

ADAPTACIONES FRENTE A UNA RELACIÓN ASIMÉTRICA: AGRICULTORES FAMILIARES Y AGROINDUSTRIAS EN EL NORDESTE DE MISIONES (ARGENTINA)

GARCÍA, Ariel ^(*)

RESUMEN

Las formas de relación entre agricultura familiar y agroindustria han sido objeto de debate en tiempos y latitudes diversas, persistiendo a modas teóricas y categorías conceptuales. En ese marco, resulta de interés indagar la experiencia de la agricultura de contrato en el caso de la provincia de Misiones (Argentina). Lejos de convertirse en un modelo de vinculación entre producción y comercialización alternativo, suele ser propiciada desde este último sector como un medio de asegurarse materia prima en calidad y cantidad. Los contratos de producción son una práctica extendida, aunque no por ello sus particularidades permanecen inmutables. Por ende, nos interesa conocer cómo actúan los agricultores familiares frente a su inserción en el mercado ante condiciones desfavorables para su devenir.

Palabras clave: agricultura de contrato – tabaco – agricultura familiar – subordinación

^(*) Doctor en Geografía
Becario Postdoctoral CONICET
Centro de Estudios Urbanos y Regionales, CONICET
Saavedra 15 - Piso 6 - 1083 ACA – Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Argentina

 hemisferiosur@hotmail.com

ADAPTATIONS AGAINST AN ASYMMETRICAL RELATIONSHIP: FAMILY FARMERS AND AGRO-INDUSTRIES IN THE NORTHEAST OF MISIONES (ARGENTINA)

ABSTRACT

The forms of relationship between family farming and agribusiness have been discussed at various times and latitudes, persisting theoretical fashion and conceptual categories. In this context, it is interesting to investigate the experience of contract farming in the case of the Province of Misiones (Argentina). Instead of from a model for linking production and marketing alternative for the commercialization sector it becomes a means of ensuring raw material both in quality and quantity. Production contracts are a widespread practice but certainly their characteristics experience changes. Therefore, we want to know how family farmers act against its insertion into the market with unfavourable conditions for their future.

Key words: contract farming – tobacco – family farming – subordination

Introducción

En este documento intentamos contribuir a la discusión sobre las particularidades que asume la integración de la agricultura familiar a las agroindustrias en países periféricos.

Partimos de la idea que la subordinación de los agricultores familiares a los designios de las agroindustrias, consiste en una situación persistente e insuficientemente atendida por las políticas públicas con injerencia en la producción agraria. Nos moviliza la inquietud por conocer cómo actúan los agricultores familiares frente a su inserción en el mercado ante condiciones desfavorables para su devenir. A efectos de contribuir a entender dicha situación, consideramos como caso la experiencia actual de la producción tabacalera bajo contrato en el nordeste de la provincia de Misiones, Argentina. Lo abordamos considerando las relaciones entre *escalas* y *niveles* de análisis (Lacoste, Y. 1985), así como el concepto de *subordinación* productiva desarrollado desde la geografía radical anglosajona (Marsden, T. et. al. 1996).

Esta investigación se desarrolla desde un enfoque metodológico cualitativo, a partir del cual recurrimos a información cuantitativa. En función de este enfoque, hemos empleado fuentes primarias y secundarias. Respecto a estas últimas, se destacan la bibliografía estadística, académica y periodística. Entre las primeras, cabe considerar la observación directa y entrevistas semi-estructuradas a informantes calificados, realizadas a funcionarios, técnicos y agricultores familiares, relevadas en diversos trabajos de campo efectuados en el área de estudio entre 2007 y 2010 (1).

El trabajo se organiza en cuatro apartados. En el primero, exponemos sucintamente nuestra perspectiva teórica, focalizada en la problemática del contrato de producción que liga a agricultores familiares con agroindustrias. En el segundo, detallamos los procesos sociales con implicancias en la estructura agraria del área. En el tercer apartado, planteamos las particularidades que asume la relación entre ambos actores, focalizando en sus estrategias adaptativas. Por último, brindamos elementos para un enfoque alternativo.

Agricultores familiares “contratados”

Definiciones teóricas como campesino, pequeño productor o agricultor familiar (2) -tan amplias como controversiales- se desarrollan en momentos sociales específicos, cuando las disciplinas sociales y humanas se

preocupan por las asimetrías de las relaciones entre producción agrícola y agroindustria.

Los aportes de Shanin, T. (1988), Alavi, H. y Shanin, T. (1988) y Bernstein, H. (2009) han posibilitado discusiones acerca de definiciones y categorías conceptuales sobre el campesinado. Se intenta una delimitación de este actor social considerando “el aprendizaje de nuevas pautas de reproducción social, los modelos interpretativos que lo constituyen en sujeto y su modo particular de participar en los intercambios” (Canales, M. 1988: 83; citado en Alonso, L. et. al. 1991: 36). De acuerdo a estos autores, el campesino ocupa un lugar específico dentro del proceso de producción de mercancías agrarias y la economía de la pequeña explotación.

Lejos de disolverse, el campesinado tiende a reproducirse adaptando su funcionamiento a los rasgos que puede adquirir la dominación de las empresas capitalistas, incentivando su autoexplotación. La misma pasaría a convertirse en sobre-beneficio de las empresas que controlan los canales de comercialización (Alonso, L. et. al. 1991) debido a que la sobreexplotación de la mano de obra es desestimada por las agroindustrias. Entonces, la adaptación resultante de esta relación asimétrica puede entenderse como un proceso de subordinación, indistintamente de que tal lazo se reproduzca mediante un contrato escrito o tácito.

En el caso en que las agroindustrias se vinculan a la pequeña producción mediante contratos, lo hacen como un modo eficaz de evitar invertir en la producción primaria y controlar la marcha del cultivo (ver Marsden, T. et. al. 1996). Las agroindustrias han tendido a abandonar el control directo del proceso productivo en la actividad primaria y, paralelamente, fueron concentrando su atención en actividades de alta rentabilidad, tales como el comercio, el crédito y el adelanto de insumos junto con la implementación de contratos de compra-venta.

Ante tales panoramas, Marsden, T. et. al. (1996) encuentran que la actitud de los agricultores dista de ser pasiva y en algunos casos estos logran mejores tratos para la venta de sus productos. Sin embargo, los requisitos en torno a su calidad y condiciones de entrega pueden incidir elevando las exigencias sin un correlato en los precios efectivamente pagados, mientras los agricultores son llevados a una “carrera por la calidad” en donde no colocan las reglas. En este escenario, los acopiadores están dispuestos a emplear su poder de mercado para obtener la calidad demandada, mientras los agricultores hallan influenciadas sus estrategias de reproducción hasta en el financiamiento y el paquete tecnológico, que les son impuestos por aquellos. En estos casos la producción primaria se confina a los agricultores familiares debido a que su reproducción no-

capitalista ha sido aprovechada por las agroindustrias para mejorar sus beneficios.

Por lo antedicho, algunos investigadores focalizan en la autonomía para entender que en la agricultura de contrato: i) los productores ceden parte de la capacidad de decisión sobre qué y cómo se cultiva, reduciendo su capacidad de optar por cultivos, técnicas a emplear y duración, remuneración e intensidad de trabajo (Gámiz López, A. 1976); ii) la propiedad de los medios de producción sólo resulta formal, puesto que más allá de la diversidad de tipos de contrato que puedan establecerse entre las partes, el control de uso y gestión corresponde progresivamente a la agroindustria (Gámiz López, A. 1976 y Liedke, E. 1977); y iii) la producción familiar se transforma, siendo posible la subsumpción (Whatmore, S. et. al. 1987). Estos últimos autores introducen el concepto recién aludido para abordar las vinculaciones producción-mercado. Con éste, refieren a los diferentes modos en los que el proceso de producción agrícola familiar con sus relaciones sociales asociadas, está siendo transformado en el capitalismo. Tal transformación se haría evidente en los condicionamientos bajo los que se dan las relaciones que entablan los agricultores con la agroindustria. Esto resultaría particularmente notorio en las formas en que estas últimas imponen y aplican precios, regulaciones técnicas y formas de pago; al punto de intervenir efectivamente en la producción primaria con el objetivo de asegurar la perduración de su tasa de ganancia, aún sin poseer la propiedad de la tierra y la fuerza de trabajo en ella contenida.

De la colonización agrícola a los territorios conquistados

En este apartado aludimos a un proceso social -como tal, histórico y territorial- en el que decisiones estatales, acciones individuales y estrategias empresariales, han incidido para construir una estructura agraria integrada a las lógicas de la agroindustria transnacional (ver información censal en Cuadro N° 1 de anexo estadístico). Este tipo de empresas suelen centrar su accionar en: i) la diversificación de sus inversiones, tanto en diferentes cultivos como en distintas áreas del planeta; ii) el desarrollo de una estrategia comercial centrada en asegurar al agricultor la compra en regiones donde los productos tradicionales poseen bajos precios; iii) el aprovechamiento de la mano de obra familiar, cuya remuneración no es contemplada en los precios pagados por las agroindustrias; y iv) la fijación de procesos productivos, tecnologías y variedades tendientes a homogenizar la oferta y calidad mundial de los productos agrícolas.

El devenir de la colonización agrícola de Misiones -y en especial la del área del Municipio de El Soberbio- (3), puede describirse considerando al menos cuatro aspectos: i) migración; ii) promoción colonizadora; iii) integración de mercados; y iv) relación legal con la tierra.

La *migración* hacia el Municipio de El Soberbio se relaciona con una demanda de tierras por parte de agricultores emigrantes y con el amplio stock de suelos vírgenes que esta zona ofrecía como producto de la declinación de los obrajes madereros y yerbateros registrada hacia mediados y fines del siglo XX. Estos productores provienen de regiones sometidas a procesos de minifundización, tanto de las antiguas colonias del sur y centro de Misiones, como de zonas del norte y centro del vecino estado brasileño de Río Grande do Sul (García, A. 2005). Estas situaciones habrían inducido a pequeños productores a seguir una estrategia de diversificación territorial para mantener o ampliar sus perspectivas de vida. En Misiones, este fenómeno ha llevado al desarrollo de un mercado de compra-venta de “mejoras” -parcelas desmontadas con alguna infraestructura consolidada-, lo que permite comenzar con un capital inicial mínimo en un nuevo lote (Rozé, J. y Vaccarezza, L. 1994: 39). Sin embargo, este esquema de poblamiento basado en la roza y quema, ha resultado ser altamente “consumidor de espacio” (Dean, W. 1994: 206, 207).

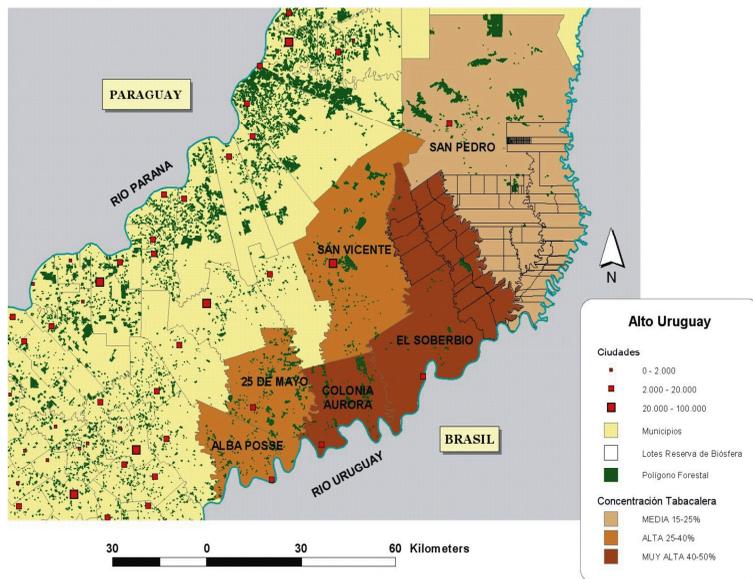
Las particularidades que asumió entonces la *colonización agrícola* en el nordeste provincial se liga con una insuficiente atención estatal ante la demanda de tierras por parte de grupos sociales sin capital para acceder a mercados formales. Desde mediados del siglo XX, con el ocaso de los emprendimientos públicos y privados comenzaron a ocuparse de forma espontánea y masiva, fracciones fiscales y latifundios anteriormente dedicados al obraje maderero. En este proceso, la colonización espontánea en tierras fiscales fue protagonizada por pequeños productores, peones rurales y/o por sus descendientes. Durante años, la compra-venta de mejoras y las redes sociales posibilitaron la espera del título de tenencia. No obstante, desde mitad de la década de 1990 la limitada respuesta estatal (Schiavoni, G. 1993) a la problemática de la ocupación de tierras y su valorización inmobiliaria, agravaron la situación de los ocupantes (4) de hecho (García, A. 2005). Esta situación lleva a Domínguez, C. (1995), Cáceres (2003) y a Schiavoni, G. (2009) a considerar que en el nordeste provincial se ha cristalizado un nuevo modelo de agricultura familiar, caracterizado por la relevancia que adquiere el tabaco en la explotación. Tal orientación productiva redundaría en un distanciamiento respecto al patrón clásico de capitalización en cultivos perennes (yerba mate, té, tung, cítricos, etc.).

La valorización inmobiliaria de las tierras catalizó la disputa entre lo que podemos caracterizar simplifcadamente como dos modelos productivos. En un extremo, hallamos la forestación a gran escala e integrada a la industria celulosa y maderera. En el lado opuesto, situamos a la pequeña producción agrícola organizada para el autoconsumo y el mercado, siendo el tabaco el principal cultivo de renta. Éste permite alguna capitalización cuando es realizado fundamentalmente por mano de obra familiar, cuestión que ha alentado la demanda de tierra en la frontera agrícola. Sin embargo, la implantación de tabaco año tras año tiende a disminuir el rendimiento del suelo y a promover la búsqueda de tierras sin uso efectivo, retro-alimentándose de este modo la disputa por las tierras y su uso.

En este esquema, los productores familiares raramente cuentan con *título de propiedad*. Entre las razones pueden encontrarse: carencias en el ordenamiento territorial, ocupación relativamente reciente -en general sobre latifundios privados- o insolvencia para afrontar una mensura. Debido a esta problemática y ante la exigencia del Estado Provincial, los acopiadores de tabaco comenzaron a solicitar los permisos de ocupación de los productores asentados en tierras privadas, como modo de protegerse ante las posibles demandas de sus propietarios. Desde fines del decenio de 1990, los acuerdos entre dueños y ocupantes en torno a la comercialización de la tierra que éstos últimos trabajan, representa un modo de regularización de la tenencia que suele ser fomentada por los agricultores más capitalizados, como una forma de cumplir las citadas demandas del Estado Provincial y de los acopiadores. Las transacciones implican un precio uniforme, fijado a partir de un sistema de equivalencias en base a la producción de tabaco al que pueden sumársele los recursos forestales naturales e implantados (Schiaconi, G. 2009), (5) siendo evaluadas las calidades de tales recursos y los plazos de pago (Diario El Territorio, 27/11/2006).

Una particular relación entre la colonización espontánea sobre tierras privadas y cultivo de tabaco resulta advertible en el Mapa N° 1. En el mismo se destaca el nordeste provincial, principal área tabacalera de Misiones. En particular, se evidencia la concentración de explotaciones con dicho cultivo junto a la costa del Río Uruguay. Al observar la distribución según municipios, advertimos que El Soberbio y Colonia Aurora son jurisdicciones con alta concentración de explotaciones tabacaleras. Al cotejar esta información con datos referidos al ciclo 2006-2007, hallamos que los departamentos Guaraní y 25 de Mayo -donde se ubican los mencionados municipios- eran responsables por 53% del tabaco producido y 49% de los 12.719 tabacaleros de Misiones “anotados” en dicha campaña (PRAT, 2008).

Mapa N° 1 - Provincia de Misiones. Participación de explotaciones con tabaco en el total según municipio (2002)



Fuente: Braticevic (2010)

La significativa participación de agricultores y tabaco de El Soberbio y Colonia Aurora en el total provincial, se liga con el citado modo de ocupación del suelo y con la expansión de la variedad Burley, propiciada por las agroindustrias. Por lo tanto, entendemos que dicho modo de colonización agrícola fue empleado por éstas para “conquistar” áreas pobladas con agricultores de escasos recursos económicos y con problemáticas productivas habitualmente desatendidas por el Estado. Llamativamente, “conquista” es una palabra ligada a imperialismos, pero que en este contexto ha sido empleada en el sur de Brasil por gremialistas críticos, para aludir al accionar de las empresas tabacaleras en dichos territorios.

Los agricultores familiares ante un modelo tabacalero globalizado

En el mundo occidental, la producción agrícola posee diversas modalidades de comercialización. Para el caso del tabaco, podemos

vislumbrar un desplazamiento de la agricultura vinculada al mercado “libremente” o mediante subastas, a otra basada en los contratos de compra y venta, en desregulaciones públicas (Gras, C. 1997) o en re-regulaciones favorables a las agroindustrias exportadoras (García, A. et. al. 2008). Tales cambios pueden situarse en el marco de un modelo que Hernández, V. (2009) define como “ruralidad globalizada” respecto a la experiencia sojera actual de la pampa argentina, aunque es un modelo perceptible en las formas de organización técnica de los tabacaleros de Misiones. La “ruralidad globalizada” implica procesos de transformación en el campo argentino. Especialmente, alude al cambio de actores (surgimiento y consolidación de empresas agropecuarias extra-sectoriales y/o extra-regionales), productos (calidad por sobre cantidad), y mercados (auge del comercio exterior). A diferencia de los chacareros pampeanos integrados a la dinámica exportadora, los tabacaleros se insertan en una división internacional del trabajo que tiende a reproducir sus difíciles condiciones materiales, las cuales podrían cambiar si mediaran transformaciones en los modos de vinculación con las agroindustrias.

Se trata de un proceso que lleva décadas. Hasta fines del decenio de 1970, el tabacalero de Misiones solía vincularse con comerciantes que intermediaban en representación de los acopiadores (Entrevista personal, 23/5/2007b). La colocación del producto en el mercado no estaba asegurada. Incluso, en el caso de que hubiera ventas, existía inestabilidad e incertidumbre por los precios (Belastegui, H. 2004).

Desde entonces, una serie de fenómenos propios y ajenos a Misiones conllevan a que sus áreas tabacaleras inicien o profundicen una inserción en la economía mundial. Esta situación fue posible debido a ventajas comparativas tales como condiciones agro-ecológicas, económicas y socio-estructurales que propician la producción con demanda a nivel internacional (Domínguez, C. 1995). Cabe puntualizar: i) suelos y climas propicios para obtener un Burley con mayor tenor de nicotina en relación al tucumano; ii) estructura agrícola basada en una articulación flexible de diferentes explotaciones una vez realizada la fisión del grupo doméstico y sustentada en el trabajo familiar que asegura una disminución del riesgo empresario por parte de los acopiadores; iii) una asimilación rápida de técnicas de cultivo por parte de sus productores; y iv) una organización sindical menos radicalizada que las de otras áreas tabacaleras -Tucumán, por caso- (Domínguez, C. 1995).

Algunos de los citados alicientes también aparecen en la explicación de las causas de la expansión del Burley, variedad de tabaco actualmente dominante en Misiones cuya presencia puede remontarse a 1979 (Entrevista personal, 18/9/2007a). Bertoní, L. y Gras, C. (1994),

consideran que en 1986 se inicia el incremento de esta variedad y lo relacionan con la estrategia exportadora de empresas cigarrilleras como British American Tobacco -BAT- y Philip Morris -PM-. Tal estrategia se vincularía con el hecho de que la mayoría de los recursos gestionados por los acopiadores en esta provincia se destinaron a asistencia técnica e insumos (6). Desde este sector comercializador se entiende que la difusión de la variedad ha sido “ordenada, fue deseada por el productor mismo, por la seguridad que le da en relación a otros cultivos” (Entrevista personal, 22/5/2007). Además, se considera que tal expansión fue posible debido a la caída de precios de cultivos tradicionales como la yerba, el tung y el té, a la aceptación que tuvo el Burley misionero a nivel mundial por su condición de producto artesanal y a las aptitudes climáticas para su cultivo (Entrevista personal, 22/5/2007). Esta aprobación tuvo como correlato la propaganda efectuada por los acopiadores sobre los resultados económicos del cultivo de tabaco, creando así una percepción pública positiva sobre sus réditos aparentes (7).

Los *acopiadores* de Burley, integrados al mercado de exportación, *adoptan una lógica productiva directamente influida por los dealers* -exportadores transnacionales-. Desde fines del decenio de 1970 *la relación entre acopiadores y dealers se estrecha mediante contratos agroindustriales* (Gras, C. 1997). La misma se inscribe en una reorientación de la producción tabacalera argentina hacia la exportación, el auge del consumo del *american blend* -cigarrillo rubio en base a tabacos Burley, Virginia y Oriental- en países periféricos, y la concentración del sector comercializador internacional. En este escenario, los *dealers* establecen las calidades y mezclas requeridas mediante acuerdos en donde aseguran la compra de la producción antes de que se realice, e incluso financian la adquisición y difusión de tecnología. En esta reorientación aparecieron emprendimientos bajo la figura de cooperativas. En las principales provincias productoras -Salta, Jujuy y Misiones- las cooperativas tabacaleras han tenido un papel comercial incierto, puesto que si bien han competido eficazmente con las cigarrilleras por el mercado exportador, resulta discutible que hayan velado por una efectiva mejora en la calidad de vida de sus asociados, o asegurado que éstos sean los que establecen las condiciones a los *dealers*. Más bien, todo lo contrario.

Para que la relación técnica y comercial entre los dealers y los acopiadores sea viable, resulta necesario el control de estos últimos sobre los productores. En esta relación influyen las imposiciones fijadas por los *dealers*. Al inicio de la campaña, el agricultor suscribe un contrato de producción con una empresa acopiadora, en el que se compromete a efectuar determinada cantidad y calidad de tabaco. Para ello, debe estar

inscripto en la Administración Federal de Ingresos Públicos -AFIP-. Como contrapartida, la empresa provee los insumos necesarios para el inicio del ciclo -agroquímicos, semillas y asistencia técnica- que son descontados al momento del acopio. El productor recibe los citados bienes y servicios en función del cupo que le entrega el acopiador, estimado en un determinado número de plantas. El incumplimiento del contrato por motivos extra-agrícolas puede deberse a una situación extraordinaria. Por ejemplo, un siniestro en la plantación o el tráfico de tabaco hacia Brasil, donde ocasionalmente la diferencia cambiaria posibilita una mayor renta al productor. En estos casos de incumplimiento, los acopiadores comparten información de estos localmente conocidos como “malos productores”, buscando disciplinar a los agricultores que contravengan las condiciones preestablecidas.

a) Particularidades de la integración

“Plantamos tabaco de alguien en tierra de nadie”
(Entrevista personal, 1/10/2009b).

En el ciclo 2010-2011, los acopiadores habilitados por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca -MINAGRI- para adquirir tabaco en función de lo fijado en la Ley N° 19.800/72, son: i) Cooperativa Tabacalera de Misiones -CoopTabMis-, ii) Comercial Industria Misionera Argentina -CIMA-, iii) Bonpland Leaf Sociedad Anónima -BLASA-; iv) Tabacos Norte -TN- y v) Cooperativa Tabacalera de San Vicente -COTAVI-.

A pesar de la aparente diversidad de acopiadores, detrás de las razones sociales, sólo se hayan *dos grupos articulados al comercio exterior y uno al regional, integrado a la demanda agroindustrial brasileña*. En efecto, si se indaga lo enumerado, se encuentra que: i) un primer grupo está comandado por la CoopTabMis, que -fundada en 1983- posee entre otros clientes a Alliance One y a PM, además de valerse de recursos del Fondo Especial del Tabaco -FET- para controlar a CIMA y BLASA; ii) TN es una acopiadora establecida en 1981 y responsable por la inicial expansión del Burley; en la década de 1990 estaba integrada por PM, la desaparecida Reemtsma y Universal Leaf, y actualmente se encuentra conformada en partes iguales por esta última, Alliance One y Massalin Particulares -filial argentina de PM- (Domínguez, C. 1995); y iii) la COTAVI, cooperativa surgida a mediados de la década de 2000 a partir del agrupamiento de agricultores capitalizados en un área productora del nordeste de Misiones,

que ha colocado Burley en Tucumán y en Brasil -adquirido por las empresas Marasca e Interfumos-.

Tanto CoopTabMis como Tabacos Norte se encuentran relacionadas -y en el caso de esta última hasta integrada- comercialmente con los principales *dealers* y cigarrilleras de occidente (García, A. 2010) por lo cual deben organizar la producción y ofrecer un producto acorde a la demanda de tales clientes.

Calidad, precios y cantidades son las principales consignas con las cuales los acopiadores se dirigen a negociar anualmente el precio del tabaco. Por lo general, las tratativas para la entrega de tabaco entre aquellos y los productores se desarrollan entre febrero y abril. Las mismas se efectúan considerando una clasificación de hojas de tabaco pretendidamente objetiva (el patrón tipo). Esta incierta negociación, además, tiene lugar una vez que el agricultor ha cosechado el tabaco, aún a pesar de desconocer el precio al que lo comercializará (8).

La escala de precios se fija en reuniones en las que participan; i) *las empresas* -el grupo conformado por CoopTabMis, CIMA y BLASA y el integrado por los accionistas de TN, Alliance One, Massalin Particulares y Universal Leaf-; ii) *los dos gremios principales* del sector -Asociación de Plantadores de Tabaco de Misiones (APTM) y Cámara de Tabaco de Misiones (CTM)-, sin incluirse al sindicato de tabacaleros de El Soberbio -STES, organización que responde al Movimiento Agrario de Misiones, MAM-; y iii) *el Estado*, que intermedia entre empresas y gremios a través del Ministerio de Agricultura y Producción de la Provincia de Misiones -MAyP- (9).

Detrás del plano institucional que oficializa precios, en los hechos encontramos diversas *fuentes de lucro* para los acopiadores, descriptas en el Cuadro N° 1:

Cuadro N° 1 - Provincia de Misiones. Fuentes de ingresos de acopiadores

<i>Precio de acopio</i>	Efectivamente determinado al momento de la entrega, a partir de la demanda de sus clientes y su acceso a créditos para adquirir la producción. Al desestimar el costo de la fuerza de trabajo familiar, la compañía puede abonar un precio menor al que debería pagar en caso de que adquiriera el tabaco de explotaciones cuya mano de obra fuera centralmente asalariada. De este modo, <i>extrae plusvalor del productor, desconoce el valor del trabajo de su familia y se</i>
-------------------------	--

	<i>apropia de renta del suelo.</i>
<i>El precio de los insumos</i>	Mediante: i) la fijación de <i>precios en dólares</i> , independizando los precios pagados en pesos de los costos, atados a la fluctuación del tipo de cambio y al mercado mundial de agroquímicos; ii) la determinación de <i>costos financieros</i> implicados en el adelanto de bienes y servicios brindados al productor al inicio del ciclo agrícola; y iii) la <i>especificación de los insumos</i> que deben emplearse, determinando así un mercado cautivo donde los acopiadores son distribuidores exclusivos.
<i>Reintegro parte de retenciones</i>	La Nación ha reintegrado porcentajes del 10% que debían abonar las empresas por derecho de exportación hasta 2009, cuando la <i>retención descendió a 5%</i> .
<i>En caso de la CoopTabMis, subsidios públicos</i>	A través de éstos dicha entidad ha logrado diversificar sus negocios. En el marco del FET, ha accedido a <i>fondos para su constitución, para procesar la producción y gestionar anualmente 25% de los planes del Programa Operativo Anual -POA-</i> .

Fuente: Elaboración propia

La información del Cuadro N° 1 resulta significativa para graficar los diferentes canales por donde se extrae el valor del trabajo y la renta del agricultor familiar. Para complementar la información referida en el mismo, cabe destacar que, por un lado, los principales beneficiarios de una eliminación de las retenciones serían *dealers* tales como Alliance One, BAT, PM y Universal Leaf, quienes condicionan los precios internos del tabaco y no los agricultores familiares, que no participan directamente del negocio de la exportación. Por otro, ejemplos de recursos públicos recibidos vía MINAGRI por la CoopTabMis, les son fijados por las resoluciones N° 346/2008 y N° 218/2009, que instituyen el Fondo Rotatorio con el que se adquieren insumos -entre ellos, chapa cartón, salitre y abono- (García, A. 2010). Un diputado crítico a la integración impuesta por las tabacaleras, estima que entre 2007 y 2009 -inclusive- la entidad ha logrado gestionar planes del POA por 20,5 millones de pesos (Entrevista personal, 12/8/2010).

b) *Los ¿echados?*

¿Qué hacer cuando no se tiene incidencia en los precios obtenidos por el tabaco? Una posibilidad es evitar el control directo de las empresas, aún sin desistir de cultivar tabaco. Desde mediados de la década de 2000, en Misiones han proliferado agricultores que producen tabaco sin contrato.

Uno de los posibles orígenes de este fenómeno es la *negativa empresaria a refinanciar deudas de los productores* (las contraídas por los adelantos en insumos). Como estos no encuentran alternativas productivas viables en su espacio y tiempo, una estrategia consiste en “desviar” tabaco -vendérselo a un comerciante, con quien obviamente no contrajeron contrato escrito-, quedando de este modo fuera del circuito legal aunque continúen subsumidos de forma indirecta a la lógica transnacional.

Para que se reproduzcan al margen del sistema formal que impone el contrato, debe haber quienes estén dispuestos a “anotarse” por mayor cantidad de plantas de las que efectivamente pueden producir y quienes acceden a cultivar de manera tercerizada para aquellos. Los “tercerizados” suelen ser echados o “echos” -denominación nativa- por la empresa o endeudados con la AFIP debido al incumplimiento en el pago del monotributo (10) (Entrevista personal, 4 y 6/10/2009). En realidad, aquella desiste de *anotarlo* -incluirlo- al momento de planificar anualmente la cantidad de kilos y productores para hacerlos, cuando selecciona a quienes no le representa problemas -entiéndase, los que siguen las indicaciones del instructor y detentan una situación comercial y fiscal regularizada-. Por estas razones se lo conoce como “echo”.

Los “echados” suelen integrarse a la agroindustria a partir de un vecino o allegado -familiar, amigo y/o comprador-, que les adelantan los insumos, lo que encarna una nueva forma de precarización laboral. Aquí aparece la diferencia entre hacer *negocio* y hacer *trato*, disímiles en las finalidades declaradas.

Con *negocio* se entiende la búsqueda de alguna ventaja, como quedarse con el ingreso proveniente del retorno. El comprador puede optar por: i) *adquirir el tabaco antes o después de su cosecha a un precio 25 a 35% menor que el oficial* -porcentaje que suele depender del momento en el que el productor acude a él, generalmente hacia fin de año-; ii) *entregar el tabaco en la empresa, pero quedarse con el dinero del retorno y de la Caja verde* -recursos del FET que no se dirigen a los productores en dinero sino en bienes y servicios- debido a que es quien se encuentra anotado ante la empresa y la AFIP (11).

Mientras tanto con el *trato* no se perseguiría un rédito económico -al menos líquido e inmediato-. En efecto, este último puede implicar como

contrapartida alguna reciprocidad mediante los localmente extendidos “ayutorio” y “cambio de día” (12). A estos se recurre ante la imposibilidad económica o renuencia a contratar asalariados y se produce esporádicamente, debido a un momento de intensificación del proceso productivo o a una eventualidad familiar -salud o ausencia temporal de algunos de sus miembros-. Usualmente estos productores trabajan con mano de obra familiar y la de allegados, aunque ocasionalmente contratan peones para tareas puntuales cuando no pueden disponer de aquella (13).

En síntesis, el comprador puede operar en los dos sentidos planteados, a partir de la necesidad de algún allegado -trato- o por la búsqueda de algún beneficio -negocio-. Las situaciones relevadas se presentan en el Cuadro N° 2, en función del arreglo al que los productores acceden con sus eventuales compradores.

Cuadro N° 2 - Productores no anotados. Canales para venta de tabaco

	Situación de partida	Relación con el mercado
Tercerizados	No anotados (por ser echados, por tener deudas con empresa)	Excluidos de beneficios (sin obra social, sin FET)
“Por conta” (1) asociados a anotados	No anotados (ligados a anotados allegados)	Logran un precio menor al oficial y una parte de ingresos del FET
Anotados que desvían	Anotados por la obra social	Comercializan para ser monotributistas y contar con obra social
Anotados que entregan tabaco propio y ajeno	Anotados con tabaco rechazado	Derivan el dinero obtenido por el tabaco inicialmente rechazado a su productor legítimo
Nota: (1) Se trata de una denominación nativa, del dialecto portuñol local, para aludir a quienes producen tabaco por fuera de la integración desarrollada por las agroindustrias, sin contrato formal ni inscripción fiscal.		

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas personales (1, 2, 5, 6 y 7/10/2009; 16/8/2010a, b y c)

Observando el Cuadro N° 2, dadas las posibilidades de adaptar la integración impuesta por los contratos, cabe suponer que *la agroindustria consentiría la existencia de compradores por acción u omisión*. Después de todo, el accionar de éstos resulta beneficioso para diversos actores aún a pesar de -o por- estar al margen de la legalidad. Les conviene a los productores endeudados con la AFIP en concepto de monotributo y/o a aquellos que las empresas han prescindido de “anotar” por resultar incobrables los adelantos por insumos o debido a ser penalizados por “desviar” tabaco (Entrevista personal, 12/8/2010). Además, les resultaría redituable a las agroindustrias, que tratan con menos y más grandes tabacaleros -localmente conocidos como *fortes*, (14) cuya escala tendería a crecer- reduciendo de ese modo sus costos (15).

Sin embargo, la aparición de compradores atentaría contra la calidad del producto, ya que los *echados* difícilmente sigan todas las técnicas impartidas desde las empresas. Más allá de estos arreglos locales, el tabaco es finalmente adquirido por los acopiadores que controlan la actividad para reproducir la extendida sensación de los agricultores, resumida en la idea que más allá de sus micro-resistencias “las empresas se enriquecen a costa del productor” (Entrevista personal, 16/8/2010b). Por lo tanto, en el seno de las agroindustrias observamos una tensión, entre reducir sus costos operativos dejando intermediar a los compradores por ellas y disminuir sus posibilidades de controlar la calidad del producto que indirectamente van a adquirir.

Comentarios finales

Consideramos que el desafío de toda perspectiva que se proponga como superadora de las precedentes, radica en su novedad para abordar temas que han sido aprehendidos con herramientas teóricas que suelen enfocar determinados aspectos y relegar otros. De este modo, hemos intentado un equilibrio entre un análisis excesivamente volcado hacia las “determinantes” materiales o enfocado en explicaciones de índole estrictamente cultural. Para esto, procuramos evitar una concepción dualista de la agricultura (*agribusiness* frente a Agricultura familiar), porque entendemos, como suponen Soverna, S. et. al. (2008) que hubiéramos simplificado innecesariamente las diversas situaciones en que agricultores familiares y agroindustrias se relacionan para producir tabaco y reproducir su actividad.

Hemos encontrado que la reproducción del agricultor familiar implica procedimientos -maximización de ingresos, trabajo familiar-disímiles a las típicamente capitalistas -maximización de beneficios, trabajo

asalariado-. *Diferentes, pero complementarios*. Esta situación transforma a aquel en un actor de significativa flexibilidad en sus prácticas domésticas/comerciales, aunque también lo coloca en una situación de subordinación frente a estrategias empresarias que capitalizan su sobretrabajo. La adaptabilidad del agricultor familiar es apropiada por las compañías que organizan las actividades agrícolas desde el comercio y el financiamiento.

Por ende, un intento de explicación referido a los procesos de subordinación económico-productiva que la producción bajo contrato instituye en la agricultura familiar tabacalera, puede partir de la idea de que tal subordinación no sería un hecho en sí, sino un proceso, compuesto por situaciones estructurales y coyunturales en el que actúan limitantes y posibilidades desde la agricultura y la agroindustria.

En cuanto a las estructurales, debemos mencionar a la agricultura familiar adaptada a las realidades sociales, económicas y políticas de sus áreas de implantación. La producción bajo contrato se inserta en una estructura agraria preexistente, donde predominan explotaciones gestionadas por mano de obra familiar que suele optar por diversificar cultivos para reducir los riesgos de la especialización.

Respecto a las coyunturales, se destacan procesos recientes con implicancias diversas en la estructura agraria: atomización de la producción y concentración del acopio, cambios en las preferencias de los consumidores, preeminencia del sector exportador e incremento de la dependencia tecnológica.

Por último, *la combinación de situaciones estructurales y coyunturales* conllevaría a un conjunto de opciones técnico-productivas que recortan la autonomía de decisión en el interior de las explotaciones. Tal acotamiento se genera por un cambio del proceso de trabajo agrícola a través de una estandarización de las relaciones laborales que difunde el acopiador mediante pedagogías “transferencistas”, a través de las que se busca una incorporación acrítica por parte del productor. En tal sentido, el cultivo tabacalero se desenvolvería en un contexto tecnológico en el que la actividad agrícola familiar puede ser monitoreada a partir de relaciones progresivamente comprometidas con los capitales industrial y financiero. Por ende, frente a una ilusoria certeza de compra y precios, el agricultor estaría resignando capacidad de decisión sobre su producción. Pero de ninguna forma lo haría de manera sumisa y/o irreversible.

Notas

(1) Aquí tendremos en cuenta las siguientes entrevistas: 22 y 23/05/2007 a y b, 17 y 18/09/2007a, 19/09/2007b, 29-09, 1, 2, 4, 5, 6 y 7/10/2009; 1/10/2009b; 12 y 16/08/2010a, b y c.

(2) La discusión teórica latinoamericana de nociones como campesino, pequeño productor y agricultor familiar puede observarse en autores como Schejtman, A. (1980), Murmis, M. (1991) y Soverna, S. et. al (2008). Respecto a la noción de agricultura familiar, la instalación de la problemática en el país “llega de la mano del Mercosur. La novedad no está representada por el uso del concepto, que tenía abundantes antecedentes, sino en que el mismo apareciera asociado a la necesidad de definir políticas (...). No por simple, el concepto deja de ser conflictivo. En efecto, se han generado alrededor del uso de la expresión “Agricultura Familiar” una serie de tensiones que no remiten exclusivamente a cuánto, cómo, de qué tipo, en qué funciones debe aparecer este trabajo aportado por la familia para que una unidad agropecuaria o un actor social sean incluidos bajo esta denominación, es decir a cómo operacionalizar el concepto, sino y principalmente a sus usos políticos” (Soverna, S. et. al, 2008: 4). A efectos prácticos, usaremos las tres nociones señaladas de manera indistinta.

(3) En 2001, el Municipio de El Soberbio reunía 19.571 habitantes, cifra que para 2009 se estimaba en 24.037. Asimismo, esta jurisdicción integra el Departamento Guaraní, cuya población creció 17% entre 2001 y 2010 (datos provisorios) -de 57.818 a 67.698 habitantes, respectivamente-. La cabecera municipal, también denominada El Soberbio, se encuentra situada a 240 km. al nordeste de Posadas, en el nordeste de la provincia de Misiones. La localidad es capital del municipio homónimo y tras la caída de la convertibilidad se ha transformado en un centro comercial de referencia para los vecinos brasileños debido al cambio de la relación peso-real (García, A. 2010).

(4) La distinción ocupante-colono resulta ilustrativa de los distintos momentos que comprenden la instalación, sin correspondencia estricta con pertenencias étnicas y nacionales (ver Schiavoni, G. 1993).

(5) Así, en 2006 el valor de la hectárea se establecía en 100 kilos de tabaco de primera calidad, lo que calculando los valores de esa campaña podía significar 477 pesos. De perdurar esta medida por hectárea y sumando el importe en concepto de FET, en el ciclo 2009-2010 el precio podría oscilar entre 1100 y 1200 pesos -cerca de 350 dólares-.

(6) A principios de la década de 1990 cerca del 80% de la producción de Burley era exportada (Bertoni, L. y Gras C., 1994). En 2006-2007 dicha proporción no se había modificado sustancialmente, aunque sí ha crecido la cantidad de tabaco producido.

(7) En contraposición, la dirigencia gremial disiente con esta idea de incorporación democrática del cultivo a la agricultura familiar (Entrevista personal, 23/5/2007a). Sin embargo, para comparar la magra situación de aquella, un dirigente del Partido Agrario y Social expone los rindes que puede alcanzar el tabaco con relación a otros cultivos, estableciéndose así un balance que favorece a este cultivo en relación a otros (Diario El Territorio, 27/3/2010).

(8) Considérese que la negociación por los precios es una instancia provincial desde la desregulación impuesta por el Decreto N° 2488/91. Por ende, para el Tabaco Burley existen dos estructuras de precios diferentes. Una para el de Misiones y la otra para el de Tucumán. Esta dualidad se debe a que mientras el tabaco de la primera provincia es considerado *flavour* (con más cuerpo) y destinado por PM centralmente a la exportación, el de Tucumán se usa para relleno y suele orientarse al mercado interno (INTA, 2007). En esta forma de establecimiento de precios, puede observarse una estrategia empresarial de segmentación territorial de las calidades.

(9) El ciclo agrícola 2009-2010 cerró con un incremento del 7% para los precios del tabaco, que llega así en promedio a 8,6 pesos por kilo. Este aumento resulta insuficiente para el Diputado Provincial Bárbaro, quien pretendía que los sindicatos aguardaran más para acordar, debido a que las empresas perpetraron una estrategia de “hacer la psicológica” diciendo “agradecé si queda al mismo precio que en el ciclo 2008-2009” y convencieron a los representantes que mejorar ese porcentaje resultaba imposible (Entrevista personal, 29/9/2009).

(10) El Monotributo integra un componente previsional y otro impositivo en función de los ingresos declarados. En Misiones, la mayoría de los tabacaleros se inscriben en las primeras tres categorías, que permiten hasta 36 mil pesos de facturación anual.

(11) De este modo, si entregara 10 mil kilos, obtendría 1000 pesos de esta última y 15 mil pesos de precio FET.

(12) El *ayutorio* consiste en una jornada de trabajo efectuado por un grupo de personas integrado por familia/s, vecino/s, allegado/s, etc. El *cambio de día* implica una reciprocidad distinta, en la que un préstamo de herramientas

se “paga” con la venta temporal de fuerza de trabajo en la actividad que defina el poseedor del bien de capital.

(13) Bartolomé, L. (1973) observa que la contratación de peones suele ser evaluada entre los colonos como un gasto, sin evaluar el costo “hundido” de reproducir la mano de obra familiar. Por esto se reduce al máximo su incidencia. Durante 2009, en el Alto Uruguay solía pagarse informalmente a peones entre 40-50 pesos diarios más alimentación.

(14) En el Alto Uruguay, los tabacaleros *fortes* suelen ser poseedores de extensiones de tierra -30 a 100 ha- mayores a los promedios del área -entre 10 y 30 ha- que producen directamente o alquilan parte de la explotación por un porcentaje de la producción. Incluso, puede tratarse de compradores de tabaco. En el extremo inferior de esta estratificación local, puede hallarse a los *fracos*, agricultores que cultivan anualmente “entre 30 mil y 60 mil plantas de tabaco” (Diez, C. 2009: 2). El incremento de escala sembrada por productor anotado es reconocida tanto por un alto directivo de la CoopTabMis como por un funcionario del MAyP (Entrevistas personales, 19/9/2007b y 17/9/2007).

(15) Durante agosto de 2010 en el Alto Uruguay se difundía la noticia que Tabacos Norte habría prescindido de una significativa cantidad de instructores de campo.

Bibliografía

ALAVI, Hamza y SHANIN, Teodor: *La cuestión agraria: el discurso marxista de Kautsky*, en: **Agricultura y sociedad**. MAPA, N° 47, 1988, pág. 43-54.

ALONSO, Luís; ARRIBAS, José María y ORTÍ, Alfonso: *Evolución y perspectivas de la agricultura familiar: de “propietarios muy pobres” a agricultores empresarios*, en: **Política y Sociedad**, Vol. 8, 1991, pág. 35-70.

BARTOLOMÉ, Leopoldo: **Los colonos de Apóstoles. Estrategias adaptativas y etnicidad en una colonia eslava en Misiones**. Posadas, Editorial Universitaria de Misiones, 1973, 2007.

BELASTEGUI, Horacio: **Los colonos de Misiones**. Posadas, Editorial Universitaria de Misiones, 2004.

BERNSTEIN, Henry: *V.I. Lenin and A.V. Chayanov: looking back, looking forward*, en: **Journal of Peasant Studies**, Vol. 36, N° 1, 2009, pág. 55-81.

BERTONI, Leandro y GRAS, Carla: *El complejo tabacalero en la desregulación. Actores, negociaciones y conflictos*, en: **Estudios agroindustriales**, (MARTÍNEZ de IBARRETA, M.; POSADA, M. y PUCCIARELLI, P., comp.). Buenos Aires, CEAL, 1994, pág. 191-213.

BRATICEVIC, Sergio: *Transformaciones espaciales recientes en el Alto Uruguay. Una aproximación al avance de la frontera agropecuaria a través del concepto de acumulación por desposesión*, en: **IV Reunión del Grupo de Estudios Rurales y Desarrollo**, 2010, en CD.

CÁCERES, Daniel: *Los sistemas productivos de pequeños productores tabacaleros y orgánicos de la Provincia de Misiones*, en: **Estudios Regionales**, Vol. 11, N° 23, 2003, pág. 13-29.

DEAN, Warren: **A ferro e fogo. A historia de devastaçãõ da mata atlântica brasileira**. São Paulo, Companhia das Letras, 1994.

DIARIO EL TERRITORIO: *Colonos endurecerán su lucha por la regularización de tierras*, Posadas. En: <http://www.territoriodigital.com/nota.aspx?c=9147527087085248>. Fecha de consulta: 27/11/2006.

DIARIO EL TERRITORIO: *Repudian precios fijados por el INYM para la yerba mate*, Posadas. En: <http://www.territoriodigital.com/nota.aspx?c=5689665314605418&r=1>. Fecha de consulta: 27/03/2010.

DIEZ, Carolina: *'Sin descanso'. Trabajo y subjetividad en la producción de tabaco*, en: **XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología**, 2009, en CD.

DOMÍNGUEZ, Caroline: **Territorio, produit et conventions. La dynamique tabacote sur le front pionnier de la province argentine de Misiones. A la croisée de plusieurs mondes....** Tesis doctoral en Developpement rural-Universite Toulouse Le Mirail, Toulouse, 1995.

GÁMIZ LÓPEZ, Antonio: *Agricultura familiar y dependencia en la producción bajo contrato*, en: **Agricultura y sociedad**, N° 1, 1976, pág. 74-93.

GARCÍA, Ariel: *Uso y apropiación de los recursos en la frontera agraria de Misiones. Los casos de Agroforestal y Pozo Azul (a principios de siglo XXI)*, en: **IV Jornadas de Poblamiento, colonización y migración en Misiones**, 2005, pág. 39-55.

GARCÍA, Ariel: **Agroindustria, agricultura familiar, políticas públicas. Contratos de producción tabacalera en Misiones y Río Grande do Sul.** Tesis de doctorado en Geografía-Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2010.

GARCÍA, Ariel; GARCÍA, Inés; LAMPREABE, Florencia; RODRÍGUEZ, Esteban; ROFMAN, Alejandro y VÁZQUEZ BLANCO, Juan Manuel: *La producción agraria regional en el nuevo siglo. Claves para un futuro incierto*, en: **Cuadernos del CEUR**, nueva serie, N° 2, 2008, pág. 2-53.

GARCÍA, Ariel y ROFMAN, Alejandro: *Agribusiness y fragmentación en el agro argentino: desde la marginación hacia una propuesta alternativa*, en: **Mundo Agrario**, N° 18, 2009, pág. 1-30.

GRAS, Carla: *Complejos agroindustriales y globalización: Cambios en la articulación del sector agrario*, en: **Internacional Journal of Sociology of Agriculture and Food**, Vol. 6, 1997, pág. 55-75.

HERNÁNDEZ, Valeria: *La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas*, en: **La argentina rural: de la agricultura familiar a los agronegocios**, (GRAS, C. y HERNÁNDEZ, V., coord.), Buenos Aires, Editorial Biblos, 2009, pág. 39-64.

INTA: *Cadena del Tabaco*, Buenos Aires, 2007, en: http://www.inta.gov.ar/cindustriales/Images/soporte_digital/CADENATABACO.pdf. Fecha de consulta: 15-11-2010.

LACOSTE, Yves: **Geografía, isso serve, em primeiro lugar, para fazer a Guerra.** Campinas, Papirus, 1989.

LIEDKE, Elida: **Capitalismo e camponeses (relações entre indústria e agricultura na produção de fumo no Rio Grande do Sul).** Brasília, Universidade de Brasília, 1977.

MARDSSEN, Terry; MUNTUN, Richard; WARD, Neil; WHATMORE, Sarah: *Agricultural Geography and the Political Economy Approach: A Review*, en: **Economic Geography**, Vol. 72, N° 4, 1996, pág. 361-375.

MURMIS, Miguel: *Tipología de pequeños productores campesinos*, en: **Ruralia**, N° 2, 1991, pág 29-56.

PRAT: *Porcentaje de producción total a nivel departamental y estratificación de productores a nivel departamental según kilos acopiados.* MINAGRI, 2008.

ROZÉ, José y VACCAREZZA, Leonardo: **Fracciones agrarias y vivienda rural en Misiones.** Posadas, Editorial Universitaria, 1994.

SCHEJTMAN, Alexander: *Economía campesina, lógica interna, articulación y persistencia*, en: **Revista de la CEPAL**, Nº 11, 1980, pág 121-140.

SCHIAVONI, Gabriela: *Agricultura familiar y Diferenciación social en la Frontera de Misiones*, en: **Ruralia**. Nº 4, 1993, pág 25-44.

SCHIAVONI, Gabriela: *El problema de la tierra en Misiones: expansión doméstica y organización de los sin tierra*, en: **III Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Sociales y Agroindustriales**, 2003, en CD.

SCHIAVONI, Gabriela: *Madereros y Agricultores: lógicas económicas e institucionalización de un mercado de tierras (NE de Misiones, Arg.)*, en: **VI Jornadas de Investigación y Debate Territorio, Poder e Identidad en el Agro Argentino**, 2009, en CD.

SHANIN, Teodor: *El mensaje de Chayanov: aclaraciones, faltas de comprensión y la "teoría del desarrollo" contemporánea*, en: **Agricultura y sociedad**, Nº 48, 1988, pág. 141-172.

SOVERNA, Susana; TSAKOUMAGKOS, Pedro y PAZ, Raúl: *Revisando la definición de agricultura familiar*, en: **Serie documentos de capacitación**, Nº 7, 2008, pág. 1-18.

WHATMORE, Sarah; MUNTUN, Richard; LITTLE, Jo y MARDSEN, Terry: *Towards a typology of farm businesses in contemporary British agriculture*, en: **Sociologia Ruralis**, Vol. 27, 1987, pág. 21-37.

Anexo estadístico

Cuadro N° 1 - Provincia de Misiones: principales agregados referidos a las explotaciones agropecuarias (1960-2008)

Agregados	Censos				
	1960	1974	1988	2002	2008 (¹)
Establecimientos (en miles)	19,3	34,7	27,5	27,0	25,7
Área total (ha) (d) (en miles)	980	2.031	2.282	2.068	2.074
Utilización de tierras (ha)					
Cultivos (²)	205	s/d	587	718	s/d
Pastizales	189	s/d	207	236	s/d
Bosques naturales	s/d	s/d	1159	944	s/d
<p>(¹) Datos preliminares del CNA 2008. Superficie agropecuaria estimada total, comprendida por superficies barridas y no barridas. No incluye la superficie agropecuaria que utilizan las EAPs sin límites definidos.</p> <p>(²) Incluye cultivos anuales, perennes, forrajeras anuales y perennes, bosques y/o montes implantados y cultivos sin discriminar.</p>					

Fuente: Elaboración propia en base a CNA 1960, 1988, 2002 y 2008 y Relevamiento Nacional Agropecuario (INDEC, 1974; en García, 2010).

Fecha de recepción: 30 de abril de 2011

Fecha de aprobación: 28 de octubre de 2011