que no adoptaron el multiculturalismo como política), España (país que adoptó el multiculturalismo de acuerdo a sus regiones) y Brasil (Estado multicultural que aún no ha resuelto las políticas culturales a desarrollar en relación con la población afrobrasileña e indígena).

Multiculturalismo: ¿Teoría de la cultura en construcción o política de Estado?

Una de las principales disyuntivas del multiculturalismo consiste en que los grupos etnoculturales sean reconocidos y aceptados en un Estado, sin ser discriminados o segregados. Para ello, existen tres modalidades de derecho: el autogobierno, los derechos étnicos y los derechos de representación. Con respecto al primero, este consiste en que el grupo étnico pueda dirigir su vida política, social y cultural por algún tipo de organización que quede fuera de la institución Estado. Los derechos étnicos sirven para la protección contra cualquier forma de racismo y la defensa de ciertos símbolos que son importantes para la reproducción de esa cultura (por ejemplo, kipá judía, fular musulmán). El último tipo de derecho asegura una cierta representación para el grupo etnocultural —como puede ser el federalismo o la representación proporcional— en el plano político.

En relación con la cuestión de los denominados "derechos culturales", Arocena extrae dos conclusiones generales. La primera señala que no existe una contradicción entre las nuevas demandas de reconocimiento de la diversidad cultural y la institucionalidad del Estado. La segunda conclusión hace alusión a una aparente incompatibilidad que se generaría entre los derechos colectivos de las minorías étnicas y los derechos individuales del ciudadano en una democracia liberal. De esta forma, esta aparente contradicción sería una falsa oposición, ya que no se puede hablar de un antagonismo entre ambos tipos de derechos, sino de una cierta tensión.

De ahí la necesidad de pensar lo que Arocena denomina una "ciudadanía compartida", conformada por individuos de diferentes naciones y etnias. Esta ciudadanía de carácter multicultural permitiría la posibilidad de expresar al mismo tiempo un sentir ciudadano vinculado al Estado, sin que los grupos

etnoculturales sean asimilados por este. Tal posibilidad generó una transformación conceptual y legal del concepto ciudadanía.

En varios países de Occidente actualmente se comienza a admitir la doble ciudadanía (sin la necesidad de elegir forzosamente una de las dos), lo que repercutió en forma inmediata en la identidad de las minorías étnicas. Quizás sin proponérselo, la doble ciudadanía trajo consigo la aparición de las nociones de doble identidad o identidad guionada. Uno de los principales aportes que aparece en el libro establece una relación entre la ampliación del concepto de ciudadanía y la apertura de la noción de identidad. Individuos que anteriormente estaban obligados a realizar una elección forzosa entre dos identidades hoy expresan su “pertenencia a dos culturas simultáneamente” (p. 52).

Actualmente es frecuente leer en periódicos y escuchar en informativos a personas que se autodefinen como cubano-americana, sueco-uruguaya, ítalo-argentina, etcétera. La aparición de estas identidades guionadas desembocó en lo que se conoce como el “giro multicultural”. Este giro ha contribuido a redefinir y replantear la noción clásica de democracia, y la oportunidad de construir “nuevas democracias multiculturales”.

A su vez, ha puesto sobre la mesa la ilusión de concebir una identidad “única” —homogénea y cristalizada—, lo que en muchas ocasiones ha devenido en conductas racistas y actitudes xenófobas.

“La mayoría de las personas son otras personas”

La famosa frase del escritor y dramaturgo británico Oscar Wilde atraviesa todo el libro de Arocena, siendo parte constitutiva de los principales abordajes de la investigación. De esta manera, no sólo da origen al título del libro: *La mayoría de las personas son otras personas. Un ensayo sobre multiculturalismo en Occidente*, sino que además tiene la virtud de sintetizar la principal idea-fuerza del trabajo.

En tal sentido, la creencia de que es posible categorizar a una persona según su origen étnico y religión en una identidad cristalizada y monolítica comienza a ser deconstruida. Según el autor: “... la frase de Wilde nos remite a varias posibles interpretaciones” (p. 39), lo que implica que existe un abanico de perspectivas plausibles en relación con lo que significa “ser una persona”. Una de las posibles interpretaciones de la frase de Wilde remite a la construcción especular de la identidad. Se sabe que parte de la identidad se encuentra tamizada por lo que los otros piensan de nosotros. Toda identidad se constituye a través y mediante un Otro, lo que implica que también seamos otras personas debido a la imagen que incorporamos desde afuera. Otra interpretación es la sugerida por Amartya Sen, quién señala que un sujeto tiene muchas facetas, lo que posibilita que una persona pueda ser en su vida varias

personas, incluso al mismo tiempo. La tercera interpretación se focaliza en la conexión entre identidad y subjetividad. Este vínculo (que muchas veces ha sido pasado por alto) es lo que relanza la pregunta acerca de “saber quién es uno realmente”.

Los enfoques actuales sobre el concepto “identidad” critican las visiones sustancialistas que perduraron durante mucho tiempo, entendiendo que no se la puede concebir como algo permanente y estático en una persona. En el transcurso de la vida, una persona va cambiando sus opiniones, valores, pareceres, sexualidad, gustos, metas, etcétera, lo que impide congelar de una vez y para siempre ciertos rasgos en un momento determinado de su existencia. Como señala Arocena: “... a lo largo de una vida vamos cambiando constantemente, la pregunta por saber quién es uno realmente acompañará a toda persona que tenga una mente abierta y receptiva” (p. 39).

La subjetividad de un sujeto nunca podrá ser imantada a su identidad, ya que una persona puede ser muchas personas incluso al mismo tiempo. El no isomorfismo entre subjetividad e identidad ha sido señalado en varios trabajos por el analista en movimientos sociales Alberto Melucci, quien ha investigado la semántica del término identidad. Según Melucci: “... *le mot identité... est sémantiquement inséparable de l'idée de permanence*”² lo que nos lleva a pensar en las propias limitaciones internas que tiene este concepto. Tales limitantes son desarrolladas por Arocena, cuando exhibe una gama de ejemplos y situaciones en los cuales resulta imposible inmovilizar a un sujeto en una categoría determinada. Por ello, a través de la circulación por diversos grupos y contextos, ninguna persona podrá ser cristalizada y congelada de una vez y para siempre. Incluso, una persona puede sentir que pertenece a varios grupos al mismo tiempo, sin implicar que su identidad se encuentre en crisis o genere una contradicción interna. Una de las tesis que aparece desplegada en el libro sostiene que el sentido de pertenencia de un sujeto transita por las vías de la subjetividad, es decir, constituye siempre “materia de elección”. Sin embargo, en algunas ocasiones, la pertenencia a un grupo determinado no depende de la libre elección del sujeto. En estos casos la identidad de una persona se ve constreñida por el poder y la dominación.

En el mismo orden, la identidad no constituye una extensión del *yo* debido a la pertenencia a una comunidad (como sostiene Charles Taylor y los comunitaristas), sino que en la mayoría de los casos el sujeto posee un espacio autónomo para decidir con qué grupos se sentirá identificado. En este punto es donde se produce un distanciamiento entre los comunitaristas y la postura de Amartya Sen. Según Sen, los teóricos del comunitarismo comenten un

2 La cita de Alberto Melucci se encuentra en el artículo de Rogers Brubaker: “Au-delà de l'«identité»” en *Actes de la recherche en Sciences Sociales*, (139)1, setiembre 2001. Francia: Ed. Seuil, p. 73.

error al pensar que la identidad de la comunidad constituye la identidad dominante de una persona.

Las críticas de Sen deconstruyen esta tesis, exhibiendo la múltiples variaciones que existen en el seno de una comunidad, en la dimensión religiosa, política, étnica, etcétera. Esas variaciones justamente dan lugar a diferencias significativas de la identidad.

Para Arocena, la flexibilización de la noción de identidad y su concepción no esencialista habilitaría el diálogo intercultural.

Nuevos horizontes de subjetividad

La relevancia de la frase de Wilde reside no sólo en su ambigüedad, como afirma Arocena, sino también en la concepción pluralista y en la multiplicidad de modos de existencia que puede adquirir una persona a lo largo de la vida. Esto determina que en el fondo: "... nunca estaremos del todo seguros de quiénes somos" (p. 42).

De esta manera, una persona nunca llega a cerrarse sobre sí misma, lo que garantiza de antemano la posibilidad de incorporar otras formas de sentir y pensar que no se encuentran insertas en su comunidad natal. En ese sentido, el autor vuelve a poner sobre la mesa la cuestión del nexo entre identidad y subjetividad, y su relación con la diversidad. En ciertos contextos, la identidad y la subjetividad de una persona son isomórficas, en otros pueden ser lo opuesto. El isomorfismo y el no-isomorfismo incluso pueden manifestarse al mismo tiempo. Esto significa que nunca seremos sólo "una" persona, sino que siempre somos múltiples personas.

En su homenaje a Gilles Deleuze, el filósofo Jean-François Lyotard³ señalaba esa parte de todo ser humano que nunca llega a ser conocida por los demás. Según Lyotard, el derecho al *no-man's land* constituye uno de los pilares fundamentales de los derechos del hombre. Incluso va más allá, y sostiene que: "... el derecho a este *no man's land* se halla en los albores de los derechos del hombre" (Lyotard, ob. cit., p. 83).

Esta región desconocida de todo ser humano es mencionada por la escritora Nina Berberova en su novela *Le Roseau Révolté* (1988). En esta obra la narradora distingue una existencia aparente y una existencia inaparente o no conocida.⁴ Para la autora de *Le Roseau Révolté*, sería la existencia inaparente la más dulce y singular de toda persona. Aun en situaciones de intolerancia extrema, como en un régimen totalitario o fundamentalista, esta existencia secreta continúa sin ser oprimida o aniquilada. Al respecto, Berberova escribía lo si-

3 Jean-François Lyotard. "Línea general" en *Moralidades posmodernas*. Madrid: Tecnos, 1998.

4 "Está la existencia aparente y la otra, por todos desconocida, que nos pertenece por completo" (Berberova en Lyotard, ob. cit., p. 83).

guiente: “Sea dicho de paso, la Inquisición o el Estado totalitario no sabrían admitir esta segunda existencia que escapa a su control” (Lyotard, ob. cit., p. 83). George Orwell describía, en su novela *1984*, la resistencia de un hombre ante el intento de sojuzgar la “segunda existencia” a cargo de los dispositivos del poder.

Es en la “segunda existencia” (como la llama Lyotard) donde no sólo podemos encontrarnos a nosotros mismos, sino también a las demás personas que son parte constitutiva de nuestro *yo*. Dentro de esta existencia secreta, gravitan y tienen lugar las reflexiones de Oscar Wilde en *De Profundis*. Cuando Arocena, en las últimas páginas del libro, se dedica a analizar cómo en el fondo no somos más que: “... un conjunto de *yoes* a veces en armonía a veces en guerra” (p. 292), nos está remitiendo a una región de las personas que nunca será conocida por las demás e incluso quizás por el propio sujeto. Tal concepción queda resumida en su frase: “Y como si esto fuera poco, además nos cuesta enormemente saber cómo y quiénes somos realmente” (p. 292). Esta oración sintetiza la imposibilidad de saber quiénes somos, quiénes creemos que somos y quiénes somos para los demás.

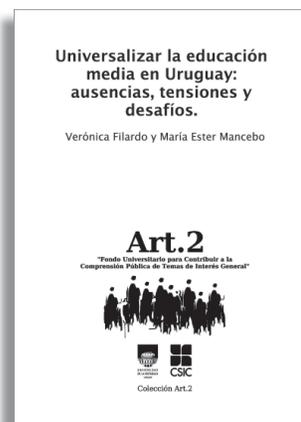
Si “la mayoría de las personas son otras personas”, como escribió Wilde alguna vez, toda persona constituye varias personas y es constitutiva de otras personas. De esta manera, la creencia de ser uno mismo *en sí y para sí* queda derribada. La llamada integración cultural y gestión de la diversidad (tan en boga en la actualidad) no pueden entenderse sino es a partir de una concepción antiesencialista de las personas. Esto determina que no existen culturas, identidades y personas que sean inmutables y estáticas en el tiempo. Como decía Lyotard: “No se trata de uno mismo, sino de encontrar algo. Seguramente sea *no man* porque no son necesarios esos ratos para encontrar al *man*” (Lyotard, ob. cit., p. 84).

UNIVERSALIZAR LA EDUCACIÓN MEDIA EN URUGUAY

AUSENCIAS, TENSIONES Y DESAFÍOS

Verónica Filardo y María Ester Mancebo

Universidad de la República, Comisión
Sectorial de Investigación Científica.
Montevideo, 2013,
248 pp. ISBN 978-9974-0-0932-5



Por Gustavo De Armas¹

La publicación del libro *Universalizar la educación media en Uruguay*, en el que se presentan los resultados y conclusiones de la investigación sobre el tema que coordinaron Verónica Filardo y María Ester Mancebo, y en la cual también participaron Cecilia Llambí, Julia Pérez y Anaclara Planel, constituye una muy buena noticia para todos los actores interesados en el cumplimiento efectivo del derecho a la educación y en las contribuciones que esta pueda realizar al desarrollo del país, la integración social y los valores democráticos. Se trata de un trabajo pertinente, en tanto aborda uno de los asuntos principales —sino el más relevante en estos momentos— para el país, y también oportuno, en la medida que se suma al debate sobre los desafíos que debe enfrentar la educación en tiempos de inevitable proyección programática, como son los últimos años de todo período gubernamental: en suma, se trata de un trabajo que debe ser bienvenido, abordado con atención y considerado en el momento de reflexionar sobre los posibles cursos de acción política para lograr ese objetivo que nos provoca desde su título.

Universalizar la educación media constituye un objetivo exigente (la experiencia de los países que lo han alcanzado así lo avala), en tanto implica

¹ Especialista en Política Social de la Oficina en Uruguay del Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia. Profesor adjunto de la Universidad de la República. Los contenidos de esta reseña bibliográfica sólo comprometen la opinión de su autor.

que todos accedan a la educación media —lo que, obviamente, supone haber logrado antes la universalización del egreso de la educación primaria—, que todos logren aprendizajes significativos, desarrollen competencias y logren avanzar dentro de este nivel de enseñanza, y, por último, que todos logren culminar el ciclo. Por cierto, la universalización del acceso, la permanencia y el egreso —en términos estadísticos— no significa la absoluta inexistencia de adolescentes que no logran estas metas, pero sí que su peso es poco significativo y decreciente. De hecho, sólo algunos pocos países entre los más desarrollados han logrado, en forma efectiva, universalizar el egreso de la educación media, con tasas de graduación superiores al 90% o 95%. ¿Cuán lejos se halla Uruguay de esa meta? Bastante, si se tiene en cuenta que entre 1991 y 2011 el porcentaje de jóvenes de 21 a 23 años de edad que culminaron la educación media superior fue en promedio el 35%, con un mínimo de 31% en 1998 y un máximo de 42% en 2011, de acuerdo a los datos de las Encuestas de Hogares del INE, procesados por ANEP.

Teniendo en cuenta la complejidad del tema —esto es, el carácter multidimensional que debe tener cualquier intento serio de explicación de los altos grados de desvinculación y los bajos índices de graduación en la educación media que exhibe Uruguay—, el libro se propone examinar sus principales aristas: entre otras, el sentido de la obligatoriedad de la educación media y los factores socioeconómicos y estrictamente educativos que determinan las trayectorias escolares, así como las percepciones y opiniones de los adolescentes acerca de las razones por las cuales han abandonado los estudios. Este es uno de los principales méritos o virtudes de este libro: sin pretender una comprensión exhaustiva del tema, logra abordar sus principales dimensiones desde miradas disciplinarias complementarias. En los primeros capítulos, el lector podrá encontrar desde una mirada normativa e institucional (el primer capítulo sobre *El derecho a la educación y la obligatoriedad escolar*), hasta enfoques propios de la sociología de la educación (el segundo capítulo dedicado a examinar el acceso a la educación media, las trayectorias educativas y los resultados, o el tercero destinado a analizar las opiniones de los adolescentes y los jóvenes). Precisamente entre las contribuciones que esa mirada propia de la sociología de la educación realiza, una que merece especial destaque es haber colocado el foco en las trayectorias educativas como prisma para explicar el —anunciado, predecible y, por lo tanto también, prevenible— gradual proceso de desvinculación educativa, que a menudo comienza en la educación primaria —o incluso antes— y siempre culmina o se cristaliza al llegar a la educación media. La desvinculación en este segundo tramo de la educación básica es el producto de trayectorias escolares, que en muchos casos han estado signadas o jalonadas por experiencias de repetición en la escuela, por una asistencia irregular a clase, e incluso por episodios intermitentes de abandono escolar. Otra de las contribuciones que este trabajo realiza es el análisis de la

información disponible acerca de las opiniones de los adolescentes y jóvenes sobre el abandono, explorando los datos de la Encuesta Nacional de Adolescencia y Juventud que realizó el Ministerio de Desarrollo Social en 2008. El examen de estos datos no sólo permite construir una explicación más integral de estos fenómenos, sino también dar voz al principal sujeto social del quehacer educativo.

Si bien el libro no está dividido en secciones, el lector podrá advertir un conjunto de capítulos finales que, en cierto sentido, gozan de unidad y conforman una suerte de segunda parte de este volumen. Los últimos cinco capítulos —a saber, *Los desafíos sociales de la obligatoriedad*; *¿Qué educación media queremos?*; *Los desafíos pedagógicos en el marco de una oferta homogénea*; *Los desafíos institucionales*, y *Los desafíos económicos*— identifican cinco tensiones, cinco “nudos críticos”, cinco campos o áreas en las que se plantean dilemas o alternativas. Algunos de los interrogantes y dilemas que recogen esos capítulos son los siguientes: ¿la sociedad uruguaya y su sistema educativo —no sólo su subsistema mayor, el dependiente de ANEP que reúne a más del 80% del alumnado, sino también el subsistema privado— podrá afrontar los retos que entraña la construcción de una educación inclusiva, con capacidad de albergar las diversidades que necesariamente la universalización del acceso determina, o mantendrá formatos concebidos para una población reducida, homogénea y uniforme? ¿La educación tendrá la capacidad de incorporar efectivamente una vocación universalista —especialmente en el tramo medio—, o intentará preservar o restaurar un modelo originalmente concebido a comienzos del siglo pasado para los sectores altos y medios? ¿Los programas destinados a la inclusión educativa que han sido ensayados en los últimos años podrán impactar hondamente en el diseño de las instituciones, en las prácticas docentes y en los imaginarios prevalecientes, o estarán condenados a la periferia de sistemas resistentes a la innovación?

Por último, este trabajo brinda al lector —especialmente a los hacedores de políticas, pero también a quienes bregan por una mayor dotación de recursos fiscales para la educación pública— un último capítulo que atiende a los desafíos económicos que plantea la efectiva universalización del acceso a —y la permanencia en— la educación media. Los ejercicios planteados en esas últimas páginas —proyecciones, simulación de escenarios, estimaciones, et cetera— resultan especialmente útiles en tanto aportan información imprescindible acerca del esfuerzo fiscal y macroeconómico que el Estado uruguayo y todos sus contribuyentes deberían realizar para lograr —o al menos para generar las condiciones que permitan— que todos los adolescentes accedan a la educación media. Empero, quizás el aporte más novedoso de este último capítulo es mostrar los efectos positivos que en términos de eficiencia interna depararía la reducción de los muy altos índices de repetición que la educación media registra, amén del impacto (más importante aún) que este abatimiento

produciría en la vida de miles de adolescentes que terminan abandonando la educación tras reiteradas —e infructuosas— experiencias de repetición (reiteración) de cursos. Los altos índices de repetición —contemplados desde una perspectiva económica— tornan menos eficiente el sistema, en tanto lo obligan a destinar recursos a la repetición de grados, en perjuicio de una ampliación cuantitativa y una mejora cualitativa de la educación.

Como cierre, un reconocimiento a la apuesta institucional que respaldó la realización de esta investigación y la difusión de sus resultados a través de esta publicación. El debate sobre la efectiva universalización de la educación media en Uruguay, o más en general sobre la mejora de la calidad educativa, la reducción de las disparidades en los aprendizajes y la inclusión de todos respetando los rasgos particulares y las señas de identidad —en suma, el debate sobre cómo construir una buena educación— demanda miradas constructivas, rigurosas y sistemáticas, aunque no por ello exentas de legítima pasión. Nada menos fecundo para tal debate que asumir posturas maniqueas, que no sean capaces, siguiendo a Jürgen Habermas, de reconocer las pretensión de validez de los enunciados de todos los que intervienen en una discusión pública. Este aporte de la Universidad de la República se inscribe, a nuestro juicio, en esa postura constructiva, imprescindible para propiciar un buen debate público sobre el ejercicio efectivo del derecho a la educación.

NORMAS EDITORIALES PARA LA PRESENTACIÓN DE ARTÍCULOS ORIGINALES PARA LA REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES

Reglas generales

La Revista de Ciencias Sociales del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, es una publicación semestral y arbitrada. Recibe artículos inéditos de ciencias sociales, que no hayan sido enviados ni se encuentren en proceso de evaluación en otras publicaciones. Los trabajos originales deben ser enviados a la siguiente dirección: <revista@fcs.edu.uy>. Se deberá adjuntar CV del/la o los autores.

Selección y Arbitraje

El Comité Editorial decide, sin conocer al autor del artículo, si el tema del trabajo se encuentra dentro de la temática de la Revista. En caso de ser aceptado, el autor deberá firmar una carta en la cual declara que el artículo es inédito y no está siendo evaluado por otra publicación. Una vez recibida la carta, el artículo se envía en forma anónima, para su evaluación, al menos a dos árbitros externos (nacionales o extranjeros) de trayectoria reconocida en la temática que se plantea. Los árbitros no conocen la identidad del autor y el autor ignora la identidad de los árbitros, de acuerdo al sistema conocido como “doble ciego”. En un plazo de tres semanas, los árbitros hacen sus observaciones, mediante un formulario con diversos ítems (propósito del artículo, análisis y discusión teórica, metodología, lenguaje, conclusiones, bibliografía, etcétera) y un juicio final de acuerdo a estas posibilidades:

- *Publicable.*
- *Publicable con cambios mínimos.*
- *Publicable sujeto a modificaciones mayores.*
- *No publicable.*

El/la editor/a de la Revista hace llegar al autor las evaluaciones, quien tendrá dos semanas para realizar las modificaciones al artículo, en caso de que corresponda. Si alguno de los evaluadores emite el fallo “Publicable, sujeto a modificaciones mayores”, al recibir la evaluación, el/los autor/es deberán considerar las sugerencias aportadas y especificar, en carilla aparte, las modificaciones que realizan en el artículo. Posteriormente, los árbitros confirmarán que sus observaciones y sugerencias han sido contempladas.

Una vez iniciado el proceso de evaluación por árbitros externos, en el caso de que el/los autor/es decidan retirar el artículo presentado, el Comité Editorial no aceptará trabajos de su autoría para los tres números siguientes de la Revista.

El texto

Es requisito que las páginas del trabajo estén numeradas secuencialmente y configuradas en tamaño A4 (21 x 29,7 cm) a interlineado sencillo, fuente Times New Roman, en cuerpo 12.

La presentación

La primera página del texto deberá incluir el título del artículo (en español e inglés) y el/los nombre/s de el/los autor/es, con una nota al pie con la referencia de cada uno de ellos, indicando titulación, cargo docente, área de investigación y dirección electrónica.

El texto deberá tener una extensión total máxima de 50.000 caracteres (con espacios).

El artículo deberá incluir un resumen en castellano y en inglés de un máximo de 800 caracteres (con espacios) y hasta cinco palabras clave, en los dos idiomas.

Títulos

- En negrita, tamaño 12, Times New Roman.

Extensión máxima medida en caracteres con espacios:

- Título principal: 50.
- Título secundario o “colgado”: 45.
- Subtítulos: 60.

Se recomienda incluir un subtítulo cada 4.000 caracteres, aproximadamente. (Esto permitirá que aparezca por lo menos un subtítulo por página).

Uso de itálicas

El uso de itálicas se reservará para destacar aquellos conceptos o ideas-fuerza que el autor quiera resaltar. En ningún caso deberá usarse negrita o subrayado a estos efectos. Las itálicas se aplicarán también a todos los términos en idioma extranjero. En este caso, deberán ir seguidos de la traducción entre paréntesis la primera vez que aparecen en el texto.

Uso de mayúsculas y minúsculas

Se escribirá mayúscula inicial en los siguientes casos:

- Después de punto seguido o punto y aparte, o al principio de un escrito.
- En los nombres propios, incluyendo aquellos que designan instituciones y que es necesario diferenciar de la misma palabra pero con significado diferente, como por ejemplo: Gobierno/gobierno, Iglesia/iglesia, Estado/estado.

Se escribirá con minúscula inicial:

- Los nombres que designan cargos políticos (ministro, presidente, jefe, secretario), grados militares (general, comandante) o títulos nobiliarios (marqués, duque, conde), académicos (catedrático, ingeniero, licenciado,

doctor) y eclesiásticos (obispo, arzobispo, cardenal).

- Los nombres de los días de la semana y los meses del año.

Porcentajes

Se deben usar cifras seguidas del símbolo de porcentaje (%) para indicar un valor porcentual, excepto cuando este se encuentre al principio de una frase. En tal caso, hay que escribirlo en letras (por ejemplo. Treinta y cinco por ciento...).

Cuadros, gráficas e ilustraciones

Dado que el interior de las publicaciones se imprime en blanco y negro, todos los cuadros, gráficas e ilustraciones que se incluyan en el texto deberán estar elaborados utilizando tonos de grises contrastados, rayados o punteados. Las tablas y las gráficas deben entregarse en formato editable (Word o Excel) sin incrustar.

Los cuadros o gráficas deberán ir numerados correlativamente con números arábigos antes del título, como por ejemplo: Cuadro 1: Tasas de escolarización por edades y nivel de ingresos per cápita de los hogares. Año 2006.

En cada cuadro, gráfica o ilustración deberá indicarse la fuente, como por ejemplo: Fuente: Encuesta Continua de Hogares del INE, setiembre 2007.

En el caso de que el texto incluya mapas, estos deberán contener solamente los elementos imprescindibles, evitando aquellos que estén excesivamente recargados de dibujo o de texto. Siempre se deberá indicar la fuente.

Citas textuales

Las citas textuales deben figurar entre comillas, y no se utilizará negrita ni itálica para resaltarlas. Las citas bibliográficas se indicarán en el texto, o al final del párrafo correspondiente, de la siguiente forma: entre paréntesis, con apellido del autor, año de

la edición, y página/s citada/s, si corresponde. En el caso de que se cite a más de tres autores, se incluirá el apellido del primero seguido por “*et al.*”

Ejemplo de cita textual incluyendo cita bibliográfica al finalizar el párrafo:

“... y requerirá de una cohesión de las fuerzas políticas muy fuerte, que implicará seguramente la constitución de un frente político con raíces muy amplias en la sociedad, y con un decidido apoyo popular”. (Gambina *et al.*, 2002, p. 119)

Siempre que en una cita se omita parte del texto se escribirán tres puntos entre corchetes, de la siguiente manera: [...]. Del mismo modo, cualquier aclaración que no pertenezca al texto citado se escribirá entre corchetes.

Notas al pie de página: no se usarán para referencias bibliográficas, sino sólo para aclaraciones terminológicas. Por razones de diagramación, debe señalarse con números superíndices consecutivos en el texto.

Referencias bibliográficas

Se debe prestar atención a la puntuación y a los espacios en las referencias.

Ejemplos de referencias en el texto

Para un solo autor:

- Touraine (1980) o ‘ver Touraine (1980)’
- Touraine (1980, p. 250) o ‘ver Touraine (1980, p. 250)’
- Touraine (1980, 1989; 2000, p. 25) o ‘ver Touraine (1980, 1989; 2000, p. 25)’

Para varios autores:

- Touraine (1980); Delgado (1982); Garrretón, (1999, p. 13)
- (Touraine, 1980, p. 10; 1989, p. 232; Delgado 1982a, 1982b)

Ejemplos de referencias en la bibliografía

Referencia a un libro:

Bourdieu, Pierre (2002) *El oficio de sociólogo*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Referencia a un artículo de revista:

Quinteros, Ángela María (2008) “Trabajo social, familias y dilemas éticos”, en *Trabajo Social: Revista Regional de Trabajo Social*, 44(22), setiembre-diciembre, pp. 52-62.

Referencia a un capítulo:

Caetano, Gerardo (1991) “Notas para una revisión histórica sobre la ‘cuestión nacional’ en el Uruguay”, en Achugar, Hugo. *Cultura(s) y nación en el Uruguay de fin de siglo*. Montevideo: Fesur, pp. 17-45.

Cuando el libro, artículo o capítulo tenga cuatro o más autores, se debe mencionar el primero que aparece, seguido por “*et al.*”

Para los recursos tomados de la web:

Citar los datos según se trate de un libro, artículo de libro, revista o artículo de diario o periódico. Incluir la fecha en que se accedió al sitio web y se tomó la cita, así como la dirección electrónica o URL entre < >. Ejemplo:

PNUD *Informes sobre desarrollo humano* [online] (actualizado febrero 2011) Disponible en: <<http://hdr.undp.org/es/>> [acceso 15/2/2011].

Ilustraciones

El/los autor/es del artículo podrá/n proponer imágenes (dibujos, fotos, obras de arte, etcétera) que estime/n interesantes para ilustrar su artículo.

Otras consideraciones

Los plazos máximos de entrega se dan a conocer cuando se realizan los llamados para la presentación de propuestas de *dossier* o artículos temáticos.

Los autores de los artículos publicados en la Revista deberán firmar una carta de cesión de los derechos de propiedad intelectual.

Los autores de artículos publicados recibirán dos ejemplares de la revista.

Comité Editorial

Revista de Ciencias Sociales
Departamento de Sociología
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de la República

INDEX

Dossier

Recent changes in rural society

Presentation	7
Diego E. Piñeiro	
Strategies of succession in family farming	
A gender perspective	17
Alejandra Gallo and Irene Peluso	
Meeting the needs of capital	
From the labor intermediary to the agricultural services company	35
Matías Carámbula, Soledad Figueredo and Mariela Bianco	
Income poverty analysis of the Uruguayan rural households from 2000 to 2009	
Changes and divergent paths	53
Joaquín Cardeillac Gulla	
Agriculture expansion and capitalist farming	
The case of Argentina	73
Carla Gras	
Rethinking rural development in “marginal zones” in southern Brazil	
The contribution of postcolonial studies	93
Márcio Zamboni Neske, Jalcione Almeida and Guilherme F.W. Radomsky	

Articles

Global chains and rural work	
The blueberries production in Uruguay	113
Alberto Riella, Mauricio Tubío and Rosario Lombardo	
The emergency housing Plan Juntos in Uruguay	
Government response when the state fails to meet its goals	133
Altair Jesica Magri	

Book reviews

Most people are other people: an essay on multiculturalism in the West	
By Felipe Arocena.....	151
Martín Gamboa's review	
Universal secondary education in Uruguay: absences, tensions and challenges	
By Verónica Filardo and María Ester Mancebo.....	157
Gustavo De Armas's review	

ÍNDICE

Dossier

Cambios recientes en la sociedad rural

Presentación	7
Diego E. Piñeiro	
Estrategias sucesorias en la ganadería familiar	
Un enfoque de género	17
Alejandra Gallo e Irene Peluso	
Resolviendo las necesidades del capital	
Del intermediario laboral a la empresa de servicios agrícolas	35
Matías Carámbula, Soledad Figueredo y Mariela Bianco	
Análisis de la pobreza de ingresos en los hogares rurales de Uruguay entre 2000 y 2009	
Transformaciones y caminos divergentes	53
Joaquín Cardeillac Gulla	
Expansión agrícola y agricultura empresarial	
El caso argentino	73
Carla Gras	
Reinterpretando o desenvolvimiento rural em “zonas marginalizadas” no sul do Brasil	
A contribuição dos estudos pós-coloniais	93
Márcio Zamboni Neske, Jalcione Almeida e Guilherme F.W. Radomsky	

Artículos

Cadenas globales y trabajo rural	
La producción de arándanos en Uruguay	113
Alberto Riella, Mauricio Tubío y Rosario Lombardo	
El Plan Juntos de emergencia habitacional en Uruguay	
Respuestas gubernamentales cuando el Estado no alcanza sus metas	133
Altair Jesica Magri	
Reseñas bibliográficas	
La mayoría de las personas son otras personas: un ensayo sobre multiculturalismo en Occidente	
De Felipe Arocena	151
Por Martín Gamboa	
Universalizar la educación media en Uruguay: ausencias, tensiones y desafíos	
De Verónica Filardo y María Ester Mancebo	157
Por Gustavo De Armas	

Dossier

Cambios recientes en la sociedad rural

Presentación

Diego E. Piñeiro

Estrategias sucesorias en la ganadería familiar

Un enfoque de género

Alejandra Gallo e Irene Peluso

Resolviendo las necesidades del capital

Del intermediario laboral a la empresa de servicios agrícolas

Matías Carámbula, Soledad Figueredo y Mariela Bianco

Análisis de la pobreza de ingresos en los hogares rurales de Uruguay entre 2000 y 2009

Transformaciones y caminos divergentes

Joaquín Cardeillac Gulla

Expansión agrícola y agricultura empresarial

El caso argentino

Carla Gras

Reinterpretando o desenvolvimiento rural en "zonas marginalizadas" no sul do Brasil

A contribuição dos estudos pós-coloniais

Márcio Zamboni Neske, Jalcione Almeida e Guilherme F.W. Radomsky

Artículos

Cadenas globales y trabajo rural

La producción de arándanos en Uruguay

Alberto Riella, Mauricio Túbio y Rosario Lombardo

El Plan Juntos de emergencia habitacional en Uruguay

Respuestas gubernamentales cuando el Estado no alcanza sus metas

Altaír Jesica Magri

Reseñas bibliográficas

La mayoría de las personas son otras personas:
un ensayo sobre multiculturalismo en Occidente

De Felipe Arocena

Por Martín Gamboa

Universalizar la educación media en Uruguay:
ausencias, tensiones y desafíos

De Verónica Filardo y María Ester Mancebo

Por Gustavo De Armas

DEPARTAMENTO DE
SOCIOLOGÍA



Facultad de Ciencias Sociales



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY

ISSN 0797-5538

