

CARACTERIZACION DE LA PRODUCCION FAMILIAR

Diego E. Piñeiro

Introducción.

El texto que se presenta es la primera parte de un trabajo mas amplio dirigido a construir una Tipificación de la Agricultura Familiar en el Uruguay. En él se realiza una caracterización de los Productores Familiares como forma de producción específica. En un próximo trabajo se identificarán los atributos que contribuyen a definir una tipología de productores familiares.

El trabajo se inicia con una discusión en la que se caracteriza a la Producción Familiar diferenciándola de otras denominaciones (y sujetos sociales) como pequeño productor y campesino. Luego se interna en la identificación de las particularidades de la producción familiar, su vinculación a los mercados, los ciclos productivos, la circulación de la mano de obra familiar, la construcción de los distintos tipos de capital (patrimonial, social y cultural), la racionalidad o lógica de funcionamiento de la explotación familiar, los ciclos familiares y la cuestión de la sucesión generacional, los procesos de diferenciación y de descomposición del productor familiar y la explotación familiar como sistema de producción. En el último apartado se realiza un estudio de la situación de la producción familiar en el Uruguay a través de los datos censales disponibles.

Una Caracterización de la Producción Familiar.

En el Uruguay el término mas frecuentemente empleado para designar a lo que en otras latitudes se conoce como campesino es la expresión pequeño productor. Mas recientemente también se utiliza y cada vez con mayor frecuencia el término productor familiar o agricultor familiar. Los diferentes términos empleados (pequeño productor, campesino, productor

familiar) para designar algo que aparentemente es similar ¿obedece a “los usos y costumbres locales” o es que en realidad los términos designan sujetos sociales distintos?. Esta interrogante es central y debe ser contestada antes de iniciar una discusión en la cual se pretende caracterizar a este sujeto social en el Uruguay.

En realidad lo que ocurre, como se espera dejar claro en el transcurso de este trabajo, es que las palabras designan sujetos sociales que son, solo en parte, distintos. Por un lado el término pequeño productor designa a productores que no son ni medianos ni grandes. Es decir que la variable que se privilegia al hacer uso de este término es el tamaño de la explotación. El problema que se enfrenta al usar esta categoría es su imprecisión. La referencia al tamaño de la explotación es un variable continua. Por lo tanto ¿dónde se pone el límite? ¿Que es pequeño y que es mediano? Y mas aún ¿quién y como se decide el corte entre una y otra categoría? Como no responde a una diferencia de carácter conceptual (o sea que la diferencia entre una y otra categoría obedezca a criterios de tipo cualitativo) el limite entre un pequeño productor y un mediano productor es arbitrario. Esto se aprecia claramente cuando se piensa en la influencia que ejerce la calidad del suelo (o el tipo de ecosistema o su distancia a los mercados) en la determinación de un productor “pequeño”. En nuestro país una explotación sobre suelos pobres, en donde solo se pueda practicar una ganadería extensiva, con una baja carga animal ocupa tal vez varios cientos de hectáreas para poder ser una explotación rentable. Un productor que en estos suelos ocupe 400 hectáreas posiblemente sea categorizado mas como un productor mediano (y aun en muchos países sería un productor grande) y sin embargo en nuestra latitudes es un productor que apenas consigue sobrevivir. En el otro extremo considérese un productor que tiene solo cinco hectáreas. Seguramente que todos coincidirán en que es un pequeño productor. Si esa explotación esta sobre suelos fértiles y además tiene cuatro hectáreas de invernáculos ¿sigue siendo un pequeño productor? Lo es desde el punto de vista del tamaño, pero ¿que utilidad tiene designar con tal rótulo a un empresario que ocupa 10 o 20 asalariados para trabajar en dichas instalaciones?. Con estos argumentos se espera dejar claro que el término pequeño productor, si bien de uso en el lenguaje corriente, es de poca utilidad a la hora en que se quiere construir una definición científica.

Obsérvese asimismo la utilización del término *productor*. Con él se designa a sujetos sociales que “producen”. Queda por lo tanto fuera de esta categoría aquellos que no lo hacen. De tal manera no se consideran pequeños productores todos aquellos que aún viviendo en un establecimiento (independientemente del tamaño) no producen, ya sea porque se obtienen ingresos por otros medios(venta de fuerza de trabajo fuera de la explotación) o rentas de otras fuentes como alquileres, rentas por capital, pensiones, remisiones de dinero, jubilaciones etc.

El término productor familiar es un término que esta definido por las relaciones sociales de producción. Es por lo tanto conceptual y responde a una variable cualitativa. El uso predominante de trabajo familiar sobre la tierra (en propiedad o en usufructo) son las dos variables básicas para definir a un productor familiar¹. A ella se debe agregar el capital (patrimonio). Esto es importante porque la ausencia o la reducción a una mínima expresión del capital patrimonial es justamente una de las diferencias que separan al productor familiar del campesino. Sin duda que la categoría campesino (sobre la cual se volverá mas adelante) también se caracteriza por reunir trabajo familiar sobre la tierra con o sin uso del capital. Para Murmis (1986) por ejemplo la forma mas pura de campesinado es aquella que reúne tierra y trabajo familiar sin capital. La familia trabaja sobre la tierra (frecuentemente fiscal) sin contar mas que con sus propias fuerzas y con unas pocas herramientas y bienes que no pueden asimilarse al concepto de capital. De modo que la ausencia de capital patrimonial en una explotación identifica inmediatamente a una familia campesina aunque sin duda muchos campesinos (tal vez la mayoría) sí tienen capital patrimonial.

¿Qué otras características diferencian a la producción familiar de la producción campesina? Por un lado la producción familiar produce para los mercados de productos. Esta firmemente vinculado a ellos. El objetivo de la producción familiar es producir para los mercados y solo consume una parte menor de aquello que produce. En cambio la producción campesina tiene como objetivo producir para el consumo propio y en todo caso se venden en el mercado los excedentes que no se pueden o no se quieren consumir. Por otro lado la producción familiar esta firmemente vinculada los demás mercados: a los mercados de insumos, al mercado del

¹ A exploração familiar, tal como a concebemos, corresponde a uma unidade de produção agrícola onde propriedade e trabalho estão intimamente ligados à família. Hughes Lamarche (Coord.) A Agricultura Familiar: comparação internacional. Campinas, SP: Editora da UNICAMP, 1993. pp: 15.

dinero (porque emplea crédito), al mercado de trabajo (porque compra y vende fuerza de trabajo), a los mercados de tierras porque sus tierras pueden ser compradas y vendidas. Este no es siempre el caso para la producción campesina. Su vinculación al mercado de insumos es menor o inexistente, la compra y la venta de fuerza de trabajo está frecuentemente alterada por relaciones de tipo comunitaria (sistemas de “mano vuelta”) por relaciones de compadrazgo, clientelismo o dominación que hacen que no exista o no exista plenamente un mercado de trabajo. Las tierras con cierta frecuencia tampoco entran en el mercado por la existencia de tierras comunitarias, colonias estatales o parcelas de reforma agraria (que no pueden ser compradas o vendidas libremente, como era el caso hasta hace poco del ejido mexicano) o por la existencia (cada vez menor) de sistemas de inquilinaje (en sus distintas modalidades y denominaciones según las sociedades) en que el campesino usufructuaba la tierra de un gran propietario a cambio de la prestación de su fuerza de trabajo.

Recapitulando la producción familiar se caracteriza entonces por combinar el trabajo familiar sobre la tierra que poseen, estando totalmente vinculados a los distintos mercados. El objetivo de la producción familiar es producir bienes agropecuarios para venderlos en el mercado y de tal manera obtener ingresos que le permitan subvenir a las necesidades reproductivas del grupo familiar.

Un último elemento que es preciso considerar para caracterizar a la producción familiar es la cuestión de la acumulación de riqueza o de capital. Mientras en general se admite que el productor familiar es capaz de acumular capital (Archetti, 1975), esto no es tan claro para el caso de los campesinos. Mientras algunos autores argumentan que la acumulación de capital es imposible por las exacciones a que es sometido el campesinado por otras clases o por el Estado (Wolf, 1955), otros argumentan que para muchos campesinos es posible hacerlo y aún capitalizarse y enriquecerse a costa de dejar de ser campesino para transformarse en una capitalista de origen campesino (Murmis, 1986).²

² Si bien en sus orígenes los términos campesino y productor familiar designaban a dos sujetos sociales suficientemente distintos, hoy hacia finales del siglo XX, a medida que el capitalismo se penetrado en todos los rincones del planeta algunas de las características que los diferenciaban han dejado de hacerlo: tal es la

De la discusión anterior es posible deducir las razones por las cuales, para el caso del Uruguay, no se emplea el término campesino (por la inexistencia de la categoría que se designa con este nombre) y en cambio debe emplearse por razones de mayor precisión científica el término de productor familiar para designar a la categoría que fuera descripta dos párrafos arriba.

Realizadas estas precisiones es necesario volver ahora sobre la categoría de productor familiar para continuar analizando sus contenidos.

Una de las mayores dificultades para comprender el funcionamiento de las unidades de producción familiar es la heterogeneidad interna de la categoría. En general se distinguen tres tipos de situaciones: el productor familiar capitalizado es aquel que aún utilizando trabajo familiar predominantemente (pero contratando asalariados) consigue generar y guardar excedentes de un ciclo agrícola para el próximo. Por otro lado como suele reinvertir sus ganancias en maquinarias y otras mejoras tecnológicas que ahorran fuerza de trabajo, aunque la explotación crezca en tamaño y en producción, se sigue manejando la unidad productiva con trabajo familiar. Este subtipo se asemeja frecuentemente al “farmer” norteamericano³. En las situaciones mas extremas la capitalización del productor lleva a que la proporción de trabajo asalariado supere al aporte de mano de obra familiar con lo cual el productor familiar termina “saliéndose” de la categoría convirtiéndose en un empresario agropecuario.

En el otro extremo existe otro tipo de productor familiar, el semi-asalariado, que por la escasa tierra que posee o por los bajos ingresos que percibe debe recurrir al empleo fuera del predio para completar sus ingresos. De esta manera uno o varios miembros de la familia trabajan en explotaciones vecinas o en empleos públicos o privados en una localidad vecina. Frecuentemente el atractivo para esto es no solo la regularidad y la certeza de un salario sino también los beneficios sociales que vienen ligados al puesto de trabajo y del cual los

vinculación de los campesinos a la mayoría de los mercados que hoy es una realidad y por lo tanto su capacidad de acumular excedentes.

³ Aunque hay autores que piensan que no hay mayores diferencias entre el “farmer” norteamericano y los campesinos y productores familiares del resto del mundo “... the pattern of US farm family decision making does not differ greatly from the decision making processes observed in international development studies of peasants and small farmers using family labor around the world” (Colman and Elbert, 1984: 73)

productores familiares suelen carecer. Suele ocurrir que una menor dedicación de fuerza de trabajo a explotar la parcela familiar determina una menor producción y por lo tanto menores ingresos del predio, que deben ser por lo tanto reforzados por ingresos crecientes de fuera del predio que provienen de mayor trabajo extrapredial. Se entra así en una espiral que generalmente termina con la venta del predio o por lo menos con la total proletarización de la fuerza de trabajo quedando el predio solo como residencia de la familia. En ambos casos (por definición) ese grupo familiar deja de ser considerado como productor.

En una categoría intermedia está el productor familiar que dedica todo el trabajo familiar a la explotación de su unidad productiva, pudiendo contratar algo de trabajo asalariado, pero siempre en menor proporción que el trabajo aportado por la familia y que percibe ingresos suficientes como para vivir pero no como para acumular capital. Es probablemente el tipo más frecuente.

Existe sin embargo otra situación, que según estudios recientes es creciente, en la cual algunos miembros del grupo familiar buscan trabajo fuera del predio, pero empleando formas de capital propio. Una situación sería aquella en la que actúan como pequeños empresarios empleando algo de capital-patrimonial, como por ejemplo en el caso de los contratistas de maquinaria agrícola o de esquila. Otra situación sería aquella en la que miembros de la familia aportan un capital cultural adquirido ya sea a través de estudios realizados como es el caso de maestros, técnicos, etc. (situación más frecuente en las nuevas generaciones que han podido capacitarse) o a través de habilidades adquiridas en el entrenamiento como trabajadores en el propio establecimiento familiar: tractoristas, alambradores, mecánicos, etc. En estos casos, que se han denominado “part-time farming”, en la literatura de los países desarrollados y como “pluriactividad” entre nosotros, parecería que los ingresos que vienen de afuera de la explotación son más bien una estrategia para poder mantener la explotación agrícola familiar. Estas situaciones están alejadas de la imagen de pobreza y eventual pérdida de la explotación familiar y expulsión del campo, sugerida en la descripción del semi-asalariado hecha más arriba. (Schneider, 1999; Craviotti, 2.000)

La particularidad de la producción familiar es que un productor individual está siempre en equilibrio inestable pudiendo desplazarse de una a otra categoría en el término de la vida de su núcleo familiar. Como inicialmente lo demostrara Chayanov (1974) y lo confirmaran muchos estudios posteriores (p.ej.Schiavoni, 1994) esto puede ocurrir a veces por la simple variación en el ciclo de vida de la familia. La fase de *expansión* dura desde el matrimonio hasta el fin de la edad reproductiva (Archetti, 1975). Sin embargo es posible distinguir tres momentos distintos. En un primer momento, cuando una joven pareja recién comienza haciéndose cargo de una explotación, al disponer de la capacidad de trabajo de ambos cónyuges posiblemente puedan lograr producir y acumular excedentes. Posteriormente con la aparición de los hijos, al aumentar la proporción de consumidores frente a los productores del grupo familiar el logro y captación de excedentes puede verse reducido o anulado. Pero a medida que los hijos crecen y aportan trabajo la proporción de productores (frente a los consumidores) vuelve a aumentar y gradualmente se vuelve a captar y acumular excedentes. La etapa de la *fisión* familiar comienza con el matrimonio del primer hijo y continúa hasta que el último de ellos se casa. En ella la proporción de trabajadores familiares de la explotación disminuye pudiéndose optar por contratar mas trabajo asalariado, por pasar a producciones mas extensivas o simplemente por disminuir la intensidad del trabajo familiar disminuyendo la proporción de los excedentes generados y acumulados. Luego en la última etapa del ciclo la del *reemplazo* familiar, el núcleo se disuelve por la muerte de los padres y la parcela familiar se redistribuye y se reinicia el ciclo.

Sin embargo y mas frecuentemente, una unidad de producción familiar puede recorrer las tres categorías mencionadas por otras razones que tienen que ver con el desempeño personal, el trabajo aportado, la capacidad de gestionar la unidad productiva, las variaciones de precios, las variaciones en los mercados, el impacto de desastres naturales, etc. Estos procesos se conocen como procesos de diferenciación de la producción familiar. Cuando eventualmente la capitalización de la unidad de producción familiar transforma al productor familiar en un empresario que utiliza predominantemente mano de obra asalariada, o en la otra punta de la escala la fuerza de trabajo familiar se ha transformado totalmente en asalariada y por lo tanto esa familia ya no es mas *productora*, se dice que la unida de producción familiar ha sufrido un

proceso de descomposición, transformándose en otros sujetos sociales distintos (empresarios o asalariados).(Deere y De Janvry, 1975).

Existe plena coincidencia entre autores que la principal característica de la explotación familiar es que emplea principalmente trabajo familiar. La familia, se convierte así en la principal unidad de análisis (Cereceda y Barría, 1984; Schejtman, 1980). Como han hecho notar otros autores “el carácter familiar del sistema de decisión subordina la evolución y la estrategia de la explotación, a la evolución y estrategia de la familia” (Chia, 1994:125). Archetti (1975) sin embargo ha hecho notar que no necesariamente todos los integrantes de la familia trabajan en la explotación ni todos los que trabajan (aun sin ser asalariados) tienen relaciones de parentesco con la familia (situación de los criados, agregados, etc) y por ello distingue entre grupo familiar y grupo doméstico entendiendo por este último a todos aquellos que trabajando en la explotación duermen bajo el mismo techo y comen de la misma olla teniendo o no relaciones de parentesco entre sí

Dentro de una explotación de carácter familiar es posible distinguir con fines analíticos dos subsistemas de producción diferenciados. Una es la Unidad de Producción donde se produce con el objetivo de llevar sus productos al mercado. Otra es la Unidad Doméstica donde el objetivo es la reproducción de la fuerza de trabajo en términos cotidianos y también generacionales. Para ello se llevan a cabo tanto actividades productivas con el fin de producir bienes para la subsistencia del grupo familiar como actividades reproductivas (cocinar, limpiar, dar de comer a la familia, proveer educación y atención de la salud, cuidar de la vivienda etc.) cuya finalidad es crear las condiciones para la reproducción familiar. El control de la Unidad de Producción suele ser masculino, del jefe de familia, mientras el control de la Unidad Doméstica suele ser femenino. Es posible distinguir una separación espacial de ambas Unidades: mientras la Unidad Doméstica comprende la vivienda y el área circundante con la huerta, la quinta de los frutales, el gallinero, los chiqueros, etc⁴. la Unidad de Producción esta mas allá de aquella área, rodeándola y abarcando el resto de la explotación.

⁴ Los galpones donde se guardan las maquinarias y se estiban las cosechas si bien enclavados en el espacio de la Unidad Doméstica son del dominio masculino al estar afectados a la Unidad de Producción.

La fuerza de trabajo familiar se reparte entre estas dos Unidades pero con independencia una de otra. Una Unidad le “presta” mano de obra a la otra pero con frecuencia se espera la reciprocidad. Las mujeres pueden trabajar en el tambo comercial, o pueden trabajar en la tierra donde se producen hortalizas para el mercado, pero su participación en esta Unidad es vista como una contribución a la Unidad Productiva. Viceversa los hombres con (tal vez menos) frecuencia colaboran en la Unidad Doméstica: preparan la tierra para la huerta familiar, a veces ordeñan la lechera, carnean el cerdo o la oveja para el consumo de la casa, etc. También hay áreas culturalmente vedadas a uno u otro sexo: así como difícilmente una mujer arrea la tierra con bueyes o se suba a un tractor, tampoco un hombre cocinará, lavará la ropa o cuidará de la huerta casera. Sin embargo, las mujeres participan activamente en la Unidad de Producción comercial (Mandl, 1996; Peaguda, 1996). Esta participación variará según el rubro de producción principal, el tipo de productor (Agricultor familiar capitalizado o semiasalariado) etc., existiendo también las variaciones individuales que tienen que ver con la socialización familiar y la educación.⁵

La explotación familiar es no solo una unidad de producción y una unidad de consumo sino también una unidad de acumulación. Las explotaciones familiares pueden estar en proceso de reproducción simple (es decir que no logran acumular excedentes), en proceso de descapitalización (que las llevará hacia la proletarianización) o en proceso de reproducción ampliada cuando logran retener excedentes económicos a lo largo de varios años sucesivos. Los excedentes económicos que el productor familiar puede retener de un ciclo agrícola se suelen invertir para el siguiente y/o se transforman en capital patrimonial, a través de la reinversión en tierras, ganado, herramientas y maquinarias, etc. La utilización de estas últimas para reemplazar el trabajo asalariado es frecuentemente, lo que le permite mantener el carácter familiar de la explotación.

⁵ Si bien en este texto se está haciendo un esfuerzo por caracterizar el funcionamiento de la mano de obra familiar (y de la que eventualmente se contrate) y por lo tanto se está realizando una generalización, los numerosos estudios realizados sobre la Producción Familiar, muestran una enorme variedad de combinaciones y “contratos” al interior de la unidad doméstica. Para un interesante estudio en Brasil ver Anita Brumer. A exploração familiar no Brasil. In: Hughes Lamarche (Coord.). A Agricultura familiar: comparação internacional. Campinas, S P; Editora da UNICAMP, 1993. Ver también la serie de estudios que se reúnen en este volumen sobre la agricultura familiar en las sociedades capitalistas avanzadas y en las sociedades capitalistas dependientes

Sin embargo como se ha hecho notar los productores familiares movilizan no solo capital patrimonial sino también capital social y capital cultural. Por capital social se entiende “la inserción local del agricultor y se expresa en el conjunto de relaciones y de responsabilidades políticas, administrativas, etc que el mismo establece” (Chia et al. 1994:124). Estas relaciones se pueden pensar como el conjunto de vínculos que el productor establece con la cooperativa local, los comercios donde compra, la sucursal local del Banco donde obtiene los créditos, las relaciones con el sistema político local (ediles , Intendencia, punteros políticos locales), los técnicos con los que se asesora, la escuela y los servicios de salud de los que obtiene servicios, los notables del pueblo, etc. Estos vínculos le sirven no solo para obtener información a través de la cual puede tomar mejores decisiones en la Unidad Productiva sino también le permite acceder a recursos que suelen ser repartidos por esos canales (por ejemplo cuando los vecinos de un paraje consiguen a través del dirigente político local que les arreglen el camino).

Por capital cultural se entiende los conocimientos y prácticas a las cuales el productor accede a través de su pertenencia familiar. En efecto los conocimientos de que dispone un productor familiar, para el manejo de su explotación, ya sea sobre como cultivar las tierras, como manejar el ganado, como tratar los sembradíos, como administrar su establecimiento, sobre el clima, sobre los mercados locales y internacionales y su influencia sobre su situación particular etc. son (en su mayor parte) adquiridos a través de sus familia de origen. No existe en nuestro país, una profesión de agricultor, que se pueda adquirir en el sistema educativo formal (salvo el caso de las escuelas agrícolas). El sistema educativo formal, por el contrario, socializa a los niños rurales en las pautas y los valores urbanos y no imparte conocimientos que le sean útiles para su vida futura como productor. Por lo tanto los conocimientos (y los conceptos equivocados) y las prácticas son principalmente transmitidos de padres a hijos, formando su capital cultural.

Es por ello también que la sucesión generacional tiene tanta importancia en las explotaciones familiares. El productor siente que él es el creador de su obra, la explotación familiar y desea transmitir todo lo que ella tiene y contiene, tanto en términos patrimoniales como sociales y culturales, a sus descendientes. Varios estudios demuestran la importancia de la existencia de una sucesión familiar como principal acicate para la reinversión de capital en el predio y para

el cambio tecnológico. Pero aún en nuestro país algunos estudios realizados demuestran también el mismo tipo de patrón comportamental. Así Mazzuco (1994) muestra la relación entre el desarrollo tecnológico en establecimientos lecheros y el tipo de sucesión familiar por el cual se recibió la propiedad de la tierra, mientras Graña (1998) explora los bloqueos tecnológicos en establecimientos lecheros que no tienen sucesión masculina, y Filardo demostró la importancia de la existencia de una sucesión familiar para que vitivinicultores realizasen inversiones en cultivos y bodegas que les permitiesen seguir siendo competitivos (Filardo, 1995). Los escasos estudios realizados en Uruguay nos permiten saber que la existencia de una descendencia dispuesta a quedarse en la explotación para seguir produciendo y administrando los bienes familiares tienen una repercusión importante en la adopción tecnológica y la reinversión sobre todo en la etapa de la fisión familiar, a medida que se acerca la etapa del reemplazo. Sin embargo no permiten saber mas acerca de la línea hereditaria que se sigue (si es que se sigue algún patrón de conducta como por ejemplo lo demuestra el estudio de Archetti en Santa Fe) y de la importancia de que el sucesor sea varón o mujer. En el caso del estudio de Filardo por ejemplo parecería que el sexo del hijo que queda a cargo influiría en las decisiones actuales. La transmisión generacional se da por via masculina siendo fundamental en el sistema de decisiones familiar la díada padre -hijo.

La explotación familiar constituye un sistema de producción. Es decir que según lo que se ha explicado anteriormente, la tierra con sus características ecológicas, con sus dos componentes la Unidad de Producción y la Unidad Doméstica, el capital patrimonial, el capital social y el capital cultural, la familia y la fuerza de trabajo aportada por la familia, conforman un sistema de producción. En los sistemas de producción el todo es más que la suma de las partes. De esta manera no es conveniente interpretar las decisiones y prácticas que se llevan a cabo en el establecimiento a través del estudio analítico de cada una de sus partes. Por otro lado las decisiones que se adoptan en un determinado ámbito influyen sobre las demás variables que conforman el sistema.

El funcionamiento {de una explotación agropecuaria familiar} es leído a través del conjunto de prácticas implementadas por el agricultor para realizar la gestión de sus sistema explotación. Este conjunto no significa necesariamente la existencia de una coherencia entre

prácticas sino mas bien, una coexistencia lógica dentro del sistema familia explotación. Dichas prácticas son la consecuencia de decisiones tomadas sobre los diferentes flujos (monetarios, de productos, de insumos, de información de trabajo) que atraviesan el sistema y lo relacionan con el medio. La decisión de incorporar una determinada técnica puede afectar dicha coexistencia al tener consecuencias, por ejemplo, sobre el flujo de trabajo (período de punta, tipo de mano de obra), los flujos monetarios (composición de gastos, disponibilidades mensuales), los flujos físicos (insumos adicionales, momento de venta de productos, etc) (Bravo, 1994:229)

Los sistemas formados por las explotaciones familiares son sistemas abiertos que tienen intercambios con el medio en el que están insertos. Por ello es preciso ver los límites de estos sistemas como fronteras a través de las cuales se producen los intercambios. Como todo proceso abierto su evolución es incierta (Hubert, 1994:16)

La racionalidad o lógica de un productor familiar es significativamente distinta de la de un empresario agropecuario. El productor familiar tienen como objetivo hacer máximos los ingresos monetarios que obtiene del manejo de los recursos de los cuales dispone. El empresario por el contrario tiene como objetivo hacer máxima la tasa de ganancia, es decir el retorno sobre el capital invertido. El productor familiar hace máximos los ingresos descontando del valor bruto de sus ventas los costos monetarios en los que incurrió durante el proceso productivo. Pocas veces se tienen en cuenta las amortizaciones del capital y menos aún los intereses del capital que tiene invertido (como se dijo, el volumen de capital-patrimonio puede ser muy variable). No se remunera al trabajo aportado por el grupo doméstico (grupo familiar). Esta particularidad hace que en las explotaciones familiares a veces (y por períodos cortos) reaccionen frente a una caída en los precios de los productos produciendo mas cantidad, con el fin de mantener sus ingresos monetarios totales .

Los ingresos así obtenidos se emplean en las necesidades de alimentación, vivienda, vestimenta, salud, educación, recreación del grupo familiar y eventualmente para la reinversión en el establecimiento. Sin embargo no se debe dejar de percibir la existencia de ingresos en especie aportados por la Unidad Doméstica, es decir por la producción para la subsistencia. El

producto de la huerta, del gallinero, de los cerdos, etc hacen un importante aporte a la economía familiar. Diferentes mediciones hechas en el Uruguay (CINAM-CLAEH,1962; Piñeiro, 1984) y en la Argentina (Archetti, 1975; Hamdan, 1994) muestran que estas representan entre el 20% al 30% de los ingresos totales. El destino de los excedentes monetarios (cuando los hay) luego del ciclo anual, son una frecuente fuente de tensiones dentro del grupo familiar. Como se ha demostrado, las mujeres intervienen activamente en las principales decisiones de los establecimientos de carácter familiar (Mandl, 1996) en particular en las decisiones que implican el uso de los excedentes monetarios y/o en las decisiones de endeudamiento. En estas situaciones es preciso tener en cuenta que en la decisión del destino que se le dará a los excedentes monetarios intervienen tanto la Unidad Productiva como la Unidad Doméstica. Es por ello que frecuentemente sucede que decisiones que para un observador externo deberían privilegiar la inversión productiva (agrandar el tambo) son postergadas por inversiones de carácter reproductivo (hacer una nueva habitación en la casa).

La mano de obra familiar actúa como la moneda de cambio alternando entre la Unidad de Producción, la Unidad Doméstica y eventualmente el trabajo fuera del predio. Frente a caídas en los ingresos monetarios provenientes de la Unidad de Producción las familias pueden optar por la estrategia de enviar parte de la mano de obra familiar a trabajar fuera del establecimiento por un salario o jornal que luego complementará los ingresos monetarios totales del grupo familiar. Sin embargo el uso de la mano de obra familiar (que en nuestra realidad suele ser escasa y no abundante como en las realidades campesinas) para otras actividades fuera del establecimiento puede entrar en colisión con las necesidades del mismo. La familia dirige la mano de obra disponible, según cantidad y calidad, (que tiene que ver con la etapa del ciclo familiar, como se vió mas arriba) entre estos tres destinos en un proceso decisorio complejo y tensionado.

El equipo de investigadores del Département de Recherches sur les Systèmes Agraires del INRA (SAD) por su parte, si bien coincidiendo en general con la especificidad de la explotación agropecuaria familiar, a través de numerosas investigaciones han desarrollado un modelo de comportamiento adaptativo para explicar la forma como los productores familiares toman las decisiones. Este modelo “contempla una hipótesis de información imperfecta que

impide conocer todas las alternativas de acción y las consecuencias de la decisión” Por ello ante el carácter incompleto de la información “la acción debe renunciar a alcanzar el óptimo y {debe}contentarse con encontrar una solución satisfactoria... {los productores familiares}buscarían en consecuencia, adaptarse al medio que los rodea estableciendo un equilibrio” (Bravo, 1994,pp:227)

Estos investigadores parten de la idea de que todo productor familiar tienen un “proyecto” que es el que guía sus decisiones, entendiendo por tal “un conjunto complejo de objetivos mas o menos jerarquizados, no desprovistos de contradicciones internas y susceptibles de evolucionar” (Brossier, 1978, citado por Bravo 1994:228). Por lo tanto las decisiones finales que un productor familiar toma son el resultado de una transacción entre aquellas que debería tomar idealmente para lograr sus objetivos y las limitaciones que le impone tanto la realidad interna y externa de su explotación como la información imperfecta de que dispone. ⁶

⁶ La particularidad del SAD es que en sus investigaciones mas que preocuparse por encontrar las explicaciones causales que determinan el comportamiento de los productores familiares se interesan por comprender cuales son las dinámicas y los fines de los sistemas que observan para luego saber como ellos reaccionarán frente a una situación dada (Hubert, 1994: 17). Esta posición epistemológica alentará estudios en los que el investigador trata de comprender el sentido de las prácticas observadas en los agricultores en función de sus “proyectos” a través de registros y observaciones principalmente de carácter cualitativo. Esta perspectiva es importante y será retomada en las próximas etapas de este trabajo

REFERENCIAS

Archetti, Eduardo y Kristi Stölen. Explotación Familiar y Acumulación de Capital en el Campo Argentino. Siglo Veintiuno Editores. Buenos Aires. 1975. 229 pags.

Bravo, Gonzalo. Elementos Metodológicos para el análisis de la diversidad de explotaciones agropecuarias en una perspectiva de desarrollo. In: Seminario Resultados de Enfoques Sistémicos Aplicados al Estudio de la Diversidad Agropecuaria. Actas. 1994, mar.22-24, Mar del Plata. Editado por Mario López y Roberto Cittadini. INTA/CERBAS; INRA/SAD. Balcarce. pp:103-118.

Cereceda, Luz y Liliana Barria. Comportamiento Económico y Racionalidad del Campesino. ICECOOP. Santiago de Chile. 1984. 288 pags.

Cereceda, Luz. La Racionalidad Campesina, ¿un obstáculo a la transferencia tecnológica?. In: Revista Latinoamericana de Sociología Rural. N° 3. ALASRU. 1995. pp:135-152.

CINAM-CLAEH. Estudio Economico Social del Uruguay Rural. Montevideo. 1962.

Chayanov, Alexander. La Organización de la Unidad Económica Campesina. Editorial Nueva Visión. Buenos Aires. 1974. 342 pags.

Chia, Eduardo, G. Bravo y G. Dorado. Funcionamiento de las Explotaciones Agropecuarias: el punto de vista de la Economía. In: Seminario Resultados de Enfoques Sistémicos Aplicados al Estudio de la Diversidad Agropecuaria. Actas. 1994, mar.22-24, Mar del Plata. Editado por Mario López y Roberto Cittadini. INTA/CERBAS; INRA/SAD. Balcarce. pp:119-129.

Colman, Gould and Sarah Elbert. Farming Families: the farm needs everyone.- In: Research in Rural Sociology and Development, vol.1, pp: 61-78

Craviotti, Clara. Pluriactividad y diferenciación de los productores familiares pampeanos. Ponencia presentada al III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo. Buenos Aires, mayo del 2.000. 26 pags.

Filardo, Verónica. El lugar de la cultura en la reconversión tecnológica del sector vinícola nacional. In: Anuario de Ciencias Sociales. Departamento de Sociología. FCS: FCU. Montevideo. 1995. pp: 63-75.

Graña, François. La resistencia a la sucesión femenina del predio rural: el caso de los productores familiares en la lechería uruguaya. Mimeo. S/f. 20 pags.

Hamdan, Virginia. Análisis Microeconómico de Explotaciones Familiares: un aporte Metodológico. In: Seminario Resultados de Enfoques Sistémicos Aplicados al Estudio de la Diversidad Agropecuaria. Actas. 1994, mar.22-24, Mar del Plata. Editado por Mario López y Roberto Cittadini. INTA/CERBAS; INRA/SAD. Balcarce.pp:103-118.

Hubert, Bernard. Le Département SAD a L'INRA. In: Seminario Resultados de Enfoques Sistémicos Aplicados al Estudio de la Diversidad Agropecuaria. Actas. 1994, mar.22-24, Mar del Plata. Editado por Mario López y Roberto Cittadini. INTA/CERBAS; INRA/SAD. Balcarce. pp: 11-24.

Lamarche, Hughes (Coord.) A Agricultura familiar: comparação internacional. Campinas, SP: Editora da UNICAMP, 1993.

Mandl, Betty. Las Mujeres Productoras de Alimentos en Uruguay. Tecnología y Comercialización. IICA- BID. San Jose de Costa Rica. 1996, 210 pags.

Peaguda, Maria del Carmen. Las Mujeres Productoras de Alimentos en Uruguay. Diagnóstico y Políticas. IICA-BID. San Jose de Costa Rica. 1996. 174 pags.

Piñeiro, Diego. Formas de Resistencia de la Agricultura Familiar: el caso del N.E. de Canelones. Editorial Banda Oriental. 1984.

Piñeiro, Diego. Tipos Sociales Agrarios y Racionalidad Productiva: un ensayo de interpretación. Dep. de Ciencias Sociales. Facultad de Agronomía. Montevideo. 1994. 11 pags.

Mazzucco, Alvaro. Una aproximación psicosocial a la comprensión de familias de pequeños y medianos productores lecheros. Mimeo. 1994. 17 pags.

Murmis, Miguel. Tipología de Pequeños Productores. In: Martín Piñeiro y Ignacio Llovet (Editores). Transición Tecnológica y Diferenciación Social. IICA, San Jose de Costa Rica. 1986. pp:39-82.

Schiavoni, O.M.Gbariela. Estrategias Familiares y Pequeña Producción Agrícola en Misiones. In: Seminario Resultados de Enfoques Sistémicos Aplicados al Estudio de la Diversidad Agropecuaria. Actas. 1994, mar.22-24, Mar del Plata. Editado por Mario López y Roberto Cittadini. INTA/CERBAS; INRA/SAD. Balcarce. pp:243-254.

Schneider, Sergio. Agricultura familiar e industrialização. Pluriatividade e descentralização industrial no Rio Grande do Sul. Porto Alegre: Ed. Universidade/UFRGS, 1999. 205 pags.

Wolf, Eric. Types of Latin American Peasantry: a preliminary discussion. American Anthropologist (EEUU) 57(7):452-471