

**INFORME DE AVANCE**

Proyectos acreditados en la Secretaría de Investigación y Postgrado

1. TÍTULO DEL PROYECTO:

**ANTROPOLOGÍA Y DESARROLLO: FORMAS DE COORDINACIÓN E INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA EN EL SECTOR AGRARIO (MNES, ARG.) 16/ H256**3. FECHAS DE INICIO Y DE FINALIZACIÓN DEL PROYECTO: DESDE **01/01/2008** HASTA **31/12/2009**4. PERIODO AL QUE SE REFIERE EL PRESENTE INFORME: DESDE **01/01/2009** HASTA **31/12/2009**

5. EQUIPO DE INVESTIGACION

APELLIDO Y Nombre	Cargo / Beca	Nº de horas investiga x semana	Mes de incorporación	Mes de finalización	EvaluaciónS - NoS
SCHIAVONI, O. M. GABRIELA	PTIs/ IND (CONICET)	30	01/01/2008	31/12/2009	
GALLERO	AUX b (CONICET)		01/01/2009	31/12/2009	S
DE MICCO	AUX b (CONICET)		01/01/2009	31/12/2009	S

Firma Director de Proyecto .....

Aclaración: O. M. Gabriela Schiavoni

Fecha de presentación del Informe de Avance – Final. Posadas, 15 de febrero de 2010

PARA RESPONDER A LOS ITEMS SIGUIENTES UTILIZAR HOJAS COMPLEMENTARIAS (TAMAÑO A4)  
EN EL NUMERO QUE SE REQUIERA

## **6. RESUMEN DEL PROYECTO ORIGINAL**

El proyecto se orientó a la aplicación de las contribuciones de la antropología y la sociología económicas para la comprensión de problemas vinculados al desarrollo rural.

El análisis se centró en las formas de incorporación de los pequeños productores al mercado y a las actividades económicas.

Los resultados de la investigación muestran el carácter limitado del mercado para dar cuenta de las formas de coordinación económica y la necesaria pluralización del espacio, marcada por la coexistencia de lógicas domésticas, mercantiles, industriales y cívicas.

## **7. LISTA DE ACTIVIDADES REALIZADAS DURANTE EL PERÍODO.**

Las actividades realizadas comprendieron la descripción etnográfica de distintas formas de coordinación e institucionalización de la economía en el sector agrario de Misiones. Durante el año 2009, la labor se concentró en 3 temas principales:

- a) institucionalización de un mercado de tierras en el nordeste de Misiones (empresas y ocupantes);
- b) análisis de los procesos de interiorización de disposiciones económicas en la experiencia de las ferias francas provinciales;
- c) descripción de distintos actores de la economía yerbatera (productores, secaderos);

Se examinaron las estrategias de apropiación de la tierra, las formas de organización del trabajo y los procesos productivos en los eslabones iniciales de la cadena agro—industrial yerbatera y las dificultades de mercantilización del autoconsumo en las ferias francas. La descripción comprendió el accionar de las organizaciones agrarias y el papel de los mediadores (técnicos, dirigentes, programas agrarios, etc.).

## **8. ALTERACIONES PROPUESTAS AL PLAN DE TRABAJO ORIGINAL**

EL DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN PUSO DE MANIFIESTO QUE LA TEMÁTICA PROPUESTA ADMITE UNA MAYOR PROFUNDIZACIÓN, QUE SERÁ LLEVADA A CABO EN LA FASE II, PROPUESTA COMO NUEVO PROYECTO PARA EL PERÍODO 2010—2012.

## **9. PRODUCCIÓN DEL PROYECTO**

### **1. Publicaciones**

1.1. Libros resultados del proyecto de investigación

1.2. Capítulos de libros

2009 SCHIAVONI G. (en prensa) Construir un mercado. El proceso de transformación del auto—consumo en mercancía en las ferias francas de Misiones

2009 SCHIAVONI G. (en prensa) Describir y prescribir: la tipificación de la agricultura familiar en la Argentina

2009 SCHIAVONI G. (en prensa) Empresas y ocupantes: dificultades para la institucionalización de un mercado de tierras en el NE de Misiones (Arg.)

1.3. Publicaciones en revistas de ciencia y técnica con referato externo:

1.3.1 Artículos publicados en revistas Internacionales

1.3.2 Artículos publicados en revistas Nacionales incluidas en el CAICYT

1.3.2 Artículos publicados en revistas Nacionales con referato no incluidas en el CAICyT

1.4 Publicaciones en congresos (con evaluación)

1.4.1 Con publicación de trabajos completos

—SCHIAVONI G. y FOGELER M.R.: Algunos eslabones de la cadena yerbatera: secaderos y colonos en el depto. de Oberá (Mnes.) en VI JORNADAS INTERDISCIPLINARIAS DE ESTUDIOS AGRARIOS Y AGROINDUSTRIALES, 11, 12 y 13 de noviembre 2009, Facultad de Ciencia Económicas, UBA.

—DE MICCO C. y FERRERO B.: “ Ambientalización de problemas sociales: tres casos paradigmáticos en el agro de Misiones, Argentina” en VI JORNADAS INTERDISCIPLINARIAS DE ESTUDIOS AGRARIOS Y AGROINDUSTRIALES, 11, 12 y 13 de noviembre 2009, Facultad de Ciencia Económicas, UBA.

1.4.2 Con publicación de resúmenes

## **2. Vinculación y Transferencia**

2.1 Resultados en Títulos de propiedad intelectual logrados en el período

2.1.1 Patentes de Productos y Procesos registrados

2.1.2 Acciones de transferencia que resulten del Proyecto de Investigación y que estén acreditados a través de convenios, disposiciones, contratos, etc.

## **3. Formación de Recursos Humanos**

3.1. Dirección de Tesis de Doctorado Concluidas

3.1.a Dirección de Beca Pos- Doctoral

—GALLERO Cecilia (Beca pos-doctoral CONICET): “Estrategias económicas de los alemanes brasileños en Misiones”;

3.2. Dirección de Tesis de Doctorado en curso

Dirección

—DE MICCO Carla (Beca tipo II CONICET): “Organización del desarrollo rural y estrategias tecnológicas en la frontera agraria de Misiones”.

—OTERO CORREA Natalia: “Tierra sitiada. protesta agraria y lucha política en Misiones”.

—AQUINO HENN Iara (Beca doctoral, CAPES): “Sujetos de conocimiento, poder e intervención: la experiencia de ser agricultor/a agroecológico en el sudoeste de Paraná, Brasil”, Tesis de Doctorado, Programa de Posgrado en Antropología Social, Universidad Nacional de Misiones.

—ALEGRE Silvina: “La configuración del “mundo de la vida” de los trabajadores golondrina en el espacio migratorio”, Tesis de Doctorado, Programa de Doctorado en Cs. Sociales, FLACSO – Sede Académica Argentina.

Co—Dirección

— RAMIREZ Andrés: “Limitantes al desarrollo de la citricultura correntina”, Tesis de Doctorado, Estudios Sociales Agrarios, CEA, UN de Córdoba.

—SANZ Cristina: Las Organizaciones Kollas del departamento Santa Victoria – Estrategias de Resistencia y Territorialidad, Tesis de Doctorado, Estudios Sociales Agrarios, CEA, UN de Córdoba.

### 3.3. Dirección de Tesis de Maestría Concluida

—CHIFARELLI Diego: “Transformaciones Históricas de la producción agropecuaria en el Norte de la Provincia de Misiones y sus consecuencias sobre la Agricultura Familiar”, FLACSO, Buenos Aires, Maestría en Estudios Sociales Agrarios.

### 3.4. Dirección de Tesis de Maestría en curso

### 3.5. Dirección de Trabajo Final Integrador de la Especialización

### 3.6 Dirección de Trabajo Final Integrador de la Especialización

## 4. Premios

### 4.1. Premios Internacionales

### 4.2. Premios, reconocimientos y menciones, Nacionales

## 5. Ponencias y comunicaciones

—SCHIAVONI Gabriela, 2009; Coordinadora y Panelista en IV Congreso Argentino y Latinoamericano de Antropología Rural, Mar del Plata, 25, 26 y 27 de marzo.

— SCHIAVONI Gabriela, 2009; Ponente , II Taller de la Red de Desarrollo Rural y Políticas Públicas del Cono Sur, Buenos Aires, 22 y 23 de abril.

—SCHIAVONI Gabriela, 2009; Expositor, en VI Jornadas de investigación y debate "Territorio, Poder e identidad en el agro argentino", organizadas por el Programa de I+D de la UNQ “La Argentina Rural del siglo XX”, realizadas en el Instituto de Investigaciones Geohistóricas, Resistencia , 21, 22 y 23 de mayo.

## 6. Trabajos inéditos

SCHIAVONI G. (en evaluación): “Penser l'économie autrement: marchés francs ruraux et développement agricole en Argentine à la fin du XX<sup>e</sup> siècle ”

SCHIAVONI G. (en evaluación): “Procesos de construcción social de la economía. Circulación de parcelas y mercado de tierras en la pequeña agricultura”.

### **7. Síntesis para la difusión de los resultados en Internet**

La aplicación de las contribuciones de la antropología y la sociología económicas para la comprensión de problemas vinculados al desarrollo rural permite discutir la centralidad del mercado como único regulador de la economía.

La descripción etnográfica de procesos de institucionalización de la economía en los que participan los pequeños productores de la provincia de Misiones muestra la interacción de lógicas cívicas y domésticas con el mercado. El análisis de la transformación del autoconsumo en mercancía a través de la experiencia de las ferias francas pone de manifiesto el papel de las jerarquías domésticas y de dispositivos cognitivos provenientes del accionar de las agencias de desarrollo y organizaciones agrarias. A su vez, la descripción de los procesos de valorización en la cadena yerbatera muestra la necesaria intervención del estado en la regulación de los desequilibrios.

### **8. Anexos**

Firma Director de Proyecto .....

Aclaración: O. M. Gabriela SCHIAVONI

Fecha de presentación del Informe de Avance – Final: 15 de febrero de 2010

Presentar dos copias en papel y acompañar en soporte digital incluyendo los Anexos.
---

---

## **Penser l'économie autrement: marchés francs ruraux et développement agricole dans l'Argentine du fin de siècle**

### **Re—thinking economics: farmer markets and rural development in Argentina at the later XX century**

#### **AUTEUR**

Gabriela Schiavoni

Anthropologue, chercheur du CONICET (Conseil National de la Recherche Scientifique et Technique) à l'Université Nationale de Misiones, Argentine.

#### **MOTS —CLÉS**

Marchés francs—Développement agricole— Agriculture familiale  
Farmer Markets — Rural development—Family Farming

#### **RÉSUMÉ**

À partir de la description des marchés francs ruraux à la province de Misiones (Nord—Est de l'Argentine), notre article analyse l'expérience de construction d'un marché solidaire chez des petits exploitants agricoles. Le néolibéralisme des dernières décennies a réifié le marché comme forme de coordination, fragilisant l'institutionnalisation de mécanismes alternatifs d'organisation économique. On décrit les actions des syndicats agricoles et des agences de développement décentralisées (programmes publics et ONG) pour mettre au point une convention marchande, encadrée par l'économie sociale.

#### **ABSTRACT**

This article deals with the process of institutionalization of economics in the northeast of Argentina at the later XX century. The reflection is grounded in the empirical case of farmers markets carry out by development agencies and agrarian unions. The self—regulating market has been reified by the neoliberalism approach, restricting the creation of economics alternative organizations. This article considers the difficulties to rethinking the market in rural development. The farmer markets analized here shows the domestic nature of economic coordination induced by the development actions and the impossibility to generation a more durable and powerful device.

#### **Introduction**

La province de Misiones, située dans le Nord—Est de l'Argentine, fait partie des 'économies régionales', dénommées ainsi pour les distinguer de la *pampa*, la zone agricole la plus dynamique. Orientées plutôt vers le marché national, les 'économies régionales' montrent un degré plus faible de développement capitaliste. Ces systèmes agraires, axés sur des cultures industrielles régulées par l'État (coton, canne à sucre, maté, tabac, thé), constituent l'objet privilégié des actions de développement agricole à la fin du XX<sup>e</sup> siècle.

Misiones se caractérise par une structure foncière dominée par les petites et moyennes exploitations (25 a 100 ha), résultat d'une politique active d'installation d'agriculteurs sur des terres publiques (colonisation), mise en place pendant la première moitié du XX siècle. Des paysans originaires du centre et du nord de l'Europe ont été transformés en exploitants professionnels, orientés vers une agriculture commerciale de produits industriels, éprouvant des conditions favorables de capitalisation, vu l'intervention de l'État dans l'économie (régulation de la production et de la vente à travers des organismes officiels).

Cette période protectionniste s'est étendue jusqu'en 1970, suivie de crises, dues principalement à la baisse des prix agricoles, à partir de la transformation du régime d'accumulation, centré jusqu'à ce moment sur la stratégie d'industrialisation et de développement du marché national. La montée du néolibéralisme en Amérique Latine, pendant les dernières décennies du XX<sup>e</sup> siècle, a accentué le déclin de ces agriculteurs encadrés par l'État (colons).

Actuellement, la reproduction de la petite agriculture se déroule dans un contexte dominé par les entreprises (dans les filières du tabac, du maté et du thé), les petits exploitants agricoles étant chargés de fournir ces industries. La structure très concentrée des acheteurs fait baisser le prix des matières premières. Pendant les années 70, le syndicat des petits agriculteurs de la province, le MAM (Mouvement Agraire de Misiones) s'est révolté, parfois violemment, contre l'État et les agro—industries, réclamant des meilleurs prix pour les produits des colons.

Dans les années 90, l'aide publique —mise en place à travers des programmes décentralisés de développement menés par des agences de l'État, des ONG et des organisations paysannes—, cherche à détacher les petits exploitants des chaînes agro-industrielles, en poussant à la production alimentaire.

Le Programme Social Agricole (PSA) devient caractéristique de ce genre d'intervention, insérant dans le domaine étatique les pratiques propres des ONG (revalorisation du côté domestique des exploitations agricoles, promotion de l'organisation collective des femmes rurales, etc).

À cette époque aussi, le gouvernement national, dans sa lutte contre la faim, met en place le programme *Pro—Huerta*. Ce programme essaie d'augmenter la production alimentaire des familles les plus démunies, remettant gratuitement des semences pour faire des potagers.

Cette action publique, orientée à fournir des crédits ou des éléments pour améliorer la nutrition des familles, a eu pour effet une augmentation de la production alimentaire, destinée auparavant exclusivement à la consommation domestique, et qui maintenant vise la vente dans des marchés d'agriculteurs (marchés francs, ou *ferias francas*).

L'expérience des marchés francs ruraux a une portée nationale et la province est reconnue pour cette réalisation, considérée un exemple à suivre en matière de commerce paysan. Le projet est devenu emblématique des nouvelles conditions de reproduction sociale des petits exploitants agricoles en Argentine.

À partir de la description de la mise au point des marchés francs ruraux, diffusés depuis 1995 à Misiones, notre article cherche à mettre en évidence les technologies cognitives demandées par le marché.

Bien que l'univers visé par cette innovation soit constitué par des petits exploitants agricoles insérés depuis longtemps dans des circuits marchands, il a fallu néanmoins leur apprendre les règles de fonctionnement quotidien du marché. Une référence conventionnelle au dispositif est devenue nécessaire du moment où les rapports de ces producteurs avec le marché ont été établis dans le cadre de l'intégration agro—industrielle, dont les agriculteurs n'ont pas de prise sur les mécanismes de fixation des prix et les conditions de vente directe aux consommateurs.

Alors, les agences de développement ont dû transférer aux producteurs certaines technologies (*marketing*, calcul des coûts de production).

Deuxièmement, la circulation marchande des aliments s'est accomplie avec une mise en forme très faible des produits. Dans ce sens, malgré les intentions des agents de développement, les procédés relatifs à l'élaboration des produits n'ont pas subi une transformation régulière.

### **L'enquête et la méthode**

La construction des données sur les marchés francs ruraux à la province de Misiones, se heurte à des difficultés, dérivées du caractère réussi de l'expérience. En effet, il s'agit

d'un exemple de triomphe des petits face à la domination des grands, et il devient très difficile d'obtenir des témoignages non idéalisés sur le phénomène.

Les données de cet article ont été construites sur la base des sources diverses: mon propre travail ethnographique, mené sur les programmes de développement dans la région nord-est de Misiones (pendant la période 1995—2005, dans les localités de San Vicente et San Pedro, voir carte ci—dessous), et les nombreuses recherches sur les marchés francs faites par d'autres chercheurs, surtout à la localité d'Oberá (au centre de la province).

Malgré sa relative ancienneté (15 ans), le phénomène de marchés francs reste très peu inséré dans les registres officiels, et il n'existe pas un recensement des agriculteurs qui participent dans le projet. D'après les fonctionnaires, ce sont les organisations agraires qui refusent l'enregistrement par peur des impôts.

L'objet de notre article est de présenter quelques problèmes cognitifs liés à l'architecture des marchés, envisagés en termes de dispositifs de coordination économique. Alors, la recherche a suivi une stratégie de type extensif, glissant sur les diverses versions du phénomène au lieu de se cantonner dans la description détaillée de quelques-uns des marchés francs.

Les marchés francs ruraux étudiés sont des petits marchés. La plupart de ces foires comptent entre dix et vingt producteurs, et il y en a seulement quatre avec plus d'une quarantaine (García Guerreiro, 2008). Ces marchés se déroulent avec une fréquence hebdomadaire, sur des lieux publics, et disposent très rarement d'une structure d'étalages fixes.

### **L'innovation des marchés francs**

La naissance des marchés francs a eu lieu dans un contexte de crise de l'agriculture familiale, telle qu'elle avait été conçue au cours de la première moitié du XX siècle. La démission de l'État, et la concentration économique croissante dans les phases d'intermédiation commerciale du complexe agricole, avaient fait du marché le mécanisme principal d'exclusion des colons<sup>1</sup>.

Dans ce sens, la création des marchés francs ruraux à partir de 1995 fait partie d'une stratégie de moralisation de l'économie, ayant pour but de mettre un frein à l'exclusion des petits.<sup>2</sup> À ce moment-là, ce sont répandus à l'Argentine plusieurs expériences visant la construction de rapports économiques alternatifs, tels les clubs de troc ou le sauvetage d'entreprises gérées par leurs propres travailleurs.

Le syndicat des petits agriculteurs de la province (MAM) a joué un rôle décisif dans la mise en place des marchés francs. À la fin des années 1980, dans le cadre d'un rapport de collaboration avec l'État, le syndicat change de stratégie, laissant de côté la lutte pour des meilleurs prix et menant une action dirigée à résoudre les difficultés quotidiennes de ses affiliés. Les marchés francs représentent la sortie envisagée.

Alors, "face à la montée d'un projet politique et économique qui institue le marché libre comme le seul dispositif d'organisation de la société, les marchés francs sont l'occasion de rêver que le marché c'est nous" (Lapegna, 2005: 360).

Sans possibilités de devenir compétitifs dans une économie dépourvue de la protection étatique, les petits exploitants, aidés par le syndicat et les agents de développement, ont créé un espace marchand alternatif, axé sur la production alimentaire, auparavant destinée exclusivement à l'autoconsommation.

Le cadre de l'expérience a été fourni par les médiateurs (dirigeants paysans et agents de développement), en faisant appel aux notions d'économie solidaire et de commerce

---

<sup>1</sup> À Misiones, la vente des produits agricoles des petits exploitants (maté, thé, tabac) est faite dans le cadre de filières agroindustrielles, très concentrées, où les acheteurs sont des entreprises industrielles.

<sup>2</sup> Les agriculteurs impliqués ne payent pas d'impôts pour leur activité commerciale.



équitable (Carballo et al, 2001). L'innovation principale que l'on propose c'est l'élimination des intermédiaires, permettant l'interaction directe entre producteurs et consommateurs. La justice de cette nouvelle manière d'envisager le marché tient au fait que "les gens, bien que ce soit petit, ils aient l'illusion de conduire le système économique" (conseiller du syndicat; Ricotto, 2002: 107). Les marchés francs instaurent un des procédés habituels de vente. En effet, maintenant "C'est nous qui fixons les prix, ce n'est plus comme avec le maté, le thé ou le tabac, où il y a le commerçant qui établit les prix" (dirigeant du MAM; Pereira, 2007: 262).

"D'abord les paysans et leurs dirigeants ont conçu l'idée de faire un marché qui rassemblerait la production des plusieurs 'colons' pour faire après une vente collective. Mais, dans ce cas-là, le syndicat deviendrait un intermédiaire" (Pereira, 2007: 262).

D'après les récits des dirigeants, les marchés francs constituent 'une transaction entre la nécessité d'avoir des revenus monétaires et la volonté de ne pas devenir un exploitateur des agriculteurs'. En effet: "En 1994, on a envisagé qu'il fallait participer au marché d'une autre manière. Se tourner vers les produits liés à l'autoconsommation et chercher à vendre ce qui reste. Alors, à mesure que les agriculteurs commençaient à avoir un certain volume de production, se posait la question de la vente. Les gens disaient: on vous remet le produit, vous faites la vente et après vous nous payez'. Mais, avec ce système, on devenait des intermédiaires, c'était comme avec le maté, le tabac. C'était cela qu'on avait toujours critiqué: l'intermédiaire qui remporte le plus gros morceau. C'est pour ça qu'on a dit: il faut organiser un marché" (dirigeant du syndicat; Lapegna, 2005: 359).

À différence d'autres régions de petite agriculture, à Misiones il n'y a pas une tradition de marchés—place ruraux. Les marchés francs ont été construits par l'appareil du développement en associant des exploitants intégrés depuis longtemps dans les filières agroindustrielles du maté, du thé, du tabac.

Cependant, dans le cadre des marchés francs, l'objectif n'est pas devenir un professionnel de la production alimentaire. Il s'agit, plutôt, de recréer les mécanismes paysans de l'autarcie, issue de l'indifférenciation entre le domaine de la production et le domaine de la vente. Visant améliorer l'autoconsommation, les incitations des programmes de développement entraînent la commercialisation des excédents, créant un apport de trésorerie pour les exploitations.

Alors, la mise au point des marchés francs ruraux suit le modèle des marchés paysans. Ces marchés ont été définis par certains traits caractéristiques, telle la petite échelle, le *stock* diversifié et le fait que les acheteurs et les vendeurs appartiennent à un même groupe social. L'offre et la demande étant atomisées, le marché se configure de manière démocratique, sans qu'il ait des mécanismes de concentration de pouvoir ou d'argent. Ce sont des organisations qui se constituent à l'intérieur d'une même classe sociale (intra—classe). Les produits sont affectés aussi bien à la vente qu'à la consommation, et l'activité marchande n'entraîne pas une transformation radicale des biens (Heredia, 1979).

D'après Swedberg (2005), c'est au XIX<sup>e</sup> siècle que le mot marché cesse de désigner un lieu spécifique et s'utilise pour faire allusion à l'économie marchande, un système où les différentes parties sont liées par le libre commerce et où les prix deviennent rapidement homogènes. Néanmoins, la thèse d'une évolution nécessaire du 'marché physique' au 'principe du marché' demande réflexion.

Dans ce sens, la diffusion de foires rurales au nord-est du Brésil, depuis l'expulsion des travailleurs agricoles des grandes propriétés sucrières, à la fin des années 50, offre un terrain intéressant pour approfondir la réflexion sur le marché.

Ainsi, Forman et Riegelhaupt (1976) signalent que le phénomène doit être étudié plutôt à partir d'une sociologie du 'système marchand' que d'une ethnographie des 'marchés—place', étant donné la forte intégration des paysans du nord-est brésilien dans l'économie nationale. Selon leur point de vue, les petits producteurs restent compétitifs dans les marchés—place, qui demeurent une arène de conduites individualistes, sans aboutir à

une organisation collective. Au fur et à mesure que l'échelle du marché augmente, la vente devient encadrée par le système marchand, dont la commande échappe aux petits et ce sont les grossistes et les intermédiaires urbaines qui dominent la circulation.

D'autres auteurs (Palmeira, 1977) contestent l'idée d'une implantation progressive du système marchand chez les petits agriculteurs du nord-est, et soulignent qu'il s'agit plutôt d'une expansion du commerce paysan, vu la croissance et l'intensification des déplacements des petits intermédiaires.

En effet, Gatti et Echenique (1974) notent l'intervention croissante des petits intermédiaires et des commerçants dans les foires du nord-est brésilien, soulignant les rapports de domination et le caractère inter—classe qu'adoptent ces organisations, très éloignées du modèle du marché libre.

Garcia—Parpet (2008) aussi décrit les foires libres qui se déroulent dans les grandes propriétés sucrières de la région, soulignant le fait qu'elles n'arrivent pas à échapper à la commande du patron, malgré la fin de la sujétion.

C'est-à-dire qu'il y a intérêt à distinguer plusieurs combinaisons entre le 'marché place' et le 'principe marchand'. Les foires rurales de Misiones sont situées à mi-chemin entre les deux. Il ne s'agit pas ici de marchés paysans traditionnels; ce sont des organisations constituées par les programmes de développement et qui reçoivent l'appui public parce qu'elles visent la sécurité alimentaire des familles, et non pas seulement l'obtention d'un revenu monétaire.

Ainsi, une évaluation du Programme Social Agricole signale: "On a beaucoup discuté sur la convenance d'insérer les petits agriculteurs dans le marché. Mais il faut signaler que les marchés francs favorisent un genre très particulier d'articulation au marché. C'est-à-dire: ils favorisent le commerce des excédents de la production destinée à l'autoconsommation. Ce sont des produits liés aussi au renforcement de la sécurité alimentaire des familles paysannes. C'est très différent d'autres actions visant l'articulation des agriculteurs au marché à travers des produits industriels, comme le tabac, le maté ou le coton" (PSA, 1998).

L'appellation à la sécurité alimentaire, et non pas à la valorisation du travail destiné à la production alimentaire, constitue le principal argument à faveur du soutien des marchés francs par l'État. Cet objectif, soulignent Stanziani et Bruegel (2004), permet aux syndicats agricoles (et aux programmes de développement) d'intervenir dans la politique, en tant que garants légitimes de l'accès à des provisions alimentaires suffisantes.

En Argentine en fin de siècle, le développement agricole vise plutôt la survie des petites exploitations que leur transformation. Favorisant l'autarcie des producteurs, les interventions publiques ont, en général, un penchant domestique, identifiant tout effort dirigé vers l'institutionnalisation avec le marché de la théorie économique standard, et par ce biais, avec un mécanisme d'exploitation.

C'est-à-dire, il faudrait surpasser l'antinomie entre 'marchandophilie' libérale et antilibérale (de Melo Lisboa, 2006 :442) pour parvenir à encadrer les marchés francs ruraux à Misiones dans une économie organisée.

### **Le marché: mode d'emploi**

En tant que médiateurs, les agents de développement ont joué un rôle décisif dans la mise au point des marchés francs. Leur travail a été mené avec un recours minimum aux technologies marchandes (*marketing*, comptabilité, *packaging* et objectivation des produits.). Cependant, depuis 1995, le Programme Social Agricole a organisé plusieurs *workshops* destinés à transmettre aux agriculteurs des compétences marchandes.

Donnés par un spécialiste en commercialisation de l'Institut Interaméricain de la Coopération Agricole (IICA), ces *workshops* étaient dirigés aux agronomes, techniciens,

agents de développement, dirigeants et agriculteurs<sup>3</sup>.

Les instructions présentent la figure du commerçant comme quelqu'un qui interdit le lien direct entre les producteurs et les consommateurs: "Il cherchera toujours à se faire approvisionner par les colons et pas à que les colons atteignent directement le consommateur" (*Taller de Mercadeo* du PSA, 1995).

Et aussi: "Le marché est un acte où l'on échange de l'argent pour des marchandises. Mais ce n'est pas si simple. Le marché exige un vrai tour de force pour imposer les prix. Les prix reflètent le pouvoir qu'on a dans la négociation. Quand on participe au marché, l'important c'est accroître notre pouvoir, ce qui se reflète dans des meilleurs prix pour nous" (*Taller de Mercadeo* du PSA, 1995).

Les conseils établissent que pour mettre à point un marché franc il faut faire une étude de marché, pour connaître la demande et planifier la vente: "Les agriculteurs doivent interroger le marché. Qu'est ce qu'il veut? Combien il en veut? Comment il en veut? Pour répondre au marché, il faut tenir compte de la quantité, de la qualité et de la continuité. La quantité tient à l'échelle de production, tandis que la qualité, avec les exigences de présentation, et la continuité, peuvent se résoudre à travers l'association" (*Taller de Mercadeo* du PSA, 1995).

L'essentiel du succès, continue le spécialiste du IICA, "ne dépend pas des prix, sinon de la sécurité du ravitaillement dans le temps". En plus, "pour participer au marché, il faut devenir compétitif. Ça ne veut pas dire nuire les autres, sinon introduire dans le marché un produit de qualité, bon marché, qui puisse résister l'offre des autres" (*Taller de Mercadeo* du PSA, 1995).

À propos du caractère local des marchés francs, la leçon du spécialiste prévient: "Les marchés locaux sont tout près, on les connaît, ils sont meilleur marché et les paiements sont plus sûrs. Mais, ils sont plus petits et il y a moins d'argent" (*Taller de Mercadeo* du PSA, 1995).

Une commercialisation bonne ou mauvaise dépend des facteurs suivants:

- \* Le coût de production ("ce qu'on dépense pour faire le produit: matières premières, travail, etc.");
- \* La distribution: "les possibilités d'avoir plusieurs vendeurs";
- \* La promotion: "l'aptitude du produit pour satisfaire les goûts des consommateurs";
- \* La concurrence: "le nombre des producteurs qui fabrique le même produit et la qualité de ces produits";
- \* Le type de produit: "s'il s'agit d'un nouveau produit ou s'il y en a des semblables dans le marché",
- \* Les techniques de production: "elles peuvent être accessibles, déjà connues, ou nouvelles et difficiles";
- \* Les actifs du producteur (terre, travail);

Les dispositions économiques sont transmises en soulignant la nécessité de calculer les coûts de production: "Lors qu'on produit, on connaît à l'oeil la convenance de le faire. Mais quand on calcule les coûts, on s'aperçoit si c'est une bonne affaire ou non. On ajoute des chiffres aux choses et il apparaît plus clairement ce qui est rentable" (*Taller de Mercadeo* du PSA, 1995).

Et, poursuit-il: "ces calculs ne sont pas difficiles à faire. Avec l'aide d'un technicien ou d'un animateur, on peut réussir ces opérations. Il faut les faire par zones, au sein des groupes, parce que le système économique nous demande toujours de le faire" (*Taller de Mercadeo* du PSA, 1995).

À propos de la fixation des prix, les agriculteurs participants du *workshop*, proposent les stratégies suivantes:

"Les prix doivent s'ajuster au marché, selon la quantité et la qualité des produits";

<sup>3</sup> Parmi les assistants aux *workshops*, on comptait un 62% des hommes (techniciens, dirigeants et producteurs).

“Les prix doivent s’établir en dessous de la concurrence, si les coûts permettent de le faire”;

En consonance avec une volonté solidaire, il y a eu un accord pour vendre les produits un 20% ou 15% au-dessous des prix en vigueur. Cet accord devient une règle chaque fois qu’un nouveau marché franc s’inaugure à la province. Il est diffusé à travers des écrits du développement (bulletins du Programme Social Agricole, 1996, 1998), où les producteurs racontent qu’ils fixent les prix après s’être renseignés sur combien coûtent les produits dans les commerces locaux, avec un rabais de 15-20%.

Au sein des marchés francs, la pédagogie du *marketing* coexiste avec une orientation générale vers la moralisation de l’économie, axée sur la solidarité entre producteurs et consommateurs.

La notion d’économie morale, telle qu’elle a été énoncée par Thompson pour rendre compte des révoltes au XVIII<sup>e</sup> siècle, constitue une réponse populaire aux crises de cherté, en exigeant la protection et la commande du marché (Thompson, 1993). Cette demande met en évidence les limites du marché libre.

Dans l’expérience des marchés francs ruraux à Misiones, les appels à la moralisation de l’économie donnent lieu à la mise en place d’un dispositif hétérogène, mêlant des conventions marchandes, des conventions domestiques et des conventions civiques, issues de l’appareil de développement (ONG, programmes publics). Même en rejetant la logique du marché, les médiateurs prennent compte des prix pour bâtir leur position, laissant de côté la question du mode de définition de la qualité des produits.

L’exemple fourni par Marie —France Garcia—Parpet (1982) constitue une expérience tout à fait différente de construction d’un marché des agriculteurs. Dans ce cas-là, il s’agit de mettre en place une convention marchande. Le conseiller économique de la Chambre d’Agriculture a introduit chez les agriculteurs les principes de l’économie néoclassique avec l’objectif de créer une situation de concurrence parfaite pour faire face au pouvoir des intermédiaires et à l’immobilisme des coopératives agricoles.

La vente en dessous des prix de la concurrence représente le principal atout des marchés francs ruraux à Misiones. Et bien qu’on reconnaisse que le dispositif central du marché n’est pas de promouvoir la libre concurrence, sinon précisément de la limiter (Callon, 1998; Fligstein, 1996), le fait que les prix continuent à être le mécanisme de coordination, a limité la construction d’un espace économique alternatif, axé sur des procédures d’évaluation des produits, extérieures au libre jeu de l’offre et la demande (singulariser les produits, définition de la qualité). L’arbitrage par le marché n’est pas mis en question.

### **Argent des femmes ou économie solidaire?**

Étant donnée la faiblesse du pouvoir étatique pour transformer l’économie des colons, les marchés francs ruraux restent encastrés dans des conventions domestiques<sup>4</sup>.

Considérée une affaire des femmes, la production destinée à l’autoconsommation demeure assujettie au principe de la monnaie domestique (Zelizer, 1989). Le caractère dual de l’économie domestique prête des qualités différentes à l’argent gagné par les femmes et à l’argent gagné par les hommes, qui représente le revenu principal de l’exploitation agricole, provenant des cultures industrielles régulées par l’état.

Cette hétérogénéité de l’argent conditionne sa circulation. Ainsi, la monnaie des femmes est dépensée pour faire face à des besoins reproductifs, au long de circuits restreints.

Aussi à Misiones, la nature hétérogène de l’argent fait que le revenu touché par la vente dans les marchés francs soit défini en termes d’argent domestique, un argent qui n’est pas comptabilisé et qui est destiné à la survivance. En ce sens, il est classé différemment

---

<sup>4</sup> À 1999, l’administration provinciale a créé un bureau spécifique pour répondre aux besoins des marchés francs ruraux et des petits agriculteurs. Cependant, l’action de l’État sur ce domaine demeure marginale.

du revenu sérieux, provenant des cultures industrielles (maté, tabac, thé), qui est dépensé pour faire face aux demandes productives.

Tandis que dans les marchés paysans du nord-est du Brésil, ce sont les hommes qui vendent et la participation des femmes est limitée aux rayons les moins valorisés, liée aux produits moins durables, tels les fruits et les légumes (Heredia, 1979; Forman y Riegelhaupt, 1970), à Misiones ce sont les femmes qui vendent et l'importance de la participation des hommes varie selon les différents marchés francs.

Les marchés francs situés dans les aires de peuplement plus ancien, dont les systèmes productifs sont très dépendants des cultures régulées par l'état et ont plus souffert les effets de la libéralisation de l'économie, reconnaissent une participation plus active des hommes.<sup>5</sup> Dans ces exploitations, il y a eu une féminisation du revenu et l'argent touché de la vente aux marchés francs devient, fréquemment, l'apport principal.

À la localité d'Oberá, un conseiller du syndicat agricole raconte: "À un certain moment, il y a eu un conflit à propos de la domination masculine. Le marché franc a été une invention des femmes, qui a été appropriée par les hommes et puis qui finalement est revenu aux femmes. Il a une tension, de type traditionnel, entre les hommes et les femmes à propos des marchés francs" (Ricotto, 2002: 106).

D'après les techniciens, les marchés francs ont encouragé une modification des représentations sur le genre, dans le sens d'un dépassement des rôles traditionnels. Ainsi: "Auparavant, un homme n'osait pas vendre des oeufs dans la rue, parce qu'il trouvait que c'était une affaire des femmes. Aujourd'hui il fait ça et beaucoup d'autres choses aussi! (Ricotto, 2002: 107).

D'un autre côté, les marchés francs ruraux établis dans les aires de peuplement plus récent (localités de San Pedro et San Vicente, où a été menée notre enquête ethnographique) ont une genèse différente. Dans ces cas, à l'origine des marchés francs, il y a les groupes des femmes promus par les ONG. Il s'agit ici de petits exploitants agricoles orientés vers la culture du tabac, dont les femmes sont encadrées dans des projets visant l'amélioration de la production alimentaire destinée à la famille.

Des les marchés francs établis dans les zones de peuplement ancien, ces marchés sont presque exclusivement l'affaire des femmes et les représentations du masculin féminin sont plus traditionnelles. La vente des excédents alimentaires est considérée une affaire des femmes et, en conséquence, une activité économique secondaire.

Ainsi, la femme d'un producteur raconte qu'elle s'est disputée avec son frère à propos de la vente de viande de porc à petite échelle: "Pour lui, c'est rien du tout, dépecer un ou deux cochons et aller vendre la viande. Mais pour moi, avec cet argent, j'achète tout ce qu'il faut pour manger pendant un mois!"

Dans ces zones, ouvertes à l'agriculture plus récemment, il est très rare que les hommes se consacrent à la production alimentaire. Quand ça leur arrive, ils choisissent de vendre à travers un réseau de clients et non pas dans les marchés francs. Un exploitant raconte les difficultés qu'il a dû affronter au moment où il a décidé d'arrêter la production de tabac et se consacrer à la commercialisation de légumes: "On se moquait de moi quand je partais avec mes sacs pleins des courgettes pour les vendre au village. Mais après, si quelqu'un avait besoin d'argent, ma maison était la banque du coin!"

De toute façon, dans les groupes de développement issus de l'action des ONG, la participation des femmes dans les marchés francs ruraux est admise dans la mesure où l'économie familiale n'est pas menacée. Quand les liens avec l'argent deviennent plus formels (crédit bancaire, achat d'un équipement coûteux), la participation des hommes s'impose.

Ainsi, l'époux d'une agricultrice qui fait partie d'un de ces groupes, raconte: "jusqu'ici, pas de problèmes, parce que le groupe n'a rien apporté. Elles vendent des numéros de

---

<sup>5</sup> Ainsi, par exemple, à la foire de la localité d'Oberá on comptait un 47% des hommes chargés de la vente des produits (Pereira, 2005).

tombola pour obtenir un peu d'argent, mais seulement à l'intérieur du groupe. Tandis que quand il aura le crédit, j'irai parler avec le dirigeant de l'ONG. S'il s'agit du financement pour l'élevage des porcs pour la consommation de la famille, on en a déjà. Et, si c'est pour faire de l'élevage pour la vente, il faut que les hommes y soient. En effet, quand les femmes doivent payer une dette à la banque, les hommes doivent apparaître" (agriculteur à San Pedro).

La condition de la participation des femmes dans les marchés francs demeure subordonnée aux dynamiques des rayons principaux de l'exploitation. Alors, les femmes n'essayent pas de se spécialiser dans certains articles sinon, au contraire, de produire des petits *stocks* diversifiés.

Une femme, au marché franc de San Pedro, raconte: "Le problème, c'est de soutenir les produits. Aller à la *feira* avec très peu des choses, ça ne marche pas. Il s'agit d'apporter un peu de tout: des oeufs, des poulets, du lait, du fromage, etc. Moi, j'ai dû arrêter parce que mon mari est tombé malade et j'ai dû prendre en charge le tabac".

Cependant, encore dans les marchés francs où la participation des hommes est plus élevée, le revenu touché de la vente des produits alimentaires reste conçu en termes de "monnaie domestique", destiné aux frais de la reproduction quotidienne de la famille.

Ainsi, un agriculteur au marché franc d'Oberá raconte: "La *feira* c'est le pain de tous les jours, c'est une activité pour passer, pour aller comme ci, comme ça" (Pereira, 2005: 364).

Dans un autre cas: "Maintenant, avec la *feira*, tu ne dois plus demander au commerçant de te faire du crédit. Tu vas et tu achètes tout ce qu'il faut pour donner à manger à ta famille pendant une semaine" (Pereira, 2005: 363).

Aussi, une agricultrice très connue, qui fait partie d'une ONG et qui a fondé le marché franc à San Pedro signale dans une interview journalistique: "Ce qu'on touche de la vente dans les marchés francs, on le dépense en vêtements ou pour faire face à des petits frais" (Journal *El territorio* 9/11/08).

Cette qualité de "monnaie domestique", attachée au revenu obtenu dans les marchés francs, fait que cet argent ne soit pas comptabilisé et rend très difficile l'estimation des bénéfices économiques de l'activité du côté des techniciens <sup>6</sup>.

Un agriculteur au marché franc d'Oberá raconte: "On n'a jamais fait des numéros, des calculs détaillés, précis ... Ce qu'on voit c'est qu'on dispose d'argent" (Pereira, 2005: 364).

De manière semblable aux comptes domestiques, le revenu provenant de la vente des produits, auparavant destinés exclusivement à l'autoconsommation, ne devient pas l'objet des calculs économiques conventionnels. Dans l'enquête menée par Florence Weber chez des jardiniers amateurs, elle souligne la préférence des enquêtés pour les "mesures domestiques", par exemple, l'estimation de la production du potager en quantité des bocaux des conserves, etc. Au nord-est du Brésil, Heredia (1979) note que les poules, "en tant qu'affaire des femmes" ne sont pas comptabilisées, bien qu'on arrive à les vendre aux moments de carence. Aussi, à Misiones, l'estimation de l'autoconsommation dans le recensement officiel des producteurs de tabac a éliminé l'information sur les poules parce que personne ne connaît combien il y en a.<sup>7</sup>

Les technologies comptables appliquées dans les marchés francs constituent des outils cognitifs limités, qui expriment "la rationalité pratique de l'administration du budget dans les classes populaires" (Weber, 2006). Un calcul de ce genre, sans recours à des normes de mesure objectivées, rend difficiles la délégation et la spécialisation du rôle de vendeur. Ainsi, charger quelqu'un de la vente, pose toujours un problème aux animateurs des groupes de développement. Les gens sont d'accord pour payer cette fonction, mais il

<sup>6</sup> Les documents élaborés par le Programme Social Agricole (PSA, 1998) suggèrent que l'impact principal des marchés francs sur les revenus des agriculteurs c'est la disponibilité d'argent en effectif, mais il n'y a pas un calcul précis des bénéfices.

<sup>7</sup> Aussi Archetti (1987), à l'Ecuador, signale que les femmes paysannes qui font l'élevage des *guinea pigs* destinés à la consommation familiale, ne comptabilisent pas les animaux.

n'est pas clair combien il faudra rembourser. Parfois, on essaye d'établir cette somme à partir des bénéfices obtenus, mais alors le problème qui se pose c'est le calcul de ces bénéfices.

L'incorporation des dispositions de calculs et des technologies comptables, même élémentaires, devient un obstacle sérieux tenant compte que la plupart des agriculteurs concernés n'ont pas la habitude de faire ces registres. Et l'intégration aux filières agro-industrielles ne favorise pas non plus ces pratiques puisque les calculs y sont faits par les entreprises.

Cependant, la reconnaissance du caractère limité des calculs domestiques ne signifie pas qu'il existe un fossé avec les technologies comptables conventionnelles. Par exemple, l'agricultrice chargée de la trésorerie au marché franc de San Vicente, décrit son expérience de socialisation comptable, en signalant: "J'avais acquis quelques connaissances, parce que je vendais des produits à domicile, Avon, Tsu, Tupperware. Alors, j'allais à la banque, j'avais mes vendeuses".

L'évaluation du profit de la vente aux marchés francs sur le revenu des agriculteurs pose un problème aux techniciens et agents de développement. Quand même, ils partagent l'avis que ce revenu ne dépasse pas celui provenant des cultures industrielles, tel le maté, le thé ou le tabac (Ricotto, 2002: 55). L'argent obtenu de la vente de ces produits garde toujours le caractère de "revenu vrai". Ainsi, un producteur au marché franc d'Oberá signale: " le maté, le thé ... C'est le principal, ce sont des choses que j'ai jamais arrêté de faire y que j'essaye de continuer. Ce que permet la *feria* [marché franc] c'est une certaine disponibilité d'argent liquide" (Pereira, 2005: 364).

Alors, l'avantage fondamental du revenu issu des marchés francs c'est d'avoir de l'argent liquide pendant toute l'année. En effet, un agriculteur au marché franc d'Oberá, raconte: Ce n'est pas un gros revenu, mais c'est de l'argent qui permet payer l'essence, l'école des enfants..." (Ricotto, 2002: 106, 107).

Aussi, une femme agricultrice au marché franc d'Oberá signale: "J'avais une blessure à la main, alors je suis venu faire la vente à la *feria* pour toucher un peu d'argent et acheter les médicaments" (Ricotto, 2002: 107).

Vis-à-vis des cultures traditionnelles, "le marché franc est plus sûr comme source rapide d'argent, c'est pour ça qu'on vient ici. Le revenu du thé et du maté, on ne sait jamais quand est-ce qu'il viendra" (Pereira, 2005: 364). Et encore une autre: "Quand tu vends le thé ou le maté tu ne touches pas l'argent tout de suite. On te paie avec des chèques pour 30 ou 60 jours. Tandis que quand tu viens à la *feria*, tu touches ton argent immédiatement" (Pereira, 2005: 363).

Du côté des consommateurs, bien que l'offre des marchés francs soit constituée surtout par des produits bon marché et la majorité des acheteurs aient des revenus égaux au salaire minimum, il y a aussi un 24% des consommateurs dont le revenu s'élève jusqu'à cinq salaires minimum (Ricotto, 2002: 56). Ce dernier groupe est attiré par la fraîcheur des produits et par la confiance, vu les liens d'interconnaissance qui les lient aux agriculteurs.

### **Une objectivation faible des produits**

Le marché, envisagé en termes culturels, suppose des modes spécifiques d'évaluation des marchandises. Reddy (1986) décrit la naissance des formes d'évaluation des étoffes en France dans les années 1789 et 1815, signalant que les critères étaient détaillés dans les dictionnaires de commerce, les manuels et les livres de consultation. L'apparition de ce genre de littérature, enfermant des renseignements précis sur des affaires pratiques, met en évidence l'existence d'une sphère publique des mises en forme des produits, inhérente au dispositif marchand.

En tant que dispositif de coordination, le marché permet de résoudre le passage des évaluations personnelles à une évaluation générale des choses (Eymard-Duvernay, 1989).

Ainsi, Appadurai (1986), à propos de la biographie des objets, note que la production destinée au marché est dominée par des prescriptions standardisés (des recettes). C'est-à-dire, les objets encadrés par le marché ont moins des possibilités d'avoir une trajectoire ou une carrière particulières.

La constitution des biens doit atteindre un degré d'objectivation tel qu'il autorise le dépassement de l'échange singulier, donnant lieu à des échanges à distance, anonymes. Les opérations qui doivent être faites pour que les biens acquièrent de la généralité ne vont pas toujours dans le sens de la standardisation. Les classifications des produits, les normes de qualité, les appellations d'origine contrôlé, etc. constituent des stratégies de coordination différentes, qui représentent des interférences au libre jeu du marché, permettant la commande politique du dispositif.

Alors, l'Etat garde son autorité dans la définition des règles et il y a des intermédiaires (fonctionnaires, experts, étalon de qualités, codes, etc.) qui évaluent la mise en équivalence des choses et la justesse des transactions.

Dans les marchés francs ruraux à Misiones, le processus d'objectivation des marchandises est très faible. Les investissements de forme (Thévenot, 1986) sont presque nuls et la production alimentaire reste semblable à ce qu'elle était au moment où elle circulait exclusivement dans le domaine domestique (auto-consommation).

L'évaluation dépend de la confiance fondée sur l'interconnaissance, l'échange demeure singulier et les transactions restent locales. Le lien entre l'offre et la demande a été construit par les médiateurs, en faisant appel à des critères civiques ("aider les petits exploitants", "solidarité producteurs—consommateurs") sans se soucier d'une définition de la qualité.

Dans les marchés francs ruraux étudiés ici, l'élaboration des produits destinés à la vente a été conçue en continuité avec les pratiques habituelles, liées à la consommation familiale. Il y a eu une transformation très faible des procédés de fabrication et des produits, malgré les stages de formation promus par les agents de développement.

Les programmes de développement agricole ont poussé vers la vente des produits alimentaires, sans objectiver les techniques et sans établir des normes d'évaluation. Étant donné qu'il n'existe pas une tradition artisanale de production alimentaire dans la province, le cadre pour la constitution des produits devait être pourvu.

Une stratégie de production artisanale des produits alimentaires, axée sur la définition de la qualité, aurait permis la valorisation du travail dans des établissements agricoles familiaux.

Le fait que l'évaluation des choses reste incarnée dans les personnes est considéré un aspect positif par les médiateurs faisant une analogie avec la production différenciée et les biens de qualité. Néanmoins, il s'agit d'une identification momentanée, sans aucune référence durable.

Les stages de formation du Programme Social Agricole et du programme *Pro—Huerta* ont introduit des modifications, grâce à la provision de semences et à la systématisation des procédés d'élaboration des fromages, des confitures, de la charcuterie et des conserves au vinaigre. Ses programmes aussi ont diffusé des normes sanitaires concernant la manipulation des aliments<sup>8</sup>. Mais toutes ses actions n'ont pas abouti à la création d'un cadre spécifique d'élaboration des produits du type artisanal, par exemple.

Les innovations introduites par le programme *Pro—Huerta* (agriculture organique, semences sélectionnées) sont rappelées par les agriculteurs, visant exclusivement la quantité. Ainsi, une femme agricultrice à la localité de San Vicente raconte: « J'ai toujours eu mon potager. Ce qui a changé avec le *Pro—Huerta* c'est la grandeur. Maintenant je

---

<sup>8</sup> Les municipalités ont en charge le contrôle sanitaire des produits vendus dans les marchés francs ruraux. L'enregistrement des établissements d'élaboration artisanale des produits alimentaires a commencé à la province dix ans après la diffusion de ces marchés.



fais beaucoup plus des légumes parce qu'on me fait cadeau des semences" (Perucca, 2001).

De même, le secrétaire du syndicat signale qu'avant les marchés francs, les petits exploitants avaient connaissance seulement de six variétés des légumes, tandis qu'aujourd'hui ils en connaissent plus de trente (Journal *El territorio* 12/10/09).

Dans le domaine de l'élaboration des fromages, le Programme Social Agricole a diffusé des normes relatives à l'exigence de la pasteurisation du lait.

Alors, le "fromage casanier", vendu au marché franc, effectue un parcours technique vis-à-vis du fromage "fait à la maison", et destiné exclusivement à l'auto—consommation. Néanmoins, les innovations introduites vont dans le sens de l'hygiène.

Ainsi, une femme, au marché franc de San Pedro, décrit ce processus: "Ma mère, à la maison, elle faisait du fromage avec le lait cru. Nous, avec le PSA [Programme Social Agricole], on nous a appris à pasteuriser le lait, à mettre du sel, tout ça. Ma mère ne s'est jamais intéressée à faire le fromage autrement. Peut-être parce qu'il faut avoir plus de temps".

D'après cette femme, l'élaboration du fromage selon les principes du PSA, "demande beaucoup plus de temps, plusieurs heures de feu, à la cuisine. Alors, pour vendre à la *feria*, je faisais du fromage une fois à la semaine et c'était plusieurs heures de travail".

Pour l'élaboration des confitures et des conserves au vinaigre, l'innovation principale du PSA a été l'exigence de bocaux à fermeture hermétique. Il y a eu aussi une uniformisation des procédés d'élaboration orientée à augmenter la durée des conserves. Cet aspect signale une différence avec la situation antérieure, définie par la dispersion des pratiques. Une agricultrice raconte: "Toutes les femmes connaissaient comment faire des confitures, mais chacune les faisait à sa façon et il avait plusieurs manières. Maintenant, celles qui s'intéressent à l'élaboration, celles qui appartiennent aux groupes [de développement], on leur apprend comment il faut faire".

L'objectivation faible des produits aux marchés francs ruraux met en évidence le penchant populiste du développement participatif dans la province, qu'on a déjà souligné (Schiavoni, 2005 ; 2006). C'est-à-dire, il y a une volonté de reconnaissance des savoirs locaux mais il n'y a pas un support technique orienté vers la systématisation des pratiques et la mise en valeur des connaissances. Alors, les programmes essayent de reprendre l'organisation et le savoir—faire des agriculteurs, mais sans fournir des instruments permettant des "sorties de la pratique", pour réfléchir sur les procédés et les enchaîner au système technique et scientifique.

D'autres expériences de production alimentaire, menés par des petits agriculteurs à Misiones, sont encadrées par les agences de développement visant une transformation des techniques orientées vers la standardisation. C'est le cas de l'élevage des porcs et de volailles, promus par l'Institut National de Technologie Agronomique (INTA). Dans ce cas là, il y a eu une plus forte objectivation des produits, l'activité est devenue l'affaire exclusive des hommes, entraînant des formes de division du travail et le recours à des spécialistes (INTA, 2008).

Il y a aussi, à la province, des coopératives et des petites entreprises familiales d'élaboration de fromage, qui ont recours à des spécialistes (un membre de la famille qui a fait des études dans l'alimentaire), dont les produits sont enregistrés et qui essaient de mettre en place une stratégie d'identification du produit au territoire (fromage *misionero*). Vis-à-vis les produits de marchés francs, les patrons de ces entreprises signalent le souci de l'hygiène et la conformation aux normes sanitaires de leurs fromages.

Alors, ce qui fait défaut dans l'appareil du développement c'est la définition d'un cadre de qualité pour les produits alimentaires artisanaux, permettant la valorisation du travail des femmes et la professionnalisation de l'activité.

## Conclusion

Le débat sur le développement est inséparable du débat sur le marché. Sous divers points de vue, le développement peut être envisagé comme un processus généralisé d'extension des marchés.

Penser l'économie autrement, signifie surmonter la conception du marché comme le seul et le plus efficace mécanisme de coordination. Le néolibéralisme montant des dernières décennies du XX<sup>e</sup> siècle a réifié le dispositif, mais les critiques sociologiques des reconstructions néoclassiques du marché interdisent une vision simplifiée sur le phénomène.

L'analyse de marchés francs ruraux à Misiones pose le problème des formes de coordination économique. En effet, les agents de développement et les dirigeants paysans, malgré leur rejet du marché, ont mis en place un mécanisme de coordination par les prix, au lieu de favoriser la rentabilité des petits exploitants par d'autres moyens. Dans ce sens, par exemple, on aurait pu limiter la concurrence à travers des normes de qualité et des stratégies de singularisation des produits .

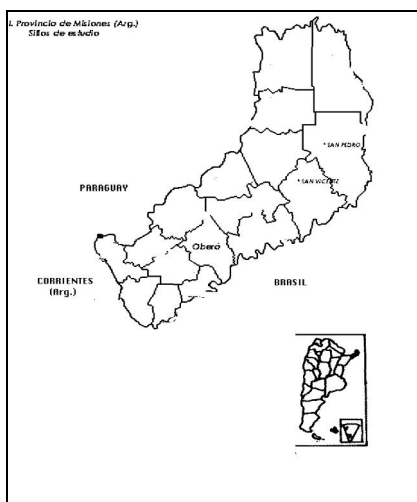
L'arbitrage du marché, choisi par les médiateurs, a limité la portée de l'innovation, du moment où la production alimentaire bon marché est devenue la condition pour s'intégrer aux marchés francs.

L'élection des procédures de coordination économiques différentes du marché, aurait demandé la mise en place d'investissements de forme plus lourds, exigeant une transformation radicale des produits et l'adoption des technologies de calcul plus complexes.

Alors, la convention marchande installée à travers les marchés francs s'est faite en continuité avec la production alimentaire traditionnelle, encadrée comme une affaire des femmes et considérée en termes d'activité secondaire et non professionnelle.

C'est-à-dire, pour construire un marché commandé par les agriculteurs, il ne suffit pas de supprimer les intermédiaires. Jusqu'à présent, les efforts déployés par les programmes de développement n'ont pas réussi à instituer des organisations économiques valorisant le travail des agriculteurs.

### **Province de Misiones (Argentine) Localités Oberá, San Vicente et San Pedro**



### **Références bibliographiques**

Appadurai A. (1986), *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*, Cambridge University Press.

Archetti E. (1987), "An anthropological perspective on cultural change and development: a case study from the Highlands of Ecuador", *Terrains et Perspectives. L'Anthropologie face aux transformations des sociétés rurales, aux politiques et aux idéologies du développement*, Editions

de l'ORSTOM, Leyde, p. 333—348.

Boltanski L. et Thévenot L. (1991), *De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.

Callon M. (1998), "The embeddedness of economic markets in economics", *The Laws of the Markets*, Blackwell Publishers, Oxford—Malden, p.1-57.

Carballo C. et al. (2001), "Demanda de tecnología y desarrollo local. Las Ferias Francas de Misiones", *II. Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, Universidad Nacional de Buenos Aires, Buenos Aires.

de Melo Lisboa A. (2006), "Marché solidaire", *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Gallimard, p. 437—450.

Eymard-Duvernay F. (1989), "Conventions de qualité et formes de coordination", *Revue Économique* Vol. 40, n° 2, Paris, p. 329-360.

Fligstein N. (1996), "Markets as Politics: A Political-Cultural approach to Market Institutions", *American Sociological Review*, 61, Nashville, p. 656-673.

Forman S. et Riegelhaupt J. (1970), "Market Place and Marketing System: Toward a Theory of Peasant Economic Integration", *Comparative Studies in Society and History*, 12, Cambridge, p.188-212.

García Guerreiro L. (2008), "Resistencias Campesinas: La experiencia de las ferias francas de la provincia de Misiones, Argentina", *Campesinato e agronegócio na América Latina: a questão agrária atual*, Expressão Popular, São Paulo, p. 365-384.

Garcia- Parpet M. F. (1986), "La construction sociale d'un marché parfait: le marché au cadran de Fontaines—en—Sologne", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 65, Paris, p. 2-14.

Garcia- Parpet M. F. (2008), "Mercado e Modos de Dominação: a feira e as vinculações de trabalhadores na plantation açucareira nordestina", *Processos de constituição e reprodução do campesinato no Brasil*, vol I, Ed. UNESP, São Paulo, p. 69-87.

Gatti L. M. et Moura Echenique V. (1974), "Relaciones sociales en una feria", *Revista del Instituto de Antropología*, Universidad Nacional de Córdoba, p. 59-66.

Heredia B. (1979), *A morada da vida. Trabalho Familiar de Pequenos Produtores do Nordeste do Brasil*, Paz e Terra, Rio do Janeiro.

Lapegna P. (2005), "Transformaciones y nuevas articulaciones agroalimentarias. Las Ferias Francas de la provincia de Misiones", *El campo argentino en la encrucijada. Estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad*, Ed. Alianza, Buenos Aires, p. 341-370.

Palmeira M. (1977), "Emprego e mudança sócio-econômica no Nordeste", *Anuário Antropológico*, Edições Tempo Brasileiro, Rio do Janeiro, pp. 201-238.

Pereira S. (2005), "La feria franca de Oberá: constitución, desarrollo y difusión de un emprendimiento comercial innovador", *Trayectorias y contextos. Organizaciones rurales en la Argentina de los noventa*, Ed. La Colmena, Buenos Aires, p. 349-385.

Pereira S. (2007), "Instituciones, participación y capacitación en el fortalecimiento de la feria franca de Oberá, Misiones", *Territorios en contrucción. Actores, tramas y gobiernos: entre la cooperación y el conflicto*, Ed. Ciccus, Buenos Aires, p. 255-276.

Perucca C. (2001), "El programa *Pro—huerta*: análisis de su implementación y funcionamiento de los grupos de base e incidencia en la alimentación de las familias en el municipio San Vicente, Misiones", *Thèse de Maîtrise*, Universidad Nacional de Misiones.

Reddy W. (1986), "The Structure of a Cultural Crisis : Thinking About Cloth in France Before and After the Revolution", *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*, Cambridge University Press, p. 261-284.

Ricotto A. (2002), "Uma rede de produção e comercialização alternativa para a agricultura familiar: o caso das feiras livres de Misiones, Argentina", *Thèse de Maîtrise*, Programa de Posgrado en Desarrollo Rural, Porto Alegre.

Schiavoni G. (2005), "El experto y el pueblo. La organización del desarrollo rural en Misiones (Arg.)", *Desarrollo Económico* 179, Buenos Aires, p. 435-453.

Schiavoni G. (2006), "Lecturas para agricultores. Herramientas intelectuales y representaciones de la agricultura familiar en Misiones (Arg.)", *Mundo Agrario* 12, Universidad Nacional de Quilmes <[www.mundoagrario.unlp.edu.ar](http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar)>

Stanziani A. et Bruegel M., (2004), "Pour une histoire de la 'sécurité alimentaire' ", *Revue d'histoire Moderne et Contemporaine* 51, Paris, p.7-16.

Swedberg R. (2005), "Markets in society ", *The Handbook of Economic Sociology*, Sage, New Jersey, p. 233-253.

Thévenot L. (1986), "Les investissements de forme", *Conventions économiques*, CEE/PUF, Paris, p. 21-71.

Thompson E. P., (1993), "The Moral Economy Reviewed", *Customs in Common*, The New Press, New York, p. 259-351.

Weber F. (2006), "Séparation des scènes sociales et pratiques ordinaires du calcul. À la recherche des raisonnements indigènes", *Écrire, compter, mesurer / 2. Vers une histoire des rationalités pratiques*, Éditions Rue d'Ulm, Presses de l'École Normale Supérieure, Paris, p. 65-85.

Zelizer V. (1989), "The Social Meaning of Money: "Special Monies" ", *The American Journal of Sociology* 95, Chicago, p. 342-377.

### **Documents et journaux cités**

*El territorio*. Journal. Province de Misiones (Arg.).

Programme Social Agricole, PSA.— 1998. 2º Informe de Monitoreo. Province de Misiones (Arg.)

Programme Social Agricole, PSA.— 1995. Taller de Mercadeo. Province de Misiones (Arg.)

INTA (Institut National de la Technologie Agronomique).—2008. 1º Seminario de Experiencias de Desarrollo Rural. Province de Misiones (Arg.)

**Procesos de construcción social de la economía**

## Circulación de parcelas y mercado de tierras en la pequeña agricultura

Gabriela Schiavoni\*

RESUMEN: Este artículo describe el proceso de circulación de la tierra en el nordeste de Misiones (Arg.) y plantea el problema de las condiciones sociales de surgimiento del mercado. A partir de herramientas teóricas provistas por la sociología económica, se analiza el trabajo de construcción social de la economía, en asentamientos agrícolas, fruto de la ocupación espontánea, llevada a cabo en las últimas décadas (1970—2000).

Los vínculos complejos que ligan a las empresas forestales y los agricultores ocupantes configuran una trama favorable a las transacciones informales. El impulso estatal a la reforestación produjo una valorización de la tierra en la región, actuando como un estímulo para la constitución del mercado. Por otra parte, la afectación de importantes superficies al régimen de 'áreas protegidas' redujo el margen de maniobra de los ocupantes. Se planteó el conflicto por la tierra y las organizaciones de lucha apuntan a sustraer temporariamente la tierra de la influencia del mercado. La descripción que proponemos restituye el carácter contradictorio del fenómeno, situado en el cruce de influencias que favorecen y limitan la circulación mercantil de las parcelas.

ABSTRACT: This article describes the process of circulation of land in the northeast of Misiones (Argentina) and pose the problem of the social conditions of the rise of the market. From theoretical tools provided by economic sociology, we analyze the social construction of the economy in non—planned agricultural settlements, carried out in the last decades (1970-2000). The complex bonds that keep together the landless peasants and the forest companies encourage the informal deals with the land. The public incentive to the reforestation, increase the land price in the region, acting like a stimulus for the constitution of the market. On the other hand, the affectation of important surfaces to the regime of nature reserve reduced the leeway of the peasants. The land-struggles arise and the peasant organizations aims to remove the land from the influence of the market. The description that we propose restores the contradictory character of the phenomenon, located in the crossing of influences that favour and limit the mercantile circulation of the parcels.

---

\* Antropóloga social, CONICET—Universidad Nacional de Misiones, Lanusse 2462 (3300), Posadas, (03752 430449) <[gacha@arnet.com.ar](mailto:gacha@arnet.com.ar)>.

## **Introducción**

La sociología económica y la antropología de la economía subrayan el carácter no—automático de la constitución de los mercados. Este dispositivo, considerado evidente por la economía estándar, es fruto de un trabajo de construcción social, cuya génesis se olvida.

Nuestro artículo describe las dificultades que enfrenta la estructuración de un mercado de tierras en los asentamientos surgidos del poblamiento no—planificado del nordeste de Misiones. Desde mediados de 1970, esta zona constituye el área de expansión de la frontera agrícola, un proceso llevado a cabo por pequeños productores sin capital que, inicialmente, ocuparon las extensiones fiscales vacantes y luego las propiedades forestales abandonadas (Schiavoni, 2008).

En un marco de escasa regulación estatal, los vínculos complejos que ligan entre sí a las empresas de explotación de monte nativo y a los agricultores ocupantes, insertos en el complejo agroindustrial tabacalero, constituyen una trama favorable a las transacciones informales, en las que los precios se fijan de acuerdo a la ocasión.

A su vez, el impulso a la reforestación produjo una valorización de la tierra en la región, actuando como un estímulo para la constitución de un mercado. Por otra parte, la afectación de importantes superficies al régimen de ‘áreas protegidas’, redujo el margen de maniobra de la ocupación agrícola espontánea, planteando el problema de la lucha por la tierra que enfrenta a madereros y agricultores. El accionar de las organizaciones de ocupantes apunta a sustraer temporariamente la tierra de la influencia del mercado.

De este modo, el fenómeno bajo estudio está situado en el cruce de influencias contrapuestas, que favorecen y restringen la constitución de un mercado de tierras.

### **1. Un régimen de precio móvil: ‘Briques’ y ‘mejoras’**

Estudiando una sociedad rural del Piamonte en los siglos XVII y XVIII G. Lévi observa que la extrema dispersión de los precios de la tierra (a superficies y calidades iguales) sugiere que se trata de un mercado con una lógica particular: cada transacción está desconectada de las demás, su precio es función de la relación personal entre comprador y vendedor. El mercado fundiario no es impersonal y la tierra no es una mercancía sujeta al libre juego de la oferta y la demanda. Es decir, hay intercambiabilidad pero no existe un sistema de equivalencias que estructure el intercambio de parcelas.

Utiliza la noción de *sliding prices* formulada por Geertz como mecanismo central de la economía del *bazaar* marroquí. Este sistema de formación de precios “tiende a crear una situación en la que la tensión competitiva principal se da entre comprador y vendedor” y “tiende a aislar cada transacción como una relación única entre dos personas” (Lévi, 1990: 205). El encuentro entre comprador y vendedor no es impersonal y el precio se forma mediante una contratación que acerca progresivamente el valor pedido al valor ofrecido.

En las tierras fiscales del nordeste de Misiones, el trueque (*brique*) y la compra-venta de mejoras (comercialización del trabajo efectuado sobre los predios) constituyen el medio habitual de compra de tierra. En estas transacciones los precios son muy variables porque el acuerdo depende de la conveniencia mutua y la oportunidad. Aunque el trato está centrado en el objeto, la formación del precio no se guía por un sistema objetivo y estandarizado y el valor toma en cuenta una constelación de factores.

*Brique* es una palabra brasilera que viene de *briquebraque* (del francés *bric-à-brac*, “de cualquier modo”). Denota un conjunto de objetos diversos y usados para reventa, a un precio inferior, motivado frecuentemente por una partida<sup>9</sup>.

Los ocupantes del nordeste de Misiones utilizan esta expresión para referirse al intercambio de parcelas y otros bienes, sin intervención de dinero, entre personas de igual rango, reclutadas en un círculo de sociabilidad cotidiana, de parentesco y de amistad. Aún así, el *brique* puede concertarse entre extraños, a través de los servicios de un mediador especializado (*briquero*):

*Papá era briquero. Le vendió las tierras a casi todos los del ‘Kilómetro 18’. Como papá siempre estaba en Aristóbulo, y en esa zona los carniceros no mataban animales de la colonia, papá iba allá y hacía sus briques de chacra. Recibía vaca, buey, carro, tractor ... Lo que venía, él recibía. Entonces quedaba más fácil para comprar, porque en ese momento, quién tenía plata para comprar una chacra? Él acomodaba las cosas, si recibía un carro, sabía quién quería un carro y como ya estaba en eso cuando alguien necesitaba una motosierra o algo venía a verle (agricultor, depto. San Pedro, 1997)*

Los *briques* son formas de intercambio controlado, un tipo de circulación característico de la moneda primitiva, pero presente también en contextos modernos, a través de cupones, bonos,

---

<sup>9</sup> En palabras de un agricultor: “*Brique* es cambio de cosas, negocio brasilero, en Argentina va a decir cambalacho”.

etc (Douglas, 1974). El intercambio controlado impone restricciones a la libre circulación y a la transferibilidad del dinero. El *brique* contiene dos tendencias contrapuestas: por un lado, están presentes la intercambiabilidad de los bienes y la estimación de su valor monetario. Por otro lado, el hecho que los mediadores sean cosas (y no dinero), restringe la circulación, segmentando la fluidez<sup>10</sup>.

El fundamento económico, la conveniencia de estas transacciones, no reside en consideraciones relativas al parentesco o a la amistad, sino en la identificación del momento oportuno y la ocasión propicia<sup>11</sup>. Así, un productor de más de 60 años, en fase de reemplazo *briqueó* su chacra de 38 ha, con plantaciones de yerba mate, por otra más pequeña (27 ha, sin plantaciones), que presentaba la ventaja de estar ubicada lindante con la explotación de su hijo. Obtuvo además el compromiso de la contraparte (un agricultor joven) de entregarle anualmente 1000 Kg. de tabaco durante 4 años (del 2000 al 2004), lo que le permitió mantener el contrato con la empresa, que le brinda servicios de salud.

En otro caso, el productor hizo un *brique* por el que obtuvo una parcela de 11 hectáreas en una propiedad en conflicto, abonando casi el doble del precio pagado allí por los agricultores en convenio con el propietario. Fundamentó la racionalidad de la transacción, refiriéndola a circunstancias personales: “Mi chacra ya no da y esta me queda cerca. Es suelo quebrado, pero buena tierra para tabaco. El hombre al que le compré, había hecho convenio con el dueño. Hice un *brique*: le entregué una yunta de buey y 5 vacunos. Me falta pagar \$ 5000” (agricultor, depto. San Pedro, 2006).

También otro productor, que explota una chacra prestada por la hermana, refiere que está por adquirir una parcela, pagando un precio estándar (\$500/ ha). La ventaja de este “brique de chacra” es que no requiere desembolso de dinero: “Son 50 ha, entrego el 350 [camión Ford 350]

---

<sup>10</sup> A propósito del trueque de una yegua por un molino para triturar maíz, un productor comenta: “Le vendería mi molino si el pago fuera en dinero, pero él quiere hacer entrar la yegua en el *brique*. A mí no me interesa la yegua porque estoy al lado de la ruta y me conviene más darle 1\$ al colectivo. Pero en el fondo [chacras más alejadas], interesa la yegua para salir” (depto. San Pedro, 1999).

<sup>11</sup> A diferencia de lo que plantea Woortmann (1988) para el caso de los campesinos del nordeste brasilero, en Misiones el parentesco y la amistad no aparecen reñidos con el negocio.



y todavía me da un vuelto. Es buen negocio, el hombre quiere salir porque no se entiende con un vecino” (agricultor, depto. San Pedro, 2006).

Finalmente, en otro caso, un matrimonio joven que explota 12 hectáreas en una propiedad en conflicto, acaba de adquirir 40 ha a un precio muy bajo (\$ 40/ha) en otra propiedad privada.

Se trata de una ocupación con posibilidades de regularización, ya que “el dueño hace 26 años que no aparece”. La transacción se hizo combinando pago en efectivo y ‘cambio de cosas’: “Entregamos \$300 y *brique* de animales para que salga el que estaba [anterior ocupante]. El otro ocupante quedó como chacrero. Le dimos una motosierra y tenemos que darle un corte de casa [de madera] cuando nosotros vamos a vivir en la chacra y él tiene que salir” (agricultor, depto. San Pedro, 2007).

A su vez, la estrategia de “compra—venta de mejoras”, una forma característica de circulación de la tierra en situaciones de frontera agraria, es una práctica generalizada en el nordeste de Misiones.

El objeto de intercambio en estas transacciones es el trabajo efectuado sobre los predios. A diferencia de los *briques*, el dinero interviene como principal medio de pago, complementado con algunos objetos, dando lugar a transacciones mixtas. Aún así, también en estos tratos, los precios registran un gran dispersión, las equivalencias fluctúan y el valor resulta de un arreglo singular entre las partes.

Si consideramos que en los predios fiscales, la realización de la mensura representa un paso en dirección a la institucionalización de un mercado, generando un proceso de valorización de las parcelas, la situación observada en el nordeste de Misiones sugiere que las acciones de regularización, impulsadas por el estado a mediados de la década de 1980, produjeron sólo una estructuración débil de la circulación mercantil de la tierra.

El cuadro N° 1 describe seis transacciones de compra—venta de mejoras en un Consorcio de Mensura del nordeste de Misiones, realizadas después de la firma del contrato con el agrimensor (julio de 1985) y ordenadas de acuerdo al precio de la tierra. La comercialización de mejoras es un subterfugio para vender y comprar tierra fiscal, y, observamos que el valor de la hectárea, a calidades semejantes, es muy variable, oscilando entre 2 y 83 australes.

La inversión realizada (las mejoras) tampoco explica las diferencias. Se trata de trabajos

---

similares (rozados e implantación de pastos) y, si bien, los valores más elevados corresponden a predios con casa, galpón y potrero (pastura alambrada), la variación no es proporcional a la magnitud de la inversión. El aumento del precio de la tierra tampoco es función del momento en que se realiza la transacción, considerando el tiempo transcurrido una vez firmado el contrato de mensura.

**Cuadro Nº 1**

<b>Compra-venta de mejoras en tierras fiscales del NE de Misiones</b>				
	MEJORA	FECHA	PRECIO	Forma de PAGO
1	6 ha de capuerada (*) (2 ha: anuales y frutales) ubicadas en 90 ha libres de ocupantes (sup. fiscal)	23/8/85	200 A <b>2,2 ha</b>	Al contado
2	2 ha de gramado (*) sin alambrada y 3 ha de rozado (*) en una sup. de  16 ha libres de ocupantes (fiscal)	2/6/86	500 A <b>31,2 ha</b>	120 A en efectivo y por el saldo (380 A) 2 bueyes s/marca
3	2 ha. gramado s/alambrar y 3ha. rozado en 60 ha libres de ocupantes	12/6/86	2000 A <b>33,3 ha</b>	Al contado
4	1 ha. gramado s/alambrar en una sup. total de 10 ha libres de ocupantes	4/7/86	500 A <b>50,0 ha</b>	Al contado
5	fracción fiscal lote 2 con: casa de madera (15 m <sup>2</sup> ), galpón (63 m <sup>2</sup> ), 1,5 ha gramado, 2 ha rozado. Todo en 27 ha. libres de ocupantes	11/7/86	2000 A <b>74,0 ha</b>	Al contado
6	lote fiscal nº 59 con: casa de madera (25m <sup>2</sup> ), galpón (100m <sup>2</sup> ), 1 ha de potrero,  5 ha. rozado. Todo en 30 ha libres de ocupantes	25/7/86	2500 A <b>83,3 ha</b>	1 buey (100 A) 1 automóvil (1650 A)  Documento (500 A)

1985:1 austral=US\$ 0,950; el costo de mensura asciende a 2 australes la ha.

(\*) capuera: bosques de regeneración de 1 a 7 m de altura

(\*) gramado: pasturas implantadas

(\*) rozado: área desmontada para cultivo

**Fuente: INTA, San Vicente, Información sobre Consorcios de Mensura**

Los *briques* y las mejoras son prácticas de intercambio que se desenvuelven prescindiendo de una evaluación estandarizada de los bienes. Las transacciones se pactan entre dos personas y el trato no es generalizable. En el ejemplo que presentamos, la tierra comercializada a través de “mejoras” resultó mucho más barata que las ventas en el mercado formal (en 1985, la hectárea de tierra en la zona está valuada en 200 australes, de acuerdo al aviso de venta de una gran propiedad contigua).

En las economías completamente mercantilizadas estas formas se mantienen en aquellos casos en los que la calidad del producto no puede ser despegada de las personas (evaluación incierta o no estandarizada, tales como el mercado de automóviles usados). La existencia de un

mercado, a su vez, depende de la institucionalización de un sistema de equivalencias, basado en calidades durables, con un amplio dominio de validez.

## **2. Explotación y gestión de grandes superficies: la lógica de los empresarios**

Aún cuando el actual conflicto por la tierra en el nordeste de Misiones enfrenta a madereros y ocupantes, numerosos vínculos conectan a estos actores.

Las empresas dedicadas a la explotación de monte nativo en el nordeste de Misiones ponen en práctica sistemas extractivos, altamente consumidores de espacio, ya que las especies valiosas son escasas y están dispersas. Además, una vez extraída la madera, la tierra pierde gran parte de su valor.

Estas empresas incluyen frecuentemente el rubro inmobiliario. Así en ocasión de la realización del censo de ocupantes de tierras privadas de Misiones, las propiedades en conflicto pertenecían a “sociedades forestales, industriales e inmobiliarias”, tales como: “Colonizadora S. A. Inmobiliaria, Agrícola e Industrial”; “Ferbuel Sociedad Anónima Comercial Industrial Financiera Inmobiliaria y Agropecuaria”, y la “Compañía Maderera Industrial Comercial Financiera e Inmobiliaria S. A.”.

Sin embargo, el loteo de parcelas rara vez se lleva a cabo y sostener el derecho de propiedad representa una dimensión problemática de la actividad extractiva. La reforestación — implantación de pinos con destino a la industria celulósica— ofrece una solución a la necesidad de conservar y valorar los montes explotados. La actividad, además, recibe el estímulo del estado mediante apoyo crediticio.

El denominado localmente “sistema Laharrague” es un modo de gestión basado en la concesión (informal) de la explotación de monte nativo a cambio de reforestación<sup>12</sup>. También en las propiedades en conflicto del nordeste provincial, hemos observado que los dueños ofrecen “dar tierra a cambio de pino”. Como explica un ocupante: “Autorizaban el uso y la gente tenía que dejar con pinos. No aceptamos, porque esa propiedad pidió un crédito para reforestar y no cumplió. La provincia le puede sacar la tierra por eso. Si ponemos pino, la empresa queda

---

<sup>12</sup> Este empresario forestal “ se dio cuenta bien temprano que la explotación de monte nativo no era negocio. Hacía así: ‘te doy 5 ha, 10 ha, hasta 70 ha de monte nativo y me plantás a cambio 1 ha de pino’. Ahora vive de los pinos” (administrador forestal, 2005).

cumpliendo” (agricultor, depto. San Pedro, 2005).

Otra modalidad que registramos es el otorgamiento a los agricultores, en calidad de préstamo, de extensiones recién forestadas en las que pueden intercalar tabaco. La estrategia cumple el doble objetivo de frenar la intrusión y controlar las plagas que afectan los primeros años de la reforestación.

Refiriéndose a la ocupación agrícola de las propiedades forestales del nordeste provincial, un dirigente del Movimiento Agrario de Misiones (MAM) subrayaba la connivencia de los empresarios, señalando tres razones principales:

1. “Hubo grandes empresas que dejaron formarse alrededor de su tierra lo que se llama un ‘cordón sanitario’: una serie de chacras que protegía del avance de más colonias. Eso lo hizo fundamentalmente Laharrague que tiene aproximadamente 35.000 hectáreas en nuestra provincia” (Guilbard, 2006).

2. “Lo otro que se dio en varios lugares es que el propietario ha hecho una explotación ilegal de la madera y la forma de tapar esa explotación es dejar que entren colonos, y luego se culpa a los colonos de esa entrada” (Guilbard, 2006).

3. “Otro hecho que hay que tomar en cuenta es que hay zonas difíciles para realizar plantaciones industriales, plantar pino, porque es muy quebrado, entonces dejaron entrar gente que le está permitiendo no pagar impuestos o negociar con el estado esa tierra, que a ellos no les sirve porque ya sacaron la madera de valor y volver a plantar es demasiado costoso” (Guilbard, 2006).

El funcionario provincial a cargo de la dirección de tierras privadas coincide con este diagnóstico: “Son los madereros los que impulsan la ocupación. Sobre todo de las áreas más remotas, donde hay más madera. Le traen una provista a fin de mes y el tipo corta los árboles y los pone en la planchada. Por supuesto le compran a precio vil” (comunicación personal, 2006).

Habría que agregar a esta lista, la función de control de la mano de obra, que desempeñan las tierras de los montes explotados. En efecto, los ocupantes, frecuentemente ex—empleados de las empresas, al permanecer en los predios, conservan un vínculo con la actividad (muchas veces les adeudan jornales e indemnizaciones), que puede ser activado de acuerdo a los requerimientos esporádicos de trabajo, propios del empleo forestal. Esta conexión latente no obedece a mecanismos de dominación tradicional, sino que se funda en la inexistencia de

oportunidades alternativas (laborales y productivas).

Asimismo, otra función importante de estas propiedades, es el uso de la tierra como garantía para la obtención de créditos (hipotecas).

En este contexto, la expansión de la actividad de reforestación, incentivada por el estado nacional desde 1990, generó un proceso de valorización de la tierra en la región<sup>13</sup>. Esto actuó como un estímulo para la constitución de un mercado de tierras, pero el interés no está encaminado a la delimitación y venta de parcelas a los agricultores.

Así, las estrategias de los empresarios en las grandes propiedades con ocupantes están orientadas a negociar en bloque y, en la medida de lo posible, con el estado.

El funcionario provincial a cargo de la dirección de tierras privadas considera que: “ La ley [“de expropiación”, N° 4093] es a la medida de los propietarios. Negocio redondo. En vez de negociar con muchos compradores, negocian con uno solo: el estado” (comunicación personal, 2006).

En 1999, el valor estimado para remate de una de las grandes propiedades forestales del nordeste de Misiones (35.156 ha) fue de 10 millones de dólares. Al año siguiente se ofreció en 3,75 millones de dólares. En 2003 se volvió a ofrecer en 2,60 millones de pesos argentinos, incluyendo un aserradero y una laminadora. Finalmente, se vendió en forma fraccionada a una empresa forestal que pagó \$90 por hectárea de tierra, con ocupantes. Inmediatamente, quedó incluida en la “ley de expropiación” y el propietario sólo se aviene a negociar con el estado a un valor de \$1500 la hectárea.

### **3. La construcción del mercado y las condiciones sociales del cálculo**

La imbricación de la economía en la sociedad puede conceptualizarse en términos de formas de institucionalización interactiva, en las que las identidades e intereses de los participantes fluctúan de acuerdo a las características de sus vínculos (Callon, 1998).

Los agentes y los marcos de acción se constituyen simultáneamente y la capacidad de elección y decisión no está inscripta en la naturaleza de cada participante, sino que coincide con la

---

<sup>13</sup> Para algunas actividades productivas, el valor por hectárea puede ascender hasta US\$ 1500 (*El territorio*, 3/10/06). En el nordeste de Misiones, el valor más elevado es de US\$ 300 la hectárea, mencionado a propósito de la venta de grandes extensiones a compradores extranjeros, con destino a la creación de reservas ambientales.

morfología de sus relaciones, con la forma de la red<sup>14</sup>.

Desde este punto de vista, el mercado constituye un mecanismo diversificado, compuesto de arreglos heterogéneos, situado en múltiples lugares, que los propios actores contribuyen a configurar.

Un mercado implica la coordinación de acciones entre compradores y vendedores con intereses divergentes, que resuelven el conflicto mediante el precio. La actividad de cálculo es al mismo tiempo un insumo y un subproducto del mercado. Los instrumentos de cálculo —y la moneda como principal operador—, simplifican y equiparan realidades disímiles. En este sentido, llevan a cabo un trabajo de traducción, capaz de conectar y asociar personas y grupos, estabilizando redes sociales que posibilitan la acción a distancia.

En contraste con la economía del don, en las que los objetos son inalienables y el intercambio anuda relaciones cualitativas entre las personas (pero cuyo poder queda limitado a su propia efectuación), el mercado supone el intercambio de objetos alienables, entre personas que se encuentran en un estado de independencia recíproca, lo que se traduce en el establecimiento de una relación cuantitativa, un registro impersonal y la posibilidad de extensión a un gran número de individuos (Caillé, 1993).

El equipo de cálculo, entonces, no está en el cerebro humano ni en el marco cultural, sino en las características de la red de relaciones (Callon, 1998)<sup>15</sup>.

Construir una transacción mercantil, implica cortar uno por uno los lazos que ligan la cosa a otros objetos y a otros seres humanos. La convención mercantil se funda en la circulación sin amarras de personas y cosas (Boltanski y Chiapello, 2002).

La institucionalización del mercado se deriva de una labor de encuadre tendiente a disociar objetos y agentes. El estado interviene estableciendo los marcos legales que regulan el uso de los recursos y las relaciones entre los participantes.

---

<sup>14</sup> La creatividad del *entrepreneur* es fruto de su posición en la intersección entre dos redes, con escasa superposición que él contribuye a vincular.

<sup>15</sup> Así: “Para que el cálculo sea efectuado y completado, los agentes y los bienes involucrados deben estar desenredados y encuadrados. Un borde claro y preciso debe establecerse entre las relaciones que serán consideradas y aquellas que serán descartadas del cálculo como tal” (Callon, 1998: 16).

La descontextualización de los objetos es condición para que el cálculo pueda efectuarse, para que se cierre el trato y comprador y vendedor se separen como extraños, una vez concluida la transacción. El acotamiento temporal de la operación también favorece el cálculo<sup>16</sup>.

Aún así, el status mercantil de las cosas es variable y los objetos pueden ser '*commoditizados*', '*descommoditizados*' y '*recommoditizados*'<sup>17</sup>.

En este sentido, la "candidatura mercantil" de las pequeñas parcelas de tierra, en el nordeste de Misiones, es sólo incipiente. La circulación de lotes a través de *briques* y mejoras señala el entrelazamiento del bien con situaciones singulares. Asimismo, la dispersión de los precios y la desconexión de las transacciones indican la existencia de circuitos restringidos de intercambio, que operan sin recurso a un sistema estandarizado de equivalencias.

La capacidad del estado para regular esta situación es escasa y se ejerce a través de estrategias contrapuestas.

Así, por un lado, en el año 2002, el ministerio provincial de ecología intimó a las empresas tabacaleras señalándoles que serían solidarias de cualquier daño ambiental que se produjera en las propiedades ocupadas. Esta intimación se tradujo en la exigencia, por parte de las compañías tabacaleras, de una autorización del dueño de la propiedad permitiendo el uso de la tierra a los tabacaleros ocupantes. La obtención de estos permisos dio lugar a la firma de convenios de venta de parcelas y actuó a favor de la consolidación de un mercado de tierras, estableciendo sistemas estandarizados de fijación del valor.

Por otro lado, en respuesta a la lucha por la tierra, impulsada por las organizaciones de ocupantes con el apoyo de ONG de desarrollo rural, el estado sancionó en el año 2004 una ley de expropiación de las propiedades forestales con ocupantes del nordeste provincial (Ley Provincial N° 4093, denominada "Plan de Arraigo y Colonización"). Esta iniciativa estuvo encaminada a sustraer la tierra de la influencia del mercado, convirtiéndola en 'propiedad fiscal'. Esta desviación sólo fue parcial y dado el aplazamiento de la reglamentación de la ley y la

---

<sup>16</sup> En el don, el decalaje temporal (aplazamiento de la devolución) introduce una amnesia del intercambio y por esa vía impide el cálculo.

<sup>17</sup> La noción de 'carrera de los objetos' de Appadurai (1991) muestra el status variable de las mercancías, que se puede reconstruir estableciendo una biografía social de las cosas.



realización de los trabajos de mensura concomitantes, se generó un 'mercado paralelo' de compra—venta de derechos de los ocupantes censados en las tierras expropiadas.

Finalmente, desde mediados de la década de 1990, el estado apunta a controlar la tierra, definiendo ciertas fracciones del territorio provincial como reservas ambientales. Actualmente existen en Misiones 778.662 hectáreas de áreas protegidas y el proyecto es llegar a 1.110.000 hectáreas para asegurar la conectividad de la masa boscosa<sup>18</sup>.

Las reservas naturales pueden ser públicas o privadas. En este último caso, el propietario firma un convenio con el estado, comprometiéndose a manejar la superficie de acuerdo a la ley de áreas naturales protegidas. Obtiene ventajas impositivas y a través del ministerio de ecología se le otorga poder de policía dentro de su propiedad, pudiendo labrar actas de infracción. En el depto. San Pedro, en el nordeste de Misiones, en el momento en que se intensifica la ocupación de tierras privadas, se crea una reserva natural privada de 400 ha en una propiedad contigua a las extensiones ocupadas (reserva Yaguaroundí, decreto provincial N° 1847 29/10/99).

Del mismo modo, el estado intentó frenar el remate de una gran propiedad forestal de la zona (Intercontinental S.A., 35.156 ha, depto. Gral. Belgrano) mediante la creación de una reserva de biosfera, proyectada por el Ministerio de Ecología de la provincia y la Secretaría de Desarrollo Sustentable de la Nación (*El territorio* 30/08/00).

### **3. Desviar del mercado: “fiscalizar propiedades”**

Cuando el estado toma la tierra bajo su control para llevar a cabo una reforma agraria, la retira temporariamente del mercado, confiriéndole un *status* específico y en esa condición es vendida a los beneficiarios. Esta tierra no es negociable por un plazo del 10 años.

En el nordeste provincial, en el año 2004, la ley de expropiación (Ley Provincial N° 4093), denominada oficialmente “Plan de Arraigo y Colonización”, convierte en tierras fiscales las propiedades ocupadas. La ley no fija el precio de la tierra pero establece la vigencia de los artículos 10 y 11 de la ley N° 3141 que regula la venta de tierras fiscales, que dictamina que el precio de adjudicación se determinará por valor—producto, ajustando la capacidad de pago a los ingresos reales y acreditando a favor de los ocupantes los montos ya abonados al propietario.

---

<sup>18</sup> La provincia tiene una superficie total de 2.980.100 ha.

En este contexto, ‘fiscalizar las propiedades’ equivale a subdividir la propiedad y negociar la tierra a un precio beneficioso para los ocupantes.

La desviación de la tierra con respecto a las influencias del mercado es relativa, ya que se acepta que exista una discrepancia entre el precio negociado con los propietarios y el precio que el estado les fijará a los beneficiarios. El dirigente de una organización de ocupantes refiere: “Smith [propietario] quiere vender a \$1000/ ha. El estado le compra y después fija otro valor para la tierra cuando va a venderle a los ocupantes”(depto. San Pedro, 2005).

Sin embargo, no hay uniformidad de criterio acerca del valor de la tierra fiscal. La esposa de un ocupante afirma que “la tierra fiscal vale \$60 la hectárea” y en otros casos los agricultores discuten sobre la posibilidad de abonar \$100 por hectárea.

A su vez, la sanción de la ley de expropiación, a semejanza de la realización de mensuras en las ocupaciones de tierras públicas, produjo una valorización de los predios, generando un ‘mercado paralelo’ de comercialización de derechos. El dirigente de una organización de ocupantes relata: “Una parcela de 3 ha, que el tipo compró a \$1200, hoy [2005] vale \$17.000. Lo que la gente no entiende es que los que compran ahora no tienen derecho, porque la ley dice bien que sólo corresponde a los que tenían 3 años de ocupación en el momento del censo [previo a la sanción de la ley]” (depto. San Pedro, 2005)<sup>19</sup>.

A más de tres años de sancionada, la ley no se reglamentó y la situación permanece sin resolver. En algunas de las propiedades expropiadas, un 25% de los ocupantes censados ha modificado la condición de tenencia. Así, en 2007, un productor adquirió 12 hectáreas a uno de los ocupantes censados, abonando \$5000 (\$416 /ha). En otro caso, un ocupante censado alquiló su parcela [20 ha] a un cuñado a razón de \$600 por año.

En el contexto de los distintos regímenes de formación del precio de la tierra en nordeste de Misiones, las transacciones que involucran tierras fiscales representan la opción más accesible. Por ejemplo, en el año 2005, un agricultor adjudicatario de tierra fiscal en una colonia del depto. San Pedro, concluyó los trámites de compra de su parcela y comenta: “La tierra fiscal es barata.

---

<sup>19</sup> Los adjudicatarios de las tierras objeto de expropiación deberán acreditar 3 años de ocupación hasta el momento de sanción de la ley y no hay posibilidad de cambio de dominio excepto por derecho sucesorio. Las

Pagué \$1680 por 40 ha [\$ 42/ha] y después \$ 1200 en rentas [impuesto inmobiliario provincial]. La tierra me dieron en 3 cuotas y para rentas aproveché una moratoria de los yerbateros” (agricultor, depto. San Pedro, 2005).

En ese mismo año, su cuñado había vendido una chacra de 40 ha en la zona, con título de propiedad y suelo aptos para yerba mate, a un valor de \$ 85.000 (\$2125 /ha).

También en ese año, el hermano compró 20 hectáreas a “un intruso en Pozo Azul [depto. San Pedro]” y pagó \$9000 (\$450/ha). En este último caso, además, “tiene que comprar la tierra de vuelta, al dueño, pero como está mensualizado en la empresa propietaria [Colonizadora S.A.] le van descontando de a poco” (agricultor, depto. San Pedro, 2006).

En el conjunto de transacciones de esta familia, la tierra fiscal resultó, en efecto, la opción más barata. Además, dado que la gran mayoría de los adjudicatarios fiscales en esta zona permanece en la condición de ocupante, sin concluir la compra de la parcela, el costo de la tierra se reduce al pago de los trabajos de mensura (régimen de mensura particular)<sup>20</sup>.

Considerando que la disponibilidad de tierra fiscal en la provincia se ha agotado, la única estrategia de acceso a la tierra para los productores de menores recursos es la “fiscalización de propiedades”.

Las dificultades crecientes para lograr la apropiación de un lote se manifiestan en los conflictos entre agricultores y comunidades titulares de “reservas aborígenes”.

En una de estas reservas, creada en 1986, en un remanente de mensura del depto. San Pedro, y lindante con una propiedad ocupada por agricultores, se desata una disputa a propósito de los límites. Uno de estos productores refiere:

*Cuando se aprobó que era un excedente de los aborígenes, que era fisco, el propietario dejó de molestar. De ahí, cada año, un poco de lío con los aborígenes. Por la radio nosotros escuchaba el desalojo del lugar. Entonces vino el padre [sacerdote católico] y me dijo ‘vamos a hacer una iglesia’. Yo le dije ‘cómo vamos a empezar la iglesia, si hay poca gente?’. ‘Con Dios es bastante’, dijo. Aserramos las tablas, hicimos la iglesia y después ya vino la escuela*

---

parcelas no podrán ser transferidas a terceros por el término de diez años y sólo podrán hacerlo después de haber cancelado el pago.

<sup>20</sup> El Decreto Provincial N° 2826 de 1984 instituye el régimen de Mensura Particular que consiste en la realización de fraccionamientos de la tierra pública por cuenta y riesgo de sus ocupantes a fin de regularizar situaciones de hecho.

---

(agricultor, depto. San Pedro, 2006).

La existencia de una colonia constituida (con una capilla y una escuela), favoreció la defensa de la tierra para los agricultores. En contraposición a los indígenas, los 'colonos' justifican sus derechos en base a la permanencia ("el arraigo"), e invalidan las formas itinerantes de uso del territorio. Son frecuentes las afirmaciones del tipo: "los paisanos no plantan", "entre toda la tribu sólo usan 1 hectárea", etc.

De este modo, los agricultores asentados en las tierras de la reserva aborígen regularizaron la tenencia pagando, exclusivamente, el costo de los trabajos de mensura. Uno de ellos relata: "[la mensura] cuesta \$50 por hectárea y como tengo 35 hectáreas me va a salir \$1750. Ya le entregué \$ 1000 al agrimensor y el resto cuando termine" (agricultor, depto. San Pedro, 2006).

También otro productor, asentado en la reserva aborígen, refiere: "Hace 14 años [desde 1992] estoy en este excedente (35 ha). El ocupante anterior no plantaba; tenía la tierra sólo para revender. A un paisano [indígena], que estaba sobre la chacra, le compré unas 5 ha" (agricultor, depto. San Pedro, 2006). En este caso, la chacra de la reserva constituye el segundo lote de la familia, que ya dispone de una explotación de 50 hectárea en tierras fiscales, y cuyo hijo mayor, residente en Buenos Aires, acaba de adquirir, en sociedad, una chacra de 94 ha en las proximidades, perteneciente a Celulosa Argentina S.A., por la que abonó US\$ 300 la hectárea.

## **5. Los convenios y la emergencia del cálculo**

Desde fines de la década de 1990, los acuerdos entre propietarios y ocupantes para la venta de parcelas representan una vía de regularización de la tenencia. La exigencia de la autorización del propietario como requisito para la integración de los ocupantes a las empresas tabacaleras (en 2002), contribuyó a generalizar esta alternativa. Las organizaciones de lucha por la tierra se oponen a los convenios, objetando la validez jurídica de estos tratos.

Así, en el año 2003, ciento cincuenta familias ocupantes de una propiedad próxima a la ciudad de San Vicente (depto. Guaraní), rechazan el apoyo de las organizaciones de lucha porque están negociando un convenio con los propietarios. Los que se inclinan por los convenios son aquellos agricultores "cansados de los discursos políticos y las reuniones infructuosas" (*El territorio* 2/4/03). Estos ocupantes no consideran el mercado como un mecanismo intrínsecamente injusto: "Respetamos la propiedad privada y el que quiere tierras tiene que

esforzarse para ser propietario ... Si yo quiero un auto, negocio con el dueño: y en el tema de tierras también debe ser así” (El territorio 2/4/03). En este caso, el precio de \$ 400 por hectárea fue establecido por el Tribunal de Tasaciones de la provincia y la modalidad de pago es a 10 años, con 5 años de gracia (El territorio, 27/2/03).

Los convenios entre propietarios y ocupantes están impulsados por los agricultores más capitalizados y representan el estímulo más fuerte para la estructuración de un mercado de pequeñas parcelas.

Estas transacciones se realizan fijando un precio uniforme de la tierra. El sistema de equivalencias se establece en base a la producción de tabaco (el valor de la hectárea es de 100 kilos de tabaco). En algunos casos, se contemplan los recursos forestales incluidos en el predio (naturales e implantados). De este modo, en un convenio entre propietarios y ocupantes en la localidad de El Soberbio (depto. Guaraní, nordeste de Misiones), el valor de la hectárea de tierra corresponde a 100 Kg. de tabaco (aproximadamente \$ 477). Los ocupantes reclaman que esto incluya también la madera de segunda y tercera y los árboles implantados (El territorio, 27/11/06).

Si bien los convenios son individuales, la negociación involucra el conjunto de ocupantes de la propiedad, agrupando agricultores con intereses dispares.

Así, un ocupante de escasos recursos, que alterna agricultura de subsistencia con venta de fuerza de trabajo, subraya el esfuerzo económico que representó el convenio, manifestando su desacuerdo con la decisión tomada por los ocupantes con mayores ingresos. Afirma que: “Los que no tienen, tuvieron que entrar en el convenio, porque los que tienen, querían el convenio”. Exhibe un recibo con fecha 18 de junio de 2004, en el que consta que pagó un anticipo de \$800 por 5 ha, correspondientes al lote N° 36, que tiene una superficie total de 12 ha. Obtuvo el dinero del anticipo a través de un préstamo del suegro pero no pudo continuar los pagos y revendió la parcela a un vecino, principal promotor del convenio, en cuya explotación se desempeña como changarín. El precio de reventa se pactó en \$4000 (\$330/ha).

En esa misma propiedad, otro boleto de compra-venta firmado por uno de los ocupantes en abril de 2004, documenta la entrega de \$1000 como seña por la venta de una fracción de 12,5 hectáreas. El boleto especifica que al año se deberá comenzar a pagar la tierra y en caso de no

hacerlo, la suma abonada equivale al alquiler por el uso de la tierra. El productor refiere que dejó de pagar, y en el año 2006, un apoderado del propietario le exigió la suma de \$600 por el alquiler anual de la parcela, a cambio del otorgamiento de la autorización del dueño, requisito solicitado por las compañías tabacaleras.

En otro caso, el productor ocupó la tierra (20 hectáreas) comprando una mejora a su tío (\$1600, o sea, \$80 /ha). En 2004 firmó un boleto con el propietario, abonando \$ 4500 como parte de pago por 8 hectáreas (el dinero provino de la venta de 19 hectáreas en tierras fiscales, cedidas por su padre).

También en el año 2004, otros ocupantes de la misma propiedad, abonaron alrededor del 20% del valor de las parcelas (el precio por hectárea osciló entre \$ 400 y \$ 600) y firmaron un recibo ante escribano público. El propietario se comprometía a realizar los trabajos de subdivisión de los lotes y como esto no se efectivizó, los ocupantes cesaron el pago. Uno de ellos señala “No sé cuáles son las intenciones. Queremos seguir pagando la tierra y son los dueños que no aparecen” (agricultor, depto. San Pedro, 2005). La posibilidad de incluir el reclamo en el marco de la lucha por la tierra, es descartada: “En este caso no convenía porque el dueño quería vender, entonces era mejor tratar con ellos” (agricultor, depto. San Pedro, 2005).

Son los productores más allegados al propietario (ex— empleados de la empresa forestal) y los ocupantes con alguna capitalización, los que alientan la solución a través de convenios y la aceptación del precio de \$ 400 por hectárea. Frecuentemente se trata de agricultores que ya poseen tierras en la zona (tierras fiscales), y la parcela en convenio representa el segundo lote.

Así, en el caso de la propiedad en convenio, un matrimonio, en fase de fisión, con hijos en edad de independizarse describe la situación en estos términos: “Tenemos 3 chacras en da Motta [propiedad en convenio], cada una de 20 hectáreas. En una chacra está S. [hija], en otra M. [hijo] y en esta plantamos nuestro tabaco [su parcela fiscal es pequeña]. Hicimos un boleto en la escribanía y pagamos \$3000 de entrega [2004]. Hasta que no empiecen la subdivisión, no pagamos más” (agricultor, depto. San Pedro, 2006).

El ocupante que impulsó el convenio, ex—empleado de la empresa, adquirió dos explotaciones en la propiedad.

La primera, de 27 hectáreas, la compró en 1997 pagando a razón de \$ 400 por hectárea.

Entregó la mitad y pagó el saldo en tres cuotas. En esa chacra “no había monte, era un capuerón, monte quemado. Puse tung, potreros (10 ha) y planto maíz y tabaco (9.000 Kg. de burley para la [empresa] Norte). Yerba no puse porque la tierra es pedregosa. También tengo un poco de pino Paraná y eucaliptos [1ha]” (agricultor, depto. San Pedro, 2005).

La segunda chacra la adquirió en 2006, pagando \$600 por hectárea; está destinada a la futura instalación agrícola de su hijo de 15 años.

En otro caso, el lote en convenio fue adquirido por un productor que ya dispone de una chacra próxima, en tierras fiscales. Adquirió la mejora de 30 hectárea en 1998; en 2004 firmó un boleto con el propietario y abonó \$2000 del valor total de la parcela, estimado en \$ 9000 (\$300/ha). Inicialmente residía en la parcela una familia amiga que cultivaba tabaco a cuenta de este productor (“les daba los insumos, les hice el galpón y les daba el 12 % del tabaco”). Posteriormente, cuando su hijo se casó, fue a residir a ese lote. Como la chacra es de difícil acceso, piensa reforestar y dejarla deshabitada: “Tenés que cuidar los primeros 4 años [la plantación de pino] y después va solo. Alto Paraná [empresa forestal y celulósica] te hace un contrato por tus pinos, te compra plantaciones de 4 años. Ellos hacen un seguro, se encargan del raleo y se llevan la madera” (agricultor, depto. San Pedro, 2005). Antes de reforestar hará una declaración ante la policía, en la que conste que el dueño no se hace presente y le impide abonar las cuotas correspondientes al convenio de venta de la tierra.

La opción de los convenios es rechazada en las propiedades en las que la regularización de la tenencia de los predios está sujeta a la ‘vía organizativa’. El dirigente de una organización de lucha por la tierra refiere que el sacerdote católico de la localidad, defiende la solución a través de convenios. Afirma que: “Los vecinos que entraron en el convenio, le compraron ... Y el cura pensaba que nosotros no queríamos pagar la tierra. Habló mal de mí en la capilla, dijo que era ‘gente dedicada a la lucha y que se olvidan de Dios’, ‘que están en las cosas materiales’”. Desde su punto de vista “Mi. [ocupante promotor del convenio y allegado al propietario] quiere que la gente pague la tierra a ese precio [\$ 400 la hectárea] y los que no pueden pagar, que se vayan” (dirigente, depto. San Pedro, 2006).

## **Conclusiones**

Interesarse en la génesis social del mercado no significa asumir que constituye el mejor mecanismo de asignación de recursos. Implica subrayar que no se trata de una forma natural, espontánea, inscrita en una razón universal. En efecto, la estructuración de un mercado es fruto de un trabajo de encuadre llevado a cabo por distintos actores.

En el caso analizado, la estructuración débil del mercado de tierras es función del conjunto de relaciones que organizan la actividad forestal extractiva y la pequeña agricultura bajo contrato. Ni las empresas forestales, ni la mayoría de los ocupantes tienen interés en la circulación mercantil de las pequeñas parcelas. Las empresas porque prefieren negociar en bloque las grandes superficies, los ocupantes porque no disponen de capital suficiente. Tampoco el estado interviene ordenando el poblamiento y organizando la distribución de los recursos.

De este modo, los obstáculos a la “candidatura mercantil” de la tierra en el nordeste de Misiones obedecen a una configuración específica de relaciones y no están sustentados en una concepción moral de la tierra, fundada en valores anticapitalistas.

Como subrayamos a lo largo de la descripción, la estimación del valor de las parcelas y su intercambiabilidad están ampliamente aceptadas. Aún así se trata de formas de comercialización restringida, que prescinden de un sistema de equivalencias estandarizadas, los arreglos no se pueden generalizar y permanecen en el registro particular de la conveniencia ocasional entre dos personas.

El desarrollo del capitalismo es considerado habitualmente como el proceso de expansión del mercado. Sin embargo, las sociedades modernas exhiben contra tendencias que controlan y canalizan el intercambio. Asimismo, en la biografía social de las cosas, la conversión en mercancía no reviste un carácter irreversible.

El fenómeno bajo estudio muestra el entrecruzamiento de influencias anti y pro mercado de pequeñas parcelas. Las organizaciones de lucha propician una desviación de la trayectoria mercantil de la tierra, desestimando el cálculo y planteando el tema en términos de función social de la tierra.

A su vez, el impulso principal para la constitución del mercado de pequeñas parcelas provino de las empresas tabacaleras, e, indirectamente del ministerio de ecología de la provincia. La exigencia de la autorización de los propietarios, como requisito para la integración de los



ocupantes al complejo agro—industrial, impulsó la firma de convenios y boletos de compra venta que, a su vez, implicaron la realización de cálculos y la definición de un sistema estandarizado de equivalencias. Así, finalmente, el precio de la tierra se estableció en relación al tabaco, a razón de 100 Kg. por hectárea.

Es a partir de un enfoque constructivista que encuentran espacio las prácticas económicas descritas en este artículo. Se trata, en efecto, de arreglos no estabilizados, que no se derivan de marcos institucionales establecidos y que ponen de manifiesto el fundamento interactivo de la imbricación de la economía en la sociedad.

### **Bibliografía**

APPADURAI, Arjun (1991): “Introducción. Las mercancías y la política del valor” en Arjun Appadurai (ed.) *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías*, Grijalbo, México, pp.17-88.

BOLTANSKI, Luc y CHIAPELLO, Eve (2002): *El nuevo espíritu del capitalismo*, Akal, Madrid.

CAILLE, Alain, (1993): “Nature du don archaïque”, *Revue du Mauss*, N° 12, pp. 51—77.

CALLON, Michel (1998): “The embeddedness of economic markets in economics” en Michel Callon (ed) *The Laws of the Markets*, Blackwell Publishers, Oxford—Malden, 1-57.

DOUGLAS, Mary (1974):“El racionamiento primitivo. Un estudio del intercambio controlado”, en Raymond Firth (comp.) *Temas de Antropología Económica.*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 122—149.

LÉVI, Giovanni (1990): *La herencia inmaterial. La historia de un exorcista piamontés del siglo XVII*, Nerea, Madrid.

SCHIAVONI, Gabriela (2008): *Campesinos y Agricultores Familiares*. La cuestión agraria en Misiones a fines del s. XX, Ciccus, Buenos Aires.

WOORTMANN, Klaas, 1988: “Com parente não se neguceia”, *Anuário Universidade de Brasília*, Brasília.

**Cuadro Nº 1**

<b>Compra-venta de mejoras en tierras fiscales del NE de Misiones</b>				
	MEJORA	FECHA	PRECIO	Forma de PAGO
<b>1</b>	6 ha de capuerada (*) (2 ha: anuales y frutales) ubicadas en 90 ha libres de ocupantes (sup. fiscal)	23/8/85	200 A <b>2,2 ha</b>	Al contado
<b>2</b>	2 ha de gramado (*) sin alambrada y 3 ha de rozado (*) en una sup. de  16 ha libres de ocupantes (fiscal)	2/6/86	500 A <b>31,2 ha</b>	120 A en efectivo y por el saldo (380 A) 2 bueyes s/marca
<b>3</b>	2 ha. gramado s/alambrar y 3ha. rozado en 60 ha libres de ocupantes	12/6/86	2000 A <b>33,3 ha</b>	Al contado
<b>4</b>	1 ha. gramado s/alambrar en una sup. total de 10 ha libres de ocupantes	4/7/86	500 A <b>50,0 ha</b>	Al contado
<b>5</b>	fracción fiscal lote 2 con: casa de madera (15 m2), galpón (63 m2), 1,5 ha gramado, 2 ha rozado. Todo en 27 ha. libres de ocupantes	11/7/86	2000 A <b>74,0 ha</b>	Al contado
<b>6</b>	lote fiscal nº 59 con: casa de madera (25m2), galpón (100m2), 1 ha de potrero, 5 ha. rozado. Todo en 30 ha libres de ocupantes	25/7/86	2500 A <b>83,3 ha</b>	1 buey (100 A) 1 automóvil (1650 A) Documento (500 A)

1985:1 austral=US\$ 0,950; el costo de mensura asciende a 2 australes la ha.

(\*) capuera: bosques de regeneración de 1 a 7 m de altura

(\*) gramado: pasturas implantadas

(\*) rozado: área desmontada para cultivo

**Fuente: INTA, San Vicente, Información sobre Consorcios de Mensura**

## **Construir un mercado.**

### **El proceso de transformación del auto—consumo en mercancía en las ferias francas de Misiones**

Gabriela Schiavoni \*

#### **Introducción**

Este trabajo analiza la capacidad de agencia de los pequeños productores en conexión con el proceso de mercantilización de la producción de autoconsumo en las explotaciones familiares, examinando la experiencia de las ferias francas o mercados de agricultores que se difundieron en la provincia de Misiones a partir de 1995.

A diferencia de otras regiones de pequeña agricultura, Misiones carece de una tradición de mercados—plaza rurales. La creación de las ferias francas fue impulsada por las organizaciones agrarias (Movimiento Agrario de Misiones—MAM—) y por los programas de desarrollo rural, como una alternativa frente a la crisis de los cultivos industriales (yerba mate, té y tung), principal fuente de ingresos de los pequeños y medianos agricultores desde principios del s. XX.

Los incentivos a la producción de autoconsumo, propuestos por las acciones de tipo compensatorio del Pro—huerta y el Programa Social Agropecuario (PSA), generaron excedentes pasibles de ser comercializados, convirtiéndose en un “aporte de efectivo” para las explotaciones agrícolas.

No obstante, si bien la experiencia de las ferias despierta un gran entusiasmo,<sup>1</sup> se mantiene como una actividad subsidiaria de la economía familiar y la comercialización de productos a través de estos mercados representa un circuito restringido. Desde el punto de vista de los organizadores, el proyecto podría ser ampliado, ya que “existe un gran mercado y soporte técnico para empezar a producir a gran escala, sólo falta que los productores tomen el desafío como propio” (*El territorio*, 5/7/08).

Nuestro artículo se centra, precisamente, en las concepciones de los agricultores, examinando el carácter que le asignan a la actividad, a partir de herramientas teóricas provenientes de la sociología y la antropología económicas.<sup>2</sup>

#### **Construir un mercado**

El mercado es siempre una construcción social, aún cuando el mercado moderno se presente como un mecanismo autorregulado, que responde al funcionamiento de una mano invisible.

Los mercados campesinos han sido descriptos subrayando la pequeña escala, los *stocks* diversificados y el hecho que compradores y vendedores pertenecen a un mismo estrato social.

En este tipo de mercados, tanto la oferta como la demanda están atomizadas, lo que representa una estrategia de defensa en un sistema económico en el que los demás tipos de mercados implican la concentración de la demanda y, en consecuencia, la imposición de los precios por parte de los comerciantes.

Se trata de mercados horizontales (intraclase), en los que vendedores y compradores ponen en juego mecanismos democráticos que limitan la concentración de dinero. El hecho que los mismos productos se destinen tanto a la venta como al consumo, permite la práctica de la alternatividad, y por esa vía, la articulación de los pequeños productores al mercado sin transformación sustantiva de los bienes que se comercializan (Heredia, 1979).

Forman y Riegelhaupt (1976), estudiando los mercados campesinos del nordeste de Brasil, distinguen el mercado plaza y el sistema de mercado, que ya supone un dispositivo racionalizado de circulación de bienes entre centros urbanos y rurales, a nivel nacional y regional.

Las pequeñas explotaciones pueden ser viables y competitivas en el mercado plaza, en el que se distribuyen cantidades mínimas de bienes. Estos mercados constituyen arenas de conductas individualistas y los agricultores no se organizan colectivamente para la venta. A medida que aumenta la escala, la acción de los mayoristas e intermediarios marca el control de la circulación por las élites comerciales. Los pequeños productores sólo podrán participar en este sistema a través de cooperativas, de acuerdo al esquema de integración de unidades económicas de distinta talla, propuesto por Chayanov.

También para el caso del nordeste brasileiro, Gatti y Echenique (1974) refieren la intervención creciente de acopiadores y comerciantes incluso en las ferias, subrayando las relaciones de dominación y el carácter interclase de estos mercados, evidenciado en las pugnas por la ubicación de los puestos y el pago diferencial de tasas.

Estos ejemplos sugieren que la capacidad de agencia de los pequeños agricultores puede ejercerse exclusivamente en mercados plaza, en los que tanto compradores como vendedores son campesinos y las mercancías se distribuyen en cantidades mínimas.

A partir del s. XIX, el referente del término mercado está constituido por la 'economía de mercado', un sistema en el que las partes están vinculadas por relaciones de comercio libre, de modo que los precios alcanzan idéntico nivel con facilidad y rapidez (Swedberg, 2005).

Este orden mercantil se diferencia del orden doméstico en el sentido que los seres son móviles, sin amarras y sin pasado (Boltanski y Thévenot, 1991). La evaluación de los bienes responde a criterios independientes de la identidad del productor, en contraste con el mundo doméstico en el que la apreciación descansa en la confianza y no se traduce en términos de eficacia técnica.

Y, aunque el 'mercado de los economistas' excluya las relaciones interpersonales, los 'mercados reales' existen insertos (*embedded*) en redes sociales. Construir una transacción mercantil implica transformar las cosas en mercancías, haciendo que "la intercambiabilidad se convierta en su característica socialmente relevante" (Appadurai, 1991: 29). Para ello es necesario autonomizar personas y cosas: "Es sólo en esa condición que el cálculo puede ser asegurado y el trato puede cerrarse" (Callon, 1998: 19).

El mercado, entonces, es fruto de una actividad de encuadre, un fenómeno cognitivo y simbólico, en el que las categorías culturales y las tecnologías intelectuales juegan un papel destacado (Callon, 1998; Fligstein, 1996; Reddy, 1991).

Así, García (1982) refiere la organización de un mercado mayorista por parte de agricultores franceses, en la década de 1980, poniendo de manifiesto el papel de las ciencias económicas en la construcción social del dispositivo.

En esta experiencia, el grupo de agricultores, asesorado por un consejero económico de la cámara de agricultura, modificó la comercialización de frutillas para consumo en fresco, mediante la instalación de un mercado computarizado. La nueva forma de negociar la producción, apoyada por el sindicato, desafió el dominio de ciertos comerciantes e intermediarios y surgió como una alternativa frente al inmovilismo de los consejos de administración de las cooperativas.

La organización de este mercado se llevó a cabo de acuerdo a los principios de la economía neoclásica, difundidos por el asesor económico: libre acción de la competencia y fijación de los precios a través del juego de la oferta y la demanda y no mediante la imposición de los intermediarios. Estos principios, sin embargo, no se impusieron espontáneamente, sino que resultaron del trabajo explícito del grupo de agricultores y

asesores interesados en modificar las relaciones de fuerza con los comerciantes y acopiadores.

La puesta en marcha del mercado requirió homogeneizar el producto, mejorar la calidad e uniformar la cotización. Los agricultores especializados —aquellos para quienes la frutilla representaba el ingreso principal y no sólo un ‘aporte de efectivo’— fueron los que impulsaron la innovación.

Merced a la tecnología aportada por el asesor económico, las transacciones pasaron a efectuarse prescindiendo de la confrontación directa entre las partes.

De este modo, las conductas económicas de los productores no resultaron de un principio racional de maximización sino de la incorporación de determinadas tecnologías cognitivas y organizativas.

### ***Modelo para armar***

La eliminación de los intermediarios y la fijación de los precios por parte de los agricultores no garantizan la construcción de un mercado. Los talleres de mercadeo, organizados por el Programa Social Agropecuario en Misiones desde 1995 (unos meses después de inaugurada la primera feria franca), buscaron transferir a los feriantes técnicas tendientes a convertir en mercancías los productos de circulación doméstica.

Impartidos por un especialista en comercialización del Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola, estaban dirigidos a distintos tipos de mediadores (técnicos, promotores, dirigentes y delegados). Consistían en instrucciones para organizar la comercialización directa de alimentos, mediante el establecimiento de un vínculo directo entre productores y consumidores:

“El mercado es un acto de intercambio de dinero por mercancía. El acto no es tan simple como: te doy tal cosa me das tantos pesos. El mercado exige una verdadera pulseada para poner el precio. El precio refleja la fuerza o poder que tenemos en la negociación. Lo importante en la comercialización es ir generando poder que se refleja en mejores precios para nosotros”(PSA, 1995).

La figura del comerciante es presentada en términos de aquél que conoce tanto la oferta como la demanda y trata de que estas no se conozcan entre sí: “Buscará que los colonos lo abastezcan a él y no lleguen directamente al consumidor” (PSA, 1995).

La organización de un mercado requiere un estudio de la demanda y el diseño de una estrategia de venta: “Los productores tienen que preguntarle al mercado qué quiere, cuánto quiere y cómo quiere”. La respuesta deberá articularse a través de la regla de las 3 C : cantidad o escala de producción; calidad o exigencia de presentación por parte de los consumidores; continuidad en el tiempo, se resuelve mediante la agrupación (PSA, 1995).

El éxito de un mercado, continúa el especialista, “no pasa tanto por los precios sino por la seguridad del abastecimiento en el tiempo”. La necesidad de volverse competitivo constituye una disposición a ser interiorizada para la construcción del mercado:

“Competitivo no quiere decir ‘quien le jode al otro’. Significa poder poner en el mercado un producto de buena calidad, a buen precio para que aguante cualquier precio que ofrece la competencia” (PSA, 1995).

Sobre el carácter local del mercado, la capacitación subraya: “Los mercados locales están cerca, son accesibles, los conocemos, nos salen más baratos y podemos controlar el cobro con más seguridad, pero pueden comprar pocos volúmenes y no hay tanto movimiento de dinero” (PSA, 1995).

La buena o mala comercialización es presentada como el resultado de una serie de factores:

- \* costo de producción (lo que gastamos en hacer el producto: materias primas, insumos, mano de obra.

- \* distribución: la posibilidad de vender a diferentes revendedores;

- \* promoción: la forma que tiene o que hay que hacerle al producto para que lo consuman;
- \* competencia: cantidad de productores que hacen lo mismo y calidad de sus productos;
- \* tipo de producto: si es algo nuevo original o ya hay muchos similares en el mercado;
- \* técnica de producción: puede ser fácil y común o nueva y difícil;
- \* recursos del productor: es con lo que cuenta el productor (tierra, trabajo);

Las disposiciones al cálculo son transferidas, enfatizando la importancia de hacer 'costos de producción':

"Nosotros produciendo como lo estamos haciendo y a 'ojo de buen cubero' nos damos cuenta de cuando hacer un producto es negocio o no; pero cuando hacemos los costos le ponemos los números, las cosas se ubican en su lugar o sea comparando qué es negocio y qué no"(PSA, 1995),

"Estos cálculos no son difíciles de hacer, con la ayuda de un técnico o un promotor se pueden realizar estas operaciones. Hay que hacerlos por zonas y con los grupos, porque el sistema económico en marcha nos solicita siempre" (PSA, 1995).

Sobre la estrategia de fijación de precios, los resultados del trabajo grupal mostraron las alternativas siguientes:

"los precios se ajustarían al mercado, a la cantidad de productos y a los costos";

"los precios se fijarían por debajo de la competencia si es que nos permiten los costos".

La transferencia de estas tecnologías coexiste, no obstante, con una orientación "moral" y de economía social (Carballo y otros, 2001).<sup>3</sup> En efecto, las ferias surgen en un contexto de crisis de la agricultura familiar, en el que la comercialización es identificada como el principal mecanismo de explotación.<sup>4</sup> El carácter alternativo de estas organizaciones se basa en nociones de comercio justo y solidaridad entre productores y consumidores..

La "economía moral", tal como la analiza Thompson en el s. XVIII, nace como resistencia frente a la expansión de la nueva economía política del mercado libre. Así, "en tiempos de crisis y estrechez, la multitud podía recurrir a la acción directa y vigorosa para imponer el control protector del mercado y la regulación de los precios, reivindicando a veces una legitimidad derivada del modelo paternalista" (Thompson, 2000: 296).

En el caso de las ferias francas: "Frente al avance de un proyecto político y económico que intenta constituir un 'mercado libre' como el único organizador de lo social, las ferias francas pueden ser vistas como un ejemplo que permite poner de relieve que 'el mercado somos nosotros' (Lapegna, 2005: 360).

Uno de los dirigentes señala: "En el '94 [1994] empezamos a ver con los productores que tendríamos que salir al mercado con una forma distinta de comercialización ... volcarnos a la producción de autoconsumo y lo que sobra ver cómo ubicarlo. Tal es así que este grupo de productores cuando empieza a tener más volumen de producción empezamos a decir, bueno qué hacemos? La gente dice, bueno, le damos a ustedes, ustedes lo venden y después nos pagan. Entonces pasamos a ser intermediarios de vuelta, con el mismo sistema que se hace con el té, con la yerba, con el tabaco, pasamos a ser explotadores de los productores (...) pasamos a ser lo mismo que siempre criticamos, quien se queda con la tajada más grande, con el reparto de la torta, son los intermediarios. Y esto hace que empecemos a decir 'acá tiene que haber una feria'..." (dirigente del MAM citado por Lapegna, 2005: 359).

La justicia de esta nueva manera de encarar el mercado reside en el hecho que "la gente, aunque sea chico, maneja el sistema económico" (asesor del MAM citado por Ricotto, 2002: 107).

En este sentido: "En un comienzo los productores y sus representantes pensaron en la posibilidad de organizar un mercado concentrador, pero en este caso seguirían

existiendo los intermediarios entre ellos y los compradores” (Pereira, 2007: 262).

Como señala uno de los organizadores: “que fuéramos nosotros los que le pusiéramos el precio a la producción, que no fuera [como] la yerba, el té o el tabaco, donde el acopiador o comprador nos fija el precio” (dirigente del MAM citado por Pereira, 2007: 262).

De este modo, “existe un compromiso por parte de los feriantes de mantener los precios un 20% por debajo del precio de venta en el mercado local” (Pereira, 2007: 263). Esta consigna se difunde como norma en las distintas ferias que se habilitan. En ocasión de inaugurarse la feria franca de Andresito, el Boletín del PSA refiere: “los precios: averiguan en los mercados y luego bajan un 20%” (Boletín del PSA, 1996). Asimismo, en la sección “Mercadeo” de otro Boletín, junto a las enseñanzas del especialista en comercialización del IICA, figuran las recomendaciones del secretario del MAM basadas en la experiencia de la feria franca de Oberá: “Vendemos barato: un 20% menos que los precios mayoristas, que sería una forma de pagar impuestos” (Boletín del PSA, 1998).

El diseño de las ferias como organizaciones económicas alternativas consiste en aproximarlas a los mercados campesinos y al ejercicio de la alternatividad. Así, en la evaluación del proyecto contenida en el Informe de Monitoreo del PSA (1998se menciona: “se ha discutido bastante acerca de la conveniencia de articular los pequeños productores al mercado. (...) más allá de la relevancia de este debate, es necesario destacar que las ferias francas promueven un tipo muy particular de articulación con el mercado. Esto es la comercialización de productos que constituyen excedentes de la producción para autoconsumo. En otras palabras, las ferias francas fomentan la producción de un tipo de productos que pueden ser destinados también a fortalecer la seguridad alimentaria de las familias campesinas. Un análisis bastante distinto se podría hacer de aquellas iniciativas que promueven la articulación de los productores al mercado de productos “industriales” tales como tabaco, algodón, yerba, etc.” (PSA, 1998: 185).

### ***Tecnologías de cálculo: dinero doméstico y dinero verdadero***

En tanto rubro identificado con las mujeres, la “producción para el gasto” (alimentos destinados principalmente al autoconsumo) está sujeta al principio de la “moneda doméstica” (Zelizer, 1989). El carácter dual de la economía familiar otorga una calidad diferente al dinero ganado por las mujeres y este ingreso circula de manera menos libre que el aportado por los maridos.

Así, señala la autora, en las familias rurales, el dinero proveniente de las ventas de huevos y manteca, realizadas por las mujeres, aportaba para los gastos de supervivencia, mientras que el dinero obtenido por los maridos de las ventas de trigo o de maíz, se usaba para pagar hipotecas y comprar máquinas nuevas. Refiere las observaciones de Thomas y Znaniecki sobre la cultura campesina polaca en la que la suma obtenida de la venta de una vaca se considera cualitativamente diferente de la obtenida como dote, y ambas son distintas del dinero ganado trabajando afuera.

Este carácter heterogéneo del dinero se pone de manifiesto en la consideración del ingreso obtenido en las ferias como “dinero doméstico”, destinado a gastos de supervivencia y no sujeto a cálculo, distinto del ingreso verdadero, proveniente de los cultivos industriales y utilizable en inversiones productivas.

El desempeño de las mujeres en los mercados campesinos tradicionales del nordeste brasileiro, está acotado a los rubros menos valiosos y perecederos: comercialización de frutas y verduras (Heredia, 1979; Forman y Riegelhaupt, 1970).

En Misiones, la hegemonía de las mujeres en las ferias francas varía de acuerdo a las distintas realizaciones del proyecto.

Las ferias localizadas en las colonias más antiguas —en las que los sistemas productivos descansan en los cultivos industriales más afectados por la desregulación de

la economía (yerba mate, té)—, reconocen una mayor participación masculina.<sup>5</sup> En estas de la explotaciones, el ingreso se “feminizó” y las ferias pasaron a constituir, muchas veces, el principal aporte de efectivo.

Este es el caso de la feria de la localidad de Oberá, en la que un asesor del Mam señala: “en su momento la cuestión de género fue un conflicto. [la feria] fue una iniciativa de las mujeres, después coparon los hombres, después volvieron las mujeres. Hay una tensión entre hombres y mujeres, tradicional, pero bien puesta de manifiesto ahí” (citado por Ricotto, 2002: 106).

Los técnicos, por su parte, consideran que el proyecto permitió superar las representaciones tradicionales de género: “antes no se animaba a salir a vender huevos porque parecía que era medio mujer, y hoy, ya no solo que se anima a vender huevos sino un montón de cosas más” (citado por Ricotto, 2002: 107).

A su vez, las ferias de las colonias más recientes (localidades de San Vicente, San Pedro) tienen una génesis diferente. Son casi exclusivamente femeninas y se desarrollaron a partir de grupos de mujeres rurales, promovidos inicialmente por una ONG y replicados por los programas sociales de la década de 1990 (Pro—huerta, PSA) a través de los incentivos a la producción de autoconsumo. Se trata de explotaciones de productores tabacaleros (cultivo menos afectado por la desregulación de la economía), cuyas mujeres participan en proyectos de desarrollo.

En las nuevas colonias, las representaciones de género refuerzan la división sexual del trabajo, asignando la producción de alimentos exclusivamente a las mujeres y considerando la comercialización del autoconsumo como una fuente secundaria de ingresos.

Así, la mujer de un productor refiere que discutió con su hermano a propósito de la conveniencia de vender carne de cerdo: “El dice que no adelanta matar uno o dos lechones para vender, que da muy poco. Pero \$50 es plata! Con eso traigo provista para el mes” (San Pedro, entrevista 1999).

En esta zona, los pocos casos de agricultores especializados en horticultura no comercializan su producción a través de la feria sino en supermercados o en una red personal de clientes. Uno de ellos relata las dificultades que tuvo que afrontar cuando decidió abandonar el tabaco y dedicarse a la producción de verduras para la venta: “Se burlaban de mí cuando iba con mis bolsones llenos de zapallitos para vender en el pueblo. Se burlan pero cuando necesitan plata mi casa es el banco de la picada” (San Pedro, entrevista, 1996).

A semejanza de lo que ocurre en los grupos de desarrollo, la participación de las mujeres en la feria es admitida en la medida en que no comprometa la economía familiar. Cuando las relaciones económicas se vuelven más formales (acceso al crédito bancario, adquisición de medios de producción de valor), la intervención masculina se torna necesaria.

El marido de una las integrantes de un grupo de mujeres rurales comenta: “Hasta ahora el grupo no dio nada, hacen rifas pero eso tienen que comprar todo ellas, así que es lo mismo. El préstamo que viene es de \$850, para chanchos, pero si es para consumo, ya alcanza con los que tenemos, no precisa comprar (...) Yo quiero hablar con el cabecilla del grupo para ver si ese dinero se puede usar para criadero [cerdos para venta]. Porque si las mujeres tienen que pagar la cuenta, los hombres tienen que poner la cara también” (San Pedro, entrevista 1999).

La condición de la participación en las ferias es que la actividad se mantenga como producción no especializada (pequeños *stocks* de varios productos), subordinada a los requerimientos de los rubros básicos de la explotación.

Así, una feriante de San Pedro relata que debió abandonar la venta para hacerse cargo de la explotación porque su marido es enfermo: “Yo vendía bastante! El problema es mantener el producto cuando uno tiene poco tiempo. Y para ir y llevar poco no vale la pena. Llevar variado, no llevar sólo queso o sólo leche. Llevar de todo. Porque por ahí,



hay un día que un cliente no quiere un queso, quiere un pollo o una docena de huevos, entonces uno tiene que tener de todo, para variar. Ese es el problema que fracasa y uno no va más porque no puede tener de todo. Aparte, cuando llueve, de acá yo no salgo. Entonces mi marido me tiene que sacar de carro y él no está bien, cuando tenía sinusitis para sacarme a la madrugada!.... Entonces más por eso yo traté de ir apartándome” (San Pedro, entrevista 2005).

De todos modos, aún en las colonias más antiguas, en las que la actividad de la feria concita una mayor participación masculina, el ingreso así obtenido es conceptualizado en términos de ‘dinero doméstico’, utilizado principalmente para gastos de supervivencia.

Así, un feriante de Oberá señala: “La feria es como para ir manteniendo, es para ir pasando, es el pan de todos los días ...” (feriante de Oberá citado por Pereira, 2005: 364).

En otro caso: “ahora con la feria no tenés que ir a pedir más fiado al bolichero y traes tu provista todas las semanas” (feriante de Oberá citado por Pereira, 2005: 363).

Asimismo, una de las promotoras de la feria franca de San Pedro (Misiones) expresa: “Lo que vendemos de productos [en la feria] es para vestirnos y otros pequeños gastos” (*El territorio* 9/11/08).

El ingreso monetario proveniente de las ferias, en tanto “dinero doméstico”, tiene una calidad diferente que lo vuelve refractario al cálculo, dificultando la estimación de los beneficios de los feriantes. Como señala uno de ellos: “Nunca nos pusimos a hacer números finos. Lo que sí se notó fue la disponibilidad de dinero”(feriante de Oberá, citado por Pereira, 2005: 364).

La producción de autoconsumo no está sujeta a las estimaciones contables convencionales. En una encuesta a horticultores *amateurs* en Francia, Florence Weber subraya la preferencia de los encuestados por las medidas, también de tipo doméstico (cálculo de la producción de la huerta en cantidad de frascos de conservas, etc). En el nordeste brasileiro, Heredia (1979) refiere que las gallinas, “en tanto negocio de mujer”, no son tomadas en cuenta por los hombres, aunque se las comercialice en momentos de estrechez. En Misiones, el censo de productores tabacaleros dejó de consignar a las gallinas en los ítems destinados a medir el autoconsumo, porque resultaban ‘incontabilizables’ (“nadie sabe cuántas tiene”).

A semejanza de las cuentas domésticas, las tecnologías contables puestas en juego a propósito de la producción de autoconsumo, son herramientas cognitivas limitadas, expresiones de “la racionalidad práctica de administración del presupuesto en las clases populares” (Weber, 2002: 151).

Este cálculo de tipo doméstico que se lleva a cabo sin normas explícitas de medida constituye un instrumento escasamente universalizable, que torna difícil la delegación de la venta.

Así, en una experiencia de comercialización de lechones en la feria franca de Iguazú, la carencia de instrumentos de objetivación generó un conflicto. De acuerdo a los técnicos “había acuerdo sobre que el productor que se encargara de vender debía cobrar ¿Pero cuánto debe cobrar? Y nadie sabía cuánto dinero le estaba dejando la actividad”. De este modo: “Se le pidió a este productor que presente ante el grupo los números de cuántos lechones se vendieron, cuántas veces al año, a qué precios. Pero como este productor no sabía ni leer ni escribir la rendición de cuentas se tornaba complicada”(Inta, 2008).

Sin embargo, el reconocimiento de la especificidad del cálculo doméstico no supone plantear un abismo entre estas tecnologías y las medidas convencionales. La tesorera de la feria franca de San Vicente, por ejemplo, refiere su socialización económica en los sistemas de venta a domicilio: “Yo ya tenía experiencia porque yo vendía ‘Avon’, ocho años; ‘Tissu’, ocho años; ‘Tupperware’, 10 años. Yo vendía esos productos ... y ahí yo me arreglaba en bancos, tenía mis vendedoras” (San Vicente, entrevista, 2000).

La evaluación técnica, llevada a cabo por profesionales, del impacto de las ferias sobre el ingreso de los productores no permite concluir que sean mayores a los obtenidos con los productos tradicionales (Ricotto, 2002: 55).<sup>3</sup> El dinero proveniente de los cultivos tradicionales, a pesar de su carácter discontinuo, se mantiene como el ingreso verdadero: “[yerba, té] es lo básico, es una cosa que yo nunca dejé de lado y traté de mantener, porque la producción es importante. Lo que permite la feria es tener una disponibilidad de efectivo (citado por Pereira, 2005: 364).

La principal ventaja que los agricultores le reconocen al dinero obtenido en las ferias es la disponibilidad durante todo el año.

Así: “No es mucho el ingreso que, que uno hace, pero por lo menos uno se puede movilizar y mediante eso los chicos pueden estudiar... me puedo mover, puedo comprar un combustible (feriante de Oberá, citada por Ricotto, 2002: 106, 107).

O, en otro caso: “mi mano estaba infectada el sábado pasado, y tuve que vender acá para poder comprar un antibiótico (feriante de Oberá, citada por Ricotto, 2002: 107).

Y, también: “La feria es más segura ~~y si uno trabaja mucho vende más, con la yerba nunca se sabe qué va a pasar, ...~~ por eso nos dedicamos más a la feria y a la yerba la vendemos cuando dá” (feriante de Oberá citado por Pereira, 2005: 364).

En efecto: “Con la venta de la yerba o el té no tenés el efectivo de inmediato. Te pagan con cheque de 30 a 60 días, y tenés una cosecha o dos por año. A la feria vas y sabés que disponés de efectivo todas las semanas” (feriante de Oberá citado por Pereira, 2005: 363).

### ***La trayectoria social de los bienes: la mercantilización del autoconsumo***

El mercado entendido como un fenómeno cultural supone determinados modos de evaluación de las mercancías. Reddy (1991) describe el surgimiento de la estimación capitalista de telas en Francia, entre 1789 y 1815. Los criterios eran especificados en diccionarios de comercio, manuales y libros de consulta, que contenían información voluminosa y precisa sobre cuestiones prácticas, un tipo característico de literatura que marca la existencia de una esfera pública de formateo de los bienes, constitutiva del mercado.

También Appadurai (1991) cuando hace referencia a la biografía social de las cosas, observa que la producción mercantil está dominada por recetas estandarizadas de fabricación de modo que las cosas tienen menos oportunidades de acumular una biografía idiosincrática, o disfrutar de una carrera peculiar. En el plano productivo, la mercantilización “se orienta hacia la estandarización del conocimiento técnico” y “las carreras de las mercancías son más uniformes” (Appadurai, 1991: 61).

El proyecto de las ferias francas en Misiones, impulsó la mercantilización sin introducir innovaciones sustanciales en los procesos domésticos y sin alentar la normatización de la producción de alimentos. En este sentido, las trayectorias de los bienes no experimentaron mayores cambios.

El formateo de las cosas con el fin de transformarlas en mercancías no implica necesariamente la estandarización y la racionalización, a expensas de los procedimientos específicos y menos objetivados. También puede llevarse a cabo mediante estrategias de diferenciación que favorezcan a las pequeñas empresas, recuperando productos, métodos y herramientas de carácter específico.

El carácter público de los criterios, y su objetivación relativa, es lo que marca la diferencia con respecto al orden doméstico, en el que la evaluación de los bienes permanece encarnada en la persona del productor.

La inexistencia de modos establecidos de evaluación de los bienes hace que la estimación de la calidad en las ferias francas de Misiones descansa principalmente en la confianza. Es decir, se incentivó la circulación de la producción de alimentos sin ruptura manifiesta con las prácticas de autoconsumo.

Los cursos y las capacitaciones impulsados por el Psa y del Pro—huerta introdujeron modificaciones mediante la provisión de semillas y el perfeccionamiento de los procedimientos de elaboración de quesos, dulces, encurtidos y embutidos. También se difundió la importancia del control sanitario y los cuidados relativos a la manipulación de alimentos. Sin embargo, estas acciones no se objetivaron en prácticas y representaciones tendientes a diferenciar una “producción de tipo casero”.

En algunos casos, las innovaciones introducidas son referidas por los agricultores en continuidad con sus prácticas anteriores.

Así, con respecto a la producción hortícola, una feriante de San Vicente, beneficiaria del Pro —huerta, refiere: “No es de ahora que planto.... aunque sea en el rozado yo tenía mi cuadrito aparte con ajo, cebolla, zanahoria. Y ahora tenemos una huertona... se agrandó... Está llena de verdura. Ahora se planta más porque ganamos la semilla” (citado por Perucca, 2001).

En la elaboración de quesos se produjo una transformación reconocida, ya que la capacitación comprendía la introducción de mejoras en el ordeño (“limpiar bien la ubre de la vaca, secar, colar la leche), la pasteurización de la leche (uso del termómetro) y el lavado (curado) de los quesos en salmuera (“dejar secar, siempre lugar fresco y lavarle con salmuera cada 2 o 3 días para que quede limpito, lisito”, San Pedro , entrevista a feriante 2005).

De este modo, el “queso casero” describe una trayectoria con respecto al queso hecho en casa. Una feriante de San Pedro reseña en estos términos las diferencias con respecto al modo doméstico de elaboración:

“Mamá hacía con la leche cruda. Nosotros teníamos que pasteurizar, poner sal, todo el proceso(...) Ella nunca se interesó, tal vez un trabajo ... más tardío: algo que lleva una hora, una hora y media para hacer un queso. No es como ella: agarrar colar su lechita y poner el cuajo y ya. Hay que tener tiempo”(San Pedro , entrevista 2005).

La elaboración del queso de acuerdo a estos principios: “Lleva mucho tiempo en la cocina. Yo, cuando hacía queso, una vez a la semana nomás yo hacía. Hacía todo, pasteurizaba la leche, como para llevar a la feria, ya hacía mis piezas” (feriante de San Pedro, entrevista 2005).

Con respecto a la preparación de dulces y pickles, la innovación principal fue la introducción de frascos con cierre hermético y la unificación de los procedimientos de elaboración con miras a aumentar la conservación. Una de las feriantes refiere este disciplinamiento, marcando el contraste con respecto a la dispersión de los procedimientos domésticos: “Mis hermanas nunca se interesaron. Saben hacer sus dulces, pero cada una a su manera” (entrevista, San Pedro, 2005).

En un trabajo anterior (Schiavoni, 2006) señalamos la escasa objetivación que reviste la recuperación de las prácticas nativas en los programas de desarrollo rural alternativo en la provincia. Esta característica va unida a una escasa difusión de tecnologías intelectuales e instrumentos de salida de la práctica que favorezcan la acción a distancia y, por esa vía, la valorización del trabajo.

Otras experiencias de mercantilización de alimentos llevadas a cabo por pequeños productores en la provincia (Inta, 2008) debieron operar una ruptura significativa con respecto a las rutinas domésticas (especialización, división de tareas, contratación de profesionales). En estos casos, la actividad —elaboración de quesos, faenado de cerdos, cría de pollos— se transformó en una tarea netamente masculina.

### **Conclusiones**

Las críticas a la economía estándar y el carácter desregulado del capitalismo actual han puesto al descubierto el trabajo de construcción social involucrado en las actividades económicas. Estas perspectivas, originadas en la sociología y la antropología económicas, subrayan la capacidad de agencia de los actores y la posibilidad de diseñar organizaciones económicas alternativas.

Intervenir en la esfera de la circulación, a través de la construcción de un mercado gestionado por los propios agricultores, puede constituir una estrategia de reconversión que haga viables las explotaciones familiares.

La creación de estas organizaciones económicas alternativas excluye los rubros comerciales de las chacras (yerba, té, tabaco, etc.), concentrándose exclusivamente en el autoconsumo, una esfera productiva patrimonio de las mujeres y refractaria al cálculo.

La construcción del mercado, en este caso, representa una acción ambivalente: retomar las capacidades existentes y operar simultáneamente una conversión, que las modifique sustancialmente con miras a convertirlas en fuente de valor. La producción doméstica tiene que volverse “elaboración casera”.

Esta tensión está presente en el trabajo de mediación llevado a cabo por los programas de desarrollo rural que, por un lado, tratan de proporcionar un encuadre mercantil y, por el otro, adjudican al mercado un poder intrínsecamente negativo.

El análisis de la experiencia de las ferias francas en Misiones exhibe la complejidad del proceso de mercantilización de la esfera doméstica. El carácter femenino y subsidiario de la producción de alimentos inhibe la introducción de tecnologías intelectuales y de categorías de normatización.

El trabajo de mediación, tendiente a convertir los bienes en mercancías, es anulado identificándolo con el “modelo del intermediario”, principal amenaza para la reproducción de la agricultura familiar en la provincia.

Sin embargo, la generación de un dispositivo mercantil que permita la capitalización de los productores resulta inseparable de la interiorización de instrumentos cognitivos y categorías culturales que inevitablemente subvierten el orden doméstico.

Las ferias francas, tal como se desarrollaron en Misiones en la última década, constituyen emprendimientos que requieren ser ampliados con el fin de convertirlos en alternativas de valorización de la agricultura familiar.

### **Bibliografía:**

Alasia de Heredia, Beatriz (1979). *A morada da vida. Trabalho Familiar de Pequenos Produtores do Nordeste do Brasil*, Paz e Terra, Río de Janeiro.

Appadurai, Arjun (1991). “Introducción. Las mercancías y la política del valor”. En Arjun Appadurai (ed.) *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías*, Grijalbo, México, pp.17-88.

Boltanski, Luc y Thévenot, Laurent (1991). *De la justification. Les économies de la grandeur*. Galimard, Paris.

Callon, Michel (1998). “The embeddedness of economic markets in economics”. En Michel Callon (ed) *The Laws of the Markets*. Blackwell Publishers, Oxford—Malden, 1-57.

Carballo, Carlos, Pagliettini, Liliana y Aramendy, Raúl (2001). “Demanda de tecnología y desarrollo local. Las Ferias Francas de Misiones”. *II. Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, Facultas de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Buenos Aires.

Fligstein, Neil (1996). "Markets as Politics: A Political-Cultural approach to Market Institutions". *American Sociological Review* 61, pp. 656-673.

- Forman, Shepard y Riegelhaupt, Joyce (1970). "Market Place and Marketing System: Toward a Theory of Peasant Economic Integration". *Comparative Studies in Society and History*, Vol. 12, nº 2, pp. 188-212.
- Garcia, Marie-France (1986). "La construction sociale d'un marché parfait: le marché au cadran de Fontaines—en—Sologne". *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, nº 65. pp. 2-14.
- Gatti, Luis María y Moura Echenique, Vera María (1974). "Relaciones sociales en una feria". *Revista del Instituto de Antropología*. Universidad Nacional de Córdoba, pp. 59-66.
- Lapegna, Pablo (2005). "Transformaciones y nuevas articulaciones agroalimentarias. Las Ferias Francas de la provincia de Misiones". En Norma Giarracca y Miguel Teubal (coords.) *El campo argentino en la encrucijada. Estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad*. Alianza, Buenos Aires, pp. 341-370.
- Pereira, Sandra (2005). "La feria franca de Oberá: constitución, desarrollo y difusión de un emprendimiento comercial innovador". En Roberto Benencia y Carlos Flood (coords.) *Trayectorias y contextos. Organizaciones rurales en la Argentina de los noventa*. La Colmena, Buenos Aires, pp. 349-385.
- Pereira, Sandra (2007). "Instituciones, participación y capacitación en el fortalecimiento de la feria franca de Oberá, Misiones". En Mabel Manzanal, Mariana Arzeno y Beatriz Nussbaumer (comps.) *Territorios en construcción. Actores, tramas y gobiernos: entre la cooperación y el conflicto*. Ciccus, Buenos Aires, pp. 255-276.
- Perucca, Clorinda (2001). "El programa Pro—huerta : análisis de su implementación y funcionamiento de los grupos de base e incidencia en la alimentación de las familias en el municipio San Vicente, Misiones". Tesis, Maestría en Gerencia y Administración de Programas Sociales, Universidad Nacional de Misiones.
- Reddy, Williams (1991). "La estructura de una crisis cultural: las telas utilizadas en Francia antes y después de la revolución". En Arjun Appadurai (ed.) *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías*. Grijalbo, México, pp. 325-352.
- Ricotto, Alcides (2002). "Uma rede de produção e comercialização alternativa para a agricultura familiar: o caso das feiras livres de Misiones, Argentina". Tesis de Maestría, Programa de Posgrado en Desarrollo Rural, Puerto Alegre.
- Schiavoni, O. M. Gabriela (2006). "Lecturas para agricultores. Herramientas intelectuales y representaciones de la agricultura familiar en Misiones (Arg.)". *Mundo Agrario*, Nº12.
- Swedberg, Richard (2005). "Markets in society". En Neil Smelser y Richard Swedberg (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*. Sage, Nueva Jersey, pp. 233-253.
- Thompson, Edward P. (2000). "La economía moral revisada". En Edward Thompson, *Costumbres en común*. Crítica, Barcelona, pp. 294-394.
- Weber, Florence (2002). "Práticas econômicas e formas ordinárias de cálculo". *Mana*, vol 8, nº 2, pp. 151—182.
- Zelizer, Viviana (1989). "The Social Meaning of Money: "Special Monies"". *The American Journal of Sociology*, vol. 95, nº 2, pp. 342-377.

### Otras fuentes citadas

*El territorio*. Diario. Provincia de Misiones.

PSA (1998). 2º Informe de Monitoreo, Misiones.

*Boletín del PSA*, Programa Social Agropecuario Misiones.

PSA (1995). Taller de Mercadeo, Misiones.

INTA (2008). 1er Seminario de Experiencias de Desarrollo Rural, Misiones.

### Notas

\* Antropóloga social, CONICET—UNaM.

<sup>1</sup> El proyecto involucra en Misiones 40 ferias y más de 2000 productores (Pereira, 2007).

<sup>2</sup> Los datos provienen del trabajo de campo realizado en el área rural de las localidades de San Pedro y San Vicente (deptos. San Pedro y Guaraní, nordeste provincial), durante el período 1998—2005. Las informaciones sobre las demás ferias provinciales, especialmente sobre la primera feria (Oberá, centro de Misiones) han sido extraídas de los numerosos análisis del fenómeno realizado por otros investigadores.

<sup>3</sup> La referencia es un informe del PSA de 1997: *Estudio del impacto de la comercialización en ferias francas locales*. Asimismo, el segundo monitoreo del programa en la provincia (PSA, 1998) hace mención a un documento de trabajo elaborado por el especialista en comercialización en el que se reconoce como principal impacto la disponibilidad de efectivo.

<sup>4</sup> En el caso de los cultivos tradicionales de Misiones, la comercialización pone en juego la inclusión de los productores en cadenas agroindustriales, ya que el intermediario es el elaborador (secaderos, molinos, etc.).

<sup>5</sup> Así, por ejemplo, la feria de franca de Oberá registra un 47% de participantes varones (Pereira, 2005).

## **Describir y prescribir: la tipificación de la agricultura familiar en la Argentina**

Gabriela Schiavoni

**RESUMEN:**el trabajo analiza la producción y circulación de la categoría agricultura familiar en la Argentina, prestando atención al modo en que se construyen las clasificaciones oficiales y señalando la especificidad del proceso actual de definición de indicadores de la pequeña producción. Al poner el acento en los encadenamientos que intervienen en la fabricación de denominaciones con fines prácticos, las discusiones conocidas se retoman bajo un ángulo nuevo. El artículo considera las dimensiones de las clasificaciones de la agricultura familiar a nivel nacional y finalmente examina la situación del tema en la provincia, a partir de la descripción etnográfica del Primer Foro de la Agricultura Familiar de Misiones.

### CV resumido:

Gabriela Schiavoni [gacha@arnet.com.ar](mailto:gacha@arnet.com.ar) : Antropóloga e investigadora del Conicet. Desarrolla sus actividades en la Universidad Nacional de Misiones e investiga sobre las dinámicas domésticas de la pequeña agricultura y la organización del desarrollo rural. Sus publicaciones más recientes son: *Campesinos y agricultores familiares. La cuestión agraria en Misiones a fines del siglo XX*; “El experto y el pueblo. La organización del desarrollo rural en Misiones” y “La construcción de los 'sin tierra' en Misiones”.

## **Describir y prescribir: la tipificación de la agricultura familiar en la Argentina**

Gabriela Schiavoni

### **Introducción**

La agricultura familiar en la Argentina es una categoría en construcción. Su definición y alcances son objeto de múltiples negociaciones en las que intervienen científicos sociales, técnicos, administradores y organizaciones agrarias.

El uso de la denominación se generaliza en la última década, abarcando no sólo a los *farmers* pampeanos sino a un amplio y heterogéneo conjunto de extensión nacional. La noción comienza a circular en conexión con fines prácticos (definir políticas), y, a partir de determinados acontecimientos, tales como la Mesa Nacional de Organizaciones de Productores Familiares (1994) y la Reunión Especializada sobre Agricultura Familiar del Mercosur (2004).

El término evoca el modelo agrícola francés de la segunda posguerra en el que “la ‘industrialización’ de la agricultura se hizo sobre la base de una fuerza de trabajo y un capital esencialmente familiar; sin una participación efectiva de capitales privados y sin el desarrollo de una clase obrera, como fue el caso de las industrias no agrícolas” (Lamarche, 1993: 99). Esta transformación fue impulsada por el estado y se organizó en torno a las explotaciones medias, incluyendo la profesionalización de la agricultura y el encuadre técnico y sindical del campesinado.

Acuñada por científicos sociales europeos, la categoría es incorporada por sindicatos y organizaciones de desarrollo en Brasil, y comienza a circular en América Latina en el contexto de descentralización del estado y organización territorial de los procesos económicos.

Históricamente, la pequeña agricultura se conformó en nuestro país “más como un tema de extensión que de investigación” (Carballo, 2007: 85). Y, si bien el seminario

sobre “La Explotación Agrícola Familiar en la Argentina”, realizado en 1974 en la Universidad Nacional de Tucumán, constituye un temprano antecedente de investigación sobre el problema, el objeto que se discutía en ese momento era un tipo diferente de explotación familiar, fruto de políticas estatales dirigistas de promoción de la colonización y de regulación de los mercados agrícolas.<sup>1</sup>

De este modo, el uso de criterios exclusivamente instrumentales, desligados de una caracterización precisa de los beneficiarios, acompañó la implementación de los programas orientados a huerteros, minifundistas, agricultores familiares o pymes familiares capitalizados, llevados a cabo por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria —INTA— (Carballo, 2007:86). Más recientemente, con el “Programa Nacional de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Pequeña Agricultura Familiar”(2005), esta institución comenzó a vincular agricultura familiar e investigación.

Por otro lado, numerosos trabajos, asociados a la administración y al diseño de políticas, generados principalmente por el Grupo de Sociología Rural de la Secretaría de Agricultura, se esforzaron por captar las características de la pequeña producción a partir de las fuentes censales, utilizando tipologías sociológicas. Los conceptos de “minifundio” (1978, 1991), “pequeña explotación agropecuaria” (1995) y “explotación agropecuaria pobre” (1994), son ejemplos de este tipo de literatura.

La superficie reducida de tierra y el uso de trabajo familiar se emplearon para tipificar la categoría y constituyeron los criterios de selección de beneficiarios de los programas de desarrollo rural de la década de 1990 (Programa Social Agropecuario, PSA; Programa de Desarrollo Rural de las Provincias del Noreste y Noroeste Argentino, Prodernea y Prodernoa). Estos atributos hacían hincapié en la pobreza y en la inserción periférica de los pequeños productores en la economía.

Los agricultores de las provincias del norte del país —entre ellas, Misiones— se convirtieron en los casos ejemplares para establecer el significado de la denominación “pequeño productor” en la Argentina.

La discusión actual desplaza la caracterización en términos de marginalidad y pone el acento en la posible contribución de los agricultores familiares al proceso económico (producción de alimentos, producción para exportación, generación de empleo agrícola y no agrícola en áreas rurales, dinamización de los eslabonamientos intersectoriales de la pequeña producción).<sup>2</sup>

Y si bien, en el origen de la denominación está el reconocimiento de la necesidad de un encuadre estatal de la agricultura familiar, la difusión del término en América Latina ocurre en un contexto de crisis de las formas generales de Estado y de las políticas públicas de corte universalista.

En este sentido, nuestro análisis se centra en el proceso de producción y circulación de la categoría, buscando restablecer el componente teórico de la construcción de agregados administrativos, que la tradicional división entre ciencia pura y ciencia aplicada tiende a subestimar.

### ***Políticas públicas y conocimiento social***

A mediados de la década de 1930, la expansión del Estado benefactor y la acción de las grandes fundaciones en EEUU impulsaron la cooperación estrecha entre políticos y científicos sociales. Se pensaba que “una política social esclarecida podía ser el resultado directo de una buena investigación social”(Pollak, 1993: 331, 332).

El modo característico de articulación pasó a ser la “investigación social administrativa”, bajo contrato con la empresa o el organismo público, instituyendo formas determinadas de trabajo (pedidos precisos, relaciones jerárquicas, división del trabajo y especialización del equipo). Estos aspectos organizacionales tuvieron su correlato cognitivo en la estandarización de los conceptos y de las técnicas de investigación (empirismo de sondeos y análisis de variables; Cf. Pollak, 1993).



También en este período tuvo lugar un proceso de nacionalización de los indicadores, tendiente a convertir a cada país en un espacio de medida común, reduciendo la diversidad. Las herramientas estadísticas permiten descubrir o crear conjuntos de personas sobre los que apoyarse para describir el mundo y actuar sobre él. Los indicadores estabilizan un sentido que organiza la acción. Así: “La medida estadística justifica la medida administrativa” (Desrosières, 1996: 44).

A fines de la década de 1970, la crisis del Estado benefactor debilitó el rol del Estado como espacio de acumulación de información y productor de representaciones adecuadas. La puesta en forma de los objetos sobre los que actúan las políticas se modificó y se generalizaron, en Francia por ejemplo, los observatorios económicos regionales (estadísticas municipales para la producción de diagnósticos medioambientales, de salud, etc.).

Del mismo modo, las categorías oficiales de clasificación comenzaron a estructurarse a partir de dispositivos heterogéneos que asocian administradores y organizaciones de la sociedad civil, en los que la medida se hace “desde abajo” (registros, etc.).

La identificación de los atributos de una denominación resulta automática cuando una profesión, o una categoría sindical, se encuentran cristalizadas. Este no es el caso de los agricultores familiares en la Argentina, cuyas formas de representación son heterogéneas y cuyos intereses son asimilables tanto a los de *farmers* empobrecidos — agricultores tecnificados e integrados al mercado, que encuentran limitaciones para sostener un proceso de acumulación—, como a los de campesinos que luchan por la tierra, desplegando estrategias económicas que minimizan el vínculo externo, a través del autoconsumo, el trueque y la comercialización mínima de excedentes.

Analizar la conformación de una categoría, antes de que devenga un automatismo, permite captar las negociaciones entre las diversas instancias, con el fin de estabilizar un consenso. Así, en nuestro país, la Federación Agraria Argentina (FAA) se enroló en la problemática, buscando extender el significado de la denominación agricultura familiar más allá de los *farmers* pampeanos, tradicional base social de la entidad.<sup>3</sup> En las distintas provincias, la institucionalización se llevó a cabo de manera variable incorporando actores heterogéneos.

En Misiones, por ejemplo, la categoría no incluye a los colonos o productores familiares con capacidad de acumulación, dedicados a cultivos industriales regulados por el estado (yerba maté y té). El contenido de la denominación fue hegemonizado por campesinos, apoyados por las Ong, que adquirieron visibilidad a través de los programas compensatorios de la década de 1990 (Schiavoni, 2008). Esto responde, en parte, a que el Movimiento Agrario de Misiones, organización vinculada a FAA y que representó los intereses de los colonos en la década de 1970, desplazó su atención hacia problemáticas de tipo campesino (producción de autoconsumo, ferias francas, agroecología).

### ***Clases sociales y categorías administrativas***

La modernización de la explotación campesina es lo que marca su caracterización como explotación familiar. A fines de la década de 1970, las sociedades occidentales europeas “ya no toleraron en su seno comunidades relativamente autónomas y transformaron a cada campesino en un ciudadano y en un productor” (Mendras, 2000: 550).<sup>4</sup> Mediante la acción del Estado, la agricultura tradicional semiautárquica se convirtió en un sector dinámico de la economía, siendo tanto productor como consumidor.

Así, el papel que pasa a desempeñar el agricultor familiar en la reproducción del sistema no se limita a la transferencia de excedentes a los grupos económicos que operan en la agricultura. El análisis comparativo de la agricultura familiar muestra que estas explotaciones, aunque compartan la asociación estrecha entre familia y producción, no constituyen una clase social, puesto que exhiben capacidades diferentes de

apropiación y desarrollo de los medios de producción (Lamarche, 1993). En un mismo lugar y con un mismo modelo de funcionamiento, las explotaciones familiares pueden pertenecer a distintas clases sociales, según sea la superficie, el grado de mecanización, el nivel técnico o la capacidad financiera.

Servolo de Medeiros (2001) describe el dispositivo heterogéneo de intermediación que colocó al “agricultor familiar” en el centro de la discusión en Brasil, en la década de 1990. A través de asesorías, el debate intelectual sobre la importancia económica y social de la agricultura familiar comenzó a circular en el medio sindical. Esto, aunado a las actividades de formación e intercambio internacional promovidas por la Iglesia y las Ong, hizo que los dirigentes sindicales conocieran experiencias europeas. A su vez, las limitaciones de la modernización agrícola, evidenciada en la crisis de los agricultores tecnificados del sur del país, y el efecto acumulado de las experiencias asociativas promovidas por las Ong, generaron un reacomodo de posiciones dentro del sindicalismo que llevó a un aumento de la importancia de los pequeños productores y a un declinar político de los asalariados. De este modo, la categoría agricultor familiar “rápidamente sustituyó, en el debate político, ... al término “pequeño productor” dominante hasta los años 80” (Servolo de Medeiros, 2001: 116).<sup>5</sup>

También en Argentina, la introducción de la denominación ocurre en un contexto de crisis de los agricultores familiares pampeanos y coincide con una estrategia de expansión territorial de la actividad gremial de la Federación Agraria Argentina. Así, mediante el estrechamiento de vínculos con asociaciones de minifundistas, campesinos y pequeños productores del norte del país, y con organizaciones agrarias de los miembros del Mercosur (la Confederación Nacional de Trabajadores de la Agricultura de Brasil y la Comisión de Fomento Rural de Uruguay), la entidad se convirtió en portavoz de sectores que históricamente carecieron de representación en el estado nacional (Lattuada, 2006).

Protagonizando numerosas reuniones sobre la temática —Mesa Nacional de Organizaciones de Productores Familiares (1996), Asamblea de Organizaciones Representativas de los Productores Familiares del Mercosur (1996), Congreso Nacional y Latinoamericano sobre Uso y Tenencia de la Tierra (2004)—, e institucionalizando un espacio de intercambio con el estado, a través de la creación de un Departamento de desarrollo rural, esta organización lideró el proceso de fabricación de la categoría agricultura familiar en la Argentina.<sup>6</sup>

Las clasificaciones oficiales constituyen una vía para la introducción de los intereses de los grupos sociales en el estado. En Francia, desde la década de 1950, la nomenclatura censal de las profesiones se convirtió en un instrumento de representación política y estadística de las clases sociales (Boltanski y Chiapello, 2002). En el caso de los obreros, la clasificación retoma las distinciones establecidas en los convenios colectivos. Con respecto a los agricultores, Derosières y Thévenot (2002) señalan que la tipificación sólo fue posible merced al encuadre del grupo en políticas públicas, que inscriben sus actividades en distintas medidas reglamentarias que definen tipos de explotaciones, mercados, productos y subvenciones.

### ***Tipificando la agricultura familiar en la Argentina***

La dificultad que plantea la tipificación de la agricultura familiar en la Argentina es la dificultad de estandarización de una actividad, en ausencia de un encuadre que provea los parámetros. Durante 1990, el tamaño de la explotación y el uso de trabajo familiar funcionaron como criterios para discriminar a los pequeños productores susceptibles de recibir apoyo estatal. Este apoyo, sin embargo, no generó un producto homogéneo, capaz de proporcionar fundamento a la noción.

La identificación de los atributos definitorios de la categoría dependerá de cuáles sean las políticas para el sector: ya sea que se trate de sostener a los pequeños

productores como economía alternativa, o se intente incorporarlos al sistema económico general, protegiéndolos a través de regulaciones estatales.

Tres contribuciones organizan las acciones tendientes a estabilizar el significado de la categoría en la Argentina.

En primer lugar, el estudio elaborado por el Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios (PROINDER) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería Pesca y Alimentación, y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA—Argentina), en base al análisis de los datos del Censo Nacional Agropecuario de 2002 (“Los pequeños productores en la Republica Argentina”, Obschatko, Foti y Román, 2006).

El estudio fija como estándar de la pequeña producción el trabajo directo del productor en la explotación, sin recurso a los asalariados permanentes. A pesar de no utilizar como criterio la superficie, establece un límite superior de extensión de tierra para la categoría (hasta 1000 ha en la región pampeana, chaqueña y cuyana; hasta 500 ha en Mesopotamia, etc.).

El conjunto así definido se diferencia internamente en tres subcategorías, de acuerdo al nivel de capitalización medido en existencias ganaderas, posesión y edad del tractor, superficie regada en cultivos de campo, tenencia de invernáculos y superficie implantada con frutales. Los segmentos así establecidos son los siguientes:

- a) familiares capitalizados, a pesar de la escasez relativa de recursos, logran acumular, pero necesitan apoyo en financiamiento y crédito, asistencia técnica, comercialización e integración a cadenas productivas;
- b) campesinos transicionales: sólo alcanzan a mantenerse en la actividad (sin capitalizarse) y presentan algunos rasgos de pobreza por falta de acceso a servicios básicos;
- c) pequeños productores que no pueden vivir exclusivamente de su explotación y venden fuerza de trabajo. Presentan muchos rasgos de pobreza y su permanencia se explica por los ingresos extra—prediales y el apoyo de los programas públicos de asistencia social.

Las conclusiones subrayan la importancia numérica de la categoría (65,6% de las explotaciones agropecuarias del país, esto es, 218.868 explotaciones) y su contribución al proceso económico: aportan el 53% del empleo total en el sector agropecuario y el valor bruto generado por los pequeños productores equivale al 19,4% del valor generado por la totalidad de explotaciones agropecuarias. Representan más del 85% de las explotaciones que cultivan tabaco, algodón, yerba mate y caña de azúcar, y entre el 70 y el 80% de varias hortalizas.

Los pequeños productores así definidos son predominantes, en porcentaje, en las regiones del norte del país y en la Mesopotamia; su importancia es algo menor en la región Pampeana, en Patagonia y Cuyo.

La segunda contribución a considerar son los documentos del “Programa Nacional de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Pequeña Agricultura Familiar” del Inta (INTA 2005; CIPAF NOA, 2008).

En este caso, la agricultura familiar es identificada con un estilo de producción, cuya característica básica es la baja inversión externa: las unidades utilizan mano de obra familiar y comunitaria y operan con bajos niveles de mercantilización de los productos y los insumos. Así: “La Pequeña Agricultura Familiar (PAF) es una forma de producción y un modo de vida que reviste gran importancia para el desarrollo...En términos generales, este sector vive del autoconsumo, el trueque y comercializa la producción excedente, como forma de acceder a otros bienes y servicios que la producción en sí misma no garantiza.” (CIPAF NOA, 2008, Boletín N° 14).

Los datos oficiales resultan insuficientes para describir estas explotaciones, muchas de las cuáles quedan excluidas de los registros, ya que una condición para ser

censado es comercializar parte de la producción en el mercado. Aún así, los documentos del CIPAF subrayan que se trata de “cientos de miles de agricultores familiares” que no tienen posesión legal de la tierra, no cuentan con maquinarias mínimas, y tienen enormes dificultades en el acceso al agua, la educación y la salud.

De todos modos, algunas variables del Censo Nacional Agropecuario permitirían operacionalizar la dimensión “estilo productivo” sobre la que descansa la identificación de la pequeña agricultura familiar en este programa (Soverna *et al*, 2008).

Finalmente, el tercer antecedente es el documento del Foro Nacional de la Agricultura Familiar, consensado por un plenario de organizaciones representativas del “sector productor agropecuario familiar”, coordinadas por el departamento de Desarrollo Rural de la Federación Agraria Argentina (“Lineamientos Generales de Políticas Públicas orientadas a la elaboración de un Plan Estratégico para la Agricultura Familiar”, Fonaf, 2006).

La creación del Foro es una derivación de la Reunión Especializada de la Agricultura Familiar, propuesta por Brasil en el Mercosur en 2004, con el fin de discutir políticas comunes para el sector, con la participación de organizaciones de la sociedad civil.

El documento retoma la definición de agricultura familiar, vigente en Brasil (INCRA/FAO, 2000) basada en el reconocimiento de las estructuras familiares como fundamento de la reproducción social de la categoría. Así, la familia es el grupo que gestiona la unidad productiva y las inversiones, lleva a cabo la mayor parte del trabajo, detenta la propiedad de los medios de producción (aunque no siempre de la tierra) y en su interior se realiza la transmisión, en caso de jubilación o fallecimiento.

En la versión argentina, la autonomía reconocida al grupo es de tipo cultural, enfatizando que la agricultura familiar es “una forma de vida”, “una cuestión cultural” y que “en su interior se realiza la transmisión de valores, prácticas y experiencias” (FONAF, 2006).<sup>7</sup>

Con respecto a los estándares nacionales, el Foro introduce la posibilidad de contratación de asalariados permanentes (hasta 3), la residencia en la microregión (y no exclusivamente en la explotación) y el hecho de no detentar necesariamente la propiedad de la tierra.

La definición se operacionaliza a través de 6 dimensiones,<sup>8</sup> que delimitan un conjunto heterogéneo, estratificado en 5 sub—categorías:

- A. Subsistencia; producen sólo para autoconsumo, tienen ingresos netos totales máximos de dos canastas básicas, de los cuales el 100% pueden ser extra prediales.
- B. Reproducción simple; desde esta categoría en adelante siempre hay producción para el mercado y para el autoconsumo; el ingreso total es de hasta cuatro canastas básicas, del cual el 70% puede ser extra—predial.
- C. Reproducción ampliada con nivel bajo de capitalización; los ingresos pueden llegar a seis canastas, y de ellos el 50% pueden ser extra—prediales y pueden tener un trabajador permanente (en las próximas categorías, éstos últimos irán en aumento).
- D. Reproducción ampliada con nivel medio de capitalización: con ingresos máximos equivalentes a diez canastas, de los cuáles el 30% pueden ser extra—prediales.
- E. Capitalizado con capacidad de reproducción y crecimiento: los ingresos llegan a quince canastas (aproximadamente 5.000 dólares por mes) y el peso de los ingresos extra prediales tiende a ser muy bajo (15% como máximo); pueden tener hasta tres trabajadores permanentes.

Esta diferenciación interna constituye una escala evolutiva, ya que: “Las categorías A y B (subsistencia y reproducción simple) se espera que sean temporarias,

con la expectativa que toda persona que se encuentra en dichas situaciones pueda lograr incorporarse a las categorías siguientes “(FONAF, 2006).

A su vez, “para la categoría E se plantean condiciones ideales, tomadas como objetivo a lograr, según las cuales el productor puede vivir en el establecimiento o en un área cercana, con todos los servicios necesarios, y sostener la familia permitiendo que sus hijos puedan completar todo el ciclo educativo, incluyendo todo lo necesario para concurrir a estudiar en Universidades Nacionales si así lo deseen” (FONAF, 2006).

En esta tipificación se considera positiva una integración creciente al mercado, tanto con respecto al destino de la producción como a la contratación de trabajo, mientras que el ingreso extra—predial se espera que tienda al mínimo. Asimismo, el hecho de utilizar como indicador el ingreso neto, sugiere el carácter plenamente integrado a la lógica del cálculo económico de los productores que se tiene en mente. En otros contextos de agricultura familiar del país, la determinación de este ingreso por parte de los agricultores representa una operación de enorme complejidad.

La caracterización del Foro no recurre a datos oficiales. La estimación numérica de las unidades familiares dependerá de una estadística específica: el registro de agricultores familiares, que llevarán a cabo las organizaciones de productores, con supervisión de la Secretaría de Agricultura a través de un sistema de homologación.<sup>9</sup>

Estos tres documentos ponen de manifiesto la heterogeneidad de mecanismos y lenguajes involucrados en la fabricación de la categoría agricultura familiar. Mientras que el Foro otorga preeminencia a las organizaciones sindicales en la construcción de la información, privilegiando las versiones del fenómeno próximas a la meta de integración al mercado y capitalización, el informe del PROINDER utiliza los datos censales y construye una definición en continuidad con las mediciones establecidas, respetando el carácter acumulativo de la información.<sup>10</sup> A su vez, el programa nacional del INTA, al concentrarse en las realizaciones menos formalizadas de la pequeña producción, no encuentra apoyo en los registros autorizados.

Las controversias en torno a la presencia y cantidad de asalariados permanentes, la discriminación del empleo transitorio y la contratación de servicios de maquinaria, la evaluación del ingreso extra—predial y el tope de ingreso neto, ponen de manifiesto la relativización impuesta por el capitalismo actual a la antítesis familia/empresa. Este proceso reduce la validez estratégica del trabajo familiar como indicador de la agricultura familiar.

### ***El Foro de la agricultura familiar en Misiones***

El Primer Foro de la Agricultura Familiar de Misiones se realizó el 3 de julio de 2007, en el local de la feria franca de Villa Cabello, en la ciudad de Posadas. Fue convocado por la Asociación Civil de las Ferias Francas de Misiones (INTERFERIAS), el Movimiento Campesino de Misiones (MOCAMI), el Movimiento Agrario de Misiones (MAM) y la Federación Agraria Argentina. Estuvieron presentes funcionarios y dirigentes de relevancia nacional: el coordinador nacional del Programa para la Pequeña Agricultura Familiar del INTA, la coordinadora nacional del Proinder de la Secretaría de Agricultura, el coordinador y la presidente del Foro Nacional e la Agricultura Familiar y el vicepresidente de la Federación Agraria Argentina. Contó también con la asistencia del ministro provincial del Agro y la Producción.

La representación de los productores estuvo hegemonizada por las nuevas organizaciones de lucha por la tierra, promovidas por las Ong en el marco de los programas sociales agrarios de la década 1990.

Mediante el uso de la denominación trabajador rural, estas organizaciones unifican los intereses de técnicos y campesinos, asimilándolos al polo dominado.<sup>11</sup> Uno de estos mediadores explicaba en el foro: “Está la clase trabajadora, que es este sector de la

población al que no le queda otra alternativa que trabajar y desempeñar funciones para la clase empresarial. En el medio quedan los medianos y pequeños productores, a los cuales la clase empresarial, trata de ir llevando cada vez más hacia la clase trabajadora” (técnico de Unión de Trabajadores Técnicos Rurales de Misiones, UTTERMI).

Las banderas de las nuevas organizaciones son la lucha por la tierra y las formas de comercialización autónomas. Así: “Junto a Federación Agraria, que es una organización gremial de muchos años, vienen creciendo y formándose organizaciones pequeñas en distintos lugares del país, que están fundamentalmente en la defensa de la tierra, como es el Movimiento Nacional Campesino e Indígena. En nuestra provincia, el MOCAMI es uno de sus representantes. Aquí, la agricultura familiar ha encontrado una fuerte salida a los problemas, a través de las ferias francas, la Asociación de Ferias Francas es una de las organizaciones más fuertes de la provincia” (técnico de UTTERMI).

Sin embargo, el vicepresidente de Federación Agraria, a su turno, también reivindicó la lucha por la tierra como bandera de la entidad. Señaló que: “En el Congreso Nacional y Latinoamericano sobre Uso y Tenencia de la Tierra (2004) vimos la necesidad de 2.700 campesinos que realmente necesitaban tener algún tipo de representación. Desde la Federación Agraria quisimos crear el marco y creamos el departamento de desarrollo rural. Y, si bien la Federación Agraria tiene en esta provincia una relación más profunda con el Movimiento Agrario de Misiones, queremos trabajar con todas las organizaciones”.

Esta organización gremial se adjudica un rol central en la gestión nacional de la problemática de la agricultura familiar: “Tiramos la primera piedra para que la agricultura familiar se organice, para que la agricultura familiar a nivel de país se empiece a mover, a caminar” (vicepresidente de FAA).

La alocución de la representante del FONAF, a su vez, puso de manifiesto la amplitud del significado asignado a la categoría agricultura familiar. Señaló que la “verdadera lucha de la agricultura” la llevan a cabo “no los pequeños productores, sino los productores familiares”. Y agregó: “nosotros no somos pequeños, somos grandes y tenemos grandes convicciones. Los productores familiares, hoy agricultores familiares, empezamos a ver qué posibilidad había de visualizarnos como campesinos, como indígenas, como agricultores urbanos, como es el caso de nuestra organización “[cirujas de La Matanza, pcia. de Buenos Aires].

Finalmente, los representantes estatales (nacionales y provinciales), enfatizaron la autonomía arraigada del Estado, que actualmente diseña su accionar en consonancia con las organizaciones.

El representante del Programa Nacional de Investigación y Desarrollo para la Pequeña Agricultura Familiar del INTA reconoció que “el estado se nutre de las demandas que hagan las organizaciones” y “estamos orgullosos de participar en todos los foros donde nos inviten las organizaciones y donde nos invite la Federación Agraria” (representante INTA, PAF).

También el Ministro Provincial del Agro enfatizó el vínculo entre las políticas y las organizaciones agrarias, señalando que Misiones “es la única provincia que tiene una Dirección provincial de ferias francas”. Asimismo: “El programa provincial de Desarrollo Ganadero no es una decisión mía, sino de cuarenta y dos asociaciones ganaderas de toda la provincia”.

El foro continuó a través del trabajo en comisiones sobre temas predeterminados: Tierra y Reforma agraria (coordinado por un representante del MOCAMI); Comercialización (coordinado por un representante del MAM y de la Asociación de Ferias Francas); Asistencia técnica y Financiamiento (coordinado por representantes de UTTERMI y de UTR), Infraestructura (coordinado por un representante del Mam); Institucionalidad (coordinado por un representante del MAM); Medio Ambiente; Educación y Juventud; Fortalecimiento organizacional; Previsión y Salud; Agricultura urbana y

periurbana. Sobre la definición de agricultura familiar, las conclusiones del Foro de Misiones subrayan:

—Estamos pidiendo un censo, donde se establezca un padrón de todos los que están dentro de este concepto de economía familiar para que pueda haber políticas para ese sector y no políticas en forma indiscriminada, donde siempre los que más se benefician son los grandes;

—La agricultura familiar es el sector de pequeños y medianos productores que producen junto con su familia en la chacra. Inclusive hay unas definiciones de categorías de productores, que recurren solamente en forma esporádica a mano de obra de afuera, pero que es él con su familia que está produciendo;

—Lo que hoy quedó claro aquí y a nivel país es que el agricultor familiar no es ni más pobre ni menos competitivo, es todo lo contrario, es un productor diferente. No es un productor empresarial, no se dedica a hacer un solo producto y exportar. No puede ser que se diga que el productor familiar tiene que transformarse en productor empresarial. El productor familiar cuida la naturaleza, diversifica, vende en el mercado local.

Las críticas al Programa Provincial de Desarrollo Ganadero también pusieron de manifiesto la perspectiva campesinista de las organizaciones del Foro de la Agricultura Familiar de Misiones. Así, afirman que: “El plan está compuesto para los medianos y grandes productores, pero no así para el pequeño productor. [Queremos] que no sea torito o novillito, sino vacas lecheras. Nosotros pedimos plan ganadero, pero que sean vacas lecheras, así nosotros podemos vender en la feria la leche y sus derivados” (plenario Primer Foro de la Agricultura Familiar en Misiones).

A pesar de la escasa presencia de los “colonos clásicos”, la problemática de la regulación estatal de la economía como principio de solución para la agricultura familiar de Misiones fue planteada por un representante del MAM, señalando:

El perjuicio a los pequeños productores que trajo la desregulación de la producción yerbatera, así como la representación minoritaria de los pequeños productores en los organismos como el INYM (Instituto Nacional de la Yerba Mate) o la COPROTÉ (Comisión Provincial del Té), dado que como los grandes productores manejan otros estamentos de la economía, como ser la industrialización y la comercialización, tienen representación por todos los estratos, en cambio el pequeño productor siempre queda en minoría (representante del MAM, Foro de la Agricultura Familiar de Misiones)

Justificó la necesidad de intervención estatal en razón de la posición subordinada de los productores primarios en la cadena de valor:

Siempre los grandes problemas del pequeño y mediano productor tienen que ver con el problema de la elaboración y comercialización del producto.

El molinero, los grandes yerbateros, tienen toda la cadena: ellos elaboran y venden en arreglos con los grandes supermercados, etc. El que sufre el problema es el pequeño productor que no tiene toda la cadena, [no tiene] la posibilidad de elaborar su producción y comercializar su producto (representante del MAM, Foro de la Agricultura Familiar de Misiones)

En síntesis, la descripción del Primer Foro de la Agricultura Familiar de Misiones pone de manifiesto la diversidad de actores y problemáticas que convoca la denominación. La formulación de estrategias para el sector estuvo dominada por las nuevas formas de asociación entre el Estado y la sociedad civil. Sólo marginalmente surgió la discusión del rol del Estado como regulador de la economía, en conexión con los “colonos clásicos”. En este sentido, el referente nodal de la categoría está constituido en la provincia por el “neocampesinado” impulsado por las Ong.

### **Conclusiones**

Las clasificaciones oficiales y sus indicadores se emplean corrientemente de manera realista, sin detenerse en los procedimientos de medida que sirven para delimitar los agregados. Sólo a raíz de conflictos y malentendidos salen a la luz las operaciones de cálculo y de construcción involucradas. Al funcionar como automatismos, estas categorías equiparan actores y otorgan consistencia a grupos nominales, desempeñando un rol que es al mismo tiempo descriptivo y prescriptivo.

La génesis de la agricultura familiar en la Argentina exhibe el carácter diverso de los productores que se aspira unificar y también la heterogeneidad de lenguajes involucrados en la fabricación de la categoría.

Nuestro trabajo rastreó los orígenes de la denominación —localizándolo en contextos intelectuales europeos, como una reelaboración conceptual de los procesos de transformación agraria encuadrados por el estado— y, su posterior circulación en América Latina, en ámbitos aplicados, y en consonancia con las formas descentralizadas de gestión estatal.

En este sentido, la tipificación de la agricultura de base doméstica, y su definición en términos socio—administrativos, es un subproducto de la inscripción de la actividad en la economía de mercado, encuadrada a través de políticas públicas que delegan en las estructuras familiares la reproducción social del grupo. Con respecto a los campesinos, la diferencia estriba en el carácter crucial que reviste el vínculo institucionalizado con el Estado y, por esa vía, la integración al mercado. En efecto, para mantener el modelo familiar, la integración no podrá hacerse en el marco de un mercado libre. La problemática de la regulación de la economía reviste importancia estratégica para el diseño de acciones orientadas a la agricultura familiar.

Sin embargo, la pérdida de relevancia del Estado como planificador y como productor de descripciones autorizadas, hace que la fabricación de la categoría en nuestro país sea el fruto de un dispositivo heterogéneo de intermediación. Así, confluyeron en el proceso distintas fuentes, con distintos lenguajes, que representan versiones parciales del fenómeno. Y, aunque sea posible (y deseable) articular políticas flexibles que contemplan la diversidad, la acción pública corre el riesgo de quedar desdibujada ante la ausencia de lineamientos básicos.

La búsqueda de una clave, de una característica decisiva, que defina la agricultura familiar en la Argentina es una empresa vana. La identificación de atributos consistirá en un compromiso, siempre transitorio, entre actores diversos, con un inevitable grado de ambigüedad. Aún así, sólo un consenso de este tipo permitirá estabilizar un objeto, al que se aplique una acción, cuyo curso se puede seguir y evaluar.

### **Bibliografía:**

Abramovay, Ricardo (1998), *Paradigmas do capitalismo agrário em questão*, Hucitec Unicamp, San Pablo.

Balsa, Javier (2006), *El desvanecimiento del mundo chacarero. Transformaciones sociales en la agricultura bonaerense 1937-1988*. Ed. Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.

Bartolomé, Leopoldo (1977), "Sistemas de actividad y estrategias adaptativas en la articulación regional y nacional de colonias agrícolas étnicas: el caso de Apóstoles (Misiones)". En: Esther Hermitte y Leopoldo Bartolomé (comps.) *Procesos de articulación social*. Amorrortu, Buenos Aires, pp. 257—281.

Boltanski, Luc y Eve Chiapello (2002), *El nuevo espíritu del capitalismo*. Akal, Madrid.

Carballo, Carlos (2007), "Cincuenta años de Agricultura Familiar y Desarrollo Rural en el INTA". *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 26 y 27, pp. 63—93.

Cipaf – Noa (2008), *Boletín* N° 14.



- Cloquell, Silvia (2007), "Diálogos empíricos y abordajes teóricos. Acerca de la forma social de producción familiar en la agricultura". En Silvia Cloquell (coord.), *Familias Rurales. El fin de una historia en el inicio de una nueva agricultura*. Homo Sapiens Ediciones, Rosario, pp. 19—26.
- Desrosières, Alain (1996), "Reflejar o Instituir: la invención de los indicadores estadísticos". *Methodologica* N° 4, pp. 41—57.
- Desrosières, Alain y Laurent Thévenot (2002), *Les catégories socio—professionnelles*. La Découverte, Paris.
- Fonaf (2006), *Lineamientos generales de políticas públicas orientadas a la elaboración de un plan estratégico para la agricultura familiar*, Federación Agraria Argentina.
- Inta (2005), *Programa Nacional de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Pequeña Agricultura Familiar*, Documento Base.
- Lamarche, Hugues (1993), "Introdução Geral" y "A exploração familiar na França". En Hugues Lamarche (coord.), *A agricultura familiar*. Ed.Unicamp, San Pablo, pp. 13—35 y pp.—175.
- Lattuada, Mario (2006), *Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina. Transformaciones institucionales a fines del siglo XX*. Ed. Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.
- Mendras, Henri (2000), "L'invention de la paysannerie. Un moment de l'histoire de la sociologie française d'après guerre". *Révue Française de Sociologie* 41, 3, pp. 539—552.
- Obschatko, Edith, María del Pilar Foti y Marcela Román (2006), *Los pequeños productores en la República Argentina. Importancia en la producción agropecuaria y en el empleo en base al Censo Nacional Agropecuario 2002*. Serie Estudios e Investigaciones N° 10, Proinder, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, Buenos Aires.
- Pollak, Michael (1993), "Paul F. Lazarsfeld fondateur d'une multinationale scientifique" en Michael Pollak *Une identité blessée*. Ed. Métailié, Paris, pp. 319—360.
- Schiavoni, Gabriela (2008), "Nuevas organizaciones agrarias. Plantadores y campesinos en el nordeste de Misiones". En Gabriela Schiavoni (comp.) *Campesinos y agricultores familiares. La cuestión agraria en Misiones a fines del siglo XX*. Ciccus, Buenos Aires. pp. 99—132.
- Servolo de Medeiros, Leonilde (2001), "Sem Terra, Assentados, Agricultores familiares: considerações sobre os conflitos sociais e as formas de organização dos trabalhadores rurais brasileiros", en Norma Giarracca (comp.) *Una nueva ruralidad en América latina?*. CLACSO, Buenos Aires, pp.103-128.
- Soverna, Susana, Pedro Tsakoumagkos y Raúl Paz (2008), *Revisando la definición de agricultura familiar*. Documento de Capacitación N° 7, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, Buenos Aires.

## Notas

<sup>1</sup> En la provincia de Misiones, la reglamentación oficial de inicios del siglo XX que obligaba a cultivar yerba mate en las parcelas obtenidas a través de planes de colonización, transformó a los campesinos inmigrantes en agricultores familiares yerbateros, o colonos (Bartolomé, 1977).

<sup>2</sup> La reorientación del PRODERNEA en Misiones (2005) modificó el tope de hasta 25 ha, incluyendo beneficiarios con mayores extensiones porque se trataba de impulsar la ganadería de engorde, no practicada a escala menor. También se modificó el tope de ingreso mensual, estableciendo como corte la suma de hasta tres salarios de un peón rural (en 2007 equivalía a aceptar beneficiarios con ingresos mensuales de hasta \$1600).

<sup>3</sup> En el año 2008, la posición asumida por Federación Agraria Argentina frente al aumento de las retenciones a las exportaciones agropecuarias fijado por el gobierno, hizo que el Foro Nacional de la Agricultura Familiar se autonomizara de la entidad. También en ese año surgieron alineaciones críticas al Foro, tales como el Frente Nacional Campesino.

<sup>4</sup> Pierde vigencia el modelo de la sociedad campesina, basado en cinco rasgos principales: autonomía relativa de la comunidad; organización económica estructurada en torno al grupo doméstico; autarquía derivada de la producción de autoconsumo y de la indiferenciación producción/consumo; sociabilidad basada en el conocimiento mutuo; rol mediador de los notables.

<sup>5</sup> En la década de 1980, en Brasil, Servolo de Medeiros (2001) señala que se produce una implosión de la categoría de los trabajadores rurales, que había unificado a los sectores del campo en una central sindical única. Surgieron sindicatos por categorías específicas (de tabacaleros, de criadores de cerdos, de asalariados rurales, etc.), y más recientemente de agricultores familiares.

<sup>6</sup> En el discurso de los dirigentes, el tema de la agricultura familiar está asociado a la creación de un ámbito de negociación con el estado. Una dirigente del Foro expresa: "Se empezó con la Reunión Especializada de la Agricultura Familiar, como una respuesta hacia el Mercosur. Ahí es donde la Federación Agraria comienza a encontrarse, en ese espacio, con el estado" (Primer Foro de la Agricultura Familiar de Misiones, 2007).

<sup>7</sup> Las investigaciones sobre las intensas transformaciones de la agricultura familiar pampeana, subrayan la reconfiguración de los condicionamientos domésticos en las estrategias de reproducción social de los productores; Cf. Balsa, 2006; Cloquell, 2007.

<sup>8</sup> Los aspectos considerados son: destino de la producción (autoconsumo, mercado); lugar de residencia (predial, extra—predial rural, urbana); ingreso extra—predial (porcentaje del total de ingresos); ingresos netos (estratificados en base al costo de la canasta básica, con un tope de 15 canastas básicas mensuales); mano de obra familiar: la familia tiene que aportar trabajo agrícola y/o gerenciamiento y administración; empleo de mano de obra: complementaria del trabajo familiar (transitoria y/o permanente con un tope de 3 trabajadores permanentes).

<sup>9</sup> El registro de agricultores familiares es considerado el instrumento que permitirá zanjar las controversias acerca de los límites de la categoría. Así, una dirigente del Foro afirma: “Para que no entre la soja [en la denominación agricultura familiar], vayamos al territorio y registremos a quiénes creen que son agricultores familiares”.

<sup>10</sup> Esto permite establecer, por ejemplo, que en el período 1988— 2002, el porcentaje de explotaciones agropecuarias pobres se mantuvo, representando alrededor del 40% del total de explotaciones agropecuarias del país.

<sup>11</sup> “Resolver la contradicción entre los técnicos y productores, considerando a ambos como trabajadores”, afirman los representantes de la Unión de Técnicos Trabajadores Rurales de Misiones (UTTERMI) y de la Unión de Trabajadores Rurales (UTR) en las conclusiones del Foro.

## **Empresas y ocupantes: dificultades para la institucionalización de un mercado de tierras en el NE de Misiones (Arg.)**

Gabriela Schiavoni\*

### **Introducción**

Al inicio del siglo XX, el entonces territorio nacional de Misiones tenía la mayor parte de su superficie en manos privadas, originada por la venta de tierras realizada por la provincia de Corrientes en el momento de la federalización (1881).

La tierra, subdividida en fracciones de 67.500 ha (25 leguas cuadradas), fue adquirida luego por sociedades anónimas, con domicilio en Buenos Aires, dedicadas a la explotación de monte nativo y a la colonización (inmigrantes provenientes del centro y norte de Europa). La zona privilegiada para este tipo de desarrollo fue el Alto Paraná, en el noroeste provincial, dadas las facilidades de navegación.

En la franja central del territorio, a su vez, el Estado llevó a cabo proyectos de colonización, mediante la instalación de familias de agricultores, que rápidamente se incorporaron al cultivo de yerba mate.<sup>21</sup>

De este modo, durante la primera mitad del siglo XX, el mercado de tierras en la región estuvo organizado por estos dos agentes: las empresas y el Estado.

Como subraya Polanyi (1957)<sup>22</sup>, el Estado tiene un papel activo en la creación de los mercados, especialmente en el caso de la tierra, el trabajo y el dinero.

En contraste con esto, en la situación objeto de nuestro análisis, configurada por las grandes propiedades del nordeste de Misiones, el mercado no se organiza: la tierra permanece indivisa y la venta de parcelas a los ocupantes no se efectúa. Una vez explotados los recursos forestales más valiosos, las propiedades se entregan en concesión a contratistas que aprovechan el remanente. En esta fase, el asentamiento en las tierras se intensifica, estimulado en parte por los contratistas, con el fin de retener a

---

\* Antropóloga social, CONICET—UNaM

<sup>21</sup> Bartolomé Leopoldo, 1977, "Sistemas de actividad y estrategias adaptativas en la articulación regional y nacional de colonias agrícolas étnicas: caso de Apóstoles (Misiones)" en E. Hermitte y L. Bartolomé (comp.), *Procesos de articulación social*, Buenos Aires, Amorrortu, pp. 257-28.

<sup>22</sup> Polanyi Karl, 1957, *The great transformation. The political and economic origins of our time*, Boston, Beacon Press.

los trabajadores, e impulsado también por la presión de los agricultores, en virtud del agotamiento de la reserva de tierras fiscales.<sup>23</sup>

La compra—venta incesante de parcelas caracteriza este poblamiento, en el que está ausente el encuadre del Estado. Los contratistas e intermediarios articulan el intercambio y el precio de la tierra se establece de acuerdo a distintos regímenes de valor. Más recientemente, algunos propietarios impulsan una vía próxima al mercado, firmando convenios con los ocupantes para la venta de parcelas.

Desde fines del siglo XX, las organizaciones de lucha por la tierra, creadas con el apoyo de ONG de desarrollo rural, reclaman la intervención del Estado en la solución del problema.

Al mismo tiempo, la expansión de la actividad de reforestación en la década de 1990 y el desplazamiento de la ganadería a zonas extra—pampeanas generó un proceso de valorización de la tierra en la región, actuando como un incentivo para la formalización de un mercado fundiario.<sup>24</sup>

El Estado, por su parte, centra su accionar en la afectación de grandes extensiones del territorio provincial a la creación de reservas ambientales. Este proceso, que data de las últimas décadas, compite con el uso agrícola, reduciendo el margen de maniobra de los pequeños productores (actualmente existen en Misiones 500.000 ha protegidas y el proyecto es llegar a 1.000.000 ha).

### **1. Empresas y Colonos: el negocio de la compra—venta de tierras**

Desde fines del siglo XIX y comienzos del XX, la política de colonización en tierras públicas tuvo como efecto incentivar la colonización privada en Misiones. Así, “los propietarios de grandes extensiones alrededor de la franja central de tierras públicas se dieron cuenta de que les convenía más cultivar que alquilar la tierra, o sólo explotar el monte. La creación de cientos de chacras y pueblos en la selva mostró que el proyecto de colonización no sólo era factible sino que podía generar riqueza “(Eidt, 1971:120).<sup>25</sup>

---

<sup>23</sup> La ocupación agrícola espontánea constituye una estructura de larga duración en la provincia, asociada al carácter débilmente planificado del poblamiento. En la segunda mitad del siglo XX, una vez concluida la colonización, la ocupación de las extensiones públicas inexploradas del nordeste se convirtió en la vía principal de reproducción de la pequeña agricultura en Misiones. Cf. Schiavoni Gabriela, 2006, “Ocupación de tierras e integración agroindustrial: Reproducción de la agricultura familiar en el nordeste de Misiones (Argentina)”, *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 25, pp.5-25.

<sup>24</sup> Para algunas actividades productivas, el valor de la hectárea puede ascender hasta US\$ 1500 (Diario *El territorio*, 3/10/06). En el nordeste de Misiones se menciona el valor de US\$ 300 por hectárea para la venta de tierra a extranjeros con el fin de crear reservas ambientales.

<sup>25</sup> Eidt Robert, 1971, *Pioneer settlement in Northeast Argentina*, Madison, University of Wisconsin Press.

La acción del estado, distribuyendo la tierra pública, creó escasez de mano de obra en las grandes extensiones e “hizo imposible que la yerba mate se transformara en un cultivo de *plantation*. Finalmente, los latifundistas empezaron a experimentar con el asentamiento pionero en sus propias tierras” (Eidt, 1971:120).

La colonización privada se inició en 1910 a través de la empresa CIBA S.A. (Compañía Introdutora de Buenos Aires).<sup>26</sup> El titular de esta compañía había llevado a cabo proyectos de colonización y compra-venta de tierras en distintas partes del territorio nacional, llegando a controlar importantes superficies. Sin embargo, “no se lo identifica con los sectores terratenientes, sino como parte de una nueva élite que construyera su poder desde un conjunto de actividades” (Harispuru y Gilbert, 2003:17).<sup>27</sup>

En efecto, la propiedad fundiaria y los beneficios derivados de la compra-venta de tierras, se utilizaban para acceder a recursos (banca local y extranjera), que luego eran transferidos a servicios financieros y actividades industriales (principalmente en la rama de alimentos: manufactura de tabaco, sal, refinería de azúcar e industria frigorífica). Así, las operaciones de colonización de la firma en Misiones estuvieron ligadas al fomento del cultivo de tabaco, con el fin de abastecer una manufactura instalada en Buenos Aires.

Un esquema semejante es puesto en marcha por otros inversores. En 1936 se constituye La Misionera S.A. Industrial, Comercial y Financiera, sociedad cuyo objeto es la explotación de tierras y yerbales.<sup>28</sup> El directorio de la empresa está integrado entre otros por Nicolás Avellanada (h) y Alfredo Echagüe, propietarios de 67.500 ha en el Alto Paraná misionero, parte de las cuáles fueron subdivididas y ofrecidas en venta a los agricultores (colonia Caraguatay). Posteriormente, en 1957, otras 3000 ha serán vendidas por la empresa a la agencia de colonización oficial del gobierno del Japón, que la subdivide en lotes para crear la colonia Garuhapé (Eidt,1971:173).

Del mismo modo, M. Laharrague, residente en Buenos Aires, adquiere en 1909, en remate público, 67.500 ha en Misiones. En esta superficie inicia actividades de explotación de monte nativo y venta de tierra a plazos.<sup>29</sup> La nueva empresa absorberá la

---

<sup>26</sup> Para emprender la colonización en Misiones, la CIBA S.A. conformó en 1920 la Compañía Colonizadora Alto Paraná Culmey S.A. La tierra (67. 500 ha) fue adquirida a la Misiones Land Company (antes Haack y Cía.). La primera colonia creada fue San Alberto y luego se fundaron Puerto Rico y Montecarlo.

<sup>27</sup> Harispuru Adela y Jorge Gilbert, 2003, “Las inversiones en tierras de 'Ernesto Tornquist y Cía. S.A.'”, *Terceras Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, Buenos Aires.

<sup>28</sup> Monitor de Sociedades Anónimas, 1936, tomo LXI.

<sup>29</sup> En 1909 abonó por esta superficie 357.750 pesos nacionales, es decir compró la tierra a razón de 0,18 pesos nacionales la hectárea. *Duplicado de Mensura* Nº 78, Dirección de Catastro de la Provincia de Misiones. Cuando comienza la colonización privada, la tierra se vendía a los colonos a razón de 50 pesos nacionales la hectárea.

demanda de parcelas generada por los asentamientos de la primera colonización privada. Así: “Afortunadamente, en 1935, cuando empezó la segunda ola de búsqueda de tierras, una nueva colonia privada se abrió al norte de Montecarlo; más de 300 lotes se vendieron en el área, ahora llamada Colonia Laharrague” (Eidt, 1971:156).

Esta empresa continúa en la actualidad, dedicada a actividades de reforestación.<sup>30</sup> El denominado localmente “sistema Laharrague” es un modo de gestión basado en la concesión de fracciones de monte nativo a cambio de reforestar con pinos la superficie otorgada en explotación.

Aún así, el negocio de la colonización en Misiones no estuvo exento de dificultades, por las tensiones generadas entre la lógica empresaria y el desarrollo de la agricultura familiar.

La hija del administrador de la primera colonización privada relata en sus memorias las desavenencias de su padre con los demás socios de la firma, que lo llevaron a separarse de la empresa en 1926. En efecto: “Cada colonización en su inicio exige trabajo duro sin retorno dinerario inmediato. Pero los nuevos dueños de la firma deseaban lucro inmediato, sin concederle el plazo necesario a los colonos. Mi padre siempre se fijó en que cada colono nuevo produjese inicialmente lo suficiente para el sustento de su propia familia...Esto, sin embargo, no era la posición de los integrantes de la firma. Para ellos valía mucho más el éxito comercial y financiero que el real progreso” (Culmey, 1998:76).<sup>31</sup> De todos modos, a pesar de las dificultades señaladas, en la primera mitad del siglo XX, la conformación de las actividades económicas en Misiones hacía que no fuera negocio conservar las grandes propiedades y las empresas loteaban y comercializaban la tierra. Una situación diferente se plantea a propósito del manejo empresarial de las grandes extensiones del nordeste provincial, a fines del siglo XX.

## **2. Empresas y ocupantes: la circulación informal de permisos**

Las empresas de explotación de monte nativo del nordeste provincial asocian frecuentemente los rubros agrícola, industrial, inmobiliario y financiero. En ocasión de la realización del Censo de Ocupantes de Tierras Privadas de Misiones,<sup>32</sup> las propiedades

---

<sup>30</sup> El diario local la describe en estos términos: “Puerto Laharrague S.A. es una empresa forestal que inició sus actividades en la provincia a principios del siglo XX, cuando Michel Laharrague, quien residía en Buenos Aires, se enteró de que en la zona de Montecarlo, Misiones, remataban 350 mil hectáreas divididas en cinco lotes de 70 mil cada una. Tomó la decisión de comprar uno de los lotes, crear una colonia e incorporar gente ... a quienes se les vendería la tierra a plazos” (Diario *El territorio*, 06/01/08).

<sup>31</sup> Culmey Tutz, 1998, *La hija del pionero*, Posadas, Editorial Univrsitaria.

<sup>32</sup> Baranger Denis y Schiavoni Gabriela, 2005, Censo de Ocupantes de Tierras, *Estudios Regionales*, Nº 28, Posadas, Secretaría de Investigación y Posgrado, Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales.

en conflicto pertenecían a “sociedades forestales, industriales e inmobiliarias”, tales como: “Colonizadora S. A. Inmobiliaria, Agrícola e Industrial”; “Ferbuel Sociedad Anónima Comercial Industrial Financiera Inmobiliaria y Agropecuaria”; “Compañía maderera Industrial Comercial Financiera e Inmobiliaria S.A.”.

Las dos sociedades principales (Colonizadora S.A. e Intercontinental S.A.) adquieren la tierra en 1948 y llevan a cabo la explotación del monte, sin la posterior subdivisión y venta de parcelas.

En 1978, el “Proyecto de incentivación de las tierras privadas en el Área de Frontera”<sup>33</sup> describe la situación de 700.000 ha de tierras privadas en los departamentos provinciales del noreste (25 de Mayo, Guaraní, San Pedro y Gral. Belgrano). Allí, la propiedad no se ha subdividido y las grandes extensiones se encuentran despobladas.

Los lugares más críticos (norte de San Pedro y sur de Gral. Belgrano) registran una densidad de población inferior a los 5 habitantes por km<sup>2</sup> y “coinciden con las zonas de concentración de la propiedad territorial. Son tierras cubiertas por montes, donde la principal actividad es el obraje extractivo, sin industrialización de la madera, que no genera un asentamiento de población” (Gobierno de la Provincia de Misiones, 1978:8).

Dos décadas más tarde, la situación se ha modificado sustancialmente. Así, el Censo de Ocupantes de Tierras Privadas en Misiones, llevado a cabo en 2003 y 2004, registra 1278 unidades domésticas residiendo en tres grandes propiedades forestales del norte de San Pedro y sur de Gral. Belgrano.

Este poblamiento se produjo a través de sistemas informales de intercambio, articulados por contratistas y concesionarios.

A diferencia de un mercado institucionalizado, en el que los bienes adquieren generalidad y objetividad a través de un sistema de equivalencias que es de dominio público, en los sistemas informales, el intercambio es singular y el valor depende de circunstancias coyunturales y vínculos personales.

Esta forma no estandarizada de circulación de parcelas en tierras privadas surge al amparo de la crisis de la actividad maderera en la década de 1980 (el régimen de convertibilidad imperante hacía que fuera más conveniente importar madera de Brasil y Paraguay). En ese momento, la disminución del margen de rentabilidad lleva a la quiebra a varios de estos establecimientos y las grandes propiedades comienzan a ser explotadas de manera indirecta, a través de contratistas, con el consiguiente abandono

---

<sup>33</sup> Gobierno de la Provincia de Misiones, 1978, “Proyecto de incentivación de las tierras privadas en el Área de Frontera”.

de las instalaciones (administración, proveduría, villa de trabajadores, playa de acopio, aserradero y laminadora).

Sin embargo, la quiebra de las empresas si bien significa la expulsión de los trabajadores empleados, coincide con el asentamiento de la mano de obra transitoria, vinculada a los contratistas.

En los ingenios azucareros del nordeste brasilero, Sygaut (1993)<sup>34</sup> señala que la crisis de las empresas y la expulsión de los trabajadores de la tierra propició la constitución de un mercado de contratistas para asegurar la provisión de mano de obra. Estos contratistas provenían de la jerarquía administrativa de las *plantations*: administradores, capataces y a veces trabajadores alfabetizados (Sygaut, 1993: 34).

También en las propiedades forestales del nordeste de Misiones, la crisis de la actividad fomenta el accionar de intermediarios surgidos de los cuadros laborales de las empresas, pero, en este caso, los trabajadores no son expulsados de la tierra y el asentamiento en la propiedad de la empresa es utilizado como medio para retener a la mano de obra.

Un estudio que reseña la génesis de la ocupación en la propiedad de la empresa Colonizadora S.A. (norte del depto. de San Pedro) relata: “identificamos pioneros que fueron empleados de la empresa de diversos rangos ... capataces, peones de obraje, encargados, recibidores, contratistas... que a partir del trabajo en la empresa se van asentando en la tierra. A quienes tenían un cierto ‘rango’, los dueños le daban un sitio en la tierra por ser ‘personal contratado’. Ahora bien, aquellos que eran peones de obraje.....se les ‘pagaba’ otorgándoles ‘derechos’ a asentarse en tierras de la empresa. Esto se produce a partir de la existencia de contratistas que, al necesitar personal que trabaje en el obraje y que no sea personal costoso ...se les daba tierra en forma de pago, pero también como un modo de sujetarlos a la zona a los fines de tener personal disponible a bajo costo, que conociera el monte, garantizando de esta forma disponibilidad de mano de obra, como también la continuidad del contratista”(Kostlin, 2005: 70).<sup>35</sup>

En 1982, uno de los concesionarios de Colonizadora S.A. tenía un capataz que daba mercadería y tierra a los cazadores y ocupantes a cambio de que le “descubrieran” madera. Así, “entregaba ‘permisos’(de palabra) para instalarse en la tierra. Con esto ‘sujetaba’ a la gente a la tierra y aseguraba insumo de mano de obra para los trabajos en

---

<sup>34</sup> Sigaut Lygia, 1993, “Des plantations aux villes: les ambiguïtés d'un choix”, *Études Rurales* N° 131—132, pp. 19—38.



el obraje. Al ser un contratista de la empresa ... se ‘tomaba atribuciones’” (Kostlin, 2005: 70).

De este modo, cuando la propiedad es entregada en concesión a contratistas que explotan los recursos forestales remanentes, el personal temporario se instala en las tierras. Si bien ya no existe la villa de los obreros, la residencia de los trabajadores y sus familias es tolerada, e incluso fomentada, para garantizar la disponibilidad de mano de obra. La tierra, entonces, es utilizada para “tener gente”.

Un esquema semejante puede observarse en otra gran propiedad forestal de la zona, la Intercontinental Compañía Maderera S.A.(sur del depto. Gral. Belgrano). Esta sociedad, constituida en 1938 con el objeto de importar y comerciar maderas,<sup>36</sup> adquiere en 1948 un monte de 35.156 ha en el nordeste de Misiones. Vinculada inicialmente al grupo Dreyfus y a la Banca Rothschild, la empresa fue vendida en 1972 al Banco Cooperativo San Miguel y a la Compañía Inversora de Buenos Aires S.A.<sup>37</sup>

En ese momento se realiza la mensura (1978) y se instalan el aserradero y la laminadora. No obstante, el administrador señala que “[los dueños] encaraban la explotación como negocio minero: sacar lo más que se puede sin invertir demasiado. Estaban vinculados al mundo financiero. La propiedad servía como garantía para los créditos, para hipotecar. En 1983, uno de los socios era vicepresidente del Banco Nación y consiguió que le dieran un crédito de 1.000.000 de dólares para financiar pasivos”( entrevista, 2005).

A partir de 1985, la empresa enfrenta dificultades y la propiedad (hipotecada) es arrendada a varios concesionarios.

Los trabajadores despedidos permanecen en la tierra: “Los reclamos por el atraso de los sueldos quedaron sin ser respondidos. Posteriormente el aserradero es alquilado hasta finales del año 2003, por lo que la explotación forestal en la propiedad continuó, siendo contratadas otras personas o algunas que trabajaban anteriormente, pero ahora, con un contrato nuevo y perdiendo su antigüedad. Los ocupantes comenzaron a dedicarse a la agricultura, convirtiéndose en pequeños productores, alternando también con trabajos de temporadas en otros aserraderos, ubicados en la provincia de Corrientes o Entre Ríos”

---

<sup>35</sup> Kostlin Laura, 2005, “Voces y silencios en la lucha por la tierra en Misiones”, tesis de licenciatura, inédito, Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Misiones.

<sup>36</sup> Monitor de Sociedades Anónimas, 1938, tomo LXIII.

<sup>37</sup> La empresa es descrita por el diario local en estos términos: “La Intercontinental Compañía Maderera S. A. comenzó a trabajar de la mano de los socios Conrado Garzoli, Francisco Lavonia, Gregorio Israel, Angel Cortini, Antonio Angriman, Protect S.A., Alfredo Concepción, Manuel Erlich y Mario Manus. Luego se sumaron al grupo Abraham Gaak y Jomar SRL (Diario *El territorio*, 30/08/00).

(Fernández, 2005:72).<sup>38</sup>

Indagado acerca de quiénes son los ocupantes de la propiedad de Intercontinental S.A., un dirigente de las organizaciones de lucha por la tierra, señala: “Eran obreros y salieron. O sea: fue a quiebra la empresa y dejó tirada la gente. Y hasta ahora no pudieron cobrar las quincenas atrasadas (...) Lo único que pudieron hacer es ubicarse en una chacrita para vivir. Por eso hay muchas personas de distintos nombres, pero todos esos estaban involucrados trabajando en la propiedad de la Inter” (entrevista, 2003).

Una vez explotados los montes, los recursos naturales de la propiedad no representan mayor interés: “Son los peores suelos, 6B, con pendientes de más del 20% y los mejores ejemplares forestales ya no existen. Hace 25 años ya no están en el monte misionero las maderas valiosas: cedros de gran diámetro, loro negro, etc.”(entrevista administrador, 2005).

En 1999, el Banco Nación anuncia el remate por un valor estimado en 10 millones de dólares. Al año siguiente se ofrece a 3,75 millones de dólares.

El Estado intentó frenar el remate a través de la creación de una reserva de biosfera, proyectada por el Ministerio de Ecología de la provincia y la Secretaría de Desarrollo Sustentable de la Nación (Diario *El territorio* 30/08/00).

En el año 2002, un informe realizado en la propiedad por inspectores del Ministerio de Ecología de la Provincia, consigna: “informamos que existe un comercio de compra venta de lote o mejoras dentro de la propiedad ejercido por personas que en algún momento han habitado la propiedad y ... aún habitan la propiedad,...variando los precios según las dimensiones de los lotes....abonando sumas que oscilan desde los 1500\$ a los 9000\$ o de algún otro bien trocable, moto, camioneta, yunta de bueyes, etc.”(Provincia de Misiones, Informe elevado al Ministro de Ecología, 16/09/02).

Y, continúa el informe, “estas personas ajenas a la propiedad, que manifiestan conocer su condición de intrusos (...) Poseen grandes plantaciones de tabaco tipo burley y ...según manifiestan son atendidos por las compañías tabacaleras (...) Se pudo observar .... galpones de grandes dimensiones confeccionados para la secanza de tabaco” (Provincia de Misiones, Informe elevado al Ministro de Ecología, 16/09/02).

En 2003, la oferta de remate de Intercontinental S.A. es por un valor de 2,60 millones de pesos argentinos, incluyendo el aserradero y la laminadora. Finalmente, es vendida en forma fraccionada en 2005 a una empresa forestal (Puente Alto S.A.) que abonó \$90 por

---

<sup>38</sup> Fernández Gustavo, 2005, “Más allá de la fe. Mercado de bienes simbólicos y tenencia de la tierra en el nordeste de Misiones”, tesis de licenciatura, inédito, Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Misiones.

hectárea de tierra. Al año siguiente, la propiedad es incluida en la “ley de expropiación” (Ley provincial N° 4093) y la empresa sólo se aviene a negociar con el Estado a un valor de \$1500 la hectárea.

### 3. Peones y agricultores

El Censo de Ocupantes de Tierras Privadas de Misiones registró que la situación ocupacional del 21% de los ocupantes estaba definida por una combinación de explotación agrícola y venta de fuerza de trabajo (“chacra y peón”). Hay, además, un 3% de los ocupantes que se desempeña exclusivamente como peón forestal. En las grandes propiedades forestales tales como Colonizadora S.A., Intercontinental S.A. y Maderera Industrial S.A., el porcentaje de ocupantes que combina explotación agrícola y venta de fuerza de trabajo oscila entre el 15% y el 25%.

Los datos sobre distribución de la tierra y equipamiento productivo del mismo censo muestran que más del 30% de la población de ocupantes, en cada una de estas grandes propiedades, está asentada en parcelas de hasta 10 ha. Asimismo, alrededor del 40 % y más de los ocupantes no dispone de equipamiento productivo. Estos elementos sugieren que se trata de una población dedicada sólo parcialmente a la agricultura, presumiblemente vinculada al trabajo forestal temporario.

#### Ocupantes con parcelas de hasta 10 ha y Ocupantes sin equipamiento productivo (%)

Sup. parcelas	Colonizadora S.A. (depto. San Pedro)	Intercontinental S.A. (depto. Gral. Belgrano)	Maderera Ind. S.A. (depto. Gral. Belgrano)
hasta 1 ha	9	9	10
1,1— 5 ha	15	14	15
5,1— 10 ha	13	14	10
sin equip. productivo	37	46	37

Fuente: Censo de Ocupantes de Tierras Privadas de Misiones.

A su vez, la condición ocupacional definida por el trabajo exclusivo en la explotación agrícola familiar representa el 54% de los casos en la propiedad de la empresa Colonizadora S.A. y el 65 % y 64 % respectivamente en las propiedades de Intercontinental S.A. y Maderera Industrial S.A.

En lo que respecta al cultivo de tabaco *burley*, en Colonizadora S.A., el 28 % de los ocupantes es tabacalero, mientras que en las demás propiedades el porcentaje es menor (17% en Intercontinental S.A. y sólo un 4% en Compañía Maderera S.A.).

Refiriéndose al asentamiento agrícola en las propiedades forestales del nordeste

provincial, un dirigente del Movimiento Agrario de Misiones (MAM) subraya la connivencia de los empresarios en relación al fenómeno de la intrusión, señalando tres razones principales:

1. “Hubo grandes empresas que dejaron formarse alrededor de su tierra lo que se llama un ‘cordón sanitario’: una serie de chacras que protegía del avance de más colonias. Eso lo hizo fundamentalmente Laharrague que tiene aproximadamente 35.000 hectáreas en nuestra provincia” (Guilbard, 2006).<sup>39</sup>
2. “Lo otro que se dio en varios lugares es que el propietario ha hecho una explotación ilegal de la madera y la forma de tapar esa explotación es dejar que entren colonos, y luego se culpa a los colonos de esa entrada” (Guilbard, 2006).
3. “Otro hecho que hay que tomar en cuenta es que hay zonas difíciles para realizar plantaciones industriales, plantar pino, porque es muy quebrado, entonces dejaron entrar gente que le está permitiendo no pagar impuestos o negociar con el estado esa tierra, que a ellos no les sirve porque ya sacaron la madera de valor y volver a plantar es demasiado costoso” (Guilbard, 2006).

El funcionario provincial a cargo de la Dirección de Tierras Privadas coincide con este diagnóstico: “Son los madereros los que impulsan la ocupación. Sobre todo de las áreas más remotas, donde hay más madera. Le traen una provista a fin de mes y el tipo corta los árboles y los pone en la planchada. Por supuesto, le compran a precio vil” (comunicación personal, 2006).

#### **4. Los convenios: Una vía mercantil?**

Desde fines de la década de 1990, los acuerdos entre propietarios y ocupantes para la venta de parcelas representan una vía de regularización de la tenencia, impulsada por los agricultores más capitalizados. Las organizaciones lucha por la tierra objetan la validez jurídica de tales arreglos. A partir del año 2002, las empresas tabacaleras, intimadas por el estado provincial, exigen la autorización del propietario para incorporar a los agricultores al complejo agro—industrial. Este requisito impulsó la realización de convenios entre empresas y agricultores, fundamentalmente tabacaleros.

Las transacciones se realizan fijando un precio uniforme de la tierra, pero la oferta es válida sólo para los ocupantes ya instalados. El sistema de equivalencias se establece en base a la producción de tabaco (el valor de una hectárea es estimado en 100 kilos de tabaco; Diario *El territorio*, 27/11/06).

---

<sup>39</sup> Guilbard, Michel, 2006, “La cuestión agraria en Misiones”, *Estudios Regionales* Nº 33, Posadas, Secretaría de Investigación y Posgrado, Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales, pp.65-68.

Estos acuerdos ponen de manifiesto el trabajo de preparación que requiere un mercado. La tierra, para ser vendida, debe subdividirse y tener las obligaciones fiscales en regla. En muchos casos, los propietarios estiman que el dinero a obtener por la venta de las parcelas no justifica esta inversión.

Así, en una propiedad forestal del depto. de San Pedro, los ocupantes abonaron en 2004 alrededor del 20% del valor de las parcelas (el precio por hectárea osciló entre \$ 400 y \$ 600) y firmaron un recibo ante escribano público. El propietario se comprometió a realizar los trabajos de subdivisión de los lotes y como esto no se efectivizó, los ocupantes cesaron el pago. Uno de ellos explica: “No sé cuáles son las intenciones. Queremos seguir pagando la tierra y son los dueños que no aparecen” (entrevista, 2005).

El convenio fue impulsado por un ocupante, ex—empleado del propietario, que estableció el valor de la hectárea en \$400. Este productor adquirió dos explotaciones y compra los derechos de aquellos que no pueden continuar con los pagos (mayoritariamente peones). El Estado, a través de los municipios, apoya la vía de los convenios entre propietarios y ocupantes como solución para el problema de la propiedad de la tierra.

El convenio firmado en 2002, en el municipio de San Pedro, entre la empresa Victoria Compañía de Colonización S.A. y 38 ocupantes, es considerado el “primer antecedente de resolución de la intrusión de tierras” (Diario *El territorio*, 24/12/2002). Así, “los intrusos ahora pasaron a llamarse adquirentes y tienen un plazo de hasta 1 año para hacer la primera entrega y de 5 años para cancelar la deuda por las propiedades a ser adquiridas legalmente” (Diario *El territorio*, 24/12/2002).

Se trata de ocupantes “con una antigüedad promedio de 15 años y alrededor de 15 a 20 ha. de tierras usurpadas. El 80% se dedica a la explotación del tabaco” (Diario *El territorio*, 24/12/2002).

La empresa en cuestión negoció de este modo 600 ha de su predio total de 9000 ha. Según la fuente periodística, “el acuerdo logrado marca un interesante antecedente para resolver otros antiguos conflictos, como es el caso de la Compañía Colonizadora Misionera, donde también muchos ocupantes estarían dispuestos a comprar las tierras” (Diario *El territorio*, 24/12/2002).

### **Conclusiones:**

La situación que analizamos en esta contribución pone en juego tres actores principales: las empresas, el Estado y el mercado.

Como ilustran los procesos de compra—venta de tierras en Misiones, el Estado juega un rol constitutivo en la organización de los mercados, que distan de ser mecanismos

autorregulados, regidos exclusivamente por sus fuerzas internas.

Así, en la provincia, durante la primera mitad del siglo XX, las acciones del Estado y las empresas se conjugaron para institucionalizar un mercado, subdividiendo las propiedades y comercializando la tierra a los agricultores. Actuando de ese modo, perfilaron una estructura agraria de pequeñas y medianas chacras familiares.

El mecanismo le permitía a las empresas comercializar las tierras adquiridas en condiciones ventajosas, integrando esta actividad con la explotación maderera y el abastecimiento de productos agrícolas para la industrialización de alimentos.

En contraste con esto, en la situación que estudiamos en el nordeste de Misiones a fines del siglo XX, las acciones de las empresas y el Estado no se orientan hacia la institucionalización de un mercado de tierras.

En este caso, la compra—venta de parcelas se efectúa a través de circuitos informales, articulados por capataces y contratistas mediante formas de intercambio singular, en las que los bienes no se independizan de las personas.

En este contexto, son los ocupantes más capitalizados, integrados al complejo agroindustrial tabacalero, los que reclaman la institucionalización de un dispositivo que les permita adquirir la tierra.

Las organizaciones de lucha por la tierra, por su parte, solicitan una intervención del Estado encaminada a sustraer la tierra del mercado, otorgándosela a los ocupantes en condiciones ventajosas. La alternativa se ve obstaculizada por la carencia de recursos públicos para adquirir las extensiones.

En síntesis, el problema desnuda los vínculos complejos y contradictorios que se plantean, a propósito de la tierra, entre las empresas, los agricultores y el Estado.