



Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) / Sede Argentina

Tesis para optar al grado de Magister en Estudios Sociales Agrarios

ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y ASCENSO SOCIAL DEL HORTICULTOR BOLIVIANO.

Su rol en las transformaciones de la estructura agraria
hortícola platense en los últimos 20 años.

Autor: Matías García.

Directores: Roberto Benencia y Guillermo Hang.

Lugar y Fecha: La Plata, Octubre de 2009.

ÍNDICE

<u>Introducción</u>	4
1. Los interrogantes de la investigación.....	4
2. Consideraciones teóricas-metodológicas.	7
<u>Capítulo I - Marco Conceptual para el estudio de la Horticultura Platense</u>	12
1. Introducción.....	12
2. Enfoque de sistemas en el análisis de la horticultura platense.	12
3. Movilidad geográfica y social del sujeto bajo estudio.....	13
4. Estrategias y lógicas productivas.....	15
5. Contexto y permeabilidad social.	16
<u>Capítulo II - Caracterización y evolución de la Estructura Agraria Hortícola Platense</u> . 18	
1. Introducción.....	18
2. Metodología específica.	18
3. Evolución del uso del recurso tierra.	25
4. Evolución del régimen de tenencia.	31
5. Evolución de algunos aspectos de la mano de obra y la tecnología.	32
6. Discusión y síntesis.....	38
<u>Capítulo III - El sujeto bajo estudio y su proceso global de movilidad geográfica y social</u>	41
1. Introducción.....	41
2. Pauperización, descomposición-migración y ascenso social.	41
3. Horticultor boliviano: ¿campesino y/o capitalista?.	50
4. Síntesis.	53
<u>Capítulo IV - Estrategias productivas del horticultor boliviano en los diferentes estratos sociales (peón, mediero, productor)</u>	56
1. Introducción.....	56
2. Estrategias en la etapa de peón.....	58
3. Estrategias en la etapa de mediero.....	61

4. Estrategias en la etapa de productor.	66
5. Síntesis.	73

Capítulo V - Lógicas de acumulación de capital del horticultor boliviano.....75

1. Introducción.....	75
2. La prioridad del invernáculo.	77
3. Baja inversión en vivienda, maquinarias y asesoramiento.....	81
4. La no compra de la tierra como lógica de racionalidad económica.	83
5. Acumulación y centralización del capital en el CHP.	87
6. Síntesis.	89

Capítulo VI - Mecanismos de ascenso social, supervivencia e ininterrumpida capitalización91

1. Introducción.....	91
2. Contexto socioeconómico y sujeto social en los '90.	91
3. Recesión y crisis de 1998 a 2001/02: fin de un modelo.	94
4. Auge post-devaluación y posterior estabilización.	96

Capítulo VII - Conclusiones generales.....102

1. Los elementos (actores y contextos).....	102
2. Los hechos.....	102
3. Las lógicas.....	106
4. Las estrategias.	109
5. Particularidades y paradojas del desarrollo capitalista en el CHP.....	113

Bibliografía115

Anexos.....121

1. Guía de preguntas a productores.	121
2. Cuadro con sistematización de entrevistas a horticultores bolivianos.....	128

INTRODUCCION.

1. Los interrogantes de la investigación.

En los últimos 20 años la horticultura no ha escapado de los intensos cambios políticos, económicos, tecnológicos y sociales acaecidos en el marco del proceso de modernización general de la agricultura (Barsky *et al.*, 1988). Dichas alteraciones dieron paso a los procesos de diferenciación social, concentración de tierra y capital, y emergencia de nuevos actores sociales, modificándose la Estructura Agraria Hortícola con intensidad dispar de acuerdo a los estratos considerados.

Unánimemente los investigadores destacan las profundas transformaciones tecnológicas, constituyendo los cultivos protegidos¹ el símbolo del progreso técnico del período comprendido entre los años '80 y '90. Este hito tecnológico liderado por un grupo de *entrepreneurs* (Benencia *et al.*, 1997) con estrategias empresariales (Hang y Bifaretti, 2000) les permite ventajas competitivas que resultaron vitales, principalmente durante el período de crisis que se corresponde con los cuatro años de recesión económica que se inicia en 1998 en la Argentina.

El otro hito a destacar en estos últimos veinte años ha sido el modelo de apertura y desregulación de los '90, cuyo proceso de desintegración tuvo como punto cúlmine la crisis política, económica y social del 2001/02. La misma impacta diferencialmente sobre aquellos productores hortícolas que no pudieron o quisieron incorporarse a la espiral tecnológica. Estos, junto a los que carecían de un recambio generacional, abandonan la actividad o bien persisten incursionando en estrategias de resistencia (García y Mierez, 2007a).

Se podría modelizar e inferir así una polarización compuesta por los grandes productores hortícolas y un estrato de productores descapitalizados de resistencia, estructura coincidente con la evolución observada en el resto del sector agropecuario en igual período². Sin embargo, en el Cinturón Hortícola Platense dicha polarización se quiebra por el surgimiento con ímpetu y trascendencia de un actor de capitalización media: el horticultor boliviano. De esta manera, el proceso de concentración de tierras y de capital resultante hubiera sido la esperable

¹ Se hace referencia al paquete tecnológico que implica el manejo de la producción hortícola bajo invernáculo.

² Ver Azcuy Ameghino, E.: "De la convertibilidad a la devaluación: el agro pampeano y el modelo neoliberal, 1991-2001" en Azcuy Ameghino, E.: *Trincheras en la historia*, Buenos Aires, 2004. Y Teubal, M.; Domínguez, D.; Sabatino, P. (2005) "Transformaciones agrarias en la Argentina. Agricultura industrial y sistema alimentario". En Giarraca, N. y Teubal, M. (coord.) *El campo argentino en la encrucijada. Estrategias y resistencias, ecos en la ciudad*. Buenos Aires: Alianza Editorial. Pp37-78.

consecuencia en el sector hortícola platense, de no ser por la presencia y protagonismo de este viejo³ actor (peón-mediero) en un nuevo rol (productor).

A modo de hipótesis se plantea que la dinámica del sector hortícola platense post-devaluación, evidenciada a través de los datos del último Censo Hortícola (Censo Hortiflorícola de Buenos Aires 2005 -CHFBA'05-) podría ser explicada en gran parte por el rol de un migrante limítrofe: el horticultor boliviano. Este sujeto logra un ascenso social de peón a mediero y, finalmente, a productor. Ello lo logra gracias a los excedentes de capital generados a través de las estrategias productivas y domésticas, que son acumulados y utilizados en el estrato de productor. Este ascenso no sólo es consecuencia de la acumulación de capital, ya que el contexto socioeconómico de la Argentina en los últimos veinte años concibe un incremento de la permeabilidad social que es, a su vez, influenciada por este sujeto. Ya en el status de productor, continúa el proceso de acumulación, resultado tanto de los excedentes que le permiten sus estrategias, como así también por una determinada lógica de reinversión de esos remanentes.

Este actor acredita una significativa importancia en todo el proceso, ya sea en cuanto a la representación dentro del estrato de productores, en la oferta de mano de obra, en el aporte a la producción y en la incorporación tecnológica, entre otros. Sin embargo, tan o más importante, es que presumiblemente hayan tenido (y tengan) también un importante protagonismo o rol en el origen y direccionamiento de los cambios estructurales que exhibe el sector. Es decir, estos actores adquieren una importancia fundamental como una de las consecuencias de las transformaciones del sector; pero también tiene incidencia significativa en estos cambios. Así, en gran medida, el migrante boliviano y el sector hortícola platense son cada uno causa y consecuencia del otro.

De esta manera, la descripción y análisis de las estrategias de acumulación, lógicas de reproducción ampliada y ascenso social del horticultor boliviano es el propósito de la presente investigación, que a la vez aportaría a una mejor interpretación de las transformaciones de la Estructura Hortícola Platense de los últimos 20 años, región que hoy día es la más importante de la provincia, y tal vez ya la principal productora de hortalizas frescas del país.

Las respuestas a los objetivos planteados se irán desarrollando en **7 capítulos**.

En el **primero** de ellos se presenta un breve recorrido del marco conceptual en el cual se inscribe la presente tesis, con especial hincapié en cuanto al enfoque asumido, a conceptos de

³ Su presencia en la región data desde la década del '50 (Archenti *et al*, 1995).

migración, ascenso y permeabilidad social, así como también a discutir las concepciones seleccionadas de estrategias y lógicas de acumulación.

En el **segundo capítulo** se describe y caracteriza la estructura hortícola platense y su evolución en los últimos 20 años, haciendo ahínco en los cambios del uso y tenencia de la tierra, y en la evolución de algunos aspectos de la mano de obra y la tecnología, en el marco de cambios socioeconómicos de gran envergadura.

El **tercer capítulo** se introduce en el sujeto que asume un rol preponderante en las transformaciones de la estructura hortícola platense. En un primera parte hay una breve descripción de su proceso de movilización geográfico y social, mientras que posteriormente se expone una discusión acerca de la pertinencia de su categorización dentro de una tipología tradicional o bien en alguna más específica.

El **cuarto capítulo** identifica y analiza las estrategias productivas y domésticas del horticultor boliviano que le permitieron la generación de un excedente económico que se acumula como capital dinerario y le permite un ascenso social. El análisis recorre las etapas por las que atraviesa como peón, mediero y productor, ya que si bien existen prácticas que se mantienen constantes, otras son particulares del status en donde se encuentra el sujeto.

En el **capítulo quinto** se analiza el destino de los excedentes económicos obtenidos por los horticultores bolivianos, como así también del capital obtenido por vía del financiamiento extrabancario. Si bien los mismos privilegian la producción antes que la reproducción, existe una lógica determinada en el orden que se lleva a cabo dicho proceso de reproducción ampliada.

En el **sexto capítulo**, se describen los mecanismos de ascenso social, supervivencia e ininterrumpida capitalización de los horticultores bolivianos, a través del análisis de la interacción de las estrategias productivas y domésticas llevadas a cabo en el contexto socioeconómico de los años '90, durante el período de recesión (1998-2002) y desde la devaluación hasta el 2008.

El **último capítulo** recoge las conclusiones de la investigación, como así también algunas reflexiones finales.

Por la característica de la tesis, no se solicitará en este caso disculpas por las numerosas y a veces extensas citas. Se ha optado por una lectura relativamente ágil y concisa como cuerpo de trabajo, mientras que los detalles que complementan y a veces amplían el núcleo del asunto se tratarán en las notas al pie.

2. Consideraciones teóricas-metodológicas.

El enfoque utilizado para realizar este trabajo se circunscribe dentro de la Teoría General de Sistemas. Las estrategias y evolución del horticultor boliviano pueden ser analizados a través del enfoque sistémico, toda vez que estos se encuentran insertos en un sistema hortícola constituidos por un conjunto de estructuras que interactúan con cierta estabilidad y se encuentran comprendidas dentro de un marco mucho más amplio, dado por el contexto socioeconómico en que se desenvuelve ese sector (González Montero *et al.*, 1981).

De acuerdo con la complejidad del tema y la escasez de información previa centrada en los objetivos propuestos, el diseño metodológico combinó procedimientos cuantitativos y cualitativos, y constó de relevamientos de información secundaria y primaria. Teniendo en cuenta la orientación principalmente cualitativa (descriptiva y analítica) de la tesis, la búsqueda de información secundaria, su complementación y triangulación con información primaria (básicamente **entrevistas focalizadas** a informantes clave y la realización de **estudios de caso** a horticultores bolivianos ubicados en diferentes estratos sociales) permitió cumplimentar los objetivos propuestos, en un subsistema agropecuario marginal y significativamente poco estudiado como el hortícola.

La unidad de estudio se localizó en el área perteneciente al Cinturón Hortícola de La Plata (CHP), con particularidades que hacen que no se pretenda una generalización ni extrapolación con otras zonas hortícolas del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), la provincia y aún del país. El período bajo estudio se circunscribe desde fines de los años '80 hasta la actualidad, período en donde los procesos de transformación de la estructura hortícola y el protagonismo del horticultor boliviano son evidentes.

Tras una primera etapa en donde se llevó a cabo una revisión y ajuste del plan de investigación, se enfocaron los esfuerzos en recabar información que permitiera determinar una descripción y caracterización del sector hortícola platense y su evolución en el tiempo. Para tal selección se han tenido en cuenta algunos de los elementos que componen una estructura agraria simple (Ver Margiotta y Benencia, 1995) agregándole otros que, a nuestro criterio, se complementan para una más precisa descripción del sector hortícola. De esta manera, se decidió trabajar con las siguientes variables: cantidad de explotaciones, régimen de tenencia de la tierra (Propiedad, Arrendamiento, Aparcería, Ocupación, Otros), aspectos productivos (superficie hortícola, superficie sembrada o plantada, tipos de cultivos,

producción), variables tecnológicas (superficie bajo cubierta y a campo, productividad, tipo de riego, mecanización) y tipos de manejo (modalidad de gestión, cantidad de mano de obra empleada, existencia y tipo de asesoramiento). Para ello se recurrió a la información que brindan los Censos Nacionales Agropecuarios de 1988 y 2002, como así también los Censos Hortícolas de la provincia de Buenos Aires 1998 y 2001 y Hortiflorícola de 2005, teniendo estos tres últimos relevamientos características muy importantes, debido a los significativos momentos en que se llevaron a cabo. Paralelamente se realizó una amplia búsqueda y uso de fuentes publicadas e inéditas para tratar todas las temáticas de la tesis. Entre estas fuentes se destacan libros, artículos, ponencias, tesis de grado y postgrado, revistas de divulgación, informes técnicos, entre otros. Asimismo, se entrevistó a informantes calificados que aportaron sus percepciones, en búsqueda de actualizar la información existente y/o encontrarle significado y sentido a la evolución del sector hortícola platense.

La descripción e interpretación de la estructura hortícola platense aporta una actualización a los análisis ya existentes, a la vez que posee un grado de detalle mayor en el estudio del horticultor boliviano, actor social central del presente trabajo.

Esta información se complementó con información primaria, es decir, la que se obtuvo a partir de una serie de entrevistas en profundidad y a través de los estudios de caso. La misma buscó además la confirmación de la información secundaria y el aporte de nuevo y/o mayor significado. La contribución cualitativa a la investigación suele ser más rica que la cuantitativa cuando se pretende lograr una comprensión de un fenómeno social. Así es como la muestra decidida no se basó en criterios estadísticos, sino que buscó indagar hasta comprender los razonamientos de los sujetos en sus diferentes roles. El relativamente reducido espacio bajo estudio (Cinturón Hortícola Platense) habilitó a la comprensión de lógicas y estrategias que, en interacción con un determinado marco socioeconómico, fueron responsables de las transformaciones en la estructura agraria de la región.

Se trabajó con informantes claves y actores sociales relevantes, como ser: productores (tanto los de origen boliviano, como así también “criollos”⁴ e italianos), técnicos (del sector público y privado), comerciantes de insumos y de productos, extensionistas (Universidad Nacional de La Plata -UNLP-, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria -INTA-), organizaciones de técnicos (Asociación de Ingenieros Agrónomos del Cinturón Hortícola de La Plata -

⁴ Si bien así es como se denomina en la zona al horticultor argentino en general, se trata mayoritariamente de migrantes del interior del país.

AIACHOLP-) de productores (Asociación de Horticultores de La Plata) y de trabajadores (Asociación de Medieros y Afines -ASOMA-, y la Unión de Trabajadores Rurales y Estibadores -UATRE-), y representantes de organismos de regulación y apoyo (Municipalidad de La Plata, Ministerio de Asuntos Agrarios, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación -SAGPyA-), entre otros. A través de simples consultas telefónicas hasta la realización de entrevistas en profundidad, se buscó y logró analizar los datos desde diferentes perspectivas, así como triangular la información.

Por otra parte y más específicamente, se llevó a cabo un estudio del actor social central de la investigación: el horticultor boliviano. Se procuró caracterizar su comportamiento, sus estrategias y lógicas de acumulación, ya sea en su rol de peón, mediero y productor (arrendatario y propietario), que posibilitaron y posibilitan su ascenso social y avance en la cadena hortícola.

Los **casos** (horticultores bolivianos) que caracterizan a cada grupo (peón, mediero y productor)⁵ fueron elegidos, en primer término, a través de la técnica “bola de nieve”: a cada entrevistado se le pedían los nombres de otros peones, medieros y productores para poder entrevistar. Con ello se buscaba generar una doble referencia al próximo sujeto, tanto de la persona que lo iba a entrevistar como así también de las cuestiones que se conversaban. A su vez, de los nombres sugeridos se hacía una selección en base a variables ligadas a la pertinencia de las características del sujeto para la construcción de la muestra, la localización del establecimiento y la posibilidad y voluntad de cooperación, entre otras. Esto último se fundamenta en la saturación que los entrevistados viven ante esta técnica (Ander-Egg, 1982) en la cual se previó (al menos la intención de) una serie de encuentros con el informante a lo largo de un tiempo prolongado.

En cuanto al número de casos tomados, se procuró que estén representadas todas las gamas de estos horticultores, intentando llegar al punto de saturación, dado por el momento en que se comienzan a escuchar las mismas respuestas. Ese momento se dio tras haber entrevistado a 19 horticultores de origen boliviano de la zona de La Plata.

Determinados los casos de cada grupo, la recopilación de la información se realizó a través de la metodología de entrevista focalizada (Alonso, 1995; Valles, 1997) a partir de la preparación

⁵ Aunque como las entrevistas indagaban acerca de su pasado, esto permitía que muchos de los actuales productores respondieran también acerca de su rol como peón y/o mediero.

de un guión de temas a tratar y centralizada en aspectos que se consideran importantes para la investigación, tomándose la libertad de ordenar y formular las preguntas a lo largo del encuentro (Ver “Guía de Preguntas” adjunta en el Anexo). Las entrevistas se armaban para que fluyeran de un modo bastante libre (casi como una charla), en donde según la predisposición y comodidad del entrevistado, se intentaba profundizar algunas cuestiones o bien indagar nuevos asuntos. Al finalizar la misma, se controlaba que todos los temas hayan sido abordados, realizándose preguntas específicas de aquellos puntos que no surgieron en forma “espontánea”. Mediante este relevamiento se pretendió conocer no sólo las estrategias adoptadas, sus resultados e impactos: también se buscaron las razones o condicionantes que llevaron a tomar dichas decisiones. Así, trabajar mediante este tipo de entrevistas permitió no sólo la simple descripción de comportamientos o roles, sino también reconstruir los sentidos y objetivos que constituyen el soporte o base de la toma de decisiones de estos sujetos.

La propuesta con cada uno de los entrevistados consistió en relevar una serie de ejes, a saber:

- ¿Cuál fue el contexto socio-económico-político que permitió el ascenso social de los horticultores bolivianos de peones a medieros, y de medieros a productores?
- ¿Cuáles fueron las estrategias adoptadas por los horticultores bolivianos que le permitieron el ascenso en los diferentes estratos sociales?
- ¿Qué interacción existe entre las dos variables recién citadas? (contexto - estrategias)
- ¿Cuál es la lógica o racionalidad de reproducción social del horticultor boliviano, que le permitió a este grupo étnico y no a otro, el citado ascenso social y su constante crecimiento?

El propósito de entender las transformaciones ocurridas en el CHP y el rol de los horticultores bolivianos en el mismo exigió analizar a la familia boliviana, la explotación hortícola y la manera en la cual ambos interaccionan. Si bien el interés reside en las formas de producir, las formas de vivir adquieren también gran relevancia. Esto es así principalmente en las explotaciones familiares, como las que caracterizan al horticultor boliviano, en donde los límites de la unidad de producción y la unidad de reproducción son difusos y comparten la mano de obra y el espacio. Esto mismo sucede en el caso de las estrategias de acumulación del peón y el mediero, en donde los comportamientos domésticos poseen gran relevancia. Por lo que se estudiaron y tuvieron en cuenta dos espacios principales: el de la explotación y el de la familia, o lo que sería lo mismo, la esfera de la producción separada (analíticamente) de la esfera de reproducción, prestando gran atención en la influencia mutua.

Respecto de la explotación, se indagaron: a) las estrategias técnico-productivas, b) la organización del trabajo, c) las formas de decidir las inversiones.

En la dimensión familiar, se consideraron: a) la composición familiar y ciclo de vida, b) las necesidades para la reproducción de la fuerza de trabajo.

Y al momento de analizar la relación entre explotación y familia, se tuvo especialmente en cuenta: a) cómo se organiza el flujo de ingresos entre la quinta y el hogar, b) cómo es la lógica de ese flujo, c) cuál es la relación de cada miembro de la familia con la quinta.

El relevamiento de la información existente se complementó con trabajos teóricos que ayudaron a enmarcar las estrategias del actor bajo estudio.

Las entrevistas a los horticultores, como así también a los informantes claves se realizaron en varias etapas, con el objeto de poder realizar a los nuevos entrevistados las preguntas y dudas que fueran surgiendo. Las entrevistas en profundidad en algunos casos se repitieron, en función del grado de confianza y disponibilidad del informante. Los encuentros fueron pautados de común acuerdo y se llevaron a cabo en diversidad de lugares relacionados con su cotidianeidad (casas, galpones, “a campo”, etc.). En varios casos, las entrevistas se realizaron con más de un miembro del grupo familiar.

Con la presente metodología se pudo reconstruir y explicar de manera ampliada y con mayor precisión, una serie de transformaciones en la estructura hortícola platense en los últimos 20 años y la influencia que los horticultores bolivianos han tenido en ella. La presente tesis supera una mirada descriptiva y local, logrando articular este caso con un proceso cuya escala es más amplia: el avance del capitalismo en el agro, con la particularidad de la utilización de algunos mecanismos no capitalistas.

CAPÍTULO I -

MARCO CONCEPTUAL PARA EL ESTUDIO DE LA HORTICULTURA PLATENSE DE LOS ÚLTIMOS 20 AÑOS.

1. Introducción.

En el presente Marco Teórico se pretende explicitar, delimitar y/o definir una serie de conceptos y enfoques utilizados en la tesis. No como espacio de discusión teórica, sino como una necesaria explicitación de las elecciones llevadas a cabo de los elementos que analizan el fenómeno de acumulación de capital y ascenso social y su interacción con el cambio de la estructura agraria hortícola que esta investigación busca describir y explicar.

2. Enfoque de sistemas en el análisis de la horticultura platense.

Se concibe al sector hortícola platense como un **sistema agroalimentario**, entendido como tal al conjunto de instituciones, organizaciones y demás actores sociales que interaccionan entre sí en torno a la producción, acondicionamiento, comercialización y distribución final. A diferencia de un complejo agroalimentario, este enfoque reconoce asimetrías entre los distintos actores de la cadena de producción-consumo, en donde a través de diferentes mecanismos de articulación (conflictos, tensiones, negociaciones) se incide sobre las decisiones tomadas por los sujetos alejados de los núcleos de poder (Teubal, 1999; Gutman y Gorenstein, 2003).

Estos núcleos de poder y *governance* son, como en la mayoría de los sistemas agroalimentarios, el eslabón de Comercialización en general, y el de la Gran Distribución⁶ en particular. La expansión de las cadenas de supermercados a partir de los años '80 ha impactado en la estructura general de circulación y distribución, desplazándose así el poder de negociación cada vez más hacia las etapas finales, otorgándole al supermercado un peso decisivo (Viteri y Ghezan, 2003; Feito, 2005). Sin embargo, y a pesar de su auge en los '90, dicho eslabón ha perdido importancia en la horticultura platense frente a la que adquiere hoy día la producción y comercialización de insumos para el sector.

La explotación familiar hortícola forma parte del sistema agroalimentario, siendo a su vez un "sistema de producción". Este sistema de producción está compuesto por la tierra y dos

⁶ Circuito constituido por las cadenas de súper e hipermercados.

componentes que (a diferencia de la empresa capitalista) se presentan conjuntamente y se encuentran fuertemente ligados: la Unidad Productiva y la Unidad Reproductiva o Doméstica, junto al capital patrimonial, social y cultural, y la fuerza de trabajo aportada por la familia (Piñeiro, 2003).

La Unidad de Producción es el subsistema donde se produce con el objeto de llevar los productos obtenidos al mercado. Mientras que en la Unidad de Reproducción o Doméstica el objetivo es la reproducción de la fuerza de trabajo en términos tanto cotidianos como generacionales. Para ello, se llevan a cabo tanto actividades productivas para la subsistencia del grupo familiar, como actividades reproductivas (cocinar, lavar, proveer educación y salud, cuidar de la vivienda, etc.) cuyo propósito es garantizar la reproducción familiar. Todo este proceso, en el caso de la economía campesina/familiar, ocurre simultáneamente y sin ruptura espacial (Ibíd.).

Así, la explotación familiar (en este caso, la quinta⁷) es tanto una unidad de producción (de bienes) como de reproducción (de la fuerza de trabajo), pero también lo es de acumulación. De esta manera, según Llambí (1981: 136), las quintas familiares pueden estar en proceso de:

- Reproducción simple: es, a nivel de la Unidad de Producción, la continuación del proceso productivo en la misma escala que en el ciclo (o ciclos) precedente(s)⁸. Lo que supone una estricta reposición de los medios de producción desgastados, así como el cumplimiento de los niveles mínimos (aceptables) de consumo.
- Reproducción incompleta: cuando existe una imposibilidad de reposición de los medios de producción desgastados en el proceso productivo por medio de los recursos generados en el mismo. Este proceso puede ocurrir por un aumento del consumo, aunque también -y a pesar- de una disminución del mismo. Esta situación, de mantenerse en el tiempo, conlleva un desequilibrio externo. Ante esto, las estrategias más comunes hablan de una contracción del consumo, una diversificación de la producción, la emigración selectiva -semiproletarización- el endeudamiento progresivo, etc.

⁷ En la Argentina se reserva el término de “quinta” para la actividad productiva de hortalizas con propósito comercial, a diferencia de huerta, siendo este último un espacio productivo familiar y principalmente con propósito de autoabastecimiento.

⁸ Cuando el ingreso que obtiene el productor, ya sea capitalista o familiar, “...sólo le sirve como fondo de consumo o la gasta tan periódicamente como lo obtiene, se verifica (...) una reproducción simple”, esto es “meramente la reiteración del proceso de producción en la misma escala” (Marx, 2003 -Tomo I, vol.2, p. 696-).

- Reproducción ampliada: es la obtención de ingresos que superen las necesidades de Reproducción Simple de las explotaciones (y las de reproducción de la fuerza de trabajo de las familias de peones y medieros).

Sin embargo, debe quedar claro que las tres situaciones descriptas hacen referencia a la evolución del capital de la explotación familiar: se mantiene (reproducción simple), se reduce (reproducción incompleta), se amplía (reproducción ampliada). Para darse este último proceso, no sólo es necesaria la existencia de excedentes -es decir, la posibilidad de obtener mayores ingresos que los necesarios para la reproducción simple (en el caso del productor que posee capital fijo) o sólo de reproducción de la fuerza de trabajo (en el caso de un trabajador, quien carece de capital fijo)- a lo largo de un tiempo. La reproducción ampliada implica la generación de excedentes y su inversión en medios de producción (invernáculos, maquinarias, es decir, capital fijo) o bien en mano de obra (lo que implica capital variable), es decir, en capital patrimonial de la explotación familiar⁹. Ya que si los excedentes tienen como destino mejorar las condiciones de vida (aumento del consumo), atesoramiento o bien inversiones extraprediales, no se puede hablar de reproducción ampliada ni de acumulación de capital (Azcuay Ameghino, 2007: 68-69). Sin embargo, a los fines de este trabajo, se considera como capital dinerario al atesoramiento de dinero que realizan los horticultores bolivianos en su etapa de peón y mediero. Esto se fundamenta en que el excedente generado por estos sujetos es acumulado con el propósito de su utilización futura en el proceso productivo (y no para el consumo), es decir, como capital. De tal manera, el trabajador boliviano (peón o mediero) sin capital fijo o constante que amortizar, genera -a través de diferentes estrategias- excedentes económicos que resultan de los remanentes de los ingresos tras los gastos destinados a la reproducción de su fuerza de trabajo. Dichos excedentes se atesoran, denominándose por su destino de uso como capital, designándose a dicho proceso también como acumulación de capital¹⁰.

Pero el capital que puede acumular (capital patrimonial) a lo largo de su ascenso social no es el único con influencia en la persistencia y evolución de la explotación familiar, existiendo también el capital social y el cultural. Por el capital social se entiende al conjunto de vínculos

⁹ “(...) la acumulación es el proceso de reproducción capitalista en escala ampliada.” (Marx, 2003 -Tomo I, vol.2, p. 718-).

¹⁰ Marx (2002 -Tomo I, vol. 1 180 y ss-) afirma que “el dinero en cuanto dinero y el dinero en cuanto capital sólo se distinguen, en un principio, por su distinta forma de circulación”. La forma de circulación simple es M-D-M, conversión de mercancía en dinero, y reconversión de éste en aquella, vender para comprar. Diferente es la circulación D-M-D’, donde D’ > D. Esto último es conversión de dinero en mercancía y reconversión de ésta en aquella (con un plusvalor), o lo que es lo mismo, comprar para vender. El dinero en este último tipo de circulación se transforma en capital.

que el productor establece con una serie de agentes e instituciones y que le permiten obtener información, insumo necesario para la toma de mejores decisiones, como así también para acceder a recursos o posibilidades. Por capital cultural se entiende a los conocimientos, prácticas y comportamientos que posee el productor por su pertenencia familiar y/o étnica. Incluye conocimientos de manejo técnico, así como en la toma de decisiones de inversión, en conceptualizaciones del mercado, y en la estrategia global de producción/reproducción.

Bajo este enfoque de sistemas, en donde el todo es más que la suma de las partes, no es adecuado identificar las prácticas, estrategias y lógicas que se llevan a cabo en la quinta a través del estudio analítico de cada una de sus partes y, mucho menos de sólo algunas de sus partes.

Continuando con el enfoque elegido para el estudio de las transformaciones en el CHP, existe un nivel de análisis intermedio entre el Sistema Agroalimentario y el Sistema de Producción (la explotación familiar) que es la Estructura Agraria Hortícola. Margiotta y Benencia (1995) definen a la estructura agraria como una “*configuración de elementos socioeconómicos y agroecológicos, interrelacionados, interconectados, intercondicionados e interdependientes de la vida agraria.*”. Para un mejor análisis, dichos autores la desagregan en tres componentes básicos:

- *Estructura Social*: hace referencia a los actores sociales que participan en ella, como así también a su entramado de relaciones sociales, a través de las cuales van conformando la dinámica social, creando y transformando la cultura. Estos actores y sus dinámicas se relacionan en función de las diversas formas culturales existentes, lo que hace ineludible tener en cuenta normas, valores, costumbres y hábitos, entre otros.
- *Estructura de la tierra*: la ineludible presencia de la tierra para cualquier actividad agraria hace de este factor de producción (según el enfoque neoclásico) uno de las principales variables que determina tanto la estructura económica como la social. De aquí la importancia del vínculo que se establece entre la tierra y el hombre: cómo se asientan sobre ella, cómo se distribuye, qué derechos regulan y/o se establecen para su uso, etc.
- *Estructura económica-productiva*: para caracterizar a este componente se debe describir quiénes, qué y cómo producen; así como para qué y para quienes es la producción. Así, asumen gran importancia la dotación y combinación de factores de la

producción, sus resultados (físicos, económicos, productivos, etc.) gravitando variables como manejo, tecnología, organización de la producción, racionalidad, etc.

Esta estructura esta influenciada por otras estructuras productivas, de orden regional, nacional e internacional, a la vez que es regulada (por acción u omisión) por las políticas del Estado¹¹.

3. Movilidad geográfica y social del sujeto bajo estudio.

A nivel regional existen estudios integrales sobre la horticultura del periurbano bonaerense (Benencia *et al*, 1997; Gutman *et al*, 1987) y específicos para La Plata (Ringuelet, *et al*, 2000; Hang *et al*, 1995). Estos análisis aportan criterios y un marco general para entender la evolución del sector hortícola en los años '80 y '90.

Más específicamente, la presencia y ascenso social de bolivianos en la región ha sido analizada por diversos autores, los que describen el trabajo estacional en los años '50, su participación como medieros en los '70, su auge a fines de los '80 y durante los '90, y su pasaje a productor entre finales de los '90 y principalmente post-devaluación (Archenti, 2000; Benencia *et al*, 1997; Benencia y Quaranta, 2005).

Antes de una movilidad social, el actor bajo estudio recurrió a una movilidad geográfica. Es decir, el desplazamiento residencial de población desde un ámbito socio-espacial a otro, entendiéndose por estos los ámbitos donde las personas desarrollan su reproducción cotidiana de existencia (Mármora, 1989).

Los bolivianos asentados en áreas de producción hortícola del periurbano bonaerense se inscriben en un fenómeno de **migración con características de transnacionalidad** (Ver Schiller, Blanc-Stanzon y Basch, 1994). Este concepto concibe la conformación de territorios productivos constituidos por comunidades de transmigrantes, cuyos integrantes desarrollan un comportamiento propio -diferente del de los pobladores de los países de origen y de los de destino- que les permite enfrentar de una manera singular las consecuencias de las crisis económico-políticas que se producen en ambos territorios nacionales. Entre los elementos que conforman dicho comportamiento transnacional, Benencia (2006) destaca: el uso de redes familiares para el desplazamiento territorial; los lazos de relación continua con las comunidades de origen; la combinación entre una fuerte endogamia, que cohesiona, y la tenencia de una familia numerosa, con mayoría de hijos argentinos; las estrategias

¹¹ Horacio Giberti (1984: 44), citando al jurista Pérez Llana, aseveraba que “*la economía siempre es dirigida, sea por el Estado o las grandes empresas. Se trata entonces de quién la dirige y en beneficio de quiénes*”.

económicas que les posibilitan el acceso a la tierra (el ahorro, la autoexplotación y el préstamo de dinero) y la comercialización propia de la producción hortícola. Todos éstos son elementos que ayudan a dar continuidad a la cadena migratoria y cohesión a la comunidad transnacional que se ha conformado. Esta concepción sería similar al “enclave étnico” (Wilson y Portes, 1980), definido como el conjunto de inmigrantes que se concentra en un espacio distintivo y que a través de la solidaridad y organización proporciona a su propia comunidad étnica un nicho protegido de oportunidades para hacer una carrera con movilidad y lograr un autoempleo (Benencia y Quaranta, 2006).

El concepto de **movilidad social** hace referencia al paso de los individuos de un estrato social a otro, o de un grupo a otro. Y en el contexto de una sociedad diferenciada en clases sociales, cuyas capas se encuentran jerarquizadas, se puede hablar de movilidad vertical en sentido ascendente o descendente (Di Tella, 1989). La estratificación que se adopta es aquella valoración social de individuos o familias basada en criterios económicos, básicamente, cuantía de fuentes monetarios que a su vez dependen en parte del origen de los mismos. De esta manera, la “*escalera boliviana*” descrita por Benencia en el Cinturón Verde Bonaerense entre mediados de los ‘70 y mediados de los ‘90 posee un primer peldaño que es el de asalariado, un segundo que es el ocupado por el mediero, para llegar finalmente al de productor, en su doble acepción de arrendatario y propietario (en ese orden). En los últimos años, se evidencia una consolidación en el estrato de productor y una introducción al eslabón de comercialización, existiendo diferentes grados de avance (García *et al*, 2008; Benencia y Quaranta, 2006).

En cada una de las categorías, la fuente y el monto de los ingresos obtenidos son diferentes. De esta manera, Benencia (1999) distingue como trabajadores tanto a peones como a medieros, obteniendo el primero sus ingresos de un salario y el segundo de un porcentaje de las ventas. Mientras que el productor obtiene un beneficio por las ventas de sus productos hortícolas (Ver Cuadro N°1).

Cuadro N°1. La Plata. Estratificación social, fuentes de ingreso y posibilidad de acumulación.

Categoría o status social	Movilidad Vertical	Fuentes de Ingreso	Posibilidad de Acumulación	
Trabajadores	Peón	1° peldaño	Salario	+
	Mediero	2° peldaño	% de las ventas	++
Patrones	Productor	3° peldaño	Beneficio por las ventas	+++

Fuente: Elaboración propia en base a Benencia (1999).

En cada uno de los estratos se observan montos diferenciales y crecientes de ingresos. Y si bien los gastos también se acrecientan a medida que se avanza en la “escalera boliviana”, los ingresos aumentan en mayor medida, dando como resultado un mayor potencial de acumulación.

Benencia (1999) interpreta que esta movilidad social se logra a través de un proceso de **acumulación de capital con una lógica capitalista combinada con elementos campesinos** (Ver Pachano, 1980: 467): maximización de la producción de valores de uso y contracción del consumo, y a una forma particular de combinar recursos apelando a la reproducción de formas culturales tradicionales y a la creación de otras nuevas en contacto con la realidad a la que acceden. Esto último se condice con Roberts (1980), quien al analizar la problemática migratoria de poblaciones rurales en la periferia de las grandes ciudades del Tercer Mundo mencionaba la presencia de “*formas de producción arcaica en un contexto de expansión de economías modernas*”. Más específicamente, en un trabajo acerca de mano de obra en la horticultura se destaca que la mediería como forma de aprovisionamiento de mano de obra ha sido muy utilizada en la explotación hortícola en general y, paradójicamente con mayor significancia y persistencia en el tiempo en la horticultura platense -la más capitalizada del Cinturón Verde Bonaerense-, contradiciendo los postulados clásicos que afirman que el avance del actual sistema económico haría retroceder a este tipo de trabajo precapitalista de producción (García y Mierez, 2007b).

Es decir, tal como infiere Kautsky (2002: cix) en el prólogo de su obra más importante, el agro puede desarrollar formas precapitalistas y no capitalistas dentro de la sociedad capitalista.

4. Estrategias y lógicas productivas.

El horticultor boliviano habría logrado su proceso de diferenciación apoyándose en una serie de **estrategias domésticas y productivas** guiadas por una **lógica de acumulación**. Pero, ¿qué entendemos por estrategias y lógicas de acumulación?

El hombre, al relacionarse con el medio, necesita elementos de este para poder subsistir, desarrollarse y poder cumplir con los fines de su existencia. Toda necesidad genera en cualquier ser viviente un deseo y, por consiguiente, un esfuerzo para lograr satisfacerla. La necesidad es, por lo tanto, un anhelo, una angustia que siente el hombre y que lo impulsa a desarrollar cierta actividad con el fin de resolverla. Más aún, toda la actividad que realiza el hombre tiene como propósito la satisfacción de necesidades (en su acepción amplia).

Los bienes son aquellos medios aptos que sirven para cumplimentar necesidades. Los bienes económicos, a diferencia de los libres, deben ser escasos y accesibles. Por lo tanto, toda actividad del hombre busca proveerse de bienes con el propósito de satisfacer sus necesidades. Para ello, el hombre debe adquirir esos bienes o bien generarlos, utilizando para ello una dotación de factores o medios de producción (tierra, trabajo y capital).

El hombre es considerado un ser racional. Por ende, tenderá a plantearse líneas de acción coherentes con las opciones que brindan las condiciones objetivas por un lado, y con sus hábitos, es decir, con sus propias limitaciones y posibilidades (Rosenstein, 1997). Es decir, en función de la dotación de factores y su experiencia, planteará una **estrategia**.

Este trabajo retoma la noción de “estrategia de reproducción”, la cual es abordada desde una perspectiva socioantropológica e histórica que concilia agente y estructura. Con este concepto Pierre Bourdieu (1991) alude al “*conjunto de prácticas fenomenalmente diferentes, por medio de las cuales los individuos y las familias, tienden consciente o inconscientemente a conservar o a aumentar su patrimonio y correlativamente a mantener o mejorar su posición en la estructura*”. Dicho concepto se constituye en un instrumento analítico útil para comprender el conjunto de estrategias a través de las cuales las familias buscan reproducirse biológicamente y, sobre todo, socialmente, es decir, reproducir las propiedades que le permiten conservar su posición social, su situación en el universo social considerado

(Bourdieu, 1991). Así, las estrategias que se describen y analizan son divididas en productivas y domésticas, y cuya resultante a analizar será la presencia o ausencia de excedentes económicos.

Tradicionalmente, se asocia el concepto de estrategia al de racionalidad económica. El comportamiento económico racional implica la obtención de un ingreso máximo del uso de los medios o factores de producción, y un uso óptimo de ese ingreso, obteniendo así el máximo de bienes que satisfagan las necesidades (Godelier, 1967, en Rosenstein, 1997: 5). Ahora bien, esta racionalidad económica no es homogénea para todos los sujetos. Mientras que el prototipo de productor capitalista tiene como objetivo maximizar los beneficios, el productor familiar optaría por maximizar los ingresos. De la misma manera, un productor capitalista tenderá a acumular capital por el hecho de acumular¹², mientras que un productor campesino, por opción o imposición, prioriza en su estrategia productiva la búsqueda de una reproducción simple que le garantice su supervivencia. La producción mercantil simple implica la utilización de mercancías (M) para obtener mercancías, utilizando como nexo el dinero (D), buscando la satisfacción de las necesidades. Esto es, el campesino vende para comprar (Marx, 2002: 181). Diferente lógica adopta un productor capitalista. Este sujeto pretende una estrategia que le permita un proceso de acumulación de capital, teniendo paralelamente un aumento y variación de las necesidades, lo que será una variable a considerar en sus estrategias. De esta manera basa su estrategia en un circuito D - M - D', donde M=mercadería, D=dinero y D'=D+ΔD. Aquí ese dinero D incuba más dinero, siendo esta la fórmula general del capital (Ibíd.: 189-190). Así es como con ese plusvalor resultante se puede expandir su nivel de producción y de consumo, es decir, puede obtener más bienes para satisfacer sus nuevas y diferentes necesidades. Para ello, este sujeto invierte este sobrante en nuevos medios de producción, es decir, alcanza una reproducción ampliada, lo que le posibilita (aunque no lo garantiza) nuevos y mayores excedentes.

Así es como el propósito final de la actividad productiva va a influir en la estrategia. Esta guía es la que denominamos **lógica**, y la entendemos como el patrón que direcciona tanto los niveles (máximo y mínimo posibles) de ingresos y gastos, determinando no sólo los excedentes, sino que también los destinos y forma de su utilización. La lógica entonces se vale de una serie de estrategias domésticas y productivas (laborales en el caso de los

¹² Max Weber (1998: 110) sostiene que el capitalismo posee una racionalidad particular, en la cual “*el lucro ya no está referido al ser humano en tanto que medio para el objetivo de satisfacer sus necesidades materiales de vida (...) el ser humano queda referido al lucro en tanto que objetivo de su vida*”.

trabajadores), que permite una regulación de los excedentes y su posterior destino, ya sea para la reproducción o bien para la capitalización.

En la presente tesis se entiende que si bien la dotación y combinación de factores condiciona en parte la definición de la estrategia, aquella no convierte a esta en un proceso determinístico. Es decir, sujetos con igual dotación de recursos pueden tomar la decisión de llevar a cabo diferentes acciones, sin que esto implique un comportamiento “más o menos racional”.

Es que aquí entra lo que Bourdieu (1988: 68) define como el sentido práctico, o lo que “*los deportistas llaman el sentido de juego como dominio práctico de la lógica o de la necesidad de un juego que se adquiere por la experiencia*”. Y otro concepto del mismo autor, y que debe ser considerado, es el de “habitus”. Este concepto actúa como “*principio generador de estrategias que vuelve a los agentes capaces de enfrentar situaciones imprevistas y siempre cambiantes*”, la que permite comprender que, sin ser necesariamente racionales, las acciones de estos sean razonables y ajustadas, porque al interiorizar las oportunidades objetivas que se les presentan pueden reconocer lo que deben hacer ante cada situación (Rosenstein, 1997).

De esta manera, ante cada situación puede operar el determinismo, la acción inconciente, o bien la reflexión puede llevar a modificar la percepción que se tiene de la misma y con ello las posibles acciones.

5. Contexto y permeabilidad social.

Tan importante como el estudio del protagonismo de estos actores bolivianos y sus estrategias y lógicas, es el análisis del **marco o contexto socioeconómico** y las variables que determinaron diferentes grados de permeabilidad (Ver Di Tella, 1989) para el ascenso social pre y postdevaluación, que a su vez propició y catalizó la transformación de la estructura hortícola platense.

El grado de permeabilidad, definido como la disposición para la movilidad social en un lugar y momento dado, es una variable de significativa importancia que facilita o entorpece el proceso de ascenso social. Así, las sociedades pueden ser permeables cuando no existen importantes obstáculos para la movilidad, existiendo capas superiores que aceptan algunos canales de acceso, tales como la capacitación, la acumulación de bienes materiales, etc. Y es en las sociedades poco permeables en donde el acceso se encuentra restringido, pudiendo

existir movilidad ante cambios de contexto (crisis) o bien a través de la creación de oportunidades o generación de canales de acceso.

A diferencia del clásico estudio de Lynn Smith (1940), en el caso de los horticultores del Cinturón Verde Bonaerense la permeabilidad es media o baja, impidiendo al boliviano llegar al último peldaño (propietario de la tierra). Y como veremos más adelante, dicha permeabilidad se incrementa en un período determinado, generando así que la combinación de canales objetivos y subjetivos posibilite el éxito del ascenso de estos horticultores.

Capítulo II -

CARACTERIZACIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA AGRARIA HORTÍCOLA PLATENSE.

1. Introducción.

En el presente capítulo se lleva a cabo una descripción de la estructura agraria hortícola platense, y su evolución en las últimas dos décadas. Básicamente a través de información estadística y secundaria, se detallan las transformaciones en el uso del recurso tierra, los cambios en el régimen de tenencia y algunos aspectos de la mano de obra y la tecnología. Si bien se adelantan algunas interpretaciones de los cambios observados, los mismos se complementarán y desarrollarán en profundidad en los Capítulos V y VI.

La estructura agraria hortícola resultante en la actualidad es el signo, una de las consecuencias visibles de las transformaciones llevadas a cabo por un sujeto social (el horticultor boliviano) en interacción con un contexto socioeconómico también cambiante.

2. Metodología específica.

En el presente apartado se desarrolla una descripción y caracterización de la estructura hortícola platense, en donde se comienza a analizar y a interpretar los cambios ocurridos que permiten comprender la actual situación. Para ello se cuenta con la información que brindan los Censos Hortícolas de la provincia de Buenos Aires 1998 y 2001 y Hortiflorícola de 2005, relevados en tres momentos significativamente diferentes. El Censo Hortícola de Buenos Aires de 1998 (CHBA'98) muestra el final de una etapa de incorporación tecnológica que comenzó en 1991, posibilitado por una política de apertura indiscriminada y una fuerte apreciación cambiaria. El fin del período de referencia del CHBA'98 coincide con el comienzo en la Argentina de un ciclo de recesión de más de cuatro años. En el medio de este período se lleva a cabo el Censo Hortícola de Buenos Aires 2001 (CHBA'01). Este relevamiento no sólo se realiza en plena recesión económica, sino que se halla prácticamente en el preludio del estallido social, político y económico que padeció el país en Diciembre del 2001. Las consecuencias de la crisis del 2001 no se limitaron a la caída del gobierno: un mes después sobrevino un abrupto cambio de política económica al derogarse la ley de convertibilidad y devaluarse el peso. Y mientras los indicadores macroeconómicos

manifestaban mejoras, se llevaba a cabo el Censo Hortiflorícola de Buenos Aires 2005 (CHFBA'05). Este último relevamiento describe la actual tendencia que, en un marco de cierta estabilidad, crecimiento y dólar ya no (tan) subvaluado, es necesario analizar.

Para visualizar la evolución del sector, los puntos de comparación más relevantes son los comprendidos por los relevamientos de 1998 y 2005. Sin embargo, lo extraordinario de la crisis del año 2001 y sus consecuencias en la estructura del sector hacen necesario incorporar determinadas variables del censo realizado en ese año.

A los efectos de precisar cuestiones que hacen a la metodología, se realizó un estudio de la información censal, a través del análisis de las Unidades de Observación y de las técnicas adoptadas por cada uno de los relevamientos. En ese sentido, la unidad de observación que interesa en el presente trabajo es aquella que, cumpliendo los requisitos de una Explotación Agropecuaria¹³ (EAP) (convencionalmente utilizada en los censos y encuestas del sector), destina hortalizas para el mercado. Estas unidades se denominarán, sin importar el peso de dicha actividad dentro del establecimiento, Explotaciones o Establecimientos Hortícolas (EH).

En los CHBA'98 y CHBA'01 se considera explícitamente el EH. En el caso del CHFBA'05, incorpora además la actividad florícola denominándose Explotación o Establecimiento Hortiflorícola (EHF). Es decir, en dicho censo se relevaron establecimientos con producción exclusivamente hortícola, exclusivamente florícolas y mixtos (horticultura y floricultura). Por lo tanto, además de las exclusivamente hortícolas, son consideradas los Establecimientos Mixtos por la parte que dedican a la horticultura.

Finalmente, a través del estudio de los cuestionarios y Manuales del Censista de cada relevamiento, se concluye que existe compatibilidad, permitiendo esto hacer comparables los datos de cada censo.

¹³ Ésta comprende la unidad de organización de la producción, con una superficie no menor a 500 m² (0,05 ha), ubicada dentro de los límites de una misma Provincia, que independientemente del número de parcelas (terrenos no contiguos) que la componen, tiene las siguientes características:

- produce bienes agrícolas, pecuarios y forestales destinados al mercado;
- tiene una dirección que asume la gestión y los riesgos de la actividad productiva;
- utiliza, en todas las parcelas que la integran, algunos de los mismos medios de producción de uso durable y/o parte de la misma mano de obra.

3. Evolución del uso del recurso tierra.

Al describir cualquier actividad agropecuaria, los primeros dos indicadores que se observan y que aportan una primer mirada sobre el sector son el número y la superficie de las EAPs. En este sentido, el Cuadro N° 2 resume tal información.

Es necesario aclarar que cuando se habla de la superficie de los EH, se hace referencia a toda la superficie del establecimiento, por lo que ésta siempre será superior o igual a la superficie hortícola, que es el área destinada al cultivo de hortalizas.

Cuadro N°2. La Plata. Evolución de la cantidad y superficie total (en has) de los EH. Años 1998-2001-2005.

Cantidad o Superficie	CHBA '98	CHBA '01	CHFBA '05
EH	593	477	761
Has	6145	3636	4273

Fuente: García y Kebab, 2008.

Considerando la crisis del 2001/02, se entiende la disminución tanto en el número de EH como de la superficie. Sin embargo, cuatro años después de dicha crisis se observa una recuperación dispar de ambas variables. Así planteado, entre el CHBA '98 y el CHFBA '05 hay cuestiones a remarcar:

- Se observa no sólo una recuperación en la cantidad de EH en el 2005 en relación al '98, sino que además se supera en casi un 30% ese guarismo.
- La superficie total de los EH en el 2005, si bien se recupera con respecto al 2001, no llega a los valores del '98, variando también en un 30% pero en forma negativa.

Combinando ambas variables se puede obtener la superficie media de los EH, observándose una reducción de 10 a 5,6 has entre el '98 y el '05. Esta aparente desconcentración en el uso de la tierra debe entenderse en un marco de menor superficie total de los EH. Es decir, si bien aumenta la cantidad de EH, lo hicieron sobre una superficie 30% menor.

Como primera apreciación, se resalta la importancia en el incremento del número de EH. Pero igualmente de significativo es que casi 1.900 has se han liberado hacia otro destino o abandonado en un período de tiempo muy corto.

El siguiente paso para seguir avanzando en el entendimiento de la situación en el marco del uso del recurso suelo, es describir cómo evoluciona la superficie hortícola, en relación a la superficie total de los EH. Asimismo, para complementar el análisis, en el siguiente cuadro se desagrega la superficie hortícola que se trabaja al aire libre de la que se cultiva bajo invernáculo.

Cuadro N°3. La Plata. Superficie hortícola, a campo y bajo cubierta, en hectáreas. Años 1998-2001-2005. Variación porcentual entre los relevamientos '98-'01 y '01-'05.

	CHBA '98	CHBA '01	CHFBA '05	Δ% 98-01	Δ% 98-05
Total	3665 (100%)	2202 (100%)	2645 (100%)	(-39,9%)	(-27,8%)
Superficie Hortícola					
A campo	3237 (88,3%)	1730 (78,5%)	1869 (70,7%)	(-46,5%)	(-42,2%)
Bajo	428	472	775	(+10,3%)	(+81,1%)
Cubierta	(11,7%)	(21,6%)	(29,3%)		

Fuente: García y Kebab, 2008.

Coherentemente con el Cuadro N°2, en el N°3 se observa una caída del 40% en la superficie hortícola total del año 2001 con respecto a 1998 y luego una recuperación en el 2005 que no llega a los valores del primer censo, resultando un 27% menor.

Desagregando esos valores se observa una merma del 46,5% en la superficie hortícola a campo en el 2001 con respecto a 1998, mientras que su recuperación posterior, de un 8%, fue poco importante. Paralelamente, en el caso de la superficie bajo cubierta, si bien crece levemente en el 2001, lo sobresaliente es el significativo incremento en los siguientes cuatro años, ascendiendo a un 66% en relación al 2001. Por lo tanto, se da un crecimiento de la superficie cubierta en términos absolutos, de 428 a 775 has, aún cuando la superficie hortícola total decrece.

Con estos datos y para este período se podría inferir que ocurrieron dos situaciones, manifestándose en forma independiente o bien combinada:

- En los EH se optó por reducir la superficie cultivada al aire libre manteniendo (e incrementando levemente) los cultivos bajo cubierta.

- La desaparición o cese de actividad de EH se correspondió con aquellos que trabajaban al aire libre en forma exclusiva, o por lo menos mayoritariamente.

Ya en el 2005 se evidencia que la recuperación en la superficie hortícola privilegió la construcción de invernáculos. Según datos del relevamiento de ese año y teniendo en cuenta que la reactivación hortícola comienza en el 2002 (García y Kebab, 2008), se puede determinar un crecimiento promedio de casi 80 has de invernáculo por año.

Este incremento de la superficie bajo cubierta no necesariamente les corresponde a unos pocos productores. Mientras que en 1998 el 60% de las quintas en La Plata poseía dicha tecnología, el relevamiento del 2005 indica un aumento relativo (poco más del 77%) y absoluto (teniendo en cuenta el aumento en el número de EH). Por lo tanto, si bien se puede afirmar la existencia de un proceso de concentración de capital, el mismo no viene asociado al fenómeno de centralización¹⁴.

Una de las ventajas que aporta el invernáculo es la posibilidad de acelerar los ciclos productivos, reduciendo los períodos entre siembra/plantación y cosecha, permitiendo de esta manera un uso más eficiente e intensivo del recurso suelo. Para los extremos de la serie analizada (Cuadro N°4) se observa una menor superficie sembrada total; lo contrario ocurre en el caso de los suelos bajo invernáculo, incrementándose la superficie sembrada a más del doble.

Cuadro N°4. La Plata. Superficie sembrada o plantada¹⁵, a campo y bajo cubierta, en hectáreas.

		CHBA '98	CHBA '01	CHFBA '05
	Total	4020,7	3079,7	3709,3
		(100%)	(100%)	(100%)
Superficie sembrada o plantada	A campo	3398	2379,3	2319,4
		(84,5%)	(77,3%)	(62,5%)
	Bajo Cubierta	622,7	700,4	1389,9
		(15,5%)	(22,7%)	(37,5%)

Fuente: García y Kebab, 2008.

¹⁴ La concentración de capital hace referencia al aumento del volumen del capital como resultado de la capitalización, es decir, de la transformación en capital de parte de la plusvalía que los obreros asalariados crean y que el capitalista se apropia. Mientras que la centralización del capital significa el crecimiento del volumen del capital por la unión de varios capitales en uno solo o por la absorción de uno de ellos por otro.

¹⁵ La superficie sembrada o plantada es la suma de todas las ocupaciones con hortalizas de las superficies destinadas a la horticultura durante el período de referencia del censo.

La variación de la superficie hortícola (Ver Cuadro N°3) no permite determinar si hay un uso más intensivo o no del suelo. En tal sentido, si se relaciona la superficie sembrada con la superficie hortícola, se puede obtener un índice que, efectivamente, muestra un crecimiento en la intensidad del uso del suelo entre 1998 y el 2005, en el orden del 27%. Este incremento, si bien se dio para ambos sistemas de producción, fue levemente mayor para los cultivos bajo invernáculo. ¿Qué ocurrió?. La tecnología bien pudo lograr un acortamiento de los ciclos biológicos, pero es difícil que explique la totalidad del cambio. Evidentemente, en esta última etapa existe un incremento de cultivos de ciclo más corto (como las hortalizas *de hoja*¹⁶) en detrimento de los cultivos de ciclo más largo, lo que permite aumentar el número de cosechas por año y por ende, lograr un uso más intenso del suelo y una modificación en la estacionalidad de los ingresos.

Luego de estudiar la evolución del uso del suelo, es ineludible evaluar el impacto de este a través de su indicador más directo y, tal vez, el más complejo de medir: la producción total (Ver Cuadro N°5).

Cuadro N°5. La Plata. Producción anual de hortalizas en toneladas¹⁷. Años 1998-2001-2005.

		CHBA '98	CHBA '01	CHFBA '05
Total		75.079	56.589	76.698
		(100%)	(100%)	(100%)
Producción	A campo	40.337	26.487	29.552
		(53,7%)	(46,8%)	(38,5%)
	Bajo Cubierta	34.742	30.102	47.146
		(46,3%)	(53,2%)	(61,5%)

Fuente: García y Kekat, 2008.

Se destaca una similitud en el volumen ofertado para el '98 y el '05, tras la comprensible caída observada en el 2001. Por otro lado, se advierte una mayor productividad total por superficie hortícola, pasando de 20,5 Tn/ha en 1998 a 28,8 Tn/ha para el 2005. Esto explicaría

¹⁶ Una forma de clasificar a las hortalizas es en función de su órgano vegetal comestible. Si bien es posible desagregarlos en 8 tipos diferentes (Ver Vigliola, 1991), por su importancia dentro de los cultivos del Cinturón Hortícola Platense se pueden englobar como a) *hortalizas de hoja* (lechuga, espinaca, acelga, apio -si bien estrictamente lo que se consume es el pecíolo-, repollo, etc.) y b) hortalizas de fruto (tomate, pimiento, frutilla, chaucha, etc.).

¹⁷ La producción se define en los manuales de los censos como la suma de los volúmenes efectivamente cosechados y acondicionado para el mercado (producto comercializable) durante el período de referencia del censo.

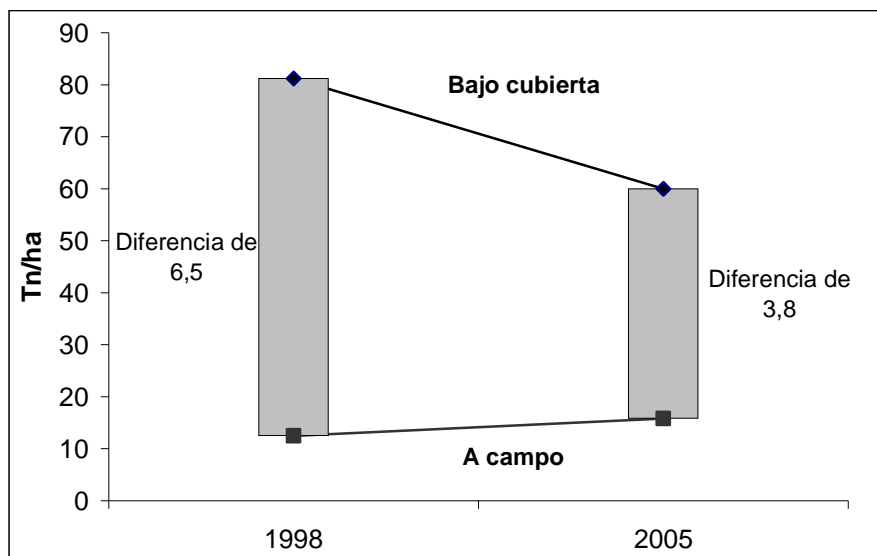
como una menor superficie hortícola -1000 has menos- (Ver Cuadro N°3) no implica una merma en la producción.

También es evidente que los aportes de los cultivos bajo invernáculo adquieren gran preponderancia, pasando de un 46% a un 61% en igual período. Esto se manifiesta por dos motivos:

- Incremento relativo y absoluto de la superficie cubierta por sobre la de campo;
- Mayor productividad de los cultivos bajo invernáculo en relación a los de campo.

Este último dato mantiene vigencia, si bien las diferencias de productividad bajo cubierta/a campo se redujeron entre 1998 y 2005. Esto se debió a que la productividad del factor tierra bajo cubierta decae en dicho período, al pasar de 81,2 Tn/ha a 60 Tn/ha; mientras que en el sistema a campo se incrementa de 12,5 a 15,8 Tn/ha (Ver Gráfico N°1).

Gráfico N°1. La Plata. Evolución de la productividad total o global del factor tierra bajo invernáculo y a campo, entre 1998 y 2005.



Fuente: García y Kebab, 2008.

Esto a su vez otorga fundamentos para pensar que:

- Existe una mayor producción bajo cubierta de cultivos “livianos” (como los *de hoja*) por sobre los tradicionales y “pesados” (tomate), o bien que
- En los últimos años, el incremento de la superficie bajo cubierta se ha destinado preponderantemente para cultivos livianos (*de hoja*).

Esta serie de indicios se fortalece analizando la evolución entre 1998 y el 2005 de los cuatro cultivos bajo invernáculo más importantes¹⁸: lechuga, espinaca, tomate y pimiento (Ver Cuadro N°6).

Cuadro N°6. La Plata. Evolución de la superficie sembrada y producción total de lechuga, espinaca, tomate y pimiento en Has y Tn, a campo y bajo cubierta, para los años 1998 y 2005. Sin datos del CHBA '01.

		1998				2005			
		Lechuga	Espinaca	Tomate	Pimiento	Lechuga	Espinaca	Tomate	Pimiento
Total	Has	616	130	488	89,5	1239	175	388	156
						(+101%)	(+35%)	(-20%)	(+74%)
	Tn	6462	1160	35.965	3702	14.096	1893	29.971	8607
						(+118%)	(+63%)	(-17%)	(+132%)
A Campo	Has	522	71	243	30	557	27	107	15
						(+7%)	(-62%)	(-56%)	(-50%)
	Tn	4825	518	12.209	398	5394	220	4971	286
						(+12%)	(-58%)	(-59%)	(-28%)
Bajo Cubierta	Has	94	59	246	60	682	148	281	141
						(+624%)	(+153%)	(+14%)	(+135%)
	Tn	1637	642	23.756	3304	8702	1673	25.000	8321
						(+432%)	(+161%)	(+5%)	(+152%)

Fuente: García y Kekat, 2008.

Considerando a los dos cultivos de hoja conjuntamente, se puede observar un incremento de la superficie cultivada y de la producción del 89 y 109% respectivamente. Haciendo una evaluación similar con el tomate y pimiento, los valores de la superficie sembrada y la producción caen en igual período un 6 y 3% respectivamente, arrastrado por el tomate.

Es ineludible remarcar no sólo esta diferencia, sino también y principalmente la importancia que adquiere el cultivo de lechuga en general, y el que se realiza bajo cubierta en particular. Este último sufre un significativo incremento del 624% en la superficie sembrada (representando un 49% de la superficie total sembrada bajo cubierta de La Plata). Y este aumento del cultivo bajo cubierta no fue un simple cambio de manejo: la lechuga a campo se incrementa, en igual período, de un 15 a un 24% de la superficie sembrada a campo. La confirmación de la explosión que ha tenido este tipo de cultivos parecería encerrar un mensaje

¹⁸ Entre los cuatro cultivos suman el 90% de la superficie sembrada bajo invernáculo, según el CHFBA '05.

explícito, y se relacionaría con una estrategia productiva que privilegia los bajos costos y riesgos, junto con la colocación asegurada y (coyunturalmente) precios aceptables que ofrecen las hortalizas de hoja.

4. Evolución del régimen de tenencia.

El régimen de tenencia es un indicador imprescindible que sirve para una mejor comprensión de las estrategias de los productores, ya que estas varían si el acceso a la tierra es estable o, por el contrario, si poseen la incertidumbre típica de un arrendamiento.

Históricamente, La Plata se caracteriza por EH en los que predomina la propiedad. En la década del '70, los propietarios eran amplia mayoría con el 75% de la superficie hortícola (Gutman *et al*, 1987:90); mientras que en el CNA '88 ese valor llegaba al 67%. En el '98 esa cifra se situaba en el 58%, teniendo tres años después un fuerte incremento, para luego mostrar una caída de casi un 30%, según datos del CHFBA '05. Con signo opuesto, sufre igual pasaje el arrendamiento (Ver Cuadro N°7). Es decir, salvo la situación del año 2001, se observa una tendencia decreciente en cuanto al régimen de propiedad como forma de tenencia.

Cuadro N°7. La Plata. Evolución de la superficie total (en has), según régimen de tenencia. Años 1998-2001-2005. Variación porcentual entre los relevamientos '98-'01 y '01-'05.

	CHBA '98	CHBA '01	CHFBA '05	Δ% 98-01	Δ% 01-05
TOTAL	6107,8 (100%)	3636,1 (100%)	4272,8 (100%)	-40,5%	+17,5%
Propiedad	3554,6 (58,2%)	2777,3 (76,4%)	2027,5 (47,5%)	-21,9%	-27,0%
Arrendamiento	2219,3 (36,3%)	810,2 (22,3%)	2055,9 (48,1%)	-62,2%	+153,3%
Aparcería		29,1 (0,8%)	70,1 (1,6%)		
Ocupación	49,7 (0,8%)	3,3 (0,1%)	108,2 (2,5%)	-93,4%	+3178,8%
Otros	184,2 (3,0%)	16,2 (0,4%)	11,1 (0,3%)	-91,2%	-31,5%

Fuente: García y Kebab, 2008.

La crisis del 2001 generó un fuerte abandono de la actividad, lo que explicaría el cese en la actividad de 777 has (de la superficie total) por parte de propietarios en dicho año. Sin embargo, 1380 has que estaban arrendadas corrieron igual suerte, representando estas últimas un 56% de la superficie de EH que desaparecen entre el CHBA'98 y CHBA'01. Así, esta forma de tenencia es la más afectada, superando la esperable retracción de los arrendamientos que realizaban aquellos propietarios que practicaban una estrategia de expansión flexible (Ver Benencia, 1994).

Por otro lado, dos cuestiones se destacan en el crecimiento de la superficie total (+636,7 has) entre el 2001 y el 2005:

- El arrendamiento suma 1287 has, prácticamente igual cantidad que las que desaparecen entre 1998 y 2001.
- Más de 700 has que en el 2001 estaban cultivadas por el propietario, pasan presumiblemente a arrendarse.

Esto hace que el arrendamiento llegue a representar casi la mitad de la superficie de los EH en La Plata, aunque en valor absoluto de hectáreas signifique una restauración de la situación predevaluación.

Por último, esta coincidencia en la superficie arrendada entre el '98 y el '05 podría hacer conjeturar un restablecimiento de la producción por los mismos arrendatarios. Sin embargo, el aumento en el número de EH, conjuntamente con el cambio en el manejo de los mismos (intensidad de uso, superficie cubierta, tipo de cultivos) hace suponer que son otros los actores que protagonizan este resurgimiento.

5. Evolución de algunos aspectos de la mano de obra y la tecnología.

Además de la forma en que se accede al recurso suelo, las estrategias de producción también tienen que ver con la forma concreta en que el productor gestiona la “quinta” e incorpora mano de obra. De esta manera, se entiende por **administración** a la superficie hortícola del EH trabajada en forma directa por el productor y la mano de obra contratada por él mismo. Por otro lado, se denomina **mediería** a la superficie del EH trabajada mediante contratos entre el productor y el trabajador, en donde el primero se compromete a entregar una parcela de terreno al trabajador y éste realiza todas las tareas que el cultivo demande hasta la cosecha,

repartiéndose la producción en porcentajes variables según los arreglos acordados (Fuente: Manuales del Censista, CHBA '98, CHBA '01 y CHFBA '05).

En el Cuadro N°8 se observa una clara tendencia en cuanto al aumento de la administración como modalidad de gestión de la quinta en La Plata.

Cuadro N°8. La Plata. Evolución de la cantidad y superficie hortícola de las EH¹⁹, según la administre el productor o a través de mediería. Años 1998-2001-2005.

Tipo de Gestión	Cantidad- superficie	CHBA '98	CHBA '01	CHFBA '05
TOTAL	EH	593	477	761
	Has	3665	2202	2645
Administración	EH	454 (65,3%)	s/d	711 (90,4%)
	Has	2153 (58,7%)	1616 (73,4%)	2136 (80,9%)
Mediería	EH	241 (34,7%)	s/d	96 (9,6%)
	Has	1512 (41,3%)	586 (26,6%)	509 (19,1%)

Fuente: García y Kebab, 2008.

Si se lo compara en valores relativos, el incremento es tanto de la cantidad de EH como de la superficie; si la comparación es en valores absolutos, surge un incremento del 50% en el número de EH que están administradas directamente por el propio productor, aunque la superficie hortícola no muestra variaciones en relación al año 1998. Esto significa que entre 1998 y el 2005 la superficie hortícola bajo administración no se modificó, aunque sí el número de EH, evidenciándose un proceso de desconcentración de estas unidades, análogamente a lo sucedido con la superficie promedio de los EH.

Desde el otro punto de vista, entre 1998 y el 2005 se redujo un 65% la superficie trabajada por el mediero; igual de significativa es la merma de EH con esta modalidad de gestión de la

¹⁹ La presencia de un tipo de gestión no excluye la otra; en consecuencia la sumatoria de EH será igual o mayor que la cantidad total de explotaciones.

mano de obra, que ni siquiera llega al 10% de los EH de la zona, cuando siete años atrás alcanzaban al 35% del total²⁰.

Tras la devaluación en Enero del año 2002 y con un tipo de cambio ya no tan favorable (para el envío de remesas y la compra de insumos), si bien ocurrió que muchos de los medieros bolivianos regresaron a su país, la merma de la mediería podría tener otras causas. Así, y en concordancia con lo que los datos anteriores dejan vislumbrar, se puede inferir un pasaje directo de medieros a productores, aportando ellos mismos la mano de obra. Reforzando lo anterior, el no reemplazo de estos medieros hace de esto una ecuación de suma cero: se incrementa el número de EH con administración propia con los mismos actores que dejan de ser medieros para ser productores.

Otra cuestión ya observada que le aporta mayor fundamento a esta afirmación es el aumento del arrendamiento, forma de acceso a la tierra que logran los ex-medieros en el camino hacia la capitalización en su ascenso social (Benencia, 1999). Este fenómeno, de fundamental importancia en este proceso, se retoma y desarrolla en el Capítulo VI.

Por otra parte, la mano de obra permanente se define como las personas que trabajan en o para la explotación (incluyendo al productor y socio) con regularidad diaria durante 6 meses o más (Fuente: Manuales del Censista, CHBA '98, CHBA '01 y CHFBA '05).

Analizando los diferentes censos hortícolas, se puede determinar que la mano de obra presente en el CHP se incrementa en el balance final luego de la caída observada en el 2001 (Ver Cuadro N°9).

Cuadro N°9. La Plata. Evolución de la mano de obra ocupada en forma permanente. Años 1998-2001-2005.

Cantidad de personas que	CHBA '98	CHBA '01	CHFBA '05
trabajan en forma permanente	3171	2414	3576

Fuente: García y Kebab, 2008.

Ahora bien, esta realidad podría justificarse en el sentido del aumento del número de EH, pero se complejiza al enmarcarla en un contexto de reducción de la superficie hortícola.

²⁰ Al respecto, hay un trabajo de Benencia (1996) que muestra la importancia de los medieros en partidos como La Plata (que pertenece al área más capitalizada del Cinturón Verde), razones que el autor adjudica a parámetros tales como inversiones en capital y productividad.

De esta manera se observa entre 1998 y 2005 una disminución promedio de 5,3 a 4,7 trabajadores por EH; pero si se evalúa por superficie hortícola, este asciende de 0,86 a 1,34. Esto último es coherente con el mayor incremento de la superficie bajo invernáculo, tecnología que se caracteriza por exigir una mayor demanda de mano de obra.

En otro plano del análisis, el manejo productivo y hasta el grado tecnológico alcanzado por el sector hortícola platense puede ser caracterizado a través del tipo de sistemas de riego utilizado.

Cuadro N°10. La Plata. Tipos de sistemas de riego²¹ a campo y bajo invernáculo. Años 1998-2001-2005. Variación relativa en base a CHBA '98.

	CHBA '98		CHBA '01		CHFBA '05	
	A campo	Bajo Cubierta	A campo	Bajo Cubierta	A campo	Bajo Cubierta
TOTAL	438 (100%)	362 (100%)	421 (-3,9%)	368 (+1,7%)	584 (+33,3%)	653 (+80,4%)
	800 (100%)		789 (-1,4%)		1237 (+54,6%)	
Gravitacional	363 (100%)	134 (100%)	341 (-6,1%)	108 (-19,4%)	503 (+38,6%)	168 (+25,4%)
Aspersión	58 (100%)	4 (100%)	49 (-15,5%)	7 (+75%)	54 (-6,9%)	6 (+50%)
Goteo	3 (100%)	211 (100%)	29 (+866,7%)	249 (+18%)	25 (+733,3%)	456 (+116,1%)
Microaspersión	2 (100%)	10 (100%)	0 (-)	3 (-70%)	0 (-)	3 (-70%)
Otros	12 (100%)	3 (100%)	2 (-83,3%)	1 (-66,7%)	2 (-83,3%)	20 (+566,7%)

Fuente: García y Kebab, 2008.

Lo primero que se observa es un aumento en la cantidad de los tipos de sistema de riego. Y ponderando el mismo en relación al número de EH, el incremento se evidencia aún más ya

²¹ Se determina la cantidad de EH que posee cada sistema de riego, pudiendo un establecimiento tener más de un sistema.

que pasa de 1,3 a 1,6 sistemas de riego por EH entre 1998 y 2005, respectivamente (Ver Cuadro N°10).

La segunda cuestión es que no hay modificaciones relevantes con los sistemas de aspersión, microaspersión y otros. Los que explicarían los cambios relevados son el sistema gravitacional y, principalmente, el riego por goteo. Este último sufre en el 2005 un incremento del 116% desde 1998, correspondiéndose con el aumento de EH con invernáculo.

Asimismo, la persistencia del riego gravitacional bajo cubierta es un indicador de establecimientos que recién comienzan con la tecnología del invernáculo, no pudiendo aún cubrir los costos que implica el sistema por goteo.

Otro elemento a considerar es la manera en que evolucionó el parque de tractores, como así también su potencia (Ver Cuadro N°11).

Cuadro N°11. La Plata. Evolución en la cantidad de tractores y su potencia en HP. Años 1998-2001-2005. Variación porcentual entre los relevamientos '98-'01 y '01-'05.

Potencia en HP	CHBA '98	CHBA '01	CHFBA '05	Δ% 98-01	Δ% 01-05
Total	703 (100%)	523 (100%)	580 (100%)	-26%	+11%
Hasta 15 HP	7 (1%)	19 (4%)	9 (2%)	+171%	-53%
16 a 50 HP	455 (65%)	328 (63%)	336 (58%)	-28%	+2%
Más de 50 HP	241 (34%)	176 (34%)	235 (40%)	-27%	+34%

Fuente: García y Kebab, 2008.

Es relevante la importante disminución de tractores en el 2001. Se infiere un uso productivo alternativo o bien directamente el cese de la actividad hortícola, en concordancia con los datos del período intercensal que indica una merma del 19,5% de los EH, con una leve recuperación en el 2005. De esta manera, surge en los CHBA '98 y CHBA '01 que existían promedio 1,2 y 1,1 tractores por establecimientos; en el 2005 ese valor promedio se ubica en 0,75, aunque se destaca un incremento relativo de los tractores de mayor potencia. Desagregando este último valor, surge del CHFBA '05 que el 45% de las EH carece de tractor, con las limitaciones para la actividad que esto implica.

Continuando con la mirada sobre las distintas variables, el asesoramiento técnico adquiere fundamental importancia en el marco del avance del cultivo bajo invernáculo. En ese sentido es necesario considerar (Cieza, 2004):

- Que el comienzo del cultivo bajo cobertura y las exigencias de calidad de nuevos canales de comercialización modificaron radicalmente no sólo las formas de producción y organización de la quinta, comenzándose a adoptar características empresariales y, de a poco, a incorporar a un técnico para resolver problemáticas de los nuevos manejos;
- Que las políticas neoliberales implantadas en la Argentina en la década del 90 produjeron deliberadamente un retiro parcial en cuanto a adaptación y transferencia tecnológica de los organismos del estado;
- Que como contrapartida, el asesoramiento privado y las empresas proveedoras de insumos tomaron preponderancia en el manejo de las nuevas tecnologías (Ver Feito, 2005: 88);
- Que en aquellas unidades productivas con asesoramiento privado, los técnicos se consolidaron en el manejo del paquete tecnológico, a partir de recomendaciones técnicas y de organización de los factores de producción.

El asesoramiento es hoy día prácticamente un insumo más en la tecnología del invernáculo. A pesar de esto, los datos acerca del mismo llaman la atención, tanto por el importante número de EH que no reciben ningún tipo de asistencia, así como también por el protagonismo que adquieren los comercios de insumos (Ver Cuadro N°12).

Cuadro N°12. Cantidad de EH que recibieron asesoramiento técnico (% sobre el total de EH). Un EH puede tener más de un tipo de asesoramiento. Años 1998 y 2005. Sin datos del CHBA '01.

Asesoramiento Técnico		CHBA '98	CHFBA '05
Total de EH		593	761
No recibe		269 (45,4%)	266 (35%)
Oficial		26 (4,4%)	29 (3,5%)
Sí recibe	Particular/Otros	141 (23,8%)	140 (17%)
	Privado	179 (30,2%)	387 (47,1%)
	Proveedor de Insumos		

Fuente: García y Kekat, 2008.

Según el CHFBA '05, el 35% de las EH aseguran no contar con ningún tipo de asesoramiento; de los 556 EH que sí reciben, se destaca la insignificante asistencia de instituciones del Estado. El grueso de las recomendaciones técnicas provienen del sector privado y, principalmente, de los comercios de insumos, siendo este actor para muchos la única fuente de consulta.

6. Discusión y síntesis.

El relevamiento del año 1998 muestra una estructura hortícola platense caracterizada por casi 600 EH, con un tamaño promedio de 10,3 has, de las cuales 5,3 has eran destinadas al cultivo de hortalizas al aire libre y con una superficie cubierta de 7.000 m² por quinta.

La apreciación cambiaria y la apertura económica habían permitido y estimulado la incorporación tecnológica, lo que posibilitó producir unos 75.000 Tn al año, contribuyendo los cultivos bajo invernáculo con el 46% del total.

En la quinta trabajaban aproximadamente 5 personas, y si bien prevalecía el tipo de gestión llevada a cabo por el productor (administración), el mediero era un actor común en la zona. La propiedad era la forma de tenencia predominante.

El comienzo de la recesión en 1998, secuela del agotamiento del modelo económico de la década del '90 y la incertidumbre que esto generaba, finalmente derivó en la crisis del 2001. El Cinturón Hortícola Platense se hizo eco de esa realidad: desaparece un 40% de la superficie hortícola platense, arrastrada por la caída de la superficie a campo, que se reduce a la mitad (a tan sólo tres años del anterior relevamiento). La superficie arrendada es la más afectada (cae un 62%), mientras que cesan en su actividad o desaparecen más de 100 EH. Todo esto repercute en la producción (disminuye 20.000 Tn) y quedan desocupados de la actividad hortícola un 24% de los trabajadores en relación a 1998 (757 personas).

De esta manera se advierte una analogía con lo sucedido en el resto del sector agropecuario, en cuanto a la desaparición de Establecimientos Agropecuarios (EAPs); sin embargo, la reacción de la horticultura platense a esta crisis no se va a corresponder con la de su sector madre.

El profundo cambio de política económica y el colapso financiero en Enero del 2002 impactaron fuertemente en el sector hortícola platense²². A pesar de ello, mientras se visualizaba un incremento en las variables macroeconómicas y se estabilizaba el país, y sin desconocer importantes y graves inconvenientes, el sector aparecía dinámico nuevamente. Los resultados del CHFBA'05 sostienen esta afirmación.

Se incrementa notablemente el número de EH, no así el área hortícola, haciendo que en apenas cinco años, las quintas posean en promedio casi la mitad de la superficie de 1998: 5,6 has. Las exactamente 1.000 has hortícolas que desaparecen en La Plata fueron compensadas con el fuerte incremento de la superficie cubierta. Esta tecnología fue co-responsable -junto al aumento de los cultivos de hoja- del incremento en la intensidad del uso del suelo, como así también que la productividad haya pasado en igual período de 20,5 a 28,8 Tn/ha/año, logrando igualar la oferta total de 1998. También es para remarcar la reducción de la mediería (sólo uno de cada diez EH poseen mediero según el CHFBA'05); el aumento (relativo) del arrendamiento, llegando a valores del 50% de la superficie de las EH; y que el proceso de concentración de capital no fue equilibrado, teniendo en cuenta que la fuerte incorporación de

²² Un detallado análisis de la crisis política y económica del 2001/02, y su impacto en el sector hortícola platense se puede consultar en el informe final de Beca Iniciación de la UNLP del año 2006: "Impacto de la devaluación de principios de 2002 en el Cinturón Hortícola Platense. Estrategias tecnológicas de producción y comercialización adoptadas, sus resultados y consecuencias". Becario: Matías García; Director: Guillermo M. Hang.

invernáculos contrasta con la falta de inversión tanto de tractores como de sistemas de riego, junto con la persistencia en el déficit de asesoramiento.

En estas transformaciones, además del contexto socioeconómico brevemente descrito, influye un viejo sujeto social del sector hortícola, quien comienza a adquirir protagonismo: el horticultor boliviano. Veremos en los próximos capítulos cual es el rol del ahora actor social en las transformaciones de la estructura agraria bajo estudio, y su interacción con el resto de los elementos que conforman el sistema hortícola platense.

Capítulo III -

EL SUJETO BAJO ESTUDIO Y SU PROCESO DE MOVILIDAD SOCIAL.

1. Introducción.

En el presente capítulo se pretende analizar el sujeto bajo estudio: el horticultor boliviano. En una primera parte se describe el proceso global de movilidad geográfica y social que asume el sujeto y su transformación a actor social. Este desarrollo no sólo aporta mayor claridad al fenómeno estudiado, sino que posee características que van a influenciar en el accionar del migrante del país limítrofe. En una segunda parte, se discute acerca de su clasificación tipológica (Campesino y/o capitalista), característica que adquiere gran importancia al momento de entender su lógica de acumulación de capital y las estrategias resultantes para conseguirla.

2. Pauperización, descomposición-migración y ascenso social.

Se describe el proceso global que consta de una pauperización, descomposición-migración, acumulación y ascenso social llevado a cabo por el horticultor boliviano. El mismo tiene como punto de partida un sujeto que, bajo el sistema de producción típicamente campesino, sufre un proceso de descomposición que lo obliga a semiproletizarse, buscando trabajo ya sea en otras regiones de Bolivia como fuera de ella. De esta manera, la migración hacia la Argentina tiene diversos destinos y actividades hasta concentrarse en el Área Metropolitana de Buenos Aires. Es en este lugar, en un contexto económico determinado y con un territorio constituido por una comunidad de transmigrantes que generan externalidades positivas, en donde se lleva a cabo el ascenso social.

2.a) Pauperización y Descomposición.

Los horticultores bolivianos del Área Metropolitana de Buenos Aires, en donde se encuentra inserto el Cinturón Hortícola Platense, provienen mayoritariamente de explotaciones familiares campesinas de las áreas rurales de los Valles Andinos y la región del Altiplano boliviano. Dichas zonas se caracterizan por una pobre actividad agropecuaria debido a las condiciones climáticas, edáficas y tecnológicas. La producción mayoritariamente se destina para el autoconsumo y se reserva algún excedente para el intercambio en el mercado de

alguna ciudad cercana. Lo que representa una agricultura de características *campesinas*: autoproducción de alimentos y comercialización de excedentes para obtener productos que no producen (lo que a su vez representa un típico sistema de Producción Mercantil Simple)²³. Esto se puede ver en un extracto de la entrevista a un productor boliviano de la zona de El Peligro (partido de La Plata):

“... No tuve la posibilidad de estudiar. Vengo de Santana Nueva, en el departamento de Tarija, a unos 10 km de la ciudad, es una localidad bastante cerquita. Mis padres están allá. Teníamos 6 has en terreno propio, con título. Después hay mucha tierra fiscal, para los animales, para los vecinos y para nosotros, allá los animales se ponen juntos [...] De poder cultivar [...] si se puede, el problema es que no hay agua, no hay riego. No se puede sembrar. ¿Para qué voy a sembrar, si voy a perder? Se siembra en 4 meses, de noviembre a febrero. Llueve en diciembre, en enero, y después, una vez al mes, no sirve. Las 6 hectáreas sembrábamos para cosechar, es un terreno más bajo, más plano. Se podía cuidar. El problema es que los animales entran. Teníamos animales: vacunos, gallinas, cerdos, todo lo que se puede criar en el campo. Llama, no, porque hace mucho calor para la llama. La vaca sirve para la leche, en verano, en invierno, no. Cuando es más gorda, se podía vender, y con esa plata se compraban víveres, o si alguien está enfermo, hay que vender un animal para tener el dinero. La agricultura siempre sirve para el consumo. El cerdo, lo cocinás, y la grasa sirve para hacer pan, huevos fritos. Cuando se podía, se compraba aceite pero sino, con la grasa del cerdo se hace todo. Se cultiva el maíz, la papa para el consumo. En el mercado de Tarija se vende la verdura, pero mayormente se vende por paquetitos, por medio kilo, tipo verdulería, es como tipo una feria, no se vende como acá. La papa, la cebolla, se llevaba, se vendía. Pero es muy seco donde estábamos, y no se vendía bien para comercializar...” (CD)

A muchas de estas familias, con una prole que normalmente supera los 8 hijos, se les dificultaba la reproducción simple, y más aún la posibilidad de obtención de trabajo extrapredial o nuevas tierras ante la formación de una familia. Es así como el proceso de pauperización y descomposición se evidencia con unidades productivas que no logran siquiera la reproducción simple, encontrándose en proceso de descapitalización. Esto genera que los campesinos deban recurrir al empleo temporal fuera del establecimiento para

²³ La economía campesina es, para Marx (2002: 185), una economía mercantil: el campesino vende para comprar. La producción mercantil simple implica la utilización de mercancías (M) para obtener mercancías, utilizando como nexo el dinero (D), buscando la satisfacción de las necesidades.

completar sus ingresos. Un productor de El Peligro y otro de Arana narraban, respectivamente, la descomposición de la explotación:

“...Allá había mi mamá y mi papá. Somos 8 hermanos. También hay tíos, tías. Están aparte, mi tío tiene otra propiedad aparte. Mi hermana a los 18 se fue a Tarija. Después salí yo y después salió mi otro hermano. Yo juntaba material para la construcción, íbamos juntos arriba, a las tierras fiscales con dos o tres volcadores, juntábamos y cargábamos. En ese momento, ya comíamos ahí nomás, ya no en Santana. Los fines de semana, llevábamos dinero para los menores. Salimos uno tras el otro así. Mi padre no podía salir, cuidaba a los animales y a mis otros hermanos que eran chiquititos...” (CD)

“Desde los 12 años que empiezo a ir a (la ciudad de) Tarija a trabajar de día y estudiar (la secundaria) de noche. Trabajaba en una carpintería y una herrería con lo que me servía para comer y ayudaba con algo a la familia. Estuve desde los 12 hasta los 17 años. De allí (año 1977) me voy a Bermejo a trabajar en un Ingenio Azucarero, en donde estoy 15 años (hasta el año 1992). En el `92 ya decido venirme para acá (la Argentina)...” (NT)

La pluriactividad resultante involucra un descuido y/o menor producción, lo que obliga a una mayor dedicación externa, pudiendo esto implicar tanto simples trabajos extraprediales permanentes como migraciones internas y externas²⁴. Este círculo vicioso puede terminar con la total proletarización de la fuerza de trabajo, quedando el predio sólo como residencia de la familia. En nuestro caso, el sujeto bajo estudio migra hacia la Argentina quedando parte de su familia en la explotación. La permanencia de parte de la familia es un detalle muy importante, ya que estaría indicando que las familias campesinas estarían expulsando “consumidores” y, como veremos más adelante, conservando “productores” (debido a los retornos temporales y el apoyo económico vía remesas).

2.b) Migración

El inicio de la migración boliviana a la Argentina se puede definir como tardío, en relación a proveniente del resto de los países limítrofes. En ese sentido, Marshall y Olansky (en Benencia, 2003: 459) afirman que hasta mediados del siglo pasado, en la estructura económica-social del sector rural de Bolivia predominaban relaciones sociales de naturaleza servil, con sujeción de la mano de obra a la tierra. Los cambios generados por la Revolución

²⁴ Por este motivo, este sujeto se considera a sí mismo principalmente como trabajador, antes que inmigrante.

Boliviana a partir de 1952 permitieron una fuerte migración interdepartamental que se evidencia en la década del '70 y luego internacional, por motivaciones económicas principalmente.

Si bien el componente económico es un fuerte estímulo a considerar como causante de los flujos migratorios, no es el único y muchas veces ni siquiera el más relevante. En el caso de la migración limítrofe sobre la Argentina, Sassone (en Benencia, 2003: 435 y ss) plantea una serie de condicionantes que tiene que ver con: *i*) la continuidad y proximidad territorial entre las áreas de emisión y las áreas de atracción en el país; *ii*) la cuestión demográfica del país que expulsa y el bajo crecimiento de la Argentina; *iii*) las mejores oportunidades laborales que demostró la Argentina en relación a los países limítrofes; y *iv*) las condiciones coyunturales de expulsión por persecuciones, convulsiones políticas, etc.; *v*) las inclinaciones migratorias de algunos grupos étnicos como parte de su herencia cultural. En el caso particular de Bolivia en particular, es interesante el trabajo de Marshall y Orlansky en donde se analiza la inmigración boliviana, paraguaya y chilena hacia la Argentina entre 1970 y 1976. Allí se determinó que si bien Bolivia poseía el mayor potencial expulsor (por tener el mayor desempleo urbano y un alcance limitado de su proceso de colonización agrícola) la alternativa de migrar al exterior no adquiriría la tasa elevada que hubiera sido esperable. Esto se explicó en parte por una longitud de frontera con Argentina mucho menor que la que posee Paraguay y en mayor medida, Chile. De esta manera, sólo una fracción menor de la población boliviana está expuesta a la atracción del cruce a la Argentina. Y son, justamente, los Departamentos fronterizos (Potosí y Tarija) los que mayor representatividad poseen en la horticultura bonaerense (Benencia, 2003: 458). Es por ello que, además de las condiciones económicas de la persona/familia que decide migrar, resultan relevantes otros factores tangibles (cercanía a la frontera, persecuciones políticas, etc.) y algunos no tan tangibles como la información, know how, redes sociales e identidad. En concordancia, un productor de la zona de Etcheverry expresa que:

“Mi padre joven sabía contar que siempre venía a la Argentina, a trabajar por temporada, seis meses, y después volvía. Venía al norte, para cosechar. Algunas personas volvían, venían... Siempre a fin del año mucha gente volvía para allá y después se desaparecía de allá... Te hablan, ‘están en Argentina’, ‘están ganando bien’... Yo vivía en Tarija, conocí a alguien, un muchacho que hacía eso... Yo cuando vine, no volví más. [¿Por qué Argentina y no Paraguay o...?] Argentina es el país más cercano. La gente de Bolivia no va a Paraguay,

por la guerra, siempre fue así, a Chile tampoco. Y mayormente por ese motivo... En cambio, Argentina era más cerca y viendo los que venían, volvían... Venían a Córdoba, al Norte, a Corrientes...” (RO)

La migración es un proceso espacial que provoca mucho más que una redistribución poblacional, genera transformaciones en el territorio de origen y destino, en su estructura y funcionalidad. Es por ello que, entre los factores no tangibles, merece destacarse la existencia de un enclave étnico, variable que resultará de significativa importancia no sólo para la concreción del proceso migratorio, sino del ascenso social de estos sujetos.

En el caso concreto de la migración y la horticultura en el país, es una característica destacable su profunda asociación²⁵. Desde el nacimiento de la horticultura y durante un siglo, fueron migrantes interoceánicos (italianos, principalmente, españoles y portugueses en menor medida) quienes aportaron la mano de obra y organizaron la producción de hortalizas. En años más recientes, la migración limítrofe y casi preponderantemente la proveniente de Bolivia comienza a suplantar a aquella. Ambos migrantes se caracterizan por ser trabajadores manuales con baja o nula formación previa, y por tener mayoritariamente origen campesino.

La migración desde Bolivia es algo tardía (década del '30), impulsada por el auge de las economías regionales y la alta demanda de cosecheros. Se destacan el trabajo en el Norte de Argentina (caña de azúcar y tabaco), junto a la vendimia y la recolección de ajo en la región cuyana. Estos cultivos, debido a sus diferentes épocas de cosecha, permitían que la demanda de estos trabajadores golondrinas se hiciera extensiva a gran parte del año (Benencia, 2003). Comenzado ya la segunda parte del siglo pasado, la migración boliviana se intensifica y comienza a dirigirse principalmente hacia el Área Metropolitana de Buenos Aires. El cambio del destino se debió al proceso de mecanización ahorradora de mano de obra que mostraba el sector agropecuario en general, como así también por las mejores condiciones laborales (en relación a Bolivia y a los mercados de trabajo de las provincias del interior del país) que caracterizó a la etapa de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI) en la Argentina (Barsky y Gelman, 2005: 334). Así es como en 1970 más de la tercera parte de los bolivianos se concentraban en la urbe más importante del país (Benencia, 2003; Sassone, 2001).

²⁵ Sin embargo, es pertinente aclarar que la relación entre inmigrantes y horticultura no es una particularidad argentina. Ecuatorianos y marroquíes en España, chinos en Nueva Zelanda, japoneses, chinos y mexicanos en Estados Unidos, entre otros, responden a una actividad marginal que se nutre de una mano de obra precaria. En palabras de Aragón (1993, en Carrasco Carpio, 1998) “sin inmigrantes, los invernáculos o cualquier agricultura intensiva tiene un futuro más que incierto”.

Finalmente, en los años '90, con un tipo de cambio fuertemente sobrevaluado (y altamente conveniente para el envío de remesas), se observa una renovada y pujante corriente inmigratoria boliviana que encuentra un espacio de inserción en el mercado de trabajo hortícola de los cordones de las grandes ciudades. La misma muestra gran influencia en la conformación de redes, como en la consolidación de las preexistentes, tal como se desprende del comentario del productor de la zona de Etcheverry:

“Decido entonces venir a la Argentina. El destino es el único posible, ya que en el pueblo desde que tengo memoria se venía la gente hacia acá. Voy hasta Yacuiba pero migración [Argentina] no me deja cruzar [era el año 1996]. Al año siguiente cruzo a Salta y trabajo en la cosecha del tabaco. Vuelvo a Sunsinte y finalmente me decido a venir a Buenos Aires, viniendo con un familiar que estaba trabajando en un tambo de Bavio. A los dos días ya estaba trabajando como peón en lo de mi hermano, que era mediero en una quinta de Colonia Urquiza. Era Octubre de 1998.” (KW)

La migración desde Bolivia incluyó a la totalidad de sus Departamentos²⁶, aunque con peso desigual. Asimismo, se puede establecer cierta especialización laboral en función del origen del boliviano: los orureños y paceños se destacan en la construcción, estos últimos junto a los cochabambinos y cruceños en el comercio, mientras los lugares de donde provienen mayoritariamente los horticultores son los valles andinos (Tarija, Oruro) y el Sur del Altiplano (Potosí). Ver Mapa N°1.

²⁶ Bolivia es una república unitaria políticamente subdividida en nueve Departamentos.

Mapa N°1. Proximidad territorial con la Argentina de los Departamentos de Tarija y Potosí, y su influencia en el flujo migratorio hacia el AMBA.



Fuente: Elaboración propia.

Así, por su pasado campesino, su proceso de pauperización y semiproletarización y por ser los Departamentos más expuestos a la frontera con la Argentina, la mayoría de los horticultores migrantes son Tarijeños (o “chapacos”), Potosinos y, en menor medida, Orureños. Y en el caso de La Plata, los tarijeños prácticamente hegemonizan el origen departamental del boliviano horticultor. Ante la pregunta concreta un productor de Olmos opina que:

“El chapaco es tranquilo, trabaja tranquilo, la mayoría trabaja la tierra. El otro [los de Santa Cruz, los ‘camba’] se cree más vivo porque hace más plata negociando que trabajando. Le das 5 pesos, te hace 10. El otro gana trabajando, no negociando [...] Acá los que más trabajan son los de Tarija y Sucre, después los que van al mercado, todos son de Cochabamba, y también de Potosí, los paceños, los de Sucre sirven para negociar. El tarijeño es muy poco en el negocio. En esta zona, se puede hablar que hay más sucreños y tarijeños y muy pocos collas [estos últimos son los provenientes del Altiplano, en este caso, potosinos].” (WN)

La inserción en un nicho agropecuario como es la horticultura fue posibilitada y potenciada ya que estos semiproletarios se ajustaban armonizadamente a la Función Macroeconómica de Producción Hortícola²⁷. La misma estaba compuesta por una alta demanda del factor mano de obra y baja exigencia en tierra y capital. Si bien (como se desarrollará más adelante) hubo cambios en el sector, la horticultura aun sigue siendo la que mejor se adapta a este tipo de sujeto.

Además, el trabajo en la tierra es lo que más sabían hacer, sumado a la posibilidad laboral que tenían las redes de la comunidad boliviana:

“...en septiembre me quedé sin trabajo en Mendoza, tras la cosecha de uva y aceituna... Y ahí llegó el primo de ella (su mujer) y me dijo que vaya para allá, él estaba en El Peligro. A él le iba bien y entonces me dijo ‘andá, mirá, probá... fijate si te gusta o no... Pero yo te aconsejo que vayas para allá’...” (WN)

2.c) Ascenso Social, Contexto y Permeabilidad.

Los migrantes en general buscan un cambio de vida, y en el caso de los horticultores bolivianos, buscaban el paso de una economía de subsistencia a una economía monetaria que les permita obtener un excedente económico que satisfaga las nuevas necesidades que tenían. Para ello, contaban con un único medio de producción: su abundante fuerza de trabajo. Pero no era esa su única herramienta: contaban con la conciencia de lo que pueden hacer para adaptarse a la situación que les toca y a la vez transformar esa realidad en búsqueda no sólo de acumulación, sino que también de status (Benencia, 1997: 173).

El ascenso social logrado por los horticultores bolivianos en el Cinturón Hortícola Platense en los últimos 20 años implicó el pasaje de peón a mediero y de mediero a productor-arrendatario. Si bien puede reconocerse la existencia de una escalera de por lo menos 5 peldaños, en la presente tesis sólo se desarrollan los tres primeros. El 4º peldaño hace referencia al productor-propietario, figura poco importante cuantitativamente entre los

²⁷ Se denomina Función Macroeconómica de Producción a la compleja relación que indica las proporciones en que trabajo, capital y recursos naturales se conjugan para engendrar el producto de determinado sector (Castro y Lessa, 1981: 20)

horticultores bolivianos en La Plata²⁸, mientras que el 5° peldaño se refiere al productor que posee una fuerte introducción en el canal de comercialización. Este último caso cobra importancia en los últimos años, pero su análisis implicaría un estudio diferente y más amplio.

El ascenso social o diferenciación hacia arriba es permitido o, por lo menos, facilitado por una modificación en la permeabilidad social. La misma se debió tanto a condiciones objetivas logradas por este sujeto, en donde a través de una serie de estrategias productivas y domésticas logró, en un tiempo acotado, una acumulación de capital y capacitación para llegar a arrendar y gestionar una quinta en el rol de organizador de la producción. A esto se le suma un proceso que combina elementos económicos, tecnológicos y sociales que cataliza una importante descomposición de una significativa porción de quintas de la región. Pero en un contexto “normal”, el ritmo, el grado de acumulación y la posibilidad de avance hubieran sido insuficientes para la diferenciación. O dicho de otra manera, el grado de permeabilidad generado sería bajo o insuficiente para explicar la magnitud del ascenso social evidenciado por este sujeto. Es por ello que el éxito de este proceso se debió **también** a una permeabilización que generó el contexto socioeconómico durante el período 1998 hasta la actualidad.

En síntesis, estos horticultores del país limítrofe provienen, en general, de familias campesinas bajo condiciones de pauperización y descapitalización. Eso los obliga a un proceso de oferta de trabajo extrapredial, logrado a través de migraciones internas y externas. Esta búsqueda de ingresos externos es asumida por una parte de la familia, quedando el resto en la explotación y manteniendo vínculos entre sí, lo que genera entonces no una total proletarización, sino una semiproletarización.

Bajo esa tipología ingresa al país, en donde comienza a trabajar como peón (asalariado). Luego, a través de una serie de estrategias logra una acumulación de capital y un ascenso social. Según la estructura propuesta de Murmis (1991), esta diferenciación puede resultar de un proceso de descomposición o bien de descampesinización.

Con esta síntesis e introducción al siguiente tema, se explicita la pregunta: el horticultor boliviano protagonista de las transformaciones en el CHP, ¿sigue siendo un campesino, se ha transformado en un capitalista o bien la tipología que le corresponde es intermedia?.

²⁸ Según datos del CHFBA'05, sólo el 7,5% de los productores bolivianos son propietarios de las tierras que trabajan.

3. Horticultor boliviano: ¿campesino y/o capitalista?.

La producción campesina típica se podría caracterizar por el trabajo directo de la familia sobre la tierra, junto a un débil vínculo con los diferentes mercados, identificándose por un intercambio simple de mercancías, contando con poco o nulo capital debido a la ausencia de acumulación como consecuencia de la transferencia de excedentes a otros sectores de la economía, y siendo su objetivo productivo principal el logro de la subsistencia y reproducción simple.

Si bien a nivel general puede aceptarse la persistencia de este tipo social agrario, su representación absoluta y relativa decrece en el marco del avance del capitalismo. La tendencia a su desaparición, tal como lo han postulado numerosos autores (Marx, Lenin, Kautsky) es más lenta, tortuosa y zigzagueante que en el resto de las ramas productivas. Es decir, el proceso de descampesinización que plantea Marx sigue en marcha, y la existencia actual de campesinos no le quita validez.

En la actual etapa de discusión acerca del campesinado²⁹, ya no es tan importante saber si desaparece o no el sujeto en cuestión, sino entender cómo y cuánto se transforma. Y si esa transformación implica la pérdida de su categoría.

Algunos investigadores sostienen que “...no es correcto mantener el nombre para designar a una realidad transformada (...) campesino sólo tiene sentido en un contexto pre-capitalista y nadie, por lo menos en voz alta si queda alguno, defiende hoy una estructura no capitalista para el agro pampeano. Una expresión como ‘campesino de tipo capitalista’ es una contradicción en sus propios términos y sólo puede entenderse como una fórmula histórica que arrastra el nombre a nuevas realidades” (Sartelli, 1998). Sin embargo, se entiende que el modo de producción capitalista no excluye necesariamente la presencia de campesinos, aun cuando su papel en la actualidad tiende secularmente a restringirse, producto de la dinámica hegemónica. La no dicotomía total entre campesino y capitalismo no implica que éste no transforme a aquel. El avance del capitalismo trae, por un lado, una serie de características

²⁹ El debate acerca del campesinado se inicia a fines del siglo XIX caracterizándose al sujeto desde una perspectiva de la lucha política (1ª etapa del estudio de la agricultura familiar). A mediados de la década del `60, los postulados que los marxistas sostenían en relación a la persistencia de la agricultura familiar en un contexto capitalista pasaron a ser fuertemente criticados. Tal reacción parecería haberse iniciado en 1966, cuando se traduce al inglés el libro “La organización de la unidad económica campesina” del economista ruso Alexander Chayanov. Esto implicó una reacción del “neomarxismo”, que produjo abundantes y significativos estudios de la persistencia de la agricultura familiar en general. Esta reedición del debate entre campesinistas y descampesinistas actúa como bisagra dando fin a la etapa del estudio de la Agricultura Familiar como problema económico (además de político), para inaugurar una 3ª etapa, en donde el análisis incorpora aspectos culturales. Es decir, ya no es tan importante saber si desaparecen o no, sino cómo se transforman. De la misma manera, entra en crisis la Sociología Rural y surge así la Sociología de la Agricultura.

(división social del trabajo, mayor dependencia de los mercados) que promueve la diferenciación social y abre la posibilidad de acumulación. Por otro lado, el modo de producción capitalista influencia y modifica los patrones valorativos, que bien podrían hacer cambiar la racionalidad, transformando la misma hacia una búsqueda de maximización del ingreso. Ahora bien, esta posibilidad y eventual intención de acumular capital no sería condición suficiente para negar la condición de campesino, siempre y cuando aquella no se logre. Es decir, se aceptaría una flexibilidad en la racionalidad económica, al interpretar ahora que el campesino no acumula, ya sea porque no es su objetivo o porque no puede.

De esta manera, después de la condición de trabajo familiar directo sobre la tierra, la principal característica del campesinado hoy día sería la ausencia de un proceso autosostenido de acumulación de capital. Esta no acumulación de capital nuevamente permite afirmar, como con el pequeño productor, que “...no toda la economía doméstica es automáticamente campesina. Estaremos en presencia de una economía campesina típica si la combinación de recursos y los ingresos obtenidos con la venta de la producción no permiten acumulación de capital” (Archetti y Stölen, 1975: 121). Por lo que el límite superior de la economía campesina depende de la apropiación sistemática del excedente producido internamente. Esto es, un campesino debería dejar de denominarse como tal si acumula capital en forma constante, aunque eso no implica que se asemeje o conciba igual que a la gran o mediana empresa capitalista.

Es decir, se coincide con Llambí (1981) en cuanto a que dicho tipo social se modifica en el contexto del sistema capitalista, ya sea cuantitativamente (producto que continúa el proceso de descampesinización descrito por Marx), como cualitativamente, ya que su racionalidad no es inmutable³⁰, sino que se adapta (de diferentes maneras) al sistema capitalista. Esta modificación posibilita acumulación: de lograrla, implicaría una diferenciación que obligaría a una nueva o diferente denominación.

En la búsqueda de la categorización social del sujeto bajo estudio, la primera cuestión a dilucidar es si este campesino pauperizado que llega al Cinturón Hortícola Platense puede

³⁰ Mientras que Schejtman (1980) citando a Tepich (1973) asegura que “...es un error creer que no hay sino una sola racionalidad económica en todo tiempo y espacio”, pienso que el error es pensar que las diversas racionalidades se mantienen en el tiempo. Es decir, se coincide con la posibilidad y existencia de diversas racionalidades económicas, pero estas no necesariamente pueden persistir invariables ante distintos contextos. En ese sentido, Mendras (1980, citado en Pagano, 2006: 5) en su texto “O que um camponés?” critica pensar a los campesinos como una “raza” de hombres cuya esencia se encontraría (persistiría) en todas las sociedades mas allá de las circunstancias históricas.

continuar definiéndose como campesino. En este sentido, se postula que sólo de continuar con las características cualitativas y representativas del campesinado descripto hasta aquí (ver 1º párrafo del presente apartado, con la salvedad de una racionalidad que se acepta más flexible), no habría motivos para no mantener la categoría campesino. La inequívoca, significativa y continua acumulación de capital que muestra el horticultor boliviano a medida que avanza en la “escalera boliviana” lo excluye entonces de la tipología “campesino”.

Descartada así la continuidad de la categoría de campesino para este sujeto, la siguiente discusión es si el proceso de diferenciación sufrido es de descomposición o bien de descampesinización.

Por **descampesinización**³¹ se entiende al proceso por el cual finalmente emergen proletarios y capitalistas, despojados de todo elemento campesino, aun cuando proviene de un origen campesino (Murmis, 1991: 42). Esta situación también es descartada, ya que en el proceso de diferenciación (tanto hacia abajo como hacia arriba), este sujeto siempre conservó elementos campesinos.

En primer lugar, la necesidad de ingresos extraprediales que permitiera garantizar la reproducción familiar fue llevada generalmente a cabo por los hijos mayores de la familia campesina. Así, el resto de la familia persistía en la explotación, manteniendo vínculos con estos sujetos, tanto económicos como de contención. Es por ello que no se puede hablar de proletarización como pérdida por parte de la familia campesina de los medios de producción tierra y capital, y sí de semiproletarización. Esta fue la categoría de ingreso de los horticultores bolivianos a la Argentina, trabajando aquí bajo la modalidad de peón.

Tampoco hay descampesinización en el proceso de acumulación de capital y ascenso social logrado por el horticultor boliviano, con la emergencia de un capitalista puro. Ya que aún en el estrato de productor, se evidencia la conservación de elementos campesinos, pudiéndose adelantar por ahora la persistencia del papel decisivo de la mano de obra familiar directa en la explotación³².

³¹ “Los propios campesinos definen este proceso (de diferenciación) con un término extraordinariamente certero y expresivo: ‘descampesinización’. Dicho proceso representa la destrucción radical del viejo régimen patriarcal campesino y la formación de nuevos tipos de población del campo [...] Además de diferenciarse, el viejo campesinado se derrumba por completo, deja de existir, desplazado por tipos de población rural totalmente nuevos, por tipos que constituyen la base de la sociedad donde dominan la economía mercantil y la producción capitalista. Esos tipos son la burguesía rural (en su mayoría pequeña) y el proletariado del campo, la clase de los productores de mercancías en la agricultura y la clase de los obreros agrícolas asalariados” (Lenin, 1973: 181).

³² Para Marx (Tomo III, vol. 8, p. 796), las explotaciones capitalistas son aquellas en las que “*el supuesto es el siguiente: los verdaderos agricultores son asalariados, ocupados por un capitalista [...] que sólo se dedica a la*

Por lo tanto, se estaría en presencia de un sujeto con características intermedias entre un capitalista/proletario y un campesino, proceso que habría llegado tras lo que Murmis (1991: 42) denomina **descomposición**. Es decir, la resultante de un proceso en el cual los elementos capitalistas adquieren preeminencia por sobre los elementos campesinos, generando semiproletarios campesinos o bien capitalistas campesinos.

Ahora bien, para categorizar a un productor que no es típicamente campesino, pero que tampoco llega a ser un capitalista puro, se podría optar por una nueva tipificación o bien por una intermedia, acorde a los cambios observados en el sujeto y su significancia.

Para el primer caso, Archetti y Stölen (Op. cit) entendieron que los colonos del norte santafesino ameritaban una tipificación que los diferencie del campesino, pero también del capitalista, optando por una categoría ad-hoc (*farmer*). Por supuesto que no se pretende con esto incentivar o validar la existencia de tantas tipologías como grupos de productores: esta decisión debe quedar a criterio del investigador, evaluando tanto la importancia absoluta y/o relativa del sujeto bajo estudio, como así también las diferencias cualitativas que presenten.

La otra opción es una categorización más genérica, en donde se especifique cuáles y en qué grado las características típicas campesinas se modifican. Tal es el caso de los “productores con rasgos campesinos”, que Benencia utiliza al referirse a los horticultores bolivianos del Área Metropolitana de Buenos Aires (Benencia, 1999). Esa es la tipología que se adopta para el migrante boliviano que logra un ascenso social en el Cinturón Hortícola Platense. Un sujeto que posee conductas capitalistas conservando algunas lógicas campesinas. Esta dotación de comportamientos diferenciales y principalmente una determinada combinación, como veremos, constituyen dos de los rasgos distintivos y fundamentales que adquieren protagonismo no sólo en su ascenso social, sino que también en las transformaciones de la estructura hortícola platense.

4. Síntesis.

El sujeto bajo estudio proviene de familias campesinas pauperizadas y en proceso de descomposición (hacia abajo) en el contexto de procesos de modernización capitalista. El mismo habría ocurrido en forma tardía, en concordancia con el lento avance del capitalismo en Bolivia. Es así que, analizándolo a través del esquema teórico de Murmis para

agricultura en cuanto campo de explotación en particular del capital, como inversión de su capital en una esfera peculiar de producción”. Por su parte, más concretamente Archetti y Stölen (1975: 147) aseguran que la economía capitalista se caracteriza por la ausencia de trabajo familiar en el proceso productivo.

Latinoamérica, se estaría ante la presencia de un fenómeno dual. Por un lado, descomposición de la estructura campesina con la consecuente semiproletarización de los miembros de una familia en Bolivia. Tras migrar a la Argentina, encuentran un área -Cinturón Verde Bonaerense- que le permite desarrollar y potenciar sus aptitudes, logrando una movilidad social como productores capitalistas, a partir de una estrategia de acumulación que conserva elementos campesinos.

De esta manera, se considera al actor bajo estudio -el horticultor boliviano- como “ni campesino ni capitalista”, parafraseando a Archetti y Stölen, en su trabajo sobre los colonos del Norte de Santa Fe (1975:147), y tampoco como farmer.

La dinámica seguida por este sujeto puede ser representada de la siguiente manera (Ver Cuadro N°13):

Cuadro N°13. Proceso de diferenciación y descomposición hacia abajo y hacia arriba del sujeto bajo estudio.

	Etapa PRE-migración a la Argentina	Etapa DE migración a la Argentina	Etapa TRAS la migración a la Argentina	Descomposición	Descampe-sinización
Capitalista Puro de origen campesino				Hacia arriba	
Capitalista Campesino			X		
Campesino	X				
Semiproletario Campesino		X			
Proletario de origen campesino				Hacia abajo	

Fuente: Adaptación de Murmis, 1991.

Los tres tipos sociales comentados -campesinos, capitalistas y capitalistas con rasgos campesinos-, pudieron ser sesgados a partir de dos criterios: organización social del trabajo y acumulación de capital. Este último criterio permite diferenciar un campesino tradicional de un capitalista con rasgos campesinos, ya que ambos pueden basarse en el uso de mano de obra familiar. Mientras que si bien la explotación capitalista acumula capital, se diferencia de la “capitalista con rasgos campesinos” en que en el proceso productivo la fuerza de trabajo es asalariada. A su vez, el semiproletario es un trabajador asalariado con vínculos familiares y económicos a una explotación campesina que no logra la reproducción simple. Por lo tanto,

en nuestra sistema productivo que representa al Cinturón Hortícola Platense, tendríamos cuatro tipos sociales: capitalistas, capitalistas con rasgos campesinos, semiproletarios y proletarios puros (campesinos no hay). Y a este listado habría que agregarles a los rentistas³³. Y si sesgáramos el análisis de los tipos sociales a los horticultores bolivianos, los mismos serían agrupados como capitalistas con rasgos campesinos y semiproletarios.

³³ Este sujeto adquiere, al igual que en el sector agrícola-exportador, significativa importancia. En el caso de la horticultura platense, la forma de tenencia vía pago a un rentista representa el 48.1% de la superficie total (tal como indica el Cuadro N°7), e involucra al 61% de los EH (CHFBA '05). El rentista se puede caracterizar, mayoritariamente, como el viejo productor italiano que, ya sea por la ausencia de recambio generacional para la continuidad de la actividad familiar, dificultad para la adopción tecnológica continua y/o impacto por la crisis del sector de 1998/2001, abandona la producción, siendo reemplazado por los horticultores bolivianos a los cuales arrienda sus tierras.

Capítulo IV -

ESTRATEGIAS PRODUCTIVAS DEL HORTICULTOR BOLIVIANO EN LOS DIFERENTES ESTRATOS SOCIALES (PEÓN, MEDIERO, PRODUCTOR).

1. Introducción.

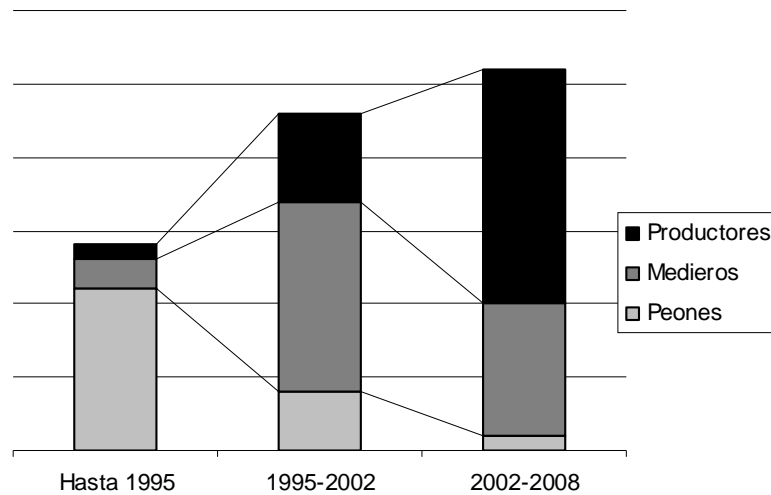
El Ascenso Social es la última etapa del proceso global descrito someramente en el capítulo anterior. Esta diferenciación que protagoniza el horticultor boliviano en el Cinturón Hortícola Platense comienza desde el peldaño “peón”, pasando luego por la mediería, llegando a ser productor y, en algunos casos, mostrando avances en el eslabón de comercialización.

Si bien no se puede establecer una correlación clara y directa entre los diferentes eslabones de la “escalera boliviana” y períodos de tiempo (ya que existen fases transicionales importantes), sí se puede hablar de estadíos de auge de cada eslabón más o menos marcados. De esta manera, la “etapa de peón” predominaba hasta mediados de los `90, por sobre los medieros. Estos comienzan a crecer en forma relativa y absoluta a medida que avanza la década de los `90, tanto por el traspaso de peones a la mediería, como así también por el arribo de nuevos migrantes que tiene un breve paso por el peldaño de peón o bien lo saltan. Finalmente, hay un importante pasaje de medieros principalmente, y peones en menor grado, hacia el *status* de productor. Este fenómeno ocurre desde finales de los `90, aunque cobra gran relevancia en la post-devaluación (del 2002 al 2004, principalmente) (Ver más adelante Gráfico N°4).

Es necesario reconocer la existencia de cierta dificultad para **cuantificar** con exactitud dichas transformaciones. Esto se debe a que la información relevada en los diferentes censos posee los siguientes inconvenientes: a) falta de información discriminada por nacionalidad en algunos censos; b) subdeclaración de la nacionalidad ante la irregular situación migratoria; c) presencia de las primeras generaciones de argentinos hijos de bolivianos; d) subdeclaración de la mano de obra contratada (asalariado y mediero) por su situación irregular y/o no registrada; e) subdeclaración y aun la no declaración de la mano de obra familiar como tal (Archenti et al, 1993). Sin embargo, lejos de descalificar esta fuente, la información que brindan los censos hortícolas, tomándose con precaución, puede ser utilizada como un indicador (o por lo menos tendencia) válido, que debe ser complementado y triangulado con información proveniente de otro tipo de relevamientos (entrevistas a productores, técnicos, comerciantes de insumos, etc.), así como también del trabajo a campo.

En este marco, el fenómeno cuali y cuantitativo de ascenso social se puede graficar, a grandes rasgos, de la siguiente manera (Ver Gráfico N°2).

Gráfico N°2. Estimación de la correlación entre peldaños de la “escalera boliviana” y períodos de tiempo.



Fuente: Elaboración propia.

Este ascenso de semiproletario hasta el status de organizador de la producción es posible y corolario de un proceso de acumulación de capital-dinero³⁴. En ese sentido, se coincide con Pachano (1980: 497) en que “...para entender un fenómeno como este no se trata de conocer cuánto acumula un productor, sino más bien de comprender la forma como realiza el proceso...” Es decir, el fenómeno de ascenso social logrado por un grupo de horticultores bolivianos es evidente, pero restan desentrañar cuestiones que describan críticamente y con mayor grado de detalle esta etapa del proceso. La misma consta de una lógica combinada de elementos capitalistas y campesinos que les permitieron a estos horticultores de origen boliviano (y no a otros) acumular y ascender socialmente en determinado lugar y en un tiempo relativamente acotado, en interacción con una determinada realidad socioeconómica y un enclave étnico desarrollado.

En este proceso de ascenso social durante los años ‘90 y, principalmente, post-devaluación, no sólo logran transformarse en productores, estrato al que arriban en una situación muy precaria, sino que, más aun, evidencian una ininterrumpida capitalización y avance en el

³⁴ Archetti y Stölen (1975: 136) hacen referencia a tres tipos de capital, como: a) recursos productivos, b) dinero que permite el incremento del poder de compra y c) fondo de inversión. Es decir, capital constante, en equipos y herramientas, además de la tierra, capital dinero para satisfacer las necesidades del consumo y capital dinero para reiniciar el ciclo productivo.

eslabón de comercialización. Este ascenso está basado en un proceso de acumulación, posibilitado en gran medida por la generación de excedentes. Como ya se discutió, el excedente es el remanente dinerario que existe luego de la satisfacción de la reproducción simple en el caso de los productores, y de los gastos de reproducción de la fuerza de trabajo de los trabajadores (peones y medieros). Por lo tanto, la maximización de los excedentes y su acumulación como capital dinerario fue el mecanismo que posibilitó el ascenso social y posterior capitalización de estos horticultores. Dicho proceso se cimentó en dos pilares: maximización de los ingresos y minimización de los gastos domésticos. Para ello, los horticultores utilizaron una serie de estrategias productivas y domésticas que son las responsables de la existencia y la magnitud de los excedentes generados año tras año por estos sujetos en los diferentes peldaños por los que transitaban³⁵. Algunas de estas estrategias no se modifican en el transcurso del ascenso social, mientras que otras son características de cada peldaño en cuestión. En este último caso, a medida que se avanza en la “escalera boliviana”, se observa un incremento de la flexibilidad en la toma de decisiones, del aprendizaje de los secretos de la actividad y el riesgo, coherentemente con el mayor nivel de acumulación de capital. Estas estrategias y su correlación con el grado de generación de excedentes son identificadas y someramente desarrolladas en este capítulo.

2. Estrategias en la etapa de peón.

Empíricamente se observa que estos migrantes limítrofes han tenido una inserción marginal en el mercado de trabajo, funcional a la demanda de empleos de condiciones y remuneraciones precarias. En el caso de la horticultura platense, esto ha sido posible debido al aprovechamiento que los productores realizan de un trabajador con características de baja calificación, en condiciones de residencia irregular y con una dependencia total de su mano de obra como único ingreso para su supervivencia, lo que genera sujetos fácilmente explotables (Benencia, 2006: 3). Para las diferentes formas de abuso también se valían de la inexperiencia del trabajador, según cuenta el ahora productor WN:

“Los patrones en ese momento eran bien vivos, hacían contratos para pagarnos en bolivianos [moneda de Bolivia] y no en pesos. Pagaban 800 bolivianos la temporada. Y el peso en ese momento valía mucho. Iban con 100 pesos y con 100 pesos se pagaban el peón

³⁵ En el peldaño de productor, la reproducción ampliada complementa a las estrategias domésticas y productivas en la generación de excedentes.

para toda la temporada. Pero el segundo año, yo me hice más pícaro. Ya tenía la experiencia, entonces la experiencia que yo tenía, la hice valer.” (WN)

A pesar de esta situación y con el transcurso del tiempo, muchos de ellos han podido evolucionar hacia el mercado de trabajo mixto e inclusive, ascender hasta constituir una pequeña empresa familiar.

Apenas arriban a la región platense, comienzan a trabajar como peón en las quintas, generalmente recomendados por viejos medieros que los conocen (por ser familiares, conocidos o provenientes de la misma provincia³⁶ o región de Bolivia) o bien por productores “paisanos” que los van a buscar directamente a Bolivia. El objetivo doble en esta primera etapa es, además de ganarse el sustento, aprender acerca de la actividad productiva hortícola. Ya que si bien la mayoría de estos migrantes eran campesinos que trabajaron la tierra desde su nacimiento, la horticultura comercial la aprendieron aquí³⁷, en forma análoga a los migrantes europeos de la primera mitad del siglo XX. Este aprendizaje resultará de fundamental importancia para poder ascender al estrato de mediero, no sólo como requisito de acceso, sino que además como una mejor forma de posicionarse en la negociación frente al patrón, que va a redundar en la capacidad de acordar un mayor porcentaje en el reparto del producto.

En esta etapa, la principal estrategia del horticultor boliviano se centra en la contracción del consumo y la autoexplotación del único medio de producción que posee: su propia mano de obra. La primera le permite una utilización diferente del salario que percibe, mientras que la segunda posibilita una maximización del ingreso: ambas favorecen una mayor generación de excedentes.

Así, logran en esta etapa un mínimo excedente, que se basa en la minimización de los gastos de reproducción de su fuerza de trabajo y principalmente por el limitado ingreso que representa la retribución de su (explotada) mano de obra individual. Por caso, un reciente productor boliviano de la zona de Etcheverry cuenta que:

³⁶ La división política de Bolivia esta compuesta por 112 provincias que se distribuyen en los 9 Departamentos que forman parte del país. La Provincia en Bolivia sería análogo a lo que en Argentina se denomina Partido; mientras que el Departamento en el país del Altiplano es el equivalente a una Provincia en la Argentina.

³⁷ “...En el altiplano la horticultura no es realizada con propósitos comerciales sino como medio de subsistencia (...) la subsistencia se completa con la crianza de animales, fundamentalmente de chivos y ovejas. Estas últimas en ocasiones son empleadas para transacciones comerciales mediante la venta del animal o de su lana.” (Kraser y Ockier, 2008).

“Yo vine por primera vez a la Argentina a una quinta en Santa Fe, en 1995. Vine para la cosecha de tomate, me trajeron en camión con otros veinte [...] Gané tan poco, que casi ni plata tenía para el pasaje de vuelta. Por eso me quedé dos años trabajando por allá...”

(HO)

El horticultor boliviano sabe que para obtener mayores excedentes ya no puede contraer más el consumo (cercano a su límite definido culturalmente) sino que debe incrementar los ingresos. Careciendo aún de capital y de acceso a la tierra, recurre a la mano de obra. Es así como, tras un período bastante corto (1 ó, máximo, 2 años) este peón forma una familia o bien decide el traslado de su mujer (e hijos) que habían quedado en Bolivia. La mayor oferta de mano de obra resultante, sumado a los conocimientos que adquieren en su etapa de peón, propician su contratación y ascenso como mediero.

Esta determinación del horticultor boliviano para el ascenso social, sostenida en su mayor conocimiento y un incremento de la oferta de mano de obra fue posibilitada por un contexto económico, político y tecnológico favorable de incremento de la permeabilidad social.

Antes de los años `90 había un circuito de trabajo sin invernáculo, que demandaba mano de obra estacional y por lo tanto, generaba un trabajador golondrina muy dependiente del clima. Uno de los circuitos era el llevado a cabo por los cosecheros y embaladores, para quienes la temporada se iniciaba en Corrientes en invierno, luego se dirigían al norte o al sur del Cinturón Verde Bonaerense (Escobar y La Plata, respectivamente) y por último a Mar del Plata, para luego reiniciar el ciclo nuevamente en Corrientes. Un testimonio grafica el itinerario preponderante de la época:

“...en Corrientes, ganaba 100 australes en seis meses produciendo; luego me iba a embalar en Escobar, me quedé dos meses, del 20 de noviembre al 5 de enero, y gané 200 australes; y en Mar del Plata me quedé dos meses también embalando, de enero a fines de marzo, y gané 500 australes. Hacía tomate allá. Todo era campo en esa época, no se conocía el invernáculo. Y después de marzo me volví a Corrientes. En esos años, alcanzaba la plata. En Corrientes, hice la temporada 1987, la cosecha es desde que plantás hasta que cosechás. Hicimos más plata de obrero, salimos con los gastos justos, nos alcanzó otra vez para venir a Escobar a embalar, y a Mar del Plata también. En Corrientes en verano no se

puede hacer nada, por el calor. Los patrones te querían, si, te guardaban, pero no se hacía nada.” (WN)

Ya en los `90, la fuerte incorporación de la tecnología del invernáculo ocasionó cambios de envergadura en la actividad. Esta tecnología demanda mayor mano de obra por unidad de superficie, a la vez que atenúa la fuerte estacionalidad de la producción a campo, requiriéndose entonces la continuidad de la mano de obra durante casi todo el año (Archenti *et al*, 1993: 79) en detrimento de los trabajadores transitorios. Por otro lado, aumentó la productividad y producción, generando saturación en los mercados debido a la particularidad de las hortalizas como producto no transable y, por ende, de consumo interno. Esta oferta que superaba a la demanda, permitió a los supermercados la exigencia de diferenciación no sólo por precios, sino también por calidad. Esto último, junto a los (tibios) avances en la legislación nacional tendientes a preservar la salubridad de los alimentos, acompañó la implementación de sistemas de aseguramiento de la calidad e inocuidad³⁸. Ambos requerimientos tienden a reemplazar insumos por “manejo”, lo cual implica mayor demanda en gestión y mano de obra (Aparicio, 2005). En resumen, esta mayor demanda de trabajadores, durante todo el año, especializados, con cierta capacitación y ahora provistos con una mayor oferta de mano de obra (su familia), en un contexto de bajos precios, baja estabilidad y desregulación característico de la década del `90, propició (aún) una mayor flexibilización del trabajo. Comenzaba el “tiempo del medianero”.

3. Estrategias en la etapa de mediero.

Si bien la mediería era una modalidad ya conocida en el área, la expansión y los cambios que tuvo con la llegada de los migrantes del Altiplano fue más que significativa. Más aún, se podría afirmar que la figura del mediero o medianero es, hoy día, representada por el boliviano, trabajador que ha monopolizado este tipo o modalidad de mano de obra en las áreas de producción hortícola de prácticamente todo el país. Un productor “criollo” afirmaba en forma tajante: *“Nunca vi a un mediero argentino”*.

La hegemonía de este migrante en la figura del trabajador hortícola en general, mediero en particular, se centra en la disposición de trabajar en condiciones no aceptables para los

³⁸ La Comisión Nacional de Alimentos (CONAL) estableció la obligatoriedad de las Buenas Prácticas Agrícolas para el 2009 (Terminiello, 2007).

trabajadores locales, tanto por las exigencias, el riesgo y el beneficio recibido. Esto se condice con un estudio (Piore, 1979 en Benencia, 2006: 6) que considera que el avance del capitalismo genera un mercado dual, en donde coexiste un sector primario (con buenos salarios y condiciones laborales) y un sector secundario (con inestabilidad, bajas remuneraciones, condiciones laborales precarias y nulos beneficios sociales). La dinámica del régimen capitalista se direcciona hacia la escasez de mano de obra en el sector secundario, lo que conlleva a la contratación de trabajadores migrantes para cubrir el faltante en ese sector.

La mediería constituye en la horticultura una modalidad que se desplaza entre una relación de trabajo dependiente no salarial (ya que su remuneración es un porcentaje de la producción obtenida) y una sociedad desigual entre el capital y el trabajo (Benencia y Quaranta, 2003). Esta modalidad le trae aparejado importantes ventajas al productor, ya que si bien le representa una reducción en el margen bruto³⁹, transforma un costo fijo en uno variable, reduce los riesgos (y los costos) hacia abajo⁴⁰ e incentiva el trabajo a destajo, lo que hace aumentar la productividad de la mano de obra, genera un mayor involucramiento de los trabajadores y una menor necesidad de supervisión⁴¹. Teniendo en cuenta que la mediería diluye los clásicos intereses contrapuestos entre patrón y trabajador, es más comprensible que esta modalidad le posibilite al mediero una mayor generación de excedentes, si bien la misma se logra a través de la autoexplotación y la explotación no remunerada de toda su familia, junto a la asunción de riesgos (productivos y de mercado). Es importante considerar esta figura dentro de la estrategia de acumulación del horticultor boliviano, en cuanto a que resulta casi imposible que su mujer y, en mayor medida los niños, puedan ser contratados como asalariados en la zona⁴². Por ello, es necesaria e importante la etapa de peón, no sólo para acumular cierto capital que

³⁹ Según un trabajo de Durand (1997: 179 y ss) el margen bruto de tomate producido con medieros es de apenas un 70% del obtenido con asalariados. Esto sucede por el precio del “jornal” que recibe el mediero (ingreso del mediero dividido número de jornales necesarios para el cultivo de tomate) resultando este entre 3 y 5 veces mayor que el pagado a un peón.

⁴⁰ En teoría, la modalidad implica más que una reducción, un traslado de parte de los riesgos del productor al mediero. Y este compartir de los riesgos, implica ser “socios” tanto en las posibles pérdidas como en las ganancias. Aunque claro está, el productor cuenta con una serie de mecanismos para no compartir de la misma forma los beneficios que las pérdidas (Benencia, 1997: 152).

⁴¹ La contratación de un mediero es casi introducir a otro productor familiar en una quinta, asegurándose las características positivas de esa figura (trabajo intensivo y cuidadoso como si lo desarrollara el mismo patrón, sin la necesidad de control). En palabras de Benencia (1997: 145) “... la figura de mediero se identifica perfectamente con los mecanismos de autoexplotación de la fuerza de trabajo familiar, propios de la racionalidad del pequeño productor familiar”. Mientras que Cloquell (1985) afirma que con el mediero, “...la organización se simplifica, ya que es como añadir a la organización familiar un apéndice de esta...”.

⁴² El trabajo infantil en explotaciones agropecuarias puede ser visualizado como lisa y llana **explotación**, como **formador-profesionalizante** o como **estrategia de complemento del ingreso familiar**. Y si bien esta tríada podría considerarse suficientemente exhaustiva, es necesario analizar las situaciones reales en profundidad y evitar miradas esquemáticas que oculten la verdadera magnitud y gravedad del problema del trabajo infantil (Targino, I. *et al*, 2006, en López Castro y González, 2008).

posibilite el traslado de la familia del migrante que había quedado en Bolivia, como también el aprendizaje y la experiencia que permite la contratación de él y su familia bajo el marco de la pseudo⁴³ asociación denominada mediería.

Concretamente, el mediero logra una maximización de los ingresos en relación a los que podría obtener como asalariado, aunque si se mide por el aporte que realiza cada familiar, el beneficio obtenido es menor. Aquí surge con nitidez una estrategia que combina un comportamiento campesino con una lógica capitalista. Por un lado, para este sujeto la valorización del trabajo es algo subjetivo y no considerado como un componente independiente, haciendo difícil asignar un salario o equivalente a cada integrante de la mano de obra familiar. Este rasgo se direcciona hacia el cumplimiento de un objetivo capitalista como es la maximización del ingreso a un nivel que supere los gastos de reproducción, permitiéndole acumular capital-dinero, aun a costa de un alto grado de explotación de la mano de obra familiar.

En estos pseudos contratos de mediería, éste se compromete a garantizar el aporte de trabajo necesario. Si bien la superficie que se acuerda producir es acorde a la mano de obra del mediero (y la que implícitamente aporta su familia), la posibilidad de eventuales faltantes deben ser cubiertas de alguna manera. En ese caso, el mediero contrata peones que serán, indefectiblemente, paisanos. Este comportamiento lo repetirán en su rol de productor, en donde allí también la mano de obra no-familiar es boliviana o bien de origen boliviano. Y es para destacar aquí otro rasgo capitalista, en cuanto a que los peones (y eventualmente medieros) que pueda contratar será bajo condiciones de explotación similares a las que él recibía en su status anterior (léase retribuciones menores y jornadas laborales mayores a las establecidas por la ley).

Así, la oferta de mano de obra resulta de vital importancia en la estrategia del sujeto bajo estudio. Chayanov (1985: 47-48) afirmaba que el tamaño y la composición familiar definen ante todo los límites máximos y mínimos del volumen de su actividad económica. Así es como la oferta disponible depende del tamaño del grupo familiar y de la fase del ciclo familiar de la unidad en cuestión. En ese sentido, una familia en etapa de fisión (en donde los hijos ya están en condiciones de trabajar⁴⁴) tiene ventajas por sobre una unidad doméstica en etapa de

⁴³ Se denominan pseudos contratos de mediería ya que por un lado no se respeta el reparto del producto en medias partes, y además tampoco existe un contrato formal como tal.

⁴⁴ Hay que hacer una salvedad, ya que según la clasificación de Mascali (1990: 86) para colonos del Sur de Santa Fe, la etapa de fisión coincide cuando los hijos abandonan su condición de ayuda, completan el ciclo de enseñanza secundaria y son promovidos como fuerza de trabajo, quedando íntegramente incorporados al proceso

expansión (sin hijos o con hijos menores). De igual manera, un grupo doméstico numeroso será preferible en la etapa de fisión a un grupo más reducido. El trabajo o “ayuda” puede ser directa o indirecta: desde el laboreo de la tierra hasta el cuidado de los niños y/o preparación de la comida para el grupo familiar o doméstico. Esta mayor oferta de mano de obra le posibilita al mediero acceder a una unidad productiva más grande, manejar una mayor superficie (o la totalidad) de la quinta o bien evitar la necesidad de contratación de trabajo extrafamiliar para cubrir alguna labor. Así se lograría cierta flexibilidad, similar a la de la Comuna asignando tierras en función del número de trabajadores familiares (Ver Chayanov, 1985: 67-68). Por lo tanto, el número y la edad de los hijos -o bien la dotación de mano de obra- es una importante variable de acumulación en esta estrategia típicamente campesina⁴⁵ (Benencia, 1999: 87).

Principalmente en los `90, muchos migrantes recién llegados a la Argentina comenzaban a trabajar como medieros, pudiendo saltar el escalón de peón o tantero⁴⁶, y el consecuente aprendizaje, en virtud de la demanda de una mano de obra mucho más flexible. Por ello, si bien la principal forma de instruirse que tienen es la constante práctica de “prueba y error”, es común la enseñanza desinteresada entre paisanos. Como afirmó un productor arrendatario,

“...si bien los paisanos no te van a decir directamente qué y cómo hacerlo, sí se puede discutir como se trabajó, los resultados que se obtuvieron y allí sí salen recomendaciones... no hay egoísmo...”. (CD)

Surge aquí claramente una de las ventajas del enclave étnico, que no se sesga simplemente a conseguir un puesto de trabajo, sino que también provee información y el *know-how*. Y también de contención:

productivo. Esto ocurre cuando los hijos llegan a los 18 años de edad. En las familias de medieros y productores bolivianos, o bien la etapa de fisión comienza antes o la etapa de expansión tardía aporta en ayuda de mano de obra una cantidad y calidad muy importante. Tal vez en este caso, la etapa de fisión de la familia hortícola boliviana pueda considerarse más cercana a la estudiada por Chayanov (1985) en Rusia de fines del siglo XIX y principios de siglo XX, siendo los 15 años la edad bisagra.

⁴⁵ Veremos que esta estrategia de no contratación de asalariados y/o medieros va cambiando a medida que el proceso de ascenso social avanza y la acumulación permite hacer frente a estos recursos externos.

⁴⁶ Los trabajadores a destajo o tanteros, son aquellos que llevan a cabo labores y cobran por unidad finalizada (se le paga por cantero carpido, por línea de tomates podada, etc.) Es una modalidad utilizada en la zona para los embaladores, quienes comienzan a trabajar en La Plata y, a medida que avanza el año, van prestando sus servicios en Corrientes y finalmente en Salta. Esta práctica de contratación también se utiliza para las “changas”, cuando se quiere poner a prueba a un trabajador. La misma se encuentra regulada (art. 29 y 30 del Régimen del Trabajo Rural) además de la obligación de la tenencia de la Libreta del Trabajador Rural (Ley N°25.191) y por la Res. 35/94 de la CNTA para los horticultores de Buenos Aires y La Pampa.

“Y vine acá porque estaban mis hermanos. Estaban en la misma quinta donde está Miguel, antes estaba mi hermano, [...] Tengo seis hermanos, están en Olmos [...] Todos están en las quintas. Yo soy el más chiquito. [¿Desde cuándo están en Argentina?] Ya mis viejos estaban acá. Hay tres hermanos que nacieron acá, y tres otros que nacimos en Bolivia...”

(HO)

En esta etapa de la “escalera boliviana”, los cultivos que se llevan a cabo surgen de la negociación entre el productor y el mediero, teniendo obviamente un mayor poder de decisión el “patrón”. En ese contexto, la preferencia del mediero se focaliza en los cultivos de alto valor, como el tomate y pimiento. La selección se basa en la posibilidad de una mayor ganancia que brindan estos cultivos siendo los (altos) costos del mismo adelantados por el patrón. Este mecanismo viabiliza la producción y posibilita una maximización de los ingresos en relación a los cultivos de hoja, a costa de un mayor riesgo económico (ya que el ingreso depende de la producción y de los precios del mercado unos 4 meses después de la plantación) que pasan a compartir el patrón y el mediero.

Paralelamente, la estrategia se completa con la persistencia de la contracción del consumo, enmarcado en la minimización de los gastos de reproducción. Esta contracción del consumo de los bienes de primera necesidad son, en parte, reemplazados por la maximización de los bienes de uso como son las hortalizas, alimento que constituye parte importante de la dieta de la familia boliviana en el sector. Estos bienes de uso se denominan así ya que se trata de bienes que no se convierten en mercancías, teniendo como fin el autoconsumo. Los mismos son cedidos por el patrón como complemento del reparto del producto. Estos bienes, al formar parte de la producción general, les evita planificar y llevar a cabo una actividad productiva diferente o paralela. Es una típica estrategia campesina que se mantendrá en el proceso de ascenso social que experimentan los horticultores bolivianos.

Por último, al igual que en la etapa de peón, persiste el ahorro en la vivienda, que es cedida por el productor y que mínimamente se la podría describir como precaria.

La persistencia de la contracción del consumo y el incremento de los ingresos logrados en esta etapa permiten una mayor acumulación de excedentes. Los mismos van a resultar importantes (aunque no suficientes) para el ascenso al 3º peldaño de la “escalera boliviana”.

4. Estrategias en la etapa de productor.

4.a) Los minipeldaños y los tipos de cultivos.

Las estrategias productivas y domésticas llevadas a cabo en este eslabón coinciden, en líneas generales, cualquiera haya sido el momento (pre o post-devaluación) de arribo al status de productor.

En su etapa de mediero, el horticultor boliviano prefería cultivos de alto valor, como las solanáceas, debido a la mayor posibilidad de ganancia que brindan. Diferente es la determinación del mismo sujeto, en su rol de productor boliviano, quien desiste de producir pimiento y tomate en los primeros tiempos debido a los siguientes motivos:

- El tomate y el pimiento son dos cultivos con altos costos de producción. Estos se pueden desagregar en el precio de las semillas importadas, la especializada mano de obra que requiere, la enorme demanda y dependencia de insumos, el requisito de su cultivo bajo cubierta y la práctica habitual⁴⁷ de desinfectar el suelo con bromuro de metilo⁴⁸. Y mientras en la etapa de mediero los mismos eran financiados por el “patrón”, en la actualidad esa carga recae en él.
- La mayor demanda de mano de obra por unidad de superficie no puede necesariamente ser cubierta en los primeros estadios de este peldaño vía contratación de trabajadores.
- El tomate y el pimiento tienen un ciclo productivo complejo y largo, con un tiempo hasta cosecha de 3-4 meses. Durante la mediería, la incertidumbre y riesgo que esto conlleva era compartido con el “patrón”.

Por lo tanto, la combinación de altos costos, ciclos largos, riesgo e incertidumbre hacen de estos cultivos un negocio cuyo riesgo y financiamiento no sea factible (porque no quieren o no pueden) de asumir por los nuevos productores bolivianos en esta etapa reciente de su ascenso social. En ese sentido, los cultivos de hoja (de bajo costo de producción, ciclo corto, menor demanda de mano de obra y rápida circulación de capital) poseen características opuestas en relación a las hortalizas de fruto⁴⁹.

⁴⁷ En esquemas de producción con baja rotación.

⁴⁸ El costo de desinfección de 1 hectárea de invernáculo para hacer tomate o pimiento implica la compra de 5 garrafas de 50kg de bromuro de metilo, lo que representaba 2500U\$ en el 2002, mientras que en la actualidad (inicio de la temporada 2009/10) supera los 3000U\$.

⁴⁹ Una forma de clasificar a las hortalizas es en función de su órgano vegetal comestible. Si bien estos últimos se pueden desagregar en ocho tipos diferentes (Ver Vigliola, 1991), por su importancia dentro de los cultivos del Cinturón Hortícola Platense, las hortalizas se pueden englobar como a) **hortalizas de hoja** (lechuga, acelga, espinaca, apio -si bien estrictamente lo que se consume es el pecíolo-, repollo, etc.) y b) **hortalizas de fruto** (tomate, pimiento, berenjena, frutilla, chaucha, etc.).

Estas características diferenciales de los cultivos explicarían una estratificación dentro del peldaño productor. Ya sea como una “sub-escalera”, podemos plantear tres sub-etapas, con diferentes estrategias que guardan cierto orden temporal y que se ubican en función del grado de acumulación de capital alcanzado. **Las primeras dos sub-etapas se caracterizan por estar basadas en el cultivo de hortalizas de hoja, mientras que recién en la tercera se le suman los cultivos de fruto.** Las mismas tendrían las siguientes particularidades:

1° sub-etapa: Radicheta, Achicoria y Albahaca (y rabanito).

Los horticultores bolivianos, tanto previo como post-crisis 2001/02, comienzan a producir a través del arrendamiento de tierras. Se caracterizan por establecimientos de reducidas superficies, ya que un mecanismo usual de iniciación como organizador de la producción consistía en que 3 ó 4 familias alquilen una quinta a la que subdividen y trabajan en forma separada. Si bien esto les representa contar con una exigua superficie (entre 1 y 3 has), también les ocasiona un menor costo de alquiler, a la vez que se adapta a su nivel de capital disponible. Lo restrictivo del medio de producción tierra era aún más reducido si se considera la superficie cubierta, que en los primeros años, de existir, era mínima. En esta situación y con estos incipientes productores, prevalece la producción de “verduritas”, denominación que los productores les dan a la radicheta, achicoria y albahaca. Estos cultivos permiten varios cortes (de 5 a 7, y con un manejo cuidadoso y especial, hasta 10 cortes en el caso de la radicheta), lo que optimiza la producción en quintas con un uso obligatoriamente muy intensivo de la tierra. Además, se cosecha todos los días, lo que permite tener oferta continua o, más concretamente, un ingreso diario de dinero. La desventaja de estos cultivos es el alto costo de la semilla. Por este motivo, cuando se logra acceder a una mayor superficie (nuevas tierras y/o incorporación de más invernáculos) se obtiene un mayor beneficio con el cultivo de otras hortalizas de hoja, pero de semillas más baratas. Además del costo de la semilla y de la superficie disponible, el proceso de sustitución de los cultivos se vio impulsado (en el marco de la estrategia de los recientes productores bolivianos) ante la paulatina pero creciente saturación en el mercado de radicheta, achicoria y albahaca, con la consecuente caída de sus precios.

2° sub-etapa: Lechuga, Acelga y Espinaca.

Por lo tanto, la saturación del mercado con estas “verduritas”, en concordancia con la ampliación de la superficie disponible bajo cubierta (inversión posible ya sea por el grado de acumulación realizado y/o complementado por el financiamiento externo), incidió en la selección de otros cultivos de hoja. Así es como en esta 2° sub-etapa, el productor

boliviano opta principalmente por el cultivo de lechuga, acelga y espinaca en ese orden de importancia⁵⁰. Tal ha sido el avance y posterior hegemonía del boliviano en estos cultivos -principalmente tras la devaluación de 2002- que se ha podido registrar una polarización productiva en, al menos, la horticultura platense. Así, la producción de hortalizas de fruto pasa a ser aportada principalmente por grandes productores -empresas especializadas- que hacen pimiento y/o tomate. Estas últimas, grandes y tecnologizadas quintas, renuncian a competir con los costos, calidad y volumen de las hortalizas de hoja que comienzan a monopolizar los productores bolivianos. Estos migrantes han desarrollado un manejo del agua, sombreado y aplicación de Calcio, mediante el cual logran producir lechuga de calidad aún en el verano platense, período de gran dificultad debido al fácil “quemado” de la hortaliza de hoja.

Las nuevas tecnologías que posibilitan la producción en épocas no tradicionales y la complementación de la oferta local con producción de otras regiones, permiten estabilizar el volumen y la calidad de hortalizas ofertada durante el año, disminuyendo así las probabilidades de picos de altos precios. A pesar de esto, el productor boliviano apuesta a una estrategia que, si bien logra buena calidad, básicamente pretende cantidad y continuidad⁵¹. Esta continuidad en la entrega junto con los (cada vez menos) días de altos precios de las hortalizas de hoja como consecuencia de las adversidades climáticas, son las variables que sustentan su negocio en esta sub-etapa. Es decir, margen estrecho pero seguro y continuo, junto a algunas “pegadas”⁵² de precio a lo largo del año.

3° sub-etapa: Tomate y Pimiento.

Los productores bolivianos que no sólo subsistieron en su nuevo status de productor, sino que progresaron y lograron capitalizarse, se encuentran ahora dispuestos a aumentar el riesgo con la finalidad de alcanzar una mayor acumulación de capital. Para ello recurren a la complementación de la producción de hortalizas de hoja con cultivos de fruto, principalmente de solanáceas, cultivos que les posibilita una mayor rentabilidad.

Esta sub-etapa tendría una producción base de cultivos de hoja que, si bien le aporta menores ingresos, posee bajo costo y riesgo, lo que en cierta medida le garantiza la

⁵⁰ Entre el 2001 y el 2005, el incremento de la superficie cultivada bajo invernáculo de lechuga fue del 624%, de la espinaca el 153%, mientras que la acelga pasa de 4 a 229 has en el mismo período (García y Kebab, 2008).

⁵¹ El tiempo de corte de la lechuga es de 2-3 días durante el verano y hasta 7 días en invierno. Esto implica, por un lado, la necesidad de realizar la siembra semanalmente, no sólo en busca de la continuidad de mercadería demandada, sino también para aprovechar picos ocasionales de buenos precios. Así, el acotado período de cosecha impide especular con los precios más o menos favorables para vender: a la lechuga en el momento que está lista hay que cosecharla y llevarla al mercado.

⁵² Se denomina así al alza coyuntural y momentánea de los precios ocasionada por una drástica retracción de la oferta.

subsistencia. Paralelamente, reservan una superficie a la que dedican para la producción de tomate y/o pimiento. Esta superficie autolimitada de hortalizas de fruto es acorde a las posibilidades de financiamiento y riesgo que el productor boliviano está dispuesto a asumir en esta etapa de acumulación. A la vez, la complementación con estos cultivos les permite ir conociendo los secretos de un cultivo cuyo manejo es significativamente más complejo que los de hoja.

En relación al aprendizaje del manejo de estos cultivos, si bien muchos de ellos ya lo habían trabajado en su etapa de peón y/o de mediero, otros tanto no lo hicieron o bien el manejo les resulta sustancialmente diferente debido al constante avance tecnológico. Por lo tanto, el aprendizaje y la información que consiguen de otros paisanos o vía la contratación de un mediero (con el arreglo de la entrega del 50% del producto) con el propósito de aprender el manejo es otra forma de acumulación de capital (en este caso, cultural).

De esta manera, en esta 3° sub-etapa el productor boliviano estaría retomando la estrategia de producción diversificada de los tradicionales horticultores italianos⁵³, por lo que se comienza a quebrar así la polarización productiva que se había gestado tiempo atrás entre los grandes productores (especializados en hortalizas de fruto) y los productores bolivianos (casi monopolizadores de las hortalizas de hoja). El avance del productor boliviano es de tal magnitud que ya comienza a disputarles a estos grandes productores de punta el nicho de las hortalizas “caras”.

4.b) El salario y la ganancia

El orden que presenta esta sub-escalera dentro del peldaño productor puede ser, además, fundamentada en función de las diferentes **concepciones que construye el productor boliviano** en relación a los dos grandes grupos de cultivos. En ese sentido, y para este apartado, se simplifica y representa a los cultivos de hoja y de fruto como “lechuga” y “tomate”, respectivamente.

La lechuga es un cultivo que realiza un aporte monetario continuo (se cosecha semanalmente e ininterrumpidamente todo el año), seguro, aunque más bien exiguo, con un nivel cercano (obviamente que dependiendo de la escala) a la subsistencia, y cuyo excedente es utilizado generalmente para la adquisición de los bienes de consumo. Su destino y la periodicidad del ingreso, posibilita la representación de su cultivo como un salario. Diferente es el caso del

⁵³ Se hace referencia a los típicos productores italianos y, en menor medida, españoles y portugueses, que hegemonizaron al sector desde su nacimiento hasta fines del siglo pasado. Los mismos se caracterizaban por una producción variada, con un mínimo de 10 productos que incluía a las hortalizas de hoja y fruto.

tomate, que requiere una gran inversión, conlleva riesgos y cuyos ingresos generalmente mayores son generados en el mediano plazo. Es así que el tomate sería entendido como una retribución al capital (ganancia) y la lechuga un pago al trabajo (salario). Mientras que este último se destina en gran parte a la Unidad de Reproducción para la adquisición de bienes de consumo, los excedentes del tomate se utilizan en forma de inversión para la reproducción ampliada de la quinta (Cfr. Pachano, 1980: 494).

En la diferenciación del horticultor boliviano no se evidencian saltos cualitativos como se podría suponer observando la modelización del ascenso en los diferentes peldaños. Es decir, si bien hay un pasaje de trabajador (peón-mediero) a productor, en donde las estrategias obviamente cambian, existen también elementos cuyas transformaciones son graduales. Los primeros estadios en el rol de productor muestran estrategias más cercanas a su antiguo peldaño de trabajador, las cuales no se pueden adjudicar en su totalidad a condicionantes estructurales-económicos. Así, durante las primeras sub-etapas del peldaño productor, por razones objetivas (dotación de capital) y por razones subjetivas (concepción de los cultivos en cuanto a qué factor retribuyen) privilegian los cultivos que remuneran el trabajo. El avance del proceso de diferenciación (y el de acumulación) le permite la introducción de los cultivos que generan “ganancias”, es decir, de los cultivos “capitalistas”. Es así como lentamente comienzan a asumir el status socio-económico alcanzado (capital simbólico): mientras que el que aporta la tierra (terrateniente) pretende una renta, el que aporta el trabajo (trabajador) exige un salario, el que aporta el capital (productor) pretende una ganancia.

4.c) Especialización y diversificación.

Otra manera de analizar la evolución en el comportamiento del productor boliviano es a través del grado de especialización o diversificación de su producción. Así se pueden delimitar dos grandes estrategias. Por un lado, se encuentran los que buscan diversificar la producción, con el fin de reducir los riesgos ante la caída de los precios de algún producto y tener siempre alguna hortaliza demandada por el mercado. Esto les permite no sólo obtener algún diferencial de precio, sino principalmente atraer a los camioneros-acopiadores a las quintas⁵⁴

⁵⁴ La venta en quinta es un canal de comercialización que se transformó en menos de cinco años en hegemónico para los productores bolivianos de La Plata, y uno de los más importantes en la zona Sur del Cinturón Hortícola. La misma consiste en la comercialización mediante la presencia y activa negociación del productor en su propio establecimiento. Todos los días (aunque principalmente Domingos, Martes y Jueves por la tarde) los camioneros recorren las quintas y negocian el precio de la mercadería que luego llevarán a los diferentes mercados concentradores. El productor utiliza una serie de estrategias para atraer a su comprador directo (el camionero-acopiador), de quien depende para comercializar la totalidad de sus hortalizas y a un precio que considere adecuado. En esta modalidad, el productor se asegura no sólo la concreción de la transacción, sino que también el precio, además del cobro al momento o en un plazo cercano (Ver García et al, 2008).

y, de esa manera, tener un margen de negociación para la inclusión en la operación de otros productos además de los demandados coyunturalmente. Sin embargo, esta estrategia trae aparejada una mayor dificultad en el manejo de la quinta, por la diversidad de tareas y la imposibilidad de especialización en un producto. Asimismo, si bien se incrementan las probabilidades de tener el producto que se demande en el día, el volumen que se puede ofertar del mismo es relativamente pequeño.

Esta estrategia denota características conservadoras y de resistencia, y se corresponden a quintas de pequeños productores de origen boliviano que priorizan reducir el riesgo y, dentro de la diversidad de productos, sesgan su oferta hacia las hortalizas de hoja (ello lo logran produciendo varios tipos de lechuga, junto a apio, acelga, espinaca y crucíferas). Aunque este esquema de diversificación también puede ser adoptado (al menos, temporalmente) por los productores que comienzan a incorporar a su oferta hortalizas de fruto, con el objetivo de equilibrar hacia abajo los riesgos que supone estos cultivos.

Diferente estrategia evidencian otros productores que deciden realizar no más de tres o cuatro productos, generalmente pimiento y/o tomate, junto a alguna “especialidad” de hoja (apio, espinaca, coliflor, etc.), buscando cantidad y calidad, características también valoradas por los acopiadores. Si bien se corre un mayor riesgo al existir la posibilidad que esos pocos productos no tengan la demanda/precio esperado, la ganancia es muy alta de suceder lo contrario, ya que el volumen que se oferta es importante. Asimismo, el bajo número de cultivos permite especializarse en los mismos, simplificar las tareas y en consecuencia, reducir los costos y aumentar la calidad. Esta estrategia es emprendida por medianos y ya grandes productores bolivianos e incluye preponderantemente hortalizas de fruto. Aunque también es utilizada por productores especializados en un cultivo, como pueden ser los “lechugeros”.

4.d) Mano de obra familiar y extrafamiliar.

Dentro de las estrategias productivas, aun persiste (en las tres sub-etapas) la autoexplotación de la mano de obra suya y de su familia. La organización social del trabajo basado en el trabajo familiar (o, como veremos, predominantemente familiar) persiste, ya que además de la posibilidad de la sobre-explotación, no resulta necesario remunerarla a su costo de mercado.

Por otra parte, si bien el uso de la mano de obra familiar como “poder buffer” en un régimen capitalista sigue siendo fundamental, en el estrato de productor la contratación de asalariados posee un grado de flexibilidad mayor. Es así como, con el transcurso del tiempo, el quintero

boliviano comienza a contratar mano de obra, ya que “... *la acumulación lograda por el nuevo productor no es posible que permanezca en el tiempo basada sólo en el esfuerzo familiar...*” (Cloquell, 1985, en Benencia, 1997: 144). Esta contratación de mano de obra dependerá no sólo de la disponibilidad de tierra sino también del capital para ampliar la producción. Y la otra variable que viabiliza la contratación de trabajadores permanentes externos al grupo familiar es la necesidad (y posibilidad) de concentrarse en otras tareas, tales como la comercialización directa de la producción en mercados mayoristas. Sea cual fuere el motivo, el trabajador externo complementa pero nunca reemplaza mano de obra familiar, ya que esta seguirá totalmente abocada a la quinta. Esto último es un indicador relevante, en cuanto a que el productor no se considera a sí mismo como empleador, sino que persiste su autorepresentación como trabajador. Y esto claramente contrasta con sus comportamientos capitalistas.

En la contratación se privilegia la modalidad del asalariado por sobre la mediería, teniendo todos ellos indefectiblemente algún tipo de lazo familiar o bien son conocidos de la misma región de Bolivia que la familia, sin que esto modifique el grado de explotación con que se utiliza este medio de producción. De no encontrarse mano de obra “adecuada” en la zona⁵⁵, es usual que el productor viaje a Bolivia a traer jóvenes trabajadores, quienes se quedan una temporada (de Septiembre a Junio) o bien se instalan definitivamente, incorporándose a la “escalera boliviana”.

4.e) Estrategias domésticas y excedentes alcanzados.

En cuanto a las estrategias domésticas, persiste la búsqueda de la minimización de los gastos de reproducción. En ese sentido, se mantiene también en este estrato la contracción del consumo y la maximización de bienes de uso. Para Pachano (1980) la articulación de la producción de mercancías y de valores de uso es una condición para que el proceso de diferenciación pueda ser denominado “campesino”. De lo contrario, se trataría de una acumulación capitalista típica. En este caso, la producción de bienes de uso y el de mercancías es el mismo, no pudiéndose utilizar este indicador, más que para afirmar que las hortalizas son parte importante de la dieta del horticultor boliviano y su familia en toda la “escalera boliviana”.

⁵⁵ El déficit de mano de obra en la horticultura es uno de los principales problemas por los que atraviesa el sector en los últimos años (Ver García y Mierez, 2007b).

En este peldaño, la magnitud de los excedentes alcanzados es máxima, resultado de la contracción del consumo y de la maximización de los ingresos a un nivel superior al logrado como mediero y peón. Esta maximización de los excedentes no debe entenderse como de una magnitud muy alta, pudiendo generalizarse como aún menor que la tasa de ganancia normal de los capitalistas⁵⁶.

Más aun, siendo organizador de la producción, los excedentes (ya sea los acumulados en etapas anteriores como así también los generados en esta) no son utilizados para el incremento de los niveles de consumo, sino que se destinan para la ampliación del capital productivo. Lo acertado de la lógica de inversión será en parte determinante para la existencia de mayores excedentes futuros. Esta lógica de acumulación de capital se desarrollará en el capítulo siguiente.

5. Síntesis.

A modo de síntesis, se pueden representar las principales estrategias domésticas y productivas llevadas a cabo por el horticultor boliviano en sus diferentes estratos sociales (Ver Cuadro N°14).

⁵⁶ La tasa normal de ganancias es aquella apenas suficiente para tener satisfechos a los dueños e inversionistas. En empresas relativamente exentas de riesgos, sería más o menos equivalente a la tasa de interés de los títulos gubernamentales libres de riesgos. Fuente: http://www.eco-finanzas.com/diccionario/T/TASA_NORMAL_DE_UTILIDADES.htm

Cuadro N°14. Principales estrategias domésticas y productivas llevadas a cabo por el horticultor boliviano en sus diferentes estratos sociales.

	PEÓN	MEDIERO	PRODUCTOR
Maximización de los ingresos	+	+++	++++++
Contracción del consumo	=	=	=
Gastos de producción	0	+	++
Capacidad de acumulación	Baja	Media	Alta
Riesgos	Nulos (teóricamente)	Medios	Altos
Mano de Obra	Sólo la del trabajador boliviano.	La del mediero y su familia (rara y eventualmente, la de algún peón).	La del productor, su familia, y según su evolución, la de peones y/o medieros.
Principal acumulación (en general)	Conocimientos de la horticultura comercial + algo de K (dinerario)	Conocimientos de la gestión + K (dinerario)	Gestión integral + K (constante)
	Autoexplotación de su mano de obra	Ídem + Explotación de la Mano de Obra Familiar	Ídem +
Principal origen del ingreso económico		+ Por el compartir riesgos	+ Por la mayor asunción de riesgos
Cultivo preponderante	Sin injerencia	Tomate y pimiento, preferentemente (aunque surge de la negociación con el patrón)	Según su evolución: 1°) Radicheta, achicoria y albahaca. 2°) Lechuga, acelga y espinaca. 3°) Hoja y fruto.

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo V -

LÓGICAS DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL DEL HORTICULTOR BOLIVIANO.

1. Introducción.

El horticultor boliviano logra un ascenso social a través de un proceso de acumulación de capital. Para ello, y como ya se describió en el capítulo anterior, recurre a una serie de estrategias tanto productivas como domésticas, responsables directas de la generación de excedentes. Algunas de ellas se mantienen invariables a lo largo de su ascenso social (contracción del consumo, autoexplotación de la mano de obra) y otras son características de cada peldaño de la “escalera boliviana” (producción de hortalizas de fruto -tomate y pimiento- durante la etapa de mediería; elección de las hortalizas de hoja al llegar al status de productor, etc.).

La acumulación de capital que logran varía en función del peldaño alcanzado, siendo máximo en el status de productor, intermedio como mediero y mínimo en su rol de peón. En el escalón de organizador de la producción, los excedentes se maximizan debido a que persisten (o tiene leves modificaciones) los gastos de la Unidad de Reproducción, mientras que el status alcanzado le posibilita un mayor grado de apropiación de los ingresos generados en la quinta (los que a su vez irán en aumento a medida que se siga capitalizando). De la misma manera, la acumulación de capital-dinerario obtenida en las etapas de peón (ínfima) y mediero es la resultante de los ingresos menos los gastos destinados a la reproducción de su fuerza de trabajo (esto último puede incluir el envío de remesas que realiza en forma de ayuda económica a los familiares que quedaron en Bolivia). El excedente resultante se convierte en capital por el destino de uso futuro que tiene, encontrándose invariablemente en forma de divisas y por fuera del sistema bancario.

Así es como durante las etapas de peón y mediero se genera la acumulación de capital-dinerario, que recién se invertirá cuando el horticultor boliviano arribe al peldaño de productor.

Sin restarle importancia al necesario proceso de acumulación como condición (necesaria pero no suficiente) de inversión y reproducción ampliada, es para destacar las posibilidades diferenciales de financiamiento que posee este sujeto. Parte del financiamiento lo obtienen

intra-comunidad boliviana. En ese sentido, familiares o amigos prestan dinero a quienes se inician o quieren expandir su producción (compra de semillas, agroquímicos, plásticos, etc.), en retribución y tal como ellos mismos han sido ayudados. Pero también existe un financiamiento extra-comunidad, proveniente de algunos comercios de insumos y madereras para horticultores bolivianos conocidos de la zona⁵⁷. Esto se justificaría no sólo por la inversión que poseen (lo que dificultaría el abandono de la actividad y el no pago de la deuda) sino que también y principalmente por el grado de cumplimiento con que se asocia a este sujeto. Este trato preferencial debe ser enmarcado en una situación en donde el acceso al crédito se encuentra muy restringido, en comparación a la década del '90.

Para finalizar esta introducción, es necesario realizar un breve comentario con respecto a la relación entre acumulación y capitalización. En el régimen capitalista de producción, la acumulación de capital (o reproducción ampliada) *“presupone la existencia previa de un cierto nivel de capitalización, aun cuando dicha capitalización no garantiza per se el logro de algún grado de acumulación”* (Azcuay Ameghino, 2007: 70). Es decir, la capitalización no es condición suficiente para la consecución de una mayor acumulación. Y esto quedó demostrado con la crisis y desaparición de numerosos establecimientos en el agro pampeano entre 1960 y 2000, aun con la existencia de un umbral de capitalización mínimo (Ibíd.). Por lo tanto, tan importante como la generación de excedentes, es la **lógica que determina las diferentes prioridades de inversión que permitan sí un posterior y mayor grado de acumulación.**

Por lo tanto, en el presente Capítulo se indaga el destino de los excedentes acumulados por el horticultor boliviano y del financiamiento extrabancario que obtienen, principalmente en su etapa de productor⁵⁸. Así se pretende determinar las necesidades y prioridades de inversión, buscando además encontrar su lógica. Lógica que es, a su vez, responsable o bien guía del tipo y magnitud de las estrategias generadoras de excedentes económicos.

⁵⁷ En este caso, resultan fundamentales para que estos horticultores bolivianos amplíen la superficie bajo cubierta. La madera, cuyo valor representa aproximadamente el 50% del costo del invernáculo, suele ser financiada hasta en un 75%. Diferente situación ocurre con el nylon, que de lograrse financiamiento, apenas llega al 25% del valor.

⁵⁸ Ya que en la etapa de peón y mediero, los excedentes generados no son invertidos, sino que son acumulados como capital dinerario y utilizados para el proceso de ascenso social al status de productor.

2. La prioridad del invernáculo.

2.a) Las ventajas del invernáculo.

La inversión privilegiada por los productores hortícolas de La Plata es el invernáculo. Para entender los motivos y razones que los lleva a tomar casi hegemónicamente esta decisión, es necesario la descripción y análisis de las características diferenciales del invernáculo, su importancia en la región platense, así como describir el origen y evolución de esta tecnología.

La prioridad del invernáculo varía según las diferentes regiones hortícolas. En el caso de La Plata, esta posee más del 79% de la superficie bajo cubierta del Cinturón Hortícola Bonaerense, y un 62% de los invernáculos de toda la provincia de Buenos Aires (CHFBA '05). Parte de esta hegemonía se debe a que en la capital provincial prácticamente la totalidad de los ahorros que generan los productores es direccionado hacia la construcción de invernáculos, siendo su objetivo explicitado el de “cubrir de plástico” toda la superficie hortícola de la quinta.

La fundamentación de esta estrategia se puede resumir en que con la producción “a campo” es difícil acumular capital, ya que:

- merma la producción hortícola cuali-cuantitativamente,
- los tiempos muertos son mayores (en invierno hay una subutilización de los medios de producción por cuestiones climáticas) y
- los ciclos de los cultivos son más largos (ya que las condiciones de crecimiento distan de ser óptimas).

Esto tiene como consecuencia:

- una circulación del capital más lenta,
- un desaprovechamiento de un bien escaso, como es el suelo (cuyo costo - arrendamiento- es muy caro) y
- un uso poco eficiente y desbalanceado en el año de la mano de obra.

Contrariamente, la producción bajo invernáculo posee las condiciones ambientales que posibilitan el crecimiento de cultivos fuera de su época normal de desarrollo al aire libre. Además del control del ambiente, el resto de los factores productivos están más cercanos al óptimo de cada cultivo, lo que trae como consecuencia un rendimiento y calidad superior en relación a la producción a campo. Es decir, la tecnología del invernáculo se convierte en un mecanismo que permite la aparición de una renta diferencial. Esto se materializa en el volumen obtenido y en la calidad de la hortaliza, con lo que se logra un doble sobreprecio en relación a la producción “a campo”.

2.b) Oleadas del invernáculo en el CHP.

Los inicios y, principalmente, la fuerte difusión del invernáculo en la década del '90 coinciden (al menos en parte) causalmente con el pasaje de peón a mediero del horticultor boliviano. Y el auge observado del invernáculo en la postdevaluación, es paralelo al avance del mediero boliviano al status de productor. Debido a esta correlación con el sujeto bajo estudio, se pensó justificado un apartado en donde se analice el origen y la evolución de la principal tecnología hortícola, siendo La Plata su principal adoptante.

Para entender la dimensión de la transformación que ocurre en la región con la llegada del invernáculo, se pueden esquematizar tres oleadas como momentos con características particulares. Es justamente en La Plata hacia mediados de la década del '80 donde se **inicia la 1° oleada** de invernáculos. Éstos eran tipo *capilla* de 6m de ancho x 50 a 90m de largo, de baja altura, formando módulos de 3 ó 4 invernáculos, con polietileno de 100-150 micrones. Benencia y otros (1997: 81) atribuyen este comienzo al cultivo del apio, producción muy importante en la zona por aquellos años⁵⁹. Se embarcan en este sistema aquellos productores “criollos” denominados innovadores (o *entrepreneurs*), con una actitud positiva frente al cambio, pero también con medios financieros para implementarlo. Un manejo adecuado del apio bajo cubierta permitió escapar al *bolting*⁶⁰, efecto de floración prematura muy común del cultivo a campo, por lo cual se pudo acceder al mercado en los meses de Octubre, Noviembre y Diciembre, período de oferta escasa, y por ende con precios sobresalientes (Ver Cuadro N°15). Además, el invernáculo permitió cultivar otro tipo de materiales de apio denominados “autoblanqueantes” que evitaron tener que utilizar la técnica del blanqueo.

Cuadro N°15: Bultos de apio ingresados al MCBA durante el mes de Noviembre y el precio en dólares por kilo. Años 1985 a 1991.

Año	N° de bultos	Precio en U\$S
1985	20.346	0.34
1986	33.270	0.39
1987	38.636	0.49
1988	57.271	0.43
1989	71.026	0.10

⁵⁹ Según datos preliminares del CNA '88, se cultivaron 550 has con apio en el partido de La Plata.

⁶⁰ Con temperaturas menores a 15°C se induce la floración prematura (*bolting*) perdiendo la calidad comercial y obligando la siembra más tardía. El invernáculo o bien disminuía el número de días con temperaturas vernalizantes, o las mayores temperaturas alcanzadas en el día neutralizaba el efecto de *bolting*.

1990	71.005	1.66
1991	66.798	1.06

Fuente: Benencia *et al* (1997).

Este nicho que encuentra el apio, y su posibilidad de sucesión en la temporada productiva con el tomate y el pimiento, hace que se conviertan en la opción de productos cultivados bajo cubierta de la **1° oleada** de invernáculos en La Plata.

Es para destacar que durante esta oleada existió una limitada respuesta técnica desde los organismos públicos y privados, siendo el manejo dentro del invernáculo similar al que se realizaba a campo, como ser riego por surco o el tutorado con cañas. En palabras de un productor: *“el manejo bajo invernáculo en aquellos años era igual al del cultivo a campo, pero con un plástico arriba”* (TR). Sin embargo, la complejización del sistema requirió una serie de cambios no sólo en la técnica, sino también en la organización de la quinta: el productor comenzó a adoptar características empresariales y, de a poco, a incorporar a un técnico para resolver las problemáticas de los nuevos manejos.

Este contexto, sumado al importante costo y el desconocimiento del manejo, hicieron que recién en la década del '90 se expandiera fuertemente la superficie hortícola bajo cubierta, iniciándose así la **2° oleada**. Allí se yuxtaponen diversos factores que generan un segundo salto en la adopción del invernáculo:

- Abaratamiento del plástico en relación a un peso sobrevaluado.
- Efecto imitación de otros productores que se integran al grupo de innovadores de la 1° oleada.
- Necesidad de diferenciación ante la caída en la demanda por la crisis de fines de los '80.
- Exigencia de calidad del supermercado / demanda del consumidor.
- Obtención de mejores precios por oferta de producciones anticipadas o tardías.
- Aumentos en los rendimientos.

El invernáculo trajo consigo no sólo un paquete tecnológico (semillas, agroquímicos, fertirrigación) sino que además “importó” la demanda de uniformidad y calidad de productos que directa o indirectamente le llegó al productor.

En esta 2° oleada comienzan a diversificarse los cultivos que se realizan bajo cubierta: las solanáceas mantienen la importancia, no así el cultivo del apio⁶¹, que es reemplazado por otros cultivos de hoja, principalmente en invierno. Esta posibilidad de diversificación de la producción se debe al alto grado de complementariedad que tiene esta tecnología en relación al cultivo a campo (puede coexistir con la producción al aire libre, así como también comparte cultivos, maquinarias, insumos, transporte, etc.), resultando la misma una característica que favoreció su adopción (Benencia *et al*, 1997: 88).

Este segundo auge y generalización de la tecnología del invernáculo -que siguen protagonizando los horticultores “criollos”- se corresponde con un proceso de incremento de la mediería, modalidad prácticamente hegemónica por los trabajadores bolivianos. La mayor producción que generaba la tecnología en el marco de un mercado siempre saturado obligaba a una estrategia de ajuste que, invariablemente, tenía y tiene como uno de los destinatarios la mano de obra. Es así como se prefiere la mediería, mano de obra más flexibilizada que la de peón (asalariado). Sumado a esto, la tecnología del invernáculo amplía el período de producción a prácticamente todo el año, lo que hace retroceder la presencia de trabajadores transitorios o temporarios. Por último, la mayor demanda de mano de obra que genera esta tecnología puede ser cubierta por este mediero y su familia.

La 3° oleada se inicia en la postdevaluación (año 2003), luego de un estancamiento en el crecimiento de la superficie bajo cubierta producto de la recesión económica (1998-2002). La misma ya lleva más de un lustro de apogeo, teniendo la particularidad de estar siendo protagonizada por los productores bolivianos, especializados en el cultivo de hoja, con un tipo específico de invernáculo (capilla gigante) que encabeza las construcciones en La Plata.

En este contexto aún no se vislumbra una desaceleración de esta 3° oleada de crecimiento y expansión horizontal del invernáculo⁶². Si bien se presagiaba que la ampliación de la superficie encontraría ya hacia fines de la década del '90 un límite, la misma no ha ocurrido⁶³. Esto se debe tanto a un aumento de la demanda de hortalizas, reducción de la oferta extra-región, como así también a que el incremento de los invernáculos se da en un marco de

⁶¹ De las 550 has con apio en el partido de La Plata (CNA '88) se pasa diez años después a sólo 235 has, de las cuáles 111 eran bajo cubierta (CHBA '98).

⁶² La **expansión horizontal** hace referencia a un proceso de incremento de la superficie de invernáculos, ya sea por la adopción inicial que realizan algunos nuevos productores como por aquellos que amplían el número de módulos. La **expansión vertical** se caracteriza por la utilización de técnicas más complejas dentro de los invernáculos ya existentes, en búsqueda de un uso más eficiente y eficaz del mismo.

⁶³ Si bien el CHFBA '05 relevó un total de 775 has bajo cubierta en La Plata (Ver Cuadro N°3), un trabajo de georeferenciación del Consejo Federal de Inversiones (CFI) del año 2006 estima que dicha superficie llega a las 1300 has. Por último, los responsables de las dos principales empresas proveedoras de plásticos para la zona de La Plata infieren que, ya a principios del 2009, los invernáculos superaron la barrera de las 2000 has.

reducción de la superficie hortícola a campo (Ver Cuadro N°3), en concordancia con Benencia, quien en su trabajo de 1997 (Pág. 97) aseguraba que *“por cada 10 has que entran en producción bajo invernáculo, dejan de producirse 50 has de cultivo a campo”*

En esta breve descripción de la evolución del invernáculo en el Cinturón Hortícola Platense se observa una correlación del auge del invernáculo y el horticultor boliviano (como mano de obra ideal en la 2ª oleada, y como protagonista central en la 3ª oleada). Uno de los motivos de la rápida y total adopción de la tecnología del invernáculo por parte del productor boliviano se debió a su experiencia y aprendizaje del manejo del mismo en su etapa de peón y/o mediero. Tal es el grado de privilegio de inversión en esta tecnología por parte de los productores, que se ven resentidos otros posibles destinos del excedente, tales como maquinarias, tierra, asesoramiento y vivienda.

3. Baja inversión en vivienda, maquinarias y asesoramiento.

Contrariamente al trato preferencial que posee el invernáculo, la vivienda, las maquinarias y el asesoramiento -junto a la compra de tierra, que será tratado específicamente en el próximo apartado- poseen un grado de importancia secundario al momento de definir las prioridades en el uso de los excedentes generados anualmente.

A diferencia de los procesos de cambio de lugar de vida que Balsa (2006) describe para el caso de los chacareros bonaerenses (fenómeno al que le adjudica gran preponderancia como causal del desvanecimiento del mundo rural chacarero), en la horticultura la gran mayoría de los sujetos poseen como lugar de residencia la quinta. Por caso, según el relevamiento del año 2005 para la región platense, el 78% de las personas (productores, trabajadores y familiares) que trabajan en la quinta viven allí, con rangos del 86% para el caso de medieros y sus familiares; del 85% para los productores y del 72% de los peones. Y según estimaciones que se observan a campo y mediante las entrevistas, la residencia en la quinta es prácticamente total para el caso de los horticultores de origen boliviano.

En el marco de la contracción del consumo que mantienen estos actores sociales a lo largo de toda la “escalera boliviana”, la precariedad de la vivienda adquiere diferentes fundamentaciones. En la etapa de peón y mediero, las características de la casa-habitación dependían del patrón, quien era quien la proveía. Estas, “acorde” con el bajo nivel de generación de excedentes y la fuerte contracción del consumo del horticultor boliviano, son

muy modestas. Ya en la etapa de productor, la precarización de la vivienda persiste, aunque ahora la justificación ante un diferente nivel de acumulación es otra. Un productor, con otras palabras, aseguraba que la casa precaria es coherente con la precarización de la tenencia de la tierra (WN). Esto es, más del 90% de los productores bolivianos (CHFBA '05) son arrendatarios, por lo que la inestabilidad del acceso a la tierra es motivo de peso para no realizar construcciones o inversiones que no puedan ser trasladadas⁶⁴. Esto determina la paradoja de productores que viven en casillas de madera y plástico al lado de invernáculos cuyos valores superan varias veces las decenas de miles de pesos⁶⁵.

La necesidad de maquinarias (tractor y sus implementos) es también una inversión postergada en gran parte de las quintas administradas por bolivianos. Benencia (1998) afirmaba que durante la década del '90 el pasaje de peón o mediero a productor implicaba la necesidad de una acumulación previa que permitiera la adquisición de maquinaria para laboreo de la tierra, y recién entonces podría proceder a alquilar la tierra. En la actualidad, dicho requerimiento no es condición *sine qua non* para ese ascenso social: más aún, los resultados del CHFBA '05 demuestran que ni siquiera es requisito en el corto o mediano plazo⁶⁶. Esto es causa o consecuencia de la aparición y persistencia de un mercado ampliamente difundido de “servicio de laboreo” que, aunque es caro (\$50-70 la hora en el año 2008) y pocas veces se encuentra disponible cuando se lo precisa, permite sortear la necesidad de maquinarias y, por lo tanto, su existencia resulta de gran importancia. Recién cuando la quinta se encuentre “toda cubierta” con invernáculos se emprende la adquisición del tractor. El razonamiento que esgrimen los productores bolivianos es que para lograr comprar el tractor, es necesario invertir previamente en más invernáculos. Serán estos últimos los que posibiliten una generación de excedentes de tal magnitud que permita la compra de las maquinarias.

El nivel tecnológico que posee el Cinturón Hortícola Platense en general, en el cual los horticultores bolivianos están insertos, es muy alto. El mismo puede ser resumido como la

⁶⁴ Esta característica adquiere mayor relevancia y solidez al compararla con la principal inversión de los horticultores bolivianos: los invernáculos. Ante la situación de tener que abandonar la quinta producto de la no renovación del contrato de arrendamiento, el productor puede desarmar y transportar la estructura. O también puede ocurrir un acuerdo con el nuevo arrendatario por el cual se deja la inversión realizada a cambio de un pago en dinero, en función de la superficie y estado del invernáculo.

⁶⁵ En palabras de un productor: “...y sí, no te voy a mentir si lo estás viendo: las plantas de lechuga viven mucho mejor que yo...” (MP).

⁶⁶ En el Capítulo 2 de la presente tesis se describía que, según el CHFBA '05, un 45% de los productores carece de tractor, siendo este porcentaje mucho mayor para el caso de las quintas con productores de origen boliviano.

correspondiente a la compleja y onerosa “tecnología del invernáculo”. En ese sentido, la continua complejización del manejo bajo invernáculo es responsable de la necesidad de un soporte técnico externo mucho más importante. Es así que la figura del ingeniero agrónomo “especializado en invernáculos” es necesaria no sólo en una primera etapa de *aggiornamento* y puesta a punto de la tecnología, sino que su asesoramiento continuo es insumo indispensable para eficientizar la inversión de esta tecnología. Como ya se comentó en el Capítulo II, es llamativo que una de cada tres quintas carezca de algún tipo de asesoramiento, mientras que en una de cada dos quintas las cuestiones técnicas son consultadas en los comercios de insumos, cuyos obvios intereses comerciales pueden sesgar la recomendación.

El reducido asesoramiento y de criticable calidad (Ver Cuadro N°12) genera una producción menos eficiente (en cantidad y en costos de producción) y con productos hortícolas de menor calidad (no sólo visual, sino que también sanitaria). El hecho que los horticultores bolivianos mayoritariamente carezcan de asesoramiento, o bien lo obtengan de las casas de insumos, no es una característica de la colectividad, sino más bien un comportamiento muy extendido en la actividad. Pero claro está, la situación es más grave en La Plata, teniendo en cuenta al nivel de tecnología invertida. Y es una importante falencia reconocida por los mismos productores.

En este sentido, es para destacar que la continua expansión horizontal del invernáculo desde su aparición en La Plata no implica una limitante para la expansión vertical de esta tecnología, cuya evolución nunca se detuvo. La estrategia productiva llevada a cabo por el horticultor boliviano tiene gran influencia en este doble y simultáneo avance. Mientras que los grandes productores capitalistas priorizan ahora el desarrollo vertical del invernáculo, el horticultor boliviano prefiere un incremento de la superficie cubierta que le garantice una mayor producción. La lógica que guía esta determinación es que esta tecnología, si bien con un manejo deficiente por la falta de asesoramiento “independiente”, le brinda una calidad suficiente para diferenciarse de la producción a campo (de la región y extraregión).

4. La no compra de la tierra como lógica de racionalidad económica.

Los datos relevados en el 2005 muestran un punto cúlmine en la evolución del régimen de tenencia en el sector hortícola de La Plata, en donde se refleja un fuerte incremento del acceso a la tierra vía alquiler, llegando prácticamente a una paridad entre arrendatarios y propietarios (Ver Cuadro N°7). Esto sería explicado en gran medida a través del ascenso social llevado a cabo por los horticultores bolivianos, los que llegarían hasta el status de productor a través del

arrendamiento, con un porcentaje de propietarios de la tierra que no supera el dígito. Mientras que en el 2001 los productores bolivianos de La Plata mostraban una proporción arrendamiento-propiedad de un 75-25, en el 2005 dicha relación se polarizó aun más.

Surge entonces la pregunta, transcurrido más de 10 años del proceso de ascenso social del horticultor boliviano al status de productor, en cuanto a si este estancamiento en el régimen de tenencia bajo la forma de arrendamiento ha sido resultado de una estrategia o simplemente no pudieron (o no pueden) lograr la compra de la tierra.

Entre los condicionantes para la no compra de la tierra en el marco de una imposición al productor, se destacan:

a) Costo de la tierra. Dentro de las imposiciones, es necesario analizar el costo de la tierra. Si bien este es muy variable según zona, mejoras, superficie, estado, forma de pago, entre otros, la hectárea hortícola en La Plata se encuentra entre los \$40.000 y los \$70.000⁶⁷. Es decir, es un valor significativo para la actividad hortícola, más considerando el monto agregado que implica una quinta pequeña de entre 3 a 4 has. Pero tampoco parecería ser una barrera infranqueable, teniendo en cuenta los valores del invernáculo⁶⁸, cuya inversión en una quinta “nueva” se realiza mayoritariamente -y a más tardar- en su segunda temporada productiva.

b) Desarrollo capitalista. Los horticultores bolivianos se dispersaron y extendieron la actividad a nuevas áreas, recreando o bien creando cinturones hortícolas en torno a muchas ciudades (el Valle Inferior del Chubut o Río Cuarto son ejemplos significativos). Empíricamente se observa que estos migrantes fueron más exitosos allí donde era menor el desarrollo capitalista preexistente en la actividad; es decir, el acceso a la propiedad de la tierra sería inversamente proporcional al grado de desarrollo capitalista de la región en cuestión. Así, mientras que en el interior del país es más frecuente el arribo hasta la propiedad de la tierra, en el cinturón platense menos del 8% de los productores bolivianos adquieren la condición o status de propietario (CHFBA'05). Esta característica podría corresponderse con el acotamiento de nichos que posee el horticultor boliviano en una zona competitiva y desarrollada como la platense, a diferencia de regiones con un sector hortícola incipiente, con una lógica y estructura menos capitalista, en donde encontraría mayores posibilidades de acumulación y diferenciación.

⁶⁷ Estimación para el período 2004-2008.

⁶⁸ La hectárea de invernáculo, “llave en mano”, ronda los \$95.000.

c) Legislación. Por último, en cuanto a los impedimentos para el acceso al título de propiedad, es necesario repasar aquellos del tipo legal.

En el orden local, existe hace ya muchos años una ordenanza municipal que impide la instalación de emprendimientos urbanísticos (léase countries) en áreas rurales de La Plata⁶⁹. Esto genera que los propietarios prefieran el alquiler de la tierra, a la espera de una modificación de la legislación que les permita obtener un precio de venta mucho mayor que si el destino fuera la producción hortícola.

Al mismo tiempo, otra restricción sería justamente la situación legal de estos horticultores, cuya irregular residencia les impediría adquirir tierras. En ese sentido, en Abril de 2006 el gobierno argentino instauró el Plan Patria Grande, suerte de amnistía para regularizar la situación de los migrantes del MERCOSUR y estados asociados⁷⁰. Por lo que la influencia de este ítem ahora sería poco (o menos) significativa.

De esta manera, el costo de la tierra, el grado de desarrollo capitalista y cuestiones de índole legal se convierten en impedimentos que ampliarían la oferta de tierra disponible y limitarían el excesivo encarecimiento del precio de los alquileres; lo que indirectamente favorecería el crecimiento de esta forma legal de tenencia.

En cuanto a la no-compra de la tierra en el marco de una decisión del productor, debemos considerar:

d) Avance sobre la cadena de comercialización. Principalmente tras la crisis del 2001/02 y su ascenso social a productor, el horticultor de origen boliviano continúa su avance en la cadena productiva hacia el eslabón de comercialización. Sucede que allí la creación de valor es mayor que con la simple producción, llegando algunos de ellos incluso a abandonar la etapa

⁶⁹ Se trata de la Ordenanza Municipal 9.231/00, la cual tiene como antecedente la ordenanza N° 4495 del año 1978 y en lo sucesivo modificada por las ordenanzas 9380/01, 9664/03 y 9878/04. El Art. 268° regula los usos admitidos para el Área Rural-Zona Rural Intensiva, definidos como “sectores pertenecientes o próximos al cinturón verde platense”. Concretamente se declara dicha área como “...de protección para el uso hortícola y por lo tanto se prohíben nuevos usos que no se correspondan con las actividades agrícola, hortícola y servicios asociados a ella...”. Con ello se busca “...la consolidación de su perfil productivo promoviendo el uso intensivo del suelo con actividades de tipo agrícola”.

⁷⁰ Es para destacar que 67.955 bolivianos han regularizado su situación migratoria en todo el país a través del Plan Patria Grande, siendo La Plata el distrito con más trámites iniciados, estimándose que casi el 30% de los beneficiarios (20.000 personas) habitan en la capital de la Provincia de Buenos Aires.

primaria. En ese sentido, es ilustrativo señalar la fuerte presencia que poseen en Playa Libre⁷¹ del Mercado Regional de La Plata⁷².

Ahora bien, para acceder a un puesto en algún mercado, es preciso contar con un vehículo de carga (camioneta, básicamente). Por estos motivos, Benencia y Quaranta (2006: 12) dan cuenta que, en este nuevo peldaño de la “escalera boliviana”, el vehículo y puesto en el mercado formal o informal serían “*más importantes desde el punto de vista de la rentabilidad económica*”. Y si bien la propiedad de la tierra continúa otorgando cierto status social -léase demostración de capacidad de acumulación y/o prestigio-, implica inmovilizar mucho capital que resulta improductivo. Este comportamiento se corresponde con observaciones realizadas en otras regiones hortícolas, en donde la prioridad de erogación es encabezada por la compra de un vehículo para el reparto de la mercadería, le sigue la adquisición de la tierra para, posteriormente, comprar maquinaria agrícola (Ver Kraser y Ockier, 2007).

e) Vuelta a Bolivia. La mayoría de los bolivianos que trabajan en la Argentina mantienen lazos con su comunidad de origen. Uno de esos lazos se puede traducir en el giro de remesas, es decir, el envío de dinero que se empleará ya sea en concepto de ayuda económica directa a los familiares que han quedado en Bolivia, como así también (no es dicotómico) para un destino precisado, como ser la inversión en tierras, vehículos para trabajo y/o ganado (Pérez Cautin, 2003, en Benencia, 2006).

Este comportamiento bien podría ser comprendido como una simple colaboración familiar, aunque también se interpretaría como la intención explícita o bien un deseo encubierto por parte de algunos horticultores bolivianos de regresar a su país en el mediano plazo. Así, esta migración desde el valle y el altiplano boliviano hasta la región platense puede ser entendida como un medio de acumulación necesario para una diferenciación social en su país de origen, o bien, simplemente haber cumplido una etapa o ciclo de reproducción simple en esta región.

Esta particular situación de los horticultores bolivianos podría influir en el régimen de tenencia en dos sentidos. Por un lado, el envío de remesas competiría con el ahorro necesario para la adquisición de la tierra; mientras que, por otra parte, la inmovilización de un importante capital generaría una innecesaria complicación de existir la intención o posibilidad de volver a migrar en el mediano plazo. Todo esto coartaría la opción de compra.

⁷¹ La Playa Libre es un sector subsidiado por los Mercados Mayoristas Hortícolas, exclusivamente reservado para que los productores de la zona puedan vender la mercadería que cosechan de sus propias quintas.

⁷² A pesar que los datos exactos a Marzo del 2008 dicen que de 141 productores que comercializan su producción en Playa Libre del MRLP, sólo 37 son de nacionalidad boliviana (el 26%), si se contabilizan a aquellos hijos de horticultores bolivianos, el porcentaje superaría el 60% del total.

Vemos entonces una combinación de variables que limitarían la compra de la tierra y por ende estimularía el acceso a la misma vía el arrendamiento, aunque existen indicios que surgen de las entrevistas a productores, que sugieren que la misma estaría más cerca de ser una estrategia (económico-productivo) guiadas por una lógica de maximización del ingreso antes que una imposición (económica, de contexto y/o legal).

5. Acumulación y centralización del capital en el CHP.

Es dable destacar que la lógica de acumulación de capital del horticultor boliviano privilegia la incorporación del invernáculo. Y que si bien ausente en los inicios (1° oleada), tuvo un protagonismo secundario pero importante a la vez durante el auge de los invernáculos de la década del '90 (2° oleada), como oferente de una modalidad de mano de obra que interactuó positivamente con esta expansión. Y que finalmente, postdevaluación, se convierte en uno de los principales responsables de esta nueva expansión horizontal (3° oleada) ya en su rol de productor, teniendo como consecuencia casi la triplicación de la superficie bajo cubierta en relación al 2001.

Es decir, indirecta y luego directamente, el horticultor boliviano tiene una significativa influencia en la incorporación del invernáculo. Y esta cobertura implica algo más que el plástico: es todo un paquete tecnológico, altamente demandante y dependiente de insumos (semillas mejoradas, riego por goteo, fertirrigación, desinfección del suelo, mano de obra capacitada, etc.), cuya evolución es permanente. Es así como la importante concentración de capital del Cinturón Hortícola Platense se basa en esta incorporación tecnológica. Desagregando el análisis, desde un punto de vista micro, ya se describió el proceso de maximización de excedentes del horticultor boliviano y su prioridad de reinversión en invernáculos. Y a nivel macro, el efecto simbiótico del *entrepreneur* y la mediería boliviana en los '90, junto a la fuerte presencia del ya productor boliviano y su inversión en invernáculos postdevaluación, tienen como consecuencia la conversión del Cinturón Hortícola Platense en el más capitalizado del Cinturón Verde Bonaerense (Ver Benencia y Quaranta, 2003) y posiblemente del país⁷³.

⁷³ Tomando como referencia la superficie bajo cubierta como indicador de grado de capitalización, Corrientes tiene 989has (CNA'02), Salta y Jujuy 420has (relevamiento realizado en el año 2007 por el INTA -Ver Boletín Hortícola N°40-), mientras que Mar del Plata posee casi 200has (CHFBA'05).

Este proceso de concentración de capital es coherente con lo acontecido no sólo en la mayoría de las ramas industriales, sino que aun en la actividad agropecuaria, principalmente en la producción de cereales y oleaginosas durante el siglo XX. A pesar de estas aparentes similitudes, la concentración de capital en estos sectores no generó igual nivel de concentración de la producción⁷⁴. Mientras que en la industria claramente se evidencia el predominio de grandes unidades productivas, dicho fenómeno tiene más limitaciones y ocurre de manera más lenta (aunque en forma inequívoca) en el sector agrícola en general, y de forma aun más parsimonioso en la horticultura platense⁷⁵. Esto se debe a múltiples razones que obedecen a lo que se puede englobar como “razones de la persistencia de la agricultura familiar”. De todos estos motivos, se quiere resaltar uno de ellos, en particular para el sector hortícola platense, como lo es la principal innovación tecnológica. Abramovay (1998, en Balsa, 2006: 252) argumentaba que, a diferencia de lo que ocurría en el sector industrial, la innovación tecnológica es de relativamente fácil acceso para una gran mayoría de productores, licuándose así rápidamente la ganancia extraordinaria que obtienen los innovadores tempranos. Esto es una limitante para el proceso de concentración de la producción, ya que sólo quedarían afuera los más rezagados, y no la mayoría de los productores que no encabezan el avance tecnológico (como ocurre en la mayoría de las ramas de producción industrial).

Esto fue lo que ocurrió en la horticultura platense, en donde la expansión horizontal es llevada a cabo en la actualidad por el horticultor boliviano, quien no lideró la innovación tecnológica, y cuyo aporte macro es significativo por la importancia cuantitativa de este actor en el sector. Es decir, el proceso de concentración de capital lo lleva a cabo un sujeto responsable de la expansión del número de quintas y de la desconcentración en el uso del suelo. Surge así la paradoja en cuanto a que uno de los responsables del aumento de la concentración de capital es, a la vez, el responsable de la desconcentración de la producción, o también, de la descentralización del capital⁷⁶.

⁷⁴ Se entiende como concentración de la producción al fenómeno en virtud del cual una parte cada vez mayor de los medios de producción, de la fuerza de trabajo y de la elaboración de mercancías se aglutine en grandes empresas.

⁷⁵ Cómo ya se describió en el Capítulo 2, en relación a los Censos Hortícolas de 1998 y 2001, existe en la horticultura de La Plata un proceso de desconcentración del uso de la tierra y aumento en el número de productores.

⁷⁶ Se entiende por **centralización del capital** al crecimiento del volumen del capital por la unión de varios capitales en uno solo o por la absorción de uno de ellos por otro. Este proceso significa que entre los capitalistas se redistribuyen capitales ya acumulados. Al centralizarse el capital, ciertos propietarios de medios de producción se arruinan y son absorbidos por otros, mientras que crece la riqueza en manos de los mayores capitalistas.

Por lo tanto, a pesar de la imperceptibilidad del proceso de concentración de la producción, el aumento de la concentración del capital es una dimensión característica del desarrollo capitalista. Este aumento del capital puede analizarse en función o, mejor dicho, en relación al trabajo (K/Tr) y a la tierra (K/Ti).

En el primer caso (relación K/Tr), el aumento en valor absoluto del capital no tiene igual efecto si se lo compara en forma relativa al trabajo. Es decir, la tecnología del invernáculo tiene la particularidad de no ser ahorradora de mano de obra. Esto se trató cuando se analizaba el Cuadro N°9, en donde se infería que el aumento de la mano de obra entre 1998 y 2005 en el marco de una reducción de la superficie hortícola se explicaba con el incremento de la superficie bajo invernáculo. Esta característica asume gran importancia al momento de analizar las estrategias de la agricultura familiar, ya que la incorporación tecnológica no hace correr riesgo a la demanda de mano de obra doméstica. Lo contrario ocurre en la mayoría del resto de las ramas productivas (tanto industriales como agropecuarias), en donde el aumento del capital es responsable de mantener la productividad con una menor demanda de mano de obra, o bien, aumentar la productividad con igual demanda de trabajo.

Por otro lado, el aumento del capital puede impactar en su relación con la tierra (relación K/Ti). Esto ocasiona un aumento en la productividad por unidad de superficie. Este es justamente uno de los principales efectos que tuvo el proceso de capitalización del horticultor platense. Así se pudo explicar como con 1000 has hortícolas menos entre 1998 y 2005 (Ver Cuadro N°3 y N°5), la producción se mantuvo casi invariable. Y es también una de las estrategias principales de los horticultores bolivianos para lograr su expansión económica, al tener a la tierra como un recurso limitante.

6. Síntesis.

Se observa un comportamiento de uso privilegiado de los excedentes en la Unidad Productiva, continuando -aun en la etapa de productor- el aplazamiento de los gastos de la Unidad Reproductiva.

En el marco del uso de los excedentes en la Unidad Productiva, se prioriza la inversión en la expansión horizontal del invernáculo, descuidando el necesario y correspondiente asesoramiento que demanda esta tecnología. Recién cuando se cubre la totalidad de la superficie hortícola de la quinta, la capitalización se orienta hacia la adquisición de maquinarias y de transporte, para el avance en la cadena comercial. La compra de la tierra no

aparece como un objetivo en el corto ni en el mediano plazo, en el marco de la lógica de Reproducción Ampliada relevada. Y, como se comentó en el Capítulo IV, en el último peldaño comienza a flexibilizarse en mayor medida la contratación de mano de obra extrapredial (capital variable) en el marco de la Reproducción Ampliada.

Este proceso de acumulación que logra el horticultor boliviano es parte responsable del grado de capitalización que muestra en la actualidad el sector hortícola platense. Y paradójicamente, esta concentración de capital no genera a su vez un fenómeno de centralización, siendo también responsable el mismo actor social.

Los resultados económicos de este tipo de capitalización pueden ser categorizados como exitosos, entendiéndose a esto en el marco de la persistencia del horticultor boliviano como organizador de la producción y, principalmente, por su continuidad en el proceso de acumulación.

Capítulo VI -

MECANISMOS DE ASCENSO SOCIAL, SUPERVIVENCIA E ININTERRUMPIDA CAPITALIZACIÓN.

1. Introducción.

Hasta aquí se han desarrollado a través de los diferentes Capítulos una serie de procesos, fenómenos, contextos y sujetos. Su análisis, a veces detallado y en profundidad, puede generar la idea de que se tratan de elementos desconectados e independientes entre sí. En este capítulo se busca describir y explicar su interacción, no sólo como mecanismo necesario para entender la dinámica de transformación de la estructura agraria hortícola platense, sino también para darle mayor claridad al rol y ascenso social de los horticultores bolivianos y a los contextos socioeconómicos que lo posibilitaron e impulsaron. Ya que, como en todo sistema, existe una interacción e interdependencia de los elementos que lo conforman. Y en el caso del Cinturón (y Sistema) Hortícola Platense, el grado de correlación entre la evolución de la estructura del CHP y el ascenso social del horticultor boliviano es muy alto.

Como una forma de ordenar la descripción y explicación de las interacciones e interdependencias que sucedieron en un espacio determinado (CHP) y en un período de tiempo acotado (1990-2008), el análisis se estructura en tres momentos con características contextuales disímiles: a) década del '90; b) desde el inicio de la recesión (1998) hasta la crisis (2001/02) y; c) post-devaluación.

2. Contexto socioeconómico y sujeto social en los '90.

A partir de mediados de la década del '80 y principalmente durante los '90, la actividad hortícola sufrió una serie de transformaciones complejas debido al proceso de modernización general de la agricultura. Ese modelo, conocido como “Revolución Verde”⁷⁷, ha generado sistemas productivos sostenidos por una elevada dependencia de insumos externos, trayendo consigo impactos negativos en aspectos sociales, ambientales y económicos (Guzmán Casado *et al*, 1999; Sarandón, 2002).

⁷⁷ Desde 1950 la producción agrícola ha ido aumentando continuamente partir de una mayor producción por cada hectárea cultivada. El incremento de la productividad fue gracias a la incorporación de variedades de cultivos de alto rendimiento, unido a nuevas tecnologías que utilizan grandes cantidades de insumos de síntesis química (fertilizantes, pesticidas) y de energía fósil. Este enfoque que abarca gran parte de la producción agropecuaria es lo que se conoce como **Revolución Verde**.

En el caso particular del sector hortícola platense, la adopción de esta modernización o modelo de agricultura industrial fue notable e impulsó profundas transformaciones tecnológicas, constituyéndose los cultivos protegidos como el símbolo del progreso técnico del período⁷⁸. En forma gradual, la espiral tecnológica incluyó la mecanización, agroquímicos, híbridos, riego localizado, fertirrigación, teniendo grandes repercusiones en los rendimientos, la calidad de la producción, la demanda de insumos, la comercialización y la utilización y remuneración de los distintos factores de producción (Selis, 2000; Simonatto, 2000). Esta profunda innovación tecnológica es viabilizada y estimulada en la década de 1990 a través de la aplicación de un modelo político y económico de neto corte neoliberal⁷⁹. El mismo implicó una apertura de la economía, posibilitado a través de la reducción y/o eliminación de aranceles de importación y exportación; la liberalización y desregulación de la intervención estatal sobre el desenvolvimiento económico privado; la privatización de los bienes públicos rentables, flexibilización laboral y ventajas para la localización de empresas transnacionales, así como también un tipo de cambio fijo con sobrevaluación de la moneda local (Ley de Convertibilidad) (Manzanal, 1995; Zuliani *et al*, 2003). En síntesis, la apertura indiscriminada de la economía y el tipo de cambio favoreció un incremento de las importaciones de bienes de consumo y de capital (Sulfas y Schorr, 2000: 72); así, la alta demanda y dependencia de insumos que exige el paquete tecnológico adoptado mayoritariamente en el Cinturón Hortícola Platense pudo ser adoptado y, más aún, fue estimulado por las políticas estatales que buscaron perder ingerencia en la regulación económica, dejando librado el devenir económico al juego del mercado.

La incorporación de la tecnología del invernáculo tuvo varias y distintas consecuencias para la estructura productiva hortícola. Lejos de ser un listado completo, se pretende resaltar los siguientes:

- Es un fuerte demandante y dependiente de insumos.
- Es una tecnología que exige mayor cantidad de mano de obra por unidad de superficie, continua en el tiempo y especializada.
- Genera una forma de producción más compleja que requiere, para un aprovechamiento eficiente de esa tecnología dinámica, un constante asesoramiento técnico.

⁷⁸ Para Benencia *et al* (1997: 103), la tecnología del invernáculo representa un “...hito tecnológico; tal vez el más importante que haya existido en el área, desde la tractorización en los años ‘60.”

⁷⁹ No sólo se trató de políticas: también se impuso un modelo ideológico neoliberal. Esta ideología expresaba la negación de la posibilidad de discutir el modelo de desarrollo: sólo había que permitir que el mercado “optimizara” el tipo de unidades productivas (Balsa, 2006: 246).

- Posibilita incrementar la productividad y el período de cosecha.
- Brinda mayor calidad y homogeneidad al producto hortícola.

Una de las paradojas de esta tecnología es que, surgida en parte para obtener un producto diferenciado en un mercado hortícola saturado, lo logra a través de una mayor calidad, homogeneidad y período de cosecha, pero a la vez profundiza el problema del exceso de oferta. Es en ese contexto en donde surge el Supermercadismo en los '90, siendo corresponsable de esta tecnología al exigir calidad (visual) y ampliación del período de oferta. La presión del supermercadismo y de los consumidores, en el marco de una mayor saturación del mercado debido al aumento de la productividad, implosiona durante los últimos años de la década del '90, producto de la recesión económica y de la consecuente merma en la demanda (Ver Benencia y Cattaneo, 1989). El modelo hortícola platense comienza a tensionarse.

Paralelamente hubo cambios en la estructura laboral hortícola. Por un lado, la ampliación en el período productivo junto a la necesidad de mano de obra capacitada y especializada hizo reducir el número de trabajadores transitorios o temporarios. Por otra parte, la flexibilización y desregulación laboral implementada en los '90 se intensificó en el Cinturón Hortícola Platense debido a la crisis y la saturación de los mercados, lo que convierte a la actividad en un destino laboral aun menos apreciado por los trabajadores locales. Esta situación promueve e intensifica aquellas corrientes migratorias internacionales provenientes de los países limítrofes -en especial, de Bolivia- incentivadas además por un tipo de cambio sobrevaluado. Así es como surge de estas múltiples combinaciones e interacciones el auge de la mediería boliviana, capaz de aportar una mano de obra flexible (asumiendo riesgos y aceptando remuneraciones y cantidad de trabajo variables), numerosa (por el aporte laboral familiar), con experiencia y conocimiento de la actividad y tecnología del invernáculo (adquiridos por el horticultor boliviano en su etapa de peón), sumisa (por su situación económica y/o migratoria) y laboriosa (por la potencialidad de acumulación, en relación a las condiciones y posibilidades en Bolivia). De esta manera, esta modalidad desplaza al asalariado, ya sea en forma relativa como absoluta.

En resumen, la mediería en la horticultura es una forma laboral en donde se asocian íntimamente trabajo precario y migración limítrofe (boliviana). Si bien esta figura es funcional para los patrones, también es verdad que le permite a este sujeto un mayor grado de acumulación en comparación a la modalidad de asalariado. Este asalariado, además de ser poco funcional al nuevo modelo que se estaba gestando, podía generar un muy limitado

excedente. Por estos motivos, muchos peones “criollos” comienzan a abandonar el sector. En cambio, los peones bolivianos, si bien renuncian a su rol de asalariado, lo hacen para acceder a una pseudo asociación con el productor (contrato de mediería). Si bien implica permitir una mayor explotación, logran una maximización de los ingresos y, por ello, una mayor generación de excedentes.

Así es como los años 90, con fuerte crecimiento tecnológico y productivo, se caracteriza no sólo por un incremento de la mano de obra de origen boliviana, sino por una diferenciación y ascenso de peón a mediero. Esta figura, en pos de una mayor acumulación, se adapta a las circunstancias de un modelo que en los próximos años profundizará la crisis de desestructuración del Cinturón Hortícola Platense y generará las condiciones de reestructuración con nuevos elementos e interacciones.

3. Recesión y crisis de 1998 a 2001/02: fin de un modelo.

En 1998 da comienzo la recesión más larga que ha sufrido el país. Esta fase de crisis terminal del modelo de apertura, desregulación y convertibilidad impacta no sólo en el ámbito socioeconómico, sino que también en la faz política. Este período finaliza en el 2002 con un cambio radical de política económica.

Las consecuencias directas de la agonía de este modelo se visualizan claramente en la recesión económica: derrumbe en el mercado de trabajo (incremento de la precarización y del desempleo); caída del ingreso; aumento de la pobreza al incorporarse parte de los sectores medios (Lombardo y Tort, 1999). Esto generó, entre otros, un debilitamiento y contracción del mercado interno, lo que profundizó aun más el problema de saturación en los mercados de hortalizas en particular, con directa influencia en los precios. Y en el caso concreto de la región hortícola platense, a la reducción de la demanda interna (principalmente del AMBA), producto de su importante índice de desocupación, se sumaba la entrada masiva de productos de otras regiones del interior del país y aun de Brasil⁸⁰, dando cuenta del desequilibrio existente. En ese contexto, el ajuste en las quintas y en el marco de las estrategias de resistencia, tuvo varios destinos:

1. *Caída del arrendamiento*: En primer lugar, prácticamente desaparece la estrategia de expansión flexible que describe Benencia (1994: 17) y que tuvo su auge desde

⁸⁰ En el primer cuatrimestre de 1999 entraron al Mercado Central de Buenos Aires 13.000Tn de tomates provenientes de Brasil. Tal importación generó un gran malestar entre los agentes del sector hortícola, y una masiva marcha de quinteros platenses que se oponían a esa entrada de productos (Pineda, 1999: 38 y ss).

mediados de los años 80⁸¹. Si bien entre 1998 y 2001 se reduce un 40% la superficie hortícola total, la correspondiente al arrendamiento lo hace en un 62%, por lo que a medida que avanza el segundo lustro de 1990, la producción se circunscribe a las quintas administradas por los propietarios (Ver Cuadro N°7).

2. *Caída de la mediería*: Esta modalidad de mano de obra externa al grupo doméstico es la más funcional a la crisis por su alto grado de flexibilidad. A pesar de esto, la profundidad de la crisis que combinó un mercado sobresaturado con una contracción de la demanda, provocó un ajuste aún en la mediería, al privilegiarse el trabajo del productor y su familia, relegándose así aquella modalidad (Ver Cuadro N° 8).
3. *Caída en el número de quintas*: La reducción de la superficie hortícola o bien el abandono de la producción en quintas enteras comienza a generarse como consecuencia del aumento de las tensiones en el sector y la canalización de procesos de desintegración del modelo productivo tradicional⁸². El aumento en la producción que generaba la tecnología del invernáculo junto a la caída en la demanda debido a la recesión económica que sufría el país, no hacía más que profundizar al ya de por sí histórico mercado hortícola sobresaturado. Este exceso de mercadería hacía derrumbar a los precios de las hortalizas, y generaba un círculo vicioso al comercializarse solamente los productos de calidad que se obtenían bajo invernáculo. De esta manera, cada vez resultaban más relegadas las quintas que no pudieron o no quisieron incorporarse a la espiral tecnológica, quedando entonces como alternativa adoptar una estrategia de resistencia⁸³ o bien abandonar la producción.

De esta manera, la intensificación de la crisis genera una combinación de abandono de quintas, contracción⁸⁴ y concentración de la producción, y privilegio de la mano de obra familiar. Estos efectos de la profundización de la crisis económica en general y hortícola en

⁸¹ La estrategia de expansión flexible consistía en buscar un tamaño óptimo para sus explotaciones, que se adecuara, en cada momento -corto o mediano plazo- a las condiciones del mercado. Para lograrlo, estos productores se valían de los beneficios del arriendo sobre tierras de quinteros más pequeños afectados por la crisis económica, en donde ponían en funcionamiento un parque de maquinarias sobredimensionado, que les permitía hacer un aprovechamiento intensivo de la superficie cultivable. De esta manera, era posible expandirse temporariamente, invirtiendo en tierras sin necesidad de inmovilizar capital en el largo plazo -como una forma de minimizar riesgos-, para volver a contraerse con rapidez si las condiciones futuras no se presentaban favorables.

⁸² Se hace referencia a al modelo de producción a campo y con cultivos diversificados que protagonizaban los productores italianos desde principios de siglo pasado.

⁸³ Las estrategias resistenciales son un conjunto de prácticas llevadas a cabo por los productores familiares que, si bien pueden cambiar a lo largo del tiempo, tienen como propósito evitar la extracción del excedente, o sea, su propia desintegración.

⁸⁴ La producción total de hortalizas de La Plata en el 2001 cae un 25% en relación al relevamiento del año 1998 (Ver Cuadro N°4).

particular, tuvo en el horticultor (mediero principalmente) boliviano a uno de los sujetos más perjudicados al generarse una reducción de la mediería. Paradójicamente, esta crisis se iba a convertir en responsable de un nuevo salto social de estos mismos horticultores bolivianos.

4. Auge post-devaluación y posterior estabilización (2002-2008).

El año 2001 se caracterizó por su incertidumbre, producto de una crisis política y económica que no parecía tener un piso. En ese contexto, la campaña 2001/02 se inicia con mermas en la siembra/plantación y en la calidad de los insumos (Ver García, 2006). La recesión económica contraía la demanda, y la crisis política ya presagiaba cambios radicales en la política económica de un modelo que mostraba signos de evidente agotamiento.

Finalmente, tras la caída del gobierno de De la Rúa en Diciembre del 2001 y de la seguidilla de presidentes, surge un contexto con nuevas “reglas de juego”. El fin de la convertibilidad y devaluación en Enero del 2002, la crisis del sistema financiero y la contracción del consumo producto de la imposibilidad de compra⁸⁵, impactaron fuertemente en la economía del país, teniendo un mayor efecto en la actividad hortícola platense. Esto se debe a su sistema de producción bajo invernáculo altamente dependiente y demandante de insumos, elementos que en su mayoría son importados y rigiéndose entonces a valor dólar. Agroquímicos, fertilizantes, plásticos y semillas híbridas prácticamente pasan a triplicar su valor en pesos. Paralelamente, se corta la cadena de pago y desaparece la financiación. Esta actividad, acostumbrada a trabajar con créditos informales y en dólares en toda la cadena de comercialización, ve interrumpida su normal operación.

Sumado a esto, los productos hortícolas se generalizan como no transables, es decir, son de consumo interno. A diferencia del resto del sector agrícola al cual el cambio de política económica benefició, el sub-sector hortícola posee un ínfimo volumen de productos que se exportan⁸⁶, debiéndose producir de esta manera con insumos en dólares y vender en un mercado deprimido, con la mitad de la población bajo la línea de pobreza durante el primer

⁸⁵ En Mayo del 2002, el 41,4% de los hogares de los conglomerados urbanos se definían como pobres, según el relevamiento de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH-INDEC).

⁸⁶ Las exportaciones hortícolas no superan el 4,5% del total de la producción. Y estas están compuestas en un 99% por cebolla, ajo y papa, hortalizas que no se producen en los Cinturones Verdes como el de La Plata (Fuente: Foro Federal Hortícola - Grupo de Trabajo Información y Estadísticas y SAGPyA DMA S/datos INDEC y Censo Agropecuario 2002 e Informantes del sector).

año postdevaluación⁸⁷, mientras que los trabajadores que aun conservaban su empleo obtenían sus ingresos sin indexar.

La triplicación de los costos, la contracción de la demanda y la vorágine de la crisis socioeconómica generaron un espacio de, si esto es posible, mayor incertidumbre, que propició el abandono de un significativo número de quintas en La Plata, en una magnitud igual o mayor que la que venía desarrollándose desde el inicio de la recesión (1998). Ya sea por cuestiones coyunturales (expectativas de rentabilidades negativas; la ausencia de financiamiento para el reinicio de la actividad productiva) como de otras más estructurales (ausencia de recambio generacional para la continuidad de la actividad por parte de los hijos de los viejos productores italianos; desfasaje tecnológico, deudas, etc.) se registró una importante merma productiva como consecuencia del ajuste, el cese momentáneo o bien el total abandono de la actividad.

Paralelamente, a los horticultores bolivianos, en su gran mayoría medieros, la crisis los afectó profundamente. No sólo porque el nuevo tipo de cambio ya no era tan favorable como con el 1 a 1 (y por ende, el envío de remesas a sus familiares de Bolivia se redujo, tanto nominalmente como en su valor real), sino porque además muchos de ellos habían perdido directamente su fuente de trabajo ante el cierre o ajuste de las quintas. En ese contexto, las opciones eran pocas y claras: o retornaban a Bolivia, en donde el contexto socioeconómico poco tenía que envidiarle la Argentina, o permanecían en el país haciendo lo mejor que sabían hacer: producir hortalizas.

Fue así como un número importante de medieros bolivianos deciden arrendar y comenzar a producir en un contexto económico externo (nacional y regional) crítico, inestable e imprevisible, y con una situación interna (la de su nueva unidad productiva) de gran precariedad.

La combinación de este proceso contextual de crisis política-económica y la situación particular de estos trabajadores bolivianos (quienes contaban con cierto capital acumulado en sus etapas de peón y mediero) se conjugan en un período de tiempo y espacio acotado, generando no sólo un cambio en la estructura social, sino que también en la estructura

⁸⁷ Entre Mayo del 2002 y Mayo del 2003, la cantidad de personas por debajo de la línea de pobreza del total de aglomerados urbanos estuvo entre el 53 y el 57,5% (EPH-INDEC).

económica-productiva y en la estructura de tenencia de la tierra. Es decir, **se transforma la Estructura Agraria Hortícola de La Plata.**

La recesión que comenzó en 1998, su intensificación en el tiempo y la crisis política del 2001/02 generó el abandono de la actividad de un significativo número de establecimientos hortícolas, lo que se tradujo en una coyuntura ideal para muchos horticultores bolivianos de dar el “salto” al peldaño de productor. Por un lado existió una pérdida directa de la fuente laboral, principalmente afectando a los medieros (que eran mayoritaria, sino totalmente, bolivianos); mientras que el abandono de la actividad en general provocó una mayor disponibilidad de tierras, lo que a la vez ocasionó un abaratamiento del costo de arrendamiento. Esta coyuntura de la crisis habría resultado clave; la caída de la mediería y el aumento del arrendamiento relevados en el 2005 confirman este escenario (Ver García y Kebat, 2008), situación que permeabiliza el ascenso social del horticultor boliviano hasta el eslabón de productor.

El cambio de contexto, el incremento de la permeabilidad y la pérdida directa de trabajo fueron variables que posibilitaron el ascenso social. Pero claro está que, aun en este marco, el mismo no hubiera podido ocurrir (al menos en la magnitud como el que se puede visualizar en el Gráfico N°4) si no fuera por la presencia de este actor social y, principalmente, por la acumulación de capital, producto del atesoramiento de los excedentes logrados en su etapa de peón y mediero. Ese capital dinerario, en ocasiones mínimo, fue utilizado para el pago de los primeros meses de arrendamientos, la compra de algunos insumos (semillas, agroquímicos), herramientas (azadas, palas, etc.), alquiler de maquinarias, la construcción de su vivienda y hasta para el armado de un pequeño invernáculo. Fue también importante en esta etapa el financiamiento intra-colectividad boliviana.

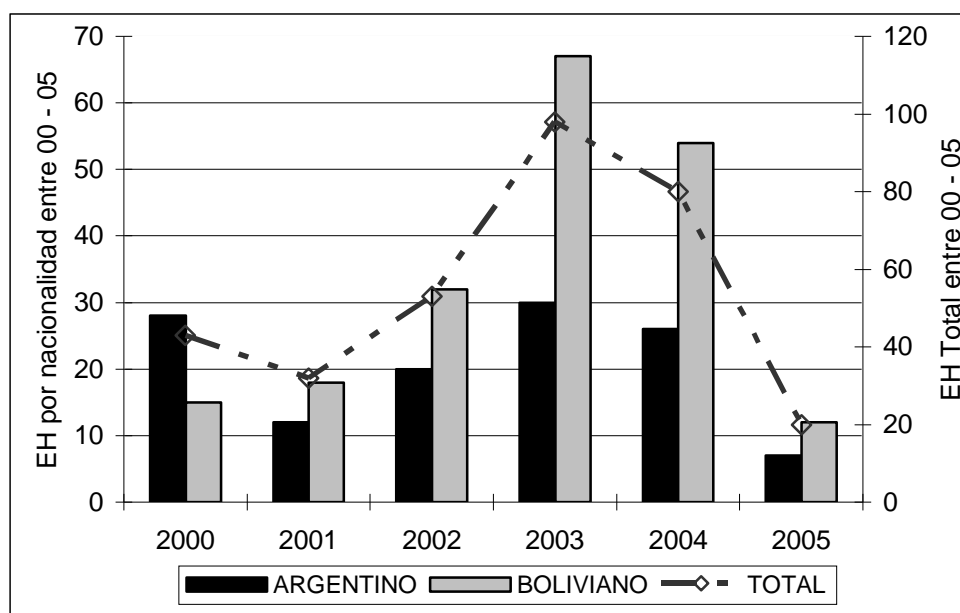
Esta movilidad sería en gran parte de intercambio, entendida a esta como aquella en donde algunos actores ascienden en la estructura social a la vez que otros descienden o abandonan el espacio. El descenso social o abandono de la horticultura se da principalmente en los casos de los viejos horticultores italianos, influenciado sin lugar a dudas por: *i*) el período de recesión económica desde 1998 hasta la crisis del 2001/02; *ii*) por quintas que atravesaban un proceso de descapitalización asociado muchas veces a la no incorporación tecnológica (porque no pudieron o no quisieron) y; *iii*) por productores de edad avanzada, ya en la etapa del ciclo vital denominada de reemplazo, con los hijos desarrollando actividades en otros sectores de la economía. Aunque también es verdad que existió una movilidad estructural, al evidenciarse que el número de sujetos que ascendieron socialmente fue mayor que el que descendieron.

Esto es, no sólo hay un incremento relativo del número de productores bolivianos, sino que en valores absolutos supera al de productores totales relevados tanto en el 2001 como en 1998. Este fenómeno se visualiza en el Cuadro N°2, en donde el número de EH desde 1998 hasta 2005 crece un 30%.

De esta manera, el salto al status de productor lo logran en un contexto de crisis e incertidumbre, que si bien comienza en 1998, se intensifica en el 2002. Es en esta última etapa en donde se puede visualizar cuantitativamente un significativo protagonismo de productores bolivianos en las nuevas quintas, principalmente en los tres primeros años postdevaluación (2002-2004).

En el siguiente gráfico se puede representar la evolución en el número de EH entre los años 2000 y 2005, y la influencia en la misma del horticultor boliviano. Mientras que el 2001 se puede considerar como el año bisagra, por cuanto ocurre el epicentro de la crisis y se inicia paralelamente un proceso de expansión de la actividad(Ver Gráfico N°4).

Gráfico N°4. La Plata. Evolución de la cantidad de EH total y por nacionalidad del productor entre 2000 y 2005. La incidencia de productores de otras nacionalidades en el período no es significativa.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CHFBA '05.

Esta comienza a visualizarse vía el aumento en el número de EH en el 2002, llegando en el 2003 a un pico de 100 quintas nuevas, para luego descender su tasa de crecimiento hasta llegar a casi una estabilización en el 2005. De las 278 quintas nuevas que se iniciaron entre el 2001 y el 2005, 2/3 de las mismas se explican por la presencia de productores bolivianos.

El acceso al status de productor ocurre en una situación de fuerte vulnerabilidad, en donde se ponen a jugar al principio claras estrategias resistenciales, habiendo sido potenciado este ascenso social por un contexto favorable. El costo del arrendamiento, tal vez el principal escollo de acceso, pudo ser superado porque su valor se vio fuertemente reducido, producto del abandono de la producción de un número muy importante de explotaciones hortícolas. Pero igual de importante fue la estrategia predominante por la cual varias familias bolivianas arrendaban una quinta a la que subdividían y trabajaban separado, lo que les permitía un alquiler aún más económico.

A pesar de los malos augurios, los resultados económicos no se condicen con las expectativas de la época. El primer año post-devaluación resultó excepcionalmente bueno para aquellos que pudieron resistir en la actividad (García *et al*, 2004). La denominada “campana crítica” comienza en Junio del 2001. Si bien hubo una fuerte retracción en la superficie sembrada/plantada por la incertidumbre existente, la mayor parte de los gastos ya se habían realizado cuando llegó el estallido social (Diciembre de 2001) y posterior devaluación (Enero de 2002). Es decir que, apenas iniciada la cosecha de las hortalizas de fruto⁸⁸, los precios de los productos eran altos, por la inflación imperante y también por la baja oferta, consecuente con la retracción en la siembra/plantación. Esto resultó un gran beneficio, imprevisible para estos productores, a la vez que generó un fuerte incentivo con miras a la campana siguiente (2002-2003) para todo el sector en general (García y Hang, 2004). Desde ese momento hasta la última temporada (2008/09), la rentabilidad se percibe como aceptable, coherente con la expansión del sector y la economía en general.

Los buenos resultados económicos obtenidos desde ese momento fueron un gran atenuante que, junto a las redes sociales de apoyo de los ahora productores bolivianos, posibilitó la supervivencia de estas nuevas quintas de alta vulnerabilidad. La estrategia productiva

⁸⁸ Se hace referencia a dos de los cultivos más importantes de la región hortícola platense (en superficie sembrada y aporte el valor de la producción), el tomate y el pimiento, cuyo período de cosecha se inicia en Noviembre/Diciembre y finaliza en Abril/Mayo.

adoptada se contradice con aquella pretendida durante su etapa de mediería. Mientras que antes preferían cultivos de alta rentabilidad como el pimiento, tomate y frutilla (Benencia, 1999), ahora en su rol de productores optan por “...*los cultivos de ciclo corto con bajos riesgos y costos como lechuga, acelga y espinaca, logrando un producto de calidad y generando un nicho de verduras de hoja que prácticamente monopolizan...*” (García y Mierez, 2006a). El aumento de la intensidad en el uso del suelo y la caída en la productividad bajo invernáculo son indicadores indirectos que, conjuntamente con los datos del explosivo aumento de la producción de lechuga, fortalecen aun más la importancia del aporte del migrante boliviano en esta nueva estructura agraria hortícola platense. En forma paralela, se constata -ya sea recorriendo la zona como así también mediante entrevistas e informantes claves- que estos ex medieros bolivianos son los grandes protagonistas de la expansión de la superficie cubierta en la región.

La persistencia de las estrategias domésticas de minimización del consumo y la mayor apropiación de los ingresos en la etapa de productor le posibilita una maximización de los excedentes. Estos, son a su vez destinados a la Unidad Productiva guiados bajo una lógica que privilegia la incorporación de invernáculos y cierta evolución hacia la elección de los cultivos que brindan mayores beneficios, dando un resultado que se puede calificar como exitoso, dado que no sólo logran sobrevivir y persistir, sino que continúan con un proceso de reproducción ampliada. Hoy día, con un contexto socioeconómico no tan pujante, y una oferta ya mucho mayor que la del período 2002-2005, los horticultores bolivianos demuestran su predominio en gran parte de la cadena del Cinturón Hortícola Platense.

Capítulo VII -

CONCLUSIONES GENERALES.

1. Los elementos (actores y contextos).

El Cinturón Hortícola Platense ha sufrido en los últimos veinte años una serie de cambios estructurales. Los datos del CHFBA'05 reflejan un aumento en la cantidad de establecimientos hortícolas, crecimiento de la producción, aun con una menor superficie total y superficie hortícola, con un incremento en la superficie cubierta, con una mayor intensidad en el uso del suelo y productividad por hectárea, a la vez de un cambio en la estructura social.

Dichas transformaciones ocurren en un tiempo y en un espacio relativamente acotado, en un contexto político y socioeconómico cambiante pero propicio, junto a un espacio organizativo (enclave étnico) favorable. A esta selección y segregación de elementos condicionantes en las transformaciones enumeradas, resta agregarle la de un sujeto que lleva a cabo una serie de estrategias (productivas y domésticas) guiadas por una lógica de capitalización, que resultan de la combinación de elementos capitalistas y campesinos, dando como derivación un proceso de acumulación. Así, el horticultor boliviano, no sólo asume diversos roles como actor social dentro del sistema productivo hortícola platense, sino que es un activo protagonista de los cambios. Es decir, este sujeto no sólo es consecuencia del sector y el contexto, sino que es causa también del proceso de transformación de los mismos elementos que lo condicionaron.

El recorte espacial (CHP) y temporal (1990-2008) en un contexto dado, interaccionan con este sujeto, dando como resultado un proceso de diferenciación y ascenso social para el horticultor boliviano y de transformación de la estructura para el Sistema Hortícola Platense.

2. Los hechos.

El modelo productivo del Cinturón Hortícola Platense comenzó a entrar en crisis en la segunda mitad de la década del '90. La fuerte incorporación tecnológica en búsqueda de diferenciación, en el marco de un mercado saturado que exigía calidad, fue un catalizador del proceso de descomposición de un modelo cuya continuidad ya se veía comprometida. Este contexto agudizaba problemas emergentes de las quintas tradicionales de italianos, quienes no podían o no querían seguir en la espiral tecnológica que comenzaba a hegemonizar la producción, como así también aceleraba el proceso de retracción y abandono de la actividad

de estos horticultores tradicionales ante la falta de continuidad familiar en el emprendimiento productivo o bien ante un planteo productivo (tradicional) con baja o nula rentabilidad.

La posibilidad de una polarización compuesta por los grandes productores hortícolas y un estrato de productores descapitalizados de resistencia era una clara perspectiva, que además coincidía con la observada en ese momento en el resto del sector agropecuario. Esto se correspondía con el planteo de Kautsky (2002: 107ss), en cuanto a que el desarrollo del capitalismo en la agricultura iba a generar una diferencia cualitativa entre la gran y la pequeña explotación, basado en aspectos de orden técnico (haciendo referencia a una mayor capacidad para organizar científicamente la producción), como por una mejor inserción en los mercados de productos, insumos y capitales⁸⁹. Sin embargo, esto no ocurre. Y en ese sentido, se coincide con Murmis (1988, en Benencia 1997: 128) quien afirma que es necesario distinguir:

“... la capacidad de las empresas en expandirse y las características de estas empresas desde el punto de vista social; en segundo lugar, no hay que hacer de la capacidad de expansión una magnitud de dos valores, con posibilidades de sólo nada o todo, sino de explorar los alcances y límites de la expansión en relación con las características de las empresas; en tercer lugar, no hay que considerar que la capacidad de expansión de un tipo de unidad implica dejar de lado toda exploración de formas alternativas que pudieran asumir esas tareas...”

En el caso del Cinturón Hortícola de La Plata, la expansión de los grandes productores fue (luego de una etapa horizontal) principalmente vertical. Como causante de las grietas de este modelo, aunque también en parte como consecuencia de las mismas, el horticultor boliviano transformó y revirtió esta tendencia de dicotomía o polarización productiva. De esta manera, el proceso de concentración de tierras y de capital resultante hubiera sido la esperable consecuencia en el sector, de no ser por la presencia y protagonismo de este viejo actor (peón-mediero) en un nuevo rol (productor).

Este sujeto es el resultado de una movilidad geográfica -de Bolivia hacia la región platense- y una movilidad social -de campesino a productor capitalizado-. Por un lado, existe la descomposición de la estructura campesina con la consecuente semiproletarización de los

⁸⁹ Aunque es justo explicitar que el mismo Kautsky reconocía la posibilidad que, a diferencia de la industria, en la agricultura la mayor extensión de un predio no necesariamente implica ventajas sobre una de menor tamaño. En ese caso, entra a jugar la incorporación de capital y el manejo intensivo de la misma (Kautsky, 2002: 173). Es decir, justamente las variables más destacables del Cinturón Hortícola Platense. Y por otra parte, el teórico socialdemócrata reconoce la resistencia a la desaparición de este pequeño productor familiar, utilizando una serie de estrategias (Ibíd.: 124).

miembros de una familia en Bolivia. Estos semiproletarios migran a la Argentina, en donde encuentran un área que le brinda oportunidades -Cinturón Hortícola Platense-, logrando una movilidad social como productores capitalistas, a partir de una estrategia de acumulación que conserva y combina elementos campesinos.

La horticultura platense lo adopta y el horticultor boliviano se adapta a las condiciones y características de aquel sistema productivo, cuyas tensiones iban en aumento. Es para destacar el fuerte carácter clánico de la migración boliviana, que mediante formas particulares de relaciones intrafamiliares y entre paisanos de la misma región (Tarija, principalmente) les ha permitido insertarse y progresar dentro del ámbito del sector hortícola platense en particular, a través de la provisión de trabajo, financiamiento, intercambio de información, y hasta contención.

En este marco de tensiones, el migrante boliviano comienza a adquirir cada vez mayor protagonismo. Primero como peón, etapa en donde acumula principalmente saberes y manejos de la actividad hortícola comercial, antes que capital o excedentes. Luego, ya con su familia, logra una pseudo asociación con un “patrón” bajo la modalidad de la mediería. Y si bien este formato es mucho más funcional a las necesidades del productor, el mismo le otorga al horticultor boliviano mayores posibilidades de acumulación. Esta acumulación de capital dinerario y el aprendizaje de semigestión de la quinta que adquiere resultarán importantes en su posterior ascenso hasta el eslabón de productor-arrendatario. Es así cuando la profundización de la crisis económica del país y el aumento de las tensiones del modelo productivo incrementan la permeabilidad social, logrando alcanzar el status de organizador de la producción, principalmente en la postdevaluación. Pese a arribar a este tercer peldaño en una situación de alta vulnerabilidad, y en un contexto de gran incertidumbre, logra no sólo sobrevivir, sino que se consolida y persiste en el proceso de reproducción ampliada. Y considerando que en la actualidad se observa una desaceleración de dichos procesos de transformación iniciados en la década pasada, los mismos lejos de evidenciar una reversión, muestran una expansión más lenta pero igual de firme, ya configurando a este actor en un rol preponderante dentro de la estructura hortícola platense.

La consolidación de este horticultor boliviano se sustenta en la flexibilidad y versatilidad que posee, que va desde la fuerte explotación de la mano de obra y acumulación capitalista hasta la resistencia típica de la agricultura familiar. Ya que la “racionalidad económica” del horticultor boliviano no es diferente a la del resto de los productores en un régimen capitalista. Ambos buscan la maximización de logros y la minimización de gastos. La

diferencia se encuentra en el criterio de logro o gastos y en su capacidad adaptativa. Para el horticultor boliviano, el criterio mínimo de eficiencia vendría dado por un nivel de ingresos que le permita mantener sus niveles previos de consumo y reponer los medios de producción gastados en el proceso, sin reducir su escala productiva (reproducción simple)⁹⁰. Y este nivel de ingresos que garantiza la reproducción simple no sólo es muy inferior en relación a la de un EH capitalista típico (debido al menor consumo, autoexplotación y no remuneración de la mano de obra familiar), sino que además esta explotación puede permanecer en dicho estado por largos períodos. Si bien el productor capitalista típico puede no obtener ganancias o bien hasta sufrir pérdidas, esto no será por lapsos prolongados, dado que el capital migraría en búsqueda de esferas de inversión más rentables. Mientras que la maximización de logros para ambos tipos tiene como finalidad la aspiración de ingresos mayores que los necesarios para una reproducción simple. Estos excedentes permiten una elevación en los patrones del consumo, o bien un aumento en la escala productiva (o un intermedio de ambas) (Cfr. Llambí, 1981: 134). El horticultor boliviano en La Plata, al menos en su actual y reciente etapa de productor, prioriza esos excedentes hacia la Unidad de Producción y la Reproducción Ampliada, manteniendo los niveles de consumo prácticamente igual a cuando era un simple peón.

Esta flexibilidad le permite adaptarse a un contexto hortícola históricamente cambiante.

Por lo tanto, la combinación de elementos campesinos y capitalistas no sería necesariamente un indicador de una etapa de transición, ni una situación pasajera en el proceso de diferenciación (de campesino a capitalista). Precisamente, la combinación de estos elementos le confiere permanencia en contextos difíciles, a la vez que en un marco más favorable, los convierte en puntal del desarrollo capitalista (Ver Pachano, 1980: 470). Esta última característica hace del horticultor boliviano un sujeto competitivamente más apto que el agricultor familiar tradicional. Ya que si bien en condiciones adversas logra resistir (y en mejores condiciones que las explotaciones capitalistas), en una situación de bonanza, posee una aptitud de diferenciación hacia arriba, similar o aun superior a la de la explotación familiar capitalista típica⁹¹.

⁹⁰ En cambio, la “racionalidad económica” del productor capitalista no tiene como criterio de eficiencia mínimo la reproducción simple, sino el logro de la tasa “normal de ganancia” de su capital. La maximización de logros, por su parte, implica la ampliación de la escala productiva en otras ramas de mayor rentabilidad (Llambí, 1981: 134).

⁹¹ Como metáfora, Raúl Paz (2006) describía las características de las explotaciones campesinas (léase también agricultura familiar) y capitalistas en analogía a los distintos tipos de bacterias. Existen dos categorías de bacterias bien definidas: las bacterias aeróbicas, que son altamente eficientes en presencia de altas concentraciones de oxígeno pero que ante su ausencia mueren, y las bacterias aeróbicas facultativas, que en un

3. Las lógicas.

Uno de los objetivos de la presente tesis es identificar los comportamientos o conjuntos de prácticas que determinan que el horticultor boliviano logre un ascenso social en un período y lugar específico. Dichas estrategias bolivianas son el resultado de una selección de aquellas prácticas que aparecen con mayor regularidad en los comportamientos de los horticultores bolivianos relevadas en sus diferentes estadios de la “escalera boliviana”. Pero claro está, no se puede hablar de un comportamiento boliviano como algo que identifique y prediga las prácticas mecánicamente, sino de características que -a grandes rasgos-, se observan en este grupo y que les permite este proceso de diferenciación a un gran número de ellos.

¿Por qué explotaciones de un sector, que ofertan igual producto a un mismo mercado, utilizan una tecnología y manejo similar, y hasta poseen similar dotación de factores toman diferentes decisiones⁹²?. Las diferentes percepciones, apreciaciones y disposiciones son los responsables de los diferentes matices que posibilitan la diferenciación social de estos sujetos. Es a partir de la interrelación del volumen de capital económico (condiciones objetivas de dotación de factores) y cultural (condiciones subjetivas, mas relacionadas con los conocimientos, aprendizajes, experiencias, actitudes, etc.) el que permite optar por una línea de acción particular, haciendo “razonable” decisiones productivas y domésticas que no se ajustarían con esa lógica si se evalúa bajo la perspectiva de la “racionalidad económica” tradicional.

Se acepta, desde el punto de vista weberiano, una racionalidad compartida entre horticultores bolivianos y los criollos e italianos. Según dicho pensador alemán, la conducta esencial del capitalismo se caracteriza por la búsqueda de la ganancia máxima (como fin más que como medio) a través de la utilización racional, calculada y metódica de los medios de producción y de las condiciones del mercado y del intercambio (Corredoyra, 1989). Sí surgen claramente diferencias si se toma a la racionalidad económica desde el punto de vista marxista, entendiéndose a aquella como las diferentes formas de calcular los costos de producción. Por

medio con oxígeno funcionan menos eficientemente que las anteriores, pero que ante su ausencia siguen teniendo actividad (persisten). El campesino sería entonces una bacteria aeróbica facultativa que aprendió a sobrevivir en un medio sin capital, donde empresas capitalistas (aeróbicas por excelencia) mueren, el campesino sobrevive. Pero cuando el contexto es “aeróbico”, demuestra una menor capacidad de crecimiento y desarrollo en relación a las explotaciones capitalistas. Por ende, los campesinos podían resistir en contextos adversos, pero crecer poco en coyunturas favorables. En este caso, el horticultor boliviano también resiste largos períodos de reproducción simple, y en un marco no adverso, su capacidad de crecimiento es tan o más competitivo que el del horticultor familiar típico.

⁹² Decisiones o estrategias que les permite a un subgrupo avanzar socialmente en ocasiones por sobre otros subgrupos.

lo que se podría inferir que las distintas concepciones de medición de los costos y esfuerzos (visión marxista) que poseen estos horticultores bolivianos⁹³ les permite un mayor poder de acumulación, siendo el propósito que guía a este proceso la acumulación de ganancia, ya no como medio de satisfacer necesidades sino como fin (visión weberiana).

La lógica que predomina en estos sujetos es la de **reproducción ampliada a través de la maximización de los ingresos y la minimización del consumo o gastos de reproducción de la fuerza de trabajo**. El convencimiento de esa posibilidad, independientemente de la dotación de recursos, es una variable que debe ser tenida en cuenta para el entendimiento de la lógica de acumulación del horticultor boliviano.

En este sentido, la elección de la horticultura como la mejor opción para el proceso de acumulación y la aspiración de continuar en ella, son fuertes elementos que determinan la elección de algunas estrategias. Las mismas pueden motivar respuestas diferentes e incluso opuestas a lo largo del tiempo en función de las transformaciones sufridas. Tal podría ser el caso de los horticultores italianos, quienes 50 años atrás podrían haber tenido una concepción similar a la de los actuales bolivianos y, en la actualidad, una percepción diferente, observándose así, estrategias diferentes (Rosenstein, 1997: 70ss).

Las características, combinación y evolución de algunas de las estrategias domésticas y productivas son llevadas a cabo por un sujeto que no puede ser considerado campesino, como tampoco capitalista. El ascenso social lo tiene al sujeto no como mero resultado del proceso, sino como activo protagonista del mismo, impactando esto a su vez, en forma gradual pero ininterrumpidamente en su comportamiento y, por ende, en su categorización. Las características de este horticultor con rasgos campesinos son en parte similares a los farmers de Archetti y Stölen (1975). Ambos conservan de los campesinos el empleo de mano de obra familiar, pero se diferencian de aquel por su evidente proceso de acumulación sostenido en el tiempo. Sin embargo, también distan del capitalista, tanto por el empleo de la mano de obra familiar como por el desinterés puesto en la maximización de los beneficios. Y en el caso de estos horticultores bolivianos, si bien conservan del campesino la contracción del consumo, la autoexplotación de la mano de obra y una valorización subjetiva y difícilmente mensurable del trabajo familiar, su racionalidad se modifica. Es decir, su comportamiento en este contexto capitalista se estructura si bien buscando maximizar los ingresos (y no necesariamente los

⁹³ Estas diferentes formas de calcular los costos también fueron advertidas por Archetti y Stölen (1975: 151) en el caso de los colonos del Norte de Santa Fe.

beneficios) el propósito o fin no es la supervivencia o la reproducción simple, sino la acumulación de capital. Y esta acumulación no tiene un destino de mejorar las condiciones de vida (al menos en esta etapa) sino la de su uso como capital, es decir, para ampliar el proceso productivo vía inversión en invernáculos principalmente, maquinarias, vehículos, etc. en menor medida.

El cambio de la racionalidad del ahora horticultor boliviano en relación al campesino pre-migración es el más importante.

*“Allá trabajábamos la quinta pero era para vivir, en Octubre se siembra y para Abril ya vino todo...era haba, lechuga, tomate, maíz, trigo, pero para vivir. Todas las casas tienen un pedazo de campo pero no siembran para vender... porque no es como acá que se necesita un sueldo... **allá sin sueldo se vive y acá se vende para el sueldo, para vivir...**”*

(Krasner y Ockler, 2008).

Si bien resultan también importantes variables como la cercanía a la frontera, práctica común en la zona, etc., estas intenciones de progresar económicamente fue uno de los motivos que los incentivó a migrar. Ya en un contexto claramente capitalista como el del Cinturón Hortícola Platense, **la búsqueda de maximizar los ingresos con el propósito de acumular capital pasa a ser así el eje que articula las demás estrategias que lleva a cabo este sujeto.**

De esta manera, se considera al actor bajo estudio -el horticultor boliviano- como “ni campesino ni capitalista”, parafraseando a Archetti y Stölen, y tampoco como farmer. Es así como estos “productores con rasgos campesinos” poseen un origen campesino, que la descomposición no logró eliminar totalmente, y que combina con claros (y a veces fundamentalistas) comportamientos capitalistas.

¿Cómo acumulan capital?: a través de la generación de excedentes. Los excedentes son los remanentes de los ingresos una vez cubierta la reproducción de la fuerza de trabajo (en el caso del boliviano como trabajador) y la reproducción simple (en el caso de productor). Esta última implica no sólo garantizar la reproducción familiar, sino que también mantener el capital existente en la unidad de explotación.

En este marco, la lógica del horticultor boliviano es dual:

- Por un lado minimizan los ingresos necesarios y destinados para la reproducción familiar, privilegiando a la Unidad de Producción.

- Por otro lado busca maximizar los ingresos, a través de una serie de estrategias y una priorización en la adquisición de bienes de capital.

De esta combinación de maximización de ingresos y minimización de gastos de reproducción logra un mayor grado de acumulación que le permite a su vez un mayor ingreso vía la capitalización. Este mayor ingreso no genera un crecimiento en forma proporcional al gasto destinado a la reproducción familiar, que sigue restringido. De esta manera, el excedente que vuelve a conseguir año tras año es mayor al que conseguiría un capitalista típico, debido a su mayor tasa de reinversión.

Esta reinversión tiene como destino privilegiado el invernáculo, fundamentándose dicha elección en una serie de variables de índole económica, técnica, comercial, entre otras. Finalmente, el acceso al status de productor en forma relativamente masiva, su persistencia en dicho status, consolidación y aun crecimiento, hace que se deba catalogar a dicha lógica como exitosa.

4. Las estrategias.

En cuanto a las estrategias relevadas, se puede observar que mientras algunas se mantienen constantes o con leves modificaciones, otras caracterizan justamente a cada uno de los escalones o estadios del proceso de ascenso social del horticultor boliviano.

Entre las primeras, es para destacar la contracción del consumo, la producción de bienes de uso, la autoexplotación de la mano de obra y del trabajo familiar.

Si bien en los primeros estadios de la “escalera boliviana” (durante la etapa de peón principalmente) la **contracción del consumo** lejos de ser una opción es una imposición, dicha recurso no se modifica sustancialmente en peldaños superiores. Así, la contracción del consumo en situaciones económicas más “holgadas” es una práctica que persiste como estrategia tendiente a lograr un proceso de mayor acumulación. En el caso particular de las condiciones (modestas) de la vivienda es una constante, tanto del peón, mediero como del productor boliviano, cuyas causales varían en el tiempo. La misma responde a los limitados excedentes generados en su condición de peón y de mediero, y la precarización de tenencia de la tierra (en su rol de productor-arrendatario), aunque se debe enmarcar en su estrategia de contracción del consumo. En este sentido, se entiende que la contracción del consumo, aun cuando los excedentes del horticultor boliviano son relativamente importantes, muestra la existencia de un nivel suficiente que no busca superar (al menos en esta etapa), al considerarlo

culturalmente como marginal y/o al privilegiar la acumulación (para reducir los riesgos futuros y/o como fin mismo).

En su anterior etapa como campesino en Bolivia, la **producción prioritaria de bienes de uso** (es decir, de productos para autoconsumo) le otorgaba una gran independencia ante los avatares que podían suceder en los mercados. Asimismo, de existir excedentes, se comercializaban en búsqueda no de acumular, sino de obtener bienes que ellos no producían. Si bien la actividad que realiza en el sector hortícola tras la migración es claramente comercial, dichas mercancías son a la vez bienes de uso, por lo que continúan siendo parte importante de la dieta familiar durante todos los estadios del ascenso social, brindando flexibilidad para una mayor contracción del consumo. Pero claro está que el sistema en donde se halla actualmente inserto le impide la opción de prescindencia del mercado, por cuanto la posibilidad de la autoproducción de alimentos no lo exime de la necesidad de contar con dinero para afrontar exigencias tales como el pago del arrendamiento y de bienes que no se producen en la quinta⁹⁴. Por lo tanto, la producción de bienes de uso es una estrategia típicamente campesina que, ante este cambio de contexto, aun le sigue aportando al horticultor boliviano cierto grado de flexibilidad⁹⁵.

Similar al caso de la contracción del consumo, la **explotación de la mano de obra** fue una imposición en los primeros estadios de la “escalera boliviana”, en un marco de precarización, desprotección y aprovechamiento que hacían uso (y abuso) los productores. Más allá de esto, siendo el único factor de producción disponible durante mucho tiempo, su uso intensivo autoimpuesto (**autoexplotación**) resultó una estrategia medular en el proceso de ascenso social, asociado tanto a la no concepción del trabajo como factor independiente, medible y con una valorización subjetiva, atada a pautas culturales propias, como así también a la concepción de que el esfuerzo físico directo es la única forma de lograr el progreso, teniendo como estímulo y espejo la evolución de otros paisanos de la zona. Dicha estrategia persiste en todos los estratos, y significa además un claro quiebre con el postulado de Chayanov (1985: 56) en cuanto a que el trabajo del campesino persigue como fin la satisfacción de sus

⁹⁴ Se destaca, por lo tanto, otro cambio en la estrategia productiva. Si bien en la Argentina (y aún en la etapa de productor) el horticultor boliviano continúa produciendo bienes de uso y mercancías, su relación se invierte. Mientras que el campesino típico produce bienes de uso y comercializa los excedentes, el productor familiar produce mercancías y sólo consume una parte menor de ellas. Clara diferencia demuestra el productor netamente capitalista, quien produce exclusivamente mercancías, obteniendo lo que necesita del mercado.

⁹⁵ Y si bien reduce su importancia relativa, el aporte a la economía familiar no es despreciable. Por caso, diferentes mediciones hechas en Uruguay y en Argentina muestran que estas representan entre un 20 y un 30% de los ingresos totales (Piñeiro, 2003: 13). Si bien el aporte de las verduras a la comida diaria es de importancia para la familia de horticultores, la posibilidad de producción de otros bienes de uso (huevos, pollos, cerdos, etc.) se ven limitadas en las quintas en relación a una explotación chacarera.

necesidades de reproducción simple. Lo que estaría confirmando su proceso de descomposición.

Por último, la estrategia de la utilización del **trabajo familiar** tiene el doble objetivo de ofertar una mayor cantidad de este recurso totalmente flexibilizado, sumado al ahorro del costo de la mano de obra externa. Sin embargo, la contratación de trabajadores es más frecuente en los estratos altos de la “escalera boliviana”, invariablemente a través de la contratación de paisanos⁹⁶, bajo la modalidad de asalariado o “tantero”, con (bajas) retribuciones similares a las que se otorgan en alguna quinta de patrón no familiar o de quinteros “tradicionales”. Pero lo más destacable de este último comportamiento, es que la contratación de la mano de obra no tiene un fin de suplantación, sino de complementación, con el propósito ya sea de ampliación de la actividad y/o para que algún familiar pueda dedicarse a nuevas tareas que requieren mayor confianza y/o dedicación, tales como la comercialización. Esto a su vez tiene una doble lectura: a) por un lado comienza a erosionar otra típica característica campesina, como es el nivel simple de división social del trabajo dentro de la unidad productiva; b) pero paralelamente, su nivel y comportamiento capitalista no se corresponde (al menos hasta ahora) con un proceso de descampesinización, en la cual el aumento del trabajo asalariado concuerda con la disolución de la familia como fuente de mano de obra y la reducción del aporte físico del productor.

Es para destacar la persistencia de la autoexplotación, el uso intensivo y no remunerado de la mano de obra familiar, como así también de la contracción del consumo, aun con significativos niveles de acumulación.

También se observan una serie de estrategias que fueron variando a medida que se avanzaba en la “escalera boliviana”, acorde a las posibilidades de acumulación y a la asunción de mayores riesgos.

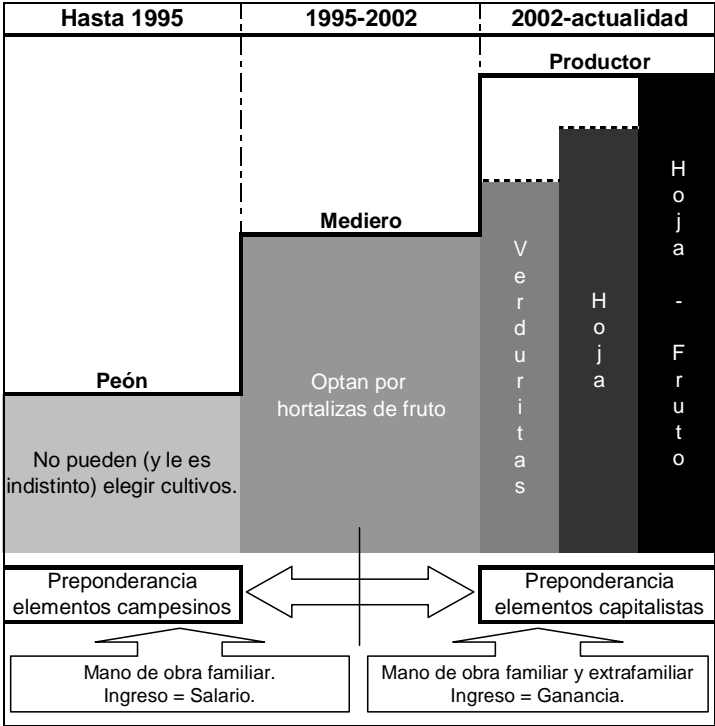
En el marco de las lógicas de acumulación, existen una serie de estrategias técnico - productivas en donde el horticultor boliviano se estaría apoyando en su proceso de diferenciación. Justamente, a medida que se asciende socialmente, la acumulación también crece, coherentemente con la asunción de riesgo. Existe una relación directa entre el grado de acumulación y el riesgo, variables que se pueden asociar a los tipos de cultivo que se realiza.

⁹⁶ Y generalmente con algún tipo de lazo familiar o, por lo menos, provenientes del mismo municipio o provincia de la familia boliviana.

Es decir, el mayor riesgo económico que implica el ascenso de peón a mediero y de mediero a productor genera cambios en el producto que se tiende a producir como mercancía, como así también en la capacidad de apropiación del ingreso. Mientras en la etapa de peón el cultivo a trabajar le era indistinto (ya que su ingreso era fijo y su poder de decisión casi nulo), en su rol de mediero busca influir para que se trabajen cultivos de fruto que posibilita un mayor grado de acumulación, cuyos riesgos (de mercado y productivo) y costos se comparten con el productor. Pero esta posibilidad de dilución de riesgos y costos desaparece en la etapa de productor, por lo que su nivel considerado aceptable será variable en función del grado de vulnerabilidad económica. Como esta última decrece a medida que el productor sigue acumulando, se puede diferenciar en este estrato una miniescalera con tres peldaños. En cada uno de esos escalones se van incrementando los ingresos proporcionalmente a la asunción de riesgos, al mismo tiempo que se logra reinvertir. De esta manera, en el último estrato de la “escalera boliviana”, la actividad productiva se inicia básicamente con hortalizas de hoja (cultivo asociado a la retribución del trabajo = salario), y a medida que logra acumular, se incorporan las hortalizas de fruto (cultivo asociado a la retribución del capital = ganancia).

A modo de síntesis, se presenta el Cuadro N°16 que esquematiza algunos elementos desarrollados en este apartado:

Cuadro N°16. Esquematización de la “escalera boliviana”, los cultivos en cada peldaño y la evolución de la relación de los elementos campesinos y capitalistas.



Fuente: Elaboración propia.

5. Particularidades y paradojas del desarrollo capitalista en el CHP.

Vemos entonces una serie de estrategias campesinas con características de resistencia (Ver Kautsky, 2002: 124), utilizando para ello herramientas de la producción familiar, tales como las ventajas de dispensar un mayor cuidado a la producción, en el control extremo de las pautas de producción y de los gastos (personales y de producción) y en el máximo despliegue de su propia mano de obra familiar. Particularmente, este sujeto tiene un menor consumo, mayor capacidad de trabajo (ya sea por la edad cuando se comienza, como así también por la explotación que hacen de ella) a la vez que persiste con la residencia en la quinta. Esto último trae como consecuencias un autolimitado gasto en búsqueda de mayor confort y el efecto de fusión del niño y el adolescente con las tareas auxiliares y el aprendizaje que esta les genera, favoreciendo la continuidad de la tradición/explotación familiar. Es decir, aquí también habría una relación directamente proporcional entre residencia en la quinta y reproducción de la unidad productiva (Cfr. Balsa, 2006: 178-186).

Esta maximización de los ingresos y minimización de los egresos “superfluos” le permite un grado de acumulación mayor, que es destinado casi exclusivamente a la ampliación de los medios de producción, con una clara lógica capitalista. Y mas precisamente, la inversión en algunos medios de producción (invernáculos principalmente) y no en otros (tierra, maquinarias, etc.) le permite una reproducción ampliada y ascenso social. Por lo tanto, existe una mayor tasa de reinversión y un destino de inversión del capital exitoso, si se entiende por esto último persistir, consolidarse y acumular.

Este proceso de acumulación, muchas veces superior al que logran horticultores instalados y capitalizados, es parte significativa de la actual etapa de capitalización del Cinturón Hortícola Platense. La paradoja de esta acumulación de capital en el sector, es que uno de sus grandes protagonistas es, a su vez, responsable directo de que el mismo no se centralice, es decir, que la producción no se concentre.

La otra paradoja que se evidencia hace referencia a la vía o forma del desarrollo del capitalismo en el Cinturón Hortícola Platense, la región hortícola más capitalizada.

Según Azcuy Ameghino (2007: 59), es requisito para el avance del capitalismo el fenómeno de la descampesinización suficiente⁹⁷. Ya que al basarse la unidad productiva familiar/campesina en el trabajo doméstico, le restaría posibilidades de expansión al régimen capitalista, basado en el sistema del trabajo asalariado. Es necesario, pues, el proceso de descampesinización suficiente, para que estos productores directos sean “liberados” de sus antiguos medios de producción y subsistencia, para que se vean forzados a ingresar “voluntariamente” a la contractualidad del vínculo salarial. Más concretamente “*no puede afirmarse el predominio del capitalismo en el campo si la parte principal de la producción agropecuaria no se lleva mediante esta forma (con peones) de organización social del trabajo*” (Ibíd.). En el caso de la horticultura platense, el relevamiento del 2005 informa que el 64% de la mano de obra es familiar, elevándose ese número al 78% en el caso de quintas de bolivianos (García, 2009).

Sin embargo, se coincide con Pachano (1980: 471) en cuanto a que existen diversos casos como el que se analiza del Cinturón Hortícola Platense, en donde no es necesaria la polarización de proletarios y burgueses para que avance el capitalismo. Más aun, en este caso se puede aseverar que el capitalismo ha encontrado mecanismos no capitalistas (o, mejor dicho, no típicamente capitalistas) para encauzar su desarrollo.

Finalmente, a modo de reflexión general, se puede afirmar que el desarrollo del capitalismo en el agro posee diferentes expresiones, existiendo aun hoy día discusiones acerca de las diferentes vías por las que tuvo/tiene que atravesar. La presente tesis no aporta en el sentido de determinar las líneas generales del capitalismo agrario, sino más bien en detectar sus particularidades.

⁹⁷ Azcuy Ameghino interpreta la tesis leninista de la descampesinización como un proceso no mecánico y sí gradual, en donde este concepto haría referencia a que esta transformación sea predominante para que prevalezca el modo de producción capitalista. En palabras del autor: “...de ninguna manera la teoría marxista afirma la absolutización de dicha descampesinización. De hecho, se trata de una tesis ajena al materialismo histórico en tanto en su marco conceptual sólo corresponde hablar de una descampesinización suficiente. ¿Suficiente para qué?. Suficiente para poder afirmar el predominio a escala social de las relaciones de producción capitalistas por sobre otras relaciones anteriores con las que estas inevitablemente coexisten [...] la presencia de burgueses y proletarios puros en el agro [...] coexiste largamente con un campesinado subsistente, que a medida que avanza el capitalismo profundiza sus contradicciones internas de manera que, vía una descampesinización parcial, las fracciones de clase en las que se ha dividido tienden a antagonizar y a divorciarse, vaciando cada vez más de contenido a la condición común de campesinos” (Azcuy Ameghino, 2004: 168 y ss.)

BIBLIOGRAFIA.

- Alonso, Luis (1995), "Sujeto y Discurso: El lugar de la entrevista abierta en las prácticas de la sociología cualitativa". En Delgado J. M. y Gutiérrez, J. *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*. Síntesis. Madrid.
- Aparicio, Susana (2005), "Trabajos y trabajadores en el sector agropecuario de la Argentina". En: *El campo argentino en la encrucijada. Estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad*. Norma Giarraca y Miguel Teubal coordinadores. Buenos Aires: Alianza Editorial. Pp. 193-221.
- Archenti, Adriana; Ringuélet, Roberto; Salva, María (1993), "Los procesos de diferenciación en los productores hortícolas de La Plata. Continuidad y cambio". Revista ETNIA N°38-39, Eudeba. Ene-Dic.
- Archenti, Adriana; Attademo, Silvia; Ringuélet, Roberto; Sabarots, Horacio (1995), "Estrategias sociales de identidad: la dimensión étnica en el Gran La Plata-Argentina". Actas del 2do. Congreso Nacional de Ciencia Política. Mendoza, Noviembre de 1995. Mendoza.
- Archenti, Adriana (2000), "El espacio social en la horticultura platense: migración y trabajo". En: Roberto Ringuélet (coord.) *Espacio tecnológico, población y reproducción social en el sector hortícola de La Plata*. Serie Estudios e Investigaciones N°39. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación - UNLP, Buenos Aires. Pp. 57-66.
- Archetti, Eduardo y Stölen, Kristi (1975), *Explotación Familiar y acumulación de capital en el campo argentino*. Buenos Aires: Siglo XXI Argentina Editores SA.
- Azcuy Ameghino, Eduardo (2007), "Producción familiar, producción capitalista y descampesinización: aspectos teóricos y problemas interpretativos" En: Graciano, O. y Lázaro, S. (comp.). *La Argentina rural del siglo XX. Fuentes, problemas y métodos*, Buenos Aires, La Colmena.
- Azcuy Ameghino, Eduardo (2004), "De la convertibilidad a la devaluación: el agro pampeano y el modelo neoliberal, 1991-2001". En Azcuy Ameghino, E.: *Trincheras en la historia*, Buenos Aires. Cap. XIII, Pp. 229-272.
- Azcuy Ameghino, Eduardo (2004), "Capitalismo y campesinado: el marxismo y las clases sociales en el campo". En Azcuy Ameghino, E.: *Trincheras en la historia*, Buenos Aires. Cap. X, Pp163-190.
- Barsky, Osvaldo, et al. (1988), *La agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales*. Fondo de Cultura Económica/IICA/ CISEA, Buenos Aires. 1° Edición. 422 pp.
- Barsky, Osvaldo y Gelman, Jorge (2001), *Historia del Agro Argentino*. Grijalbo-Mondadori, Bs. As., 2001. 460 pp.
- Benencia, Roberto (2006), "Bolivianización de la horticultura en la Argentina. Procesos de migración transnacional y construcción de territorios productivos". En Grimson, A. y Jelin, E. (comp.), *Migraciones regionales hacia la Argentina. Diferencias, desigualdad y derechos*. Buenos Aires, Prometeo Libros.

- Benencia, Roberto y Quaranta, Germán (2006), “Mercados de trabajo y economía de enclave. La escalera boliviana en la actualidad”. En Revista Estudios Migratorios Latinoamericanos N°60, CEMLA.
- Benencia, Roberto y Quaranta, Germán (2005), “Producción, trabajo y nacionalidad: configuraciones territoriales de la producción hortícola del cinturón verde bonaerense”. Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios (PIEA). Pp 101-132.
- Benencia, Roberto y Quaranta, Germán (2003), “Producción hortícola: regulación social del trabajo en el área más capitalizada del cinturón verde bonaerense”. Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET). 6° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo: Los trabajadores y el trabajo en la crisis. 13 al 16 de Agosto de 2003. Buenos Aires. Pp 23.
- Benencia, Roberto (2003), “La inmigración limítrofe”. En: Fernando Devoto *Historia de la inmigración en la Argentina*. 1° Edición. Buenos Aires: Sudamericana. Pp 433-484.
- Benencia, Roberto (1999), “El concepto de movilidad social en los estudios rurales”. En: Norma Giarraca (coord.) *Estudios Rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas*. Editorial La Colmena. Pp. 77-95.
- Benencia, Roberto (1998), “De peones a patrones quinteros”, en Estudios Migratorios Latinoamericanos N° 35, CEMLA, Buenos Aires.
- Benencia, Roberto (Coord.) (1997), *Área Hortícola Bonaerense*. Editorial La Colmena, Buenos Aires. 279 pp.
- Benencia, Roberto (1994), "La horticultura bonaerense: lógicas productivas y cambios en el mercado de trabajo", en Desarrollo Económico-Revista de Ciencias Sociales N° 132, IDES, Buenos Aires.
- Benencia, Roberto y Cattaneo, Carlos (1989), “La crisis de sobreproducción en el área hortícola bonaerense: causas, consecuencias y estrategias adoptadas para paliar sus efectos”. Cátedra de Extensión y Sociología Rural, Facultad de Agronomía (UBA). Buenos Aires.
- Bourdieu, Pierre (1991), *El Sentido Práctico*. Editorial Taurus: Madrid.
- Bourdieu, Pierre (1988), *Cosas dichas*. Editorial Gedisa: Buenos Aires.
- Castro, Antonio y Lessa, Carlos (1981), *Introducción a la economía: un enfoque estructuralista*. Siglo XXI Editores. Vigésimocuarta edición. 166 pp.
- Cieza, Ramón (2004), “Asesoramiento profesional y manejo de nuevas tecnologías en unidades de producción hortícolas del Gran La Plata, Argentina” *Scientia Agraria*, v.5, n.1-2, Pp.79-85.
- Censo Hortícola de Buenos Aires 1998 (CHBA'98). Ministerio de Asuntos Agrarios de la Prov. de Buenos Aires, INDEC y Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.
- Censo Hortícola Bonaerense 2001 (CHBA'01). Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación de la Prov. de Buenos Aires, INDEC y Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.
- Censo Hortiflorícola de Buenos Aires 2005 (CHFBA'05). Ministerio de Asuntos Agrarios y Ministerio de Economía de la Prov. de Buenos Aires. 116 pp.

- CFI (2006), “Detección y Georeferenciación de Áreas de Explotación Hortícola” INFORME FINAL (Junio de 2006) Consejo Federal de Inversiones, Impulso Agrícola - Censo Hortícola Bonaerense 2005. F. B. y Asociados S.R.L.
- Corredoyra, José (1989), “Capitalismo”. En: Torcuato Di Tella *et al*, *Diccionario de Ciencias Sociales y Políticas*. Buenos Aires: Puntosur.
- Chayanov, Alexander (1985), *La organización de la unidad económica campesina*. Buenos Aires, Nueva Visión.
- Di Tella, Torcuato (1989), “Movilidad Social”. En: Torcuato Di Tella *et al*, *Diccionario de Ciencias Sociales y Políticas*. Buenos Aires: Puntosur.
- Feito, Maria Carolina (2005), *Antropología y desarrollo. Contribuciones al abordaje etnográfico a las políticas sociales rurales. El caso de la producción hortícola bonaerense*. 1° Edición. Buenos Aires: Editorial La Colmena. 140 pp.
- García, Matías (2009), “Agricultura familiar en el sector hortícola. Un tipo social que se resiste a desaparecer”. En IV Congreso Argentino y Latinoamericano de Antropología Rural. Organizado por NADAR y el INTA, 25, 26 y 27 de Marzo de 2009. Hotel 13 de Julio, Mar del Plata (Buenos Aires).
- García, Matías y Kebat, Claudia (2008), “Transformaciones en la horticultura platense. Una mirada a través de los censos”. En *Realidad Económica* N°237. IADE, Buenos Aires. Pp. 110-134.
- García, Matías; Le Gall, Julie; Mierez, Liliana (2008), “Comercialización tradicional de hortalizas en la región metropolitana de Buenos Aires”. *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. de Buenos Aires)*. Año 13 N°40 (2° etapa) Diciembre de 2008. Pp. 8-15.
- García, Matías y Mierez, Liliana (2007b), “Problemática de la mano de obra en la horticultura platense”. Ponencia con referato expuesto en las V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. 7 al 9 de Noviembre de 2007, Facultad de Ciencias Económicas (UBA).
- García, Matías y Mierez Liliana (2007a), “Cultivos al aire libre. Importancia y razones en la región hortícola más capitalizada”. *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. de Buenos Aires)*. Año 12 N°35 (2° etapa) Abril de 2007. Pp. 22-27.
- García, Matías y Mierez Liliana (2006b), “Inicio, expansión y características de la tecnología del invernáculo en el Cinturón Hortícola Platense”. *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. de Buenos Aires)*. Año 11 N°34 (2° etapa) Diciembre de 2006. Pp. 4-10.
- García, Matías y Mierez Liliana (2006a), “Particularidades del sistema de comercialización de lechuga en el Cinturón Hortícola Platense”. *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires y Ministerio de Asuntos Agrarios (Prov. de Buenos Aires)*. Año 11 N°32 (2° etapa) Abril de 2006. Pp. 14 -19.
- García, Matías (2006), “Impacto de la devaluación de principios de 2002 en el Cinturón Hortícola Platense. Estrategias tecnológicas de producción y comercialización

- adoptadas, sus resultados y consecuencias” Beca de Iniciación 2004-2006. Director Guillermo Hang. Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP)
- Giberti, Horacio (1984), “Las dos Argentinas agropecuarias”. Realidad Económica, N°60-61. IADE. Buenos Aires. Pp. 28-48.
- González Montero, Jesús; Pérez García, Antonio; León Delgado, Francisco; Olivares Diez, José; Calderón Luna, Hernán; Astori Zaragoza, Danilo; Figueroa Tomic, Sergio; Lee, Terence (1981), *La Planificación del Desarrollo Agropecuario*. Vol. I. Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social. 3° edición.
- Gutman, Graciela y Gorenstein, Silvia (2003), “Territorio y sistemas agroalimentarios. Enfoques conceptuales y dinámicas recientes en la Argentina”. Desarrollo Económico, Vol. 42, No. 168. Pp. 563-587.
- Gutman, Pablo; Gutman, Graciela.; Dascal, Guillermo (1987), *El campo en la ciudad. La producción agrícola en el Gran Buenos Aires*. Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR). 155pp.
- Hang, Guillermo; Bifaretti, Adrián; Sarandon, Ramiro (1995), “Caracterización del Sistema de Producción Hortícola Empesario en el partido de La Plata”. Revista de la Facultad de Agronomía, La Plata Tomo 71 (2), Pp: 255-267.
- Hang, Guillermo y Bifaretti, Adrián (2000), “Horticultura empresarial en el Gran Buenos Aires: su adaptación a los cambios producidos en el sistema de comercialización”. Revista Realidad Económica N° 169. Editada por el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE). Ene/Feb. Pp 177-200.
- Kautsky, Karl (2002), *La cuestión agraria*. Siglo XXI editores: México. 540 pp.
- Kraser, Belén y Ockier, Cecilia (2008), “El circuito económico hortícola en manos de la comunidad boliviana. De la práctica de subsistencia a la agricultura comercial”. En V Jornadas de Investigación y Debate “Trabajo, propiedad y tecnología en el mundo rural argentino” - Homenaje al Profesor Miguel Murmis. 23, 24 y 25 de abril de 2008. Universidad Nacional de Quilmes. (Bernal, Buenos Aires).
- Kraser, Belén y Ockier, Cecilia (2007), “La población boliviana en la localidad de General Daniel Cerri. Práctica cultural y accionar de los agentes en la horticultura”. V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. 7 al 9 de Noviembre de 2007, Facultad de Ciencias Económicas (UBA).
- Kulfas, Matías y Schorr, Martín (2000), “Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años 90”. Revista Realidad Económica N° 176 IADE. Buenos Aires.
- Lenin, Vladimir (1973), *El desarrollo del capitalismo en Rusia. El proceso de la formación del mercado interior para la gran industria*. Ediciones Estudio, Buenos Aires.
- Lombardo, Patricia y Tort, María Isabel (1999), “Estrategias de intervención para pequeños y medianos productores agropecuarios de la década de los 90”. Revista Realidad Económica N° 168. IADE. Buenos Aires.
- López Castro, Natalia y González, Edgardo (2008), “Trabajo Infantil Agrario. Algunas notas sobre su conceptualización y legislación nacional actual”. Mimeo.
- Llambí, Luis (1981), “Las unidades de producción campesina en un intento de teorización”. En: Estudios Rurales Latinoamericanos (Colombia). (May-Ago). v.4 (2) Pp.125-153.

- Margiotta, Edgardo y Benencia, Roberto (1995), "Introducción al estudio de la Estructura Agraria. La perspectiva sociológica". Ayuda didáctica de la cátedra de Extensión y Sociología Rural. FAUBA.
- Mármora, Lelio (1989), "Movilidad geográfica". En Torcuato Di Tella et al. *Diccionario de Ciencias Sociales y Políticas*. Buenos Aires: Puntosur.
- Marx, Karl (2003), *El Capital*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.
- Mascali, Humberto (1990), "Trabajo y ciclo doméstico en las explotaciones familiares", *Ruralia* N°1, Pp. 81-106.
- Murmis, Miguel (1991), "Tipología de pequeños productores campesinos en América" en *Ruralia - FLACSO* N°2. Pp. 29-56.
- Pachano, Simón (1980), "Capitalización de campesinos: organización y estrategias". En: Barsky y otros, *Ecuador: cambios en el agro serrano*. Quito, FLACSO - Ceplaes. Pp 461-497.
- Paz, Raúl (2006), "Agricultura familiar y ciencias agrarias: ¿un paradigma en crisis?". *Revista Argentina de Humanidades y Ciencias Sociales*. Volumen 4, n° 1. Disponible en <http://www.sai.com.ar/metodologia/rahycs/rahycs_v4_n1_08.htm>. [05 de Mayo de 2009]
- Pineda, C. (1999) "Importación de tomate y pimiento en el mercado argentino. Algunos números sobre la entrada de mercadería brasileña". *Boletín Hortícola de la Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales (UNLP) - UEEA INTA Gran Buenos Aires*. Año 7 N°24. Pp. 38-41.
- Piñeiro, Diego (2003), "Caracterización de la producción familiar". Mimeo, 17 páginas.
- Ringuelet, Roberto; Archenti, Adriana; Salva, María; Attademo, Silvia (1991), "Tiempo de medianero". *Revista Cuestiones Agrarias Regionales*, N°6. Serie Estudios e Investigaciones de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación - UNLP, Buenos Aires.
- Ringuelet, Roberto (coord.) (2000), *Espacio tecnológico, población y reproducción social en el sector hortícola de La Plata*. Serie Estudios/Investigación N°39. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. UNLP. 148 pp.
- Rosenstein, Susana (1997), "Estrategias productivas y posibilidad de persistencia y/o desarrollo en productores hortícolas del Cinturón Verde de Rosario (provincia de Santa Fe)". Tesis de maestría en Ciencias Sociales Agrarias. FLACSO/Universidad Nacional de Rosario. Pp. 85.
- Sartelli, Eduardo (1998), "Entre la esencia y la apariencia, clase y estructura: ¿qué es un chacarero?". XVI Jornadas de Historia Económica. Universidad Nacional de Quilmes.
- Sassone, Susana (2000), "El enfoque cultural en Geografía. Nueva aproximación teórico-metodológica para el estudio de las migraciones internacionales". Seminario La migración internacional en América Latina en el nuevo milenio- UBA, 2, 3 y 4 de noviembre.
- Teubal, Miguel (1999), "Complejos y sistemas agroalimentarios. Aspectos teórico metodológicos". En: Norma Giarraca (coord.) *Estudios Rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas*. Editorial La Colmena. Pp. 97-121.

- Valles, Miguel (1997), *Técnicas cualitativas de investigación social. Reflexión metodológica y práctica profesional*. Síntesis. Madrid.
- Viteri, María Laura y Ghezan, Graciela (2003), “El impacto de la gran distribución minorista en la comercialización de frutas y hortalizas”. Disponible en <<http://www.inta.gov.ar/balcarce/info/documentos/econo/mercado/viteri.htm>> [18 de Febrero de 2009]
- Vigliola, Marta (1991), *Manual de horticultura*. 2º Edición. Buenos Aires: Hemisferio Sur. 232 pp.
- Weber, Max (1998), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Madrid: Ediciones ISTMO. 333 pp.
- Zuliani, Susana; Albanesi, Roxana; Quagliani, Ana; Rivera Rúa, Victorina; Trevizán, Alfredo (2003), “Modificaciones estructurales en las pymes hortícolas del Cinturón Rosarino (Argentina) ante los cambios del contexto nacional”. Revista de la Facultad de Ciencias Agrarias. Zavalla (Santa Fe). Año 3. Número 3. Pp. 79-98.

ANEXO

1. Guía de preguntas a productores.

GUÍA DE PREGUNTAS

Esta es simplemente una guía de preguntas que se llevaba en las entrevistas a campo. Raramente se hacían todas las preguntas y/o se respetaba el orden. En función de la disponibilidad y status (peón, mediero o productor) del entrevistado, se profundizaban algunos ítems, se circunscribían a la parte productiva (en donde se sienten más cómodos para hablar) o bien se buscaba triangular nueva información que surgía del trabajo a campo. Cada pregunta tiene a su vez todo un abanico de repreguntas, que se irá derivando en función de las respuestas del entrevistado.

Fecha

Nombre y apellido

Edad

Objetivo / Categoría del entrevistado

Dirección / lugar

Teléfono o celular

Contacto (Presentado por /se conoció a través de)

Lugar de nacimiento

¿Dónde y cuándo nació? (lo más detallado posible: nombre de localidad, distancia a la capital del Departamento) Comuna, Provincia, Departamento

¿Usted nació en el campo o en la ciudad? ¿Ciudad o Pueblo?

¿Cómo era el lugar donde nació?

Ocupación en Bolivia

¿En qué lugares de Bolivia residió (en el campo, el pueblo, la ciudad)? ¿Realizó migración interna?

¿A qué se dedicaba en Bolivia?

¿A qué se dedicaban sus padres?, ¿y sus hermanos?

Irse de Bolivia

¿Cuándo llegó por primera vez a la Argentina? ¿Qué edad tenía?

¿Por qué vino a la Argentina?, ¿por qué no a Paraguay, a Brasil o Chile?

¿A qué vino al país?

¿Quien le contó que había posibilidades en la Argentina? Alguien de su pueblo / de su familia lo mandó a llamar, o le avisó que había oportunidad de trabajo?

¿Vino sólo, con familiares, amigos?

Pasar la frontera

Dónde pasó la frontera / pasa en general (Villazón - La Quiaca, Yacuiba-Salvador Mazza)

Trayecto planificado hasta el destino final (¿La Plata?)

¿Cómo eran los trámites?, ¿tuvo problemas?

¿Cruzó solo? ¿Qué tipo de transporte? (¿Por qué?)

Llegar a la Argentina, llegar a Buenos Aires

¿Dónde llegó? ¿Por qué a Buenos Aires? (estuvo en otros lugares antes?, ¿haciendo qué cosas?)

¿Por qué a La Plata y no otro lugar del AMBA o de la Prov de Buenos Aires? ¿Dónde se instaló (barrio, casa)? ¿Por qué fue a ese lugar?, ¿Lo ayudaron a instalarse? ¿Quien? ¿Cómo? ¿Con quién vivió (paisanos, parientes, familia)?

¿Ya tenía previsto un trabajo?, de lo contrario, ¿cómo lo encontró? ¿Qué tipo de primer trabajo? ¿Cómo le pagaban, pudo ahorrar, para qué?

¿Por qué la horticultura y no otra actividad?

¿Fue lo que había “previsto” o imaginado?, ¿por qué?

Familia

Nombre (sexo)	Parentesco	Edad	Nacionalidad (¿nativo-opción?)	Fecha arribo al país	Lugar de residencia	Ocupación	Lugar de trabajo

Descripción y relaciones

¿Cómo está constituida su familia?

¿Cuántos familiares suyos quedan en Bolivia y cuantos hay aquí?

¿Cuándo llegaron, dónde viven, qué hacen?

¿Está casado, dónde, cuándo? ¿Nacionalidad?

¿Cuántos hijos tiene?

Edad y lugar de nacimiento (ciudadanía: boliviana o argentina)

Ocupación - Escuela

Cuestión de documentación

¿Tiene documento argentino?

Cómo lo obtuvo:

- Por amnistía (¿cual?: 1974, 1984, 1992?; ¿Cómo se enteró de la amnistía?)
- Hizo el trámite personal, por gestor.
- Plan Patria Grande (2006-2007)

¿Quiere tenerlo? ¿Como debe hacer para obtenerlo? (¿Cuáles son los trámites que debe hacer?)

■ TRABAJO

Quinta

¿Cantidad de hectáreas de la quinta?

Superficie hortícola (a campo y bajo invernáculo)

¿Trabaja otras quintas en la zona? ¿Dónde? ¿Bajo que forma?

Evolución: Con cuántas hectáreas empezó, dónde, cuándo... hasta hoy.

Desde que llegó a ser productor, cuanto tiempo tardó en poner invernáculos?, ¿por qué?

¿Arrienda la tierra?. Desde hace cuanto?, ¿como fue evolucionando el precio del arrendamiento?

¿Nunca pensó en comprar tierra?, ¿que se lo impidió? ¿Qué cambiaría si fuera propietario?

¿Por qué prioriza invertir en invernáculo/tractor/vehículo antes que en la compra de la tierra?

Función⁹⁸

¿Es propietario? ¿Arrendatario? ¿Aparcero? ¿Mediero? ¿Peón? ¿Otro?

Propietario:

¿Cuándo compró?

¿Posee medieros o asalariados?

Arrendatario:

¿Alquila por una cuota mensual fija al año?

¿Por cuánto dinero?

¿Tiene contrato escrito? ¿El contrato es por tres años?

¿Cómo logra acceder al status de productor?

⁹⁸ Habría que hacer una encuesta específica para cada tipo social (propietario, mediero, arrendatario y peón)

Mediero:

- ¿Tiene contrato? ¿Por cuanto tiempo?
- ¿Aporta insumos o sólo la mano de obra?,
- ¿Qué % del producto recibe?
- ¿Cómo logra acceder al status de mediero?

Peón:

- ¿Cuántas horas trabaja?, ¿cuánto le pagan?
- ¿Cómo ahorra dinero?, ¿para qué lo utilizaba?

¿Qué cosas aprendió? (“escalera boliviana”)

¿Cómo aprendió a trabajar en la horticultura?, Ayuda de los paisanos? ¿tiene asesoramiento?

CULTIVOS

Calendario productivo

¿Qué produce?

¿Por qué eligió esos cultivos? ¿Por qué esas proporciones de cada uno?

¿Cómo son las rotaciones? (en un año, es decir, verano/invierno)

¿Qué se hace bajo invernáculo, y qué a campo?

¿Sigue trabajando parte a campo?, ¿Por qué? ¿Si pudiera, trabajaría todo bajo invernáculo?, ¿por qué?

¿Siempre trabajó los mismos cultivos? Hipótesis:

- o Siendo **mediero** prefería cultivos de alta rentabilidad (y alto riesgo) como tomate y pimiento? ¿Hace tomate o pimiento? ¿Desde cuándo y por qué?
- o Cuando llegó a ser **productor**, ¿empezó con los de bajo valor pero rápido ciclo (hoja)? Dentro de esta estrategia, empezó con radicheta, rabanito y achicoria por el alto número de cortes y luego, al saturarse el mercado, paso a lechuga? ¿Son mucho más caras las semillas de esos tres productos que las de lechuga y acelga?

Insumos y Herramientas

¿Tiene tractor?

- o Si: ¿Cuándo lo compró? ¿Dónde lo compró? ¿Dónde lo hace arreglar? ¿Qué ventajas le da el tractor?
- o No: ¿Cómo hacen las labores primarias?, ¿tienen animales de trabajo? ¿cuánto sale la hora de tractor?, ¿está siempre disponible?. El tener estos problemas, qué cosas debe cambiar (el cultivo, la rotación, etc.)

Semillas ¿Dónde las compra? ¿Usted guarda semillas de una temporada a otra? Intercambian semillas con sus paisanos o parientes?

Fertilizantes y Agroquímicos: ¿dónde lo compra/ cómo decide su aplicación (tipo y dosis)?

Invernadero

¿Dónde lo compró? ¿Cuánto sale?, ¿cómo se financió (familiares, amigos, agronomía por su “condición de boliviano = cumplidor”)?

¿Por qué decidió poner invernáculos y no:

- comprar la tierra;
- comprar tractor;
- comprar un vehículo para comercializar?

Medio de transporte

Camión - camioneta - ninguno - flete

Modelo, año. Usos.

¿Cuándo lo compró?, ¿por qué? (ídem pregunta invernadero)

Mano de obra

¿Quiénes trabajan en su quinta? (familiares y no familiares)

¿Desde cuando contrata mano de obra extrafamiliar?, ¿por qué?

Los medieros, ¿que porcentaje reciben y qué tienen que aportar?

¿Tienen problemas con UATRE? ¿Y con algún otro organismo estatal?

¿Contrató alguna vez algún mediero o asalariado que no sea boliviano?, ¿por qué?

¿Dónde encontró sus empleados?, ¿los va buscar a Bolivia?, ¿son familiares o amigos? ¿son recomendados por familiares o amigos?

Comercialización de los productos y conocimiento de la cadena hortícola

¿Como comercializa su producción? (venta en quinta, Mercado Concentrador, vía consignatario o puesto propio).

1. Si vende en quinta

¿Por qué este canal?

¿A quienes le vende (nacionalidad)?, ¿a que mercados van esos productos?

¿Pensó alguna vez en vender en el mercado como mayorista? ¿y en poner una verdulería?

¿Está conforme con el precio que le pagan?

2. Si vende en Mercado Concentrador con puesto o en Playa Libre:

¿Por qué este canal?

¿Cómo se enteró del puesto? ¿Por que tal mercado y no otro?

¿Alguien de su familia va ahí a vender? ¿A qué mercado van: cerca o lejos?
¿Cómo van hacia allá? (Flete, móvil propio)
¿Complementan comprando mercadería en la zona?
¿Pensó alguna vez en poner una verdulería?
¿Está conforme con el precio que le pagan?

3. *Si vende en Mercado Concentrador a través de consignatario:*

¿Por qué este canal?
¿A quienes le vende (nacionalidad)?, ¿a que mercados va esos productos?
¿Pensó alguna vez en vender en el mercado como mayorista? ¿y en poner una verdulería?
¿Está conforme con el precio que le pagan?
¿Qué opina del consignatario?
Si es mediero: ¿sabe adonde van los productos? ¿Ya fue? ¿Qué % le corresponde?

REDES SOCIALES:

Relación con Bolivianos, con Argentinos

¿Conoce a los bolivianos que viven/trabajan en la zona?, ¿de qué parte de Bolivia son?
La mayoría son de Tarija: ¿por qué?
¿Qué tipo de vínculo tiene con otros horticultores bolivianos de la zona?
Contacto con los del barrio. ¿Le es lo mismo que sean argentinos o bolivianos?
¿Participa de fiestas, reuniones y otro tipo de actividades? ¿Cuáles? o ¿Por qué no?

Asociaciones: ¿Ud pertenece a alguna organización boliviana? De qué tipo (asociación de productores/medieros/trabajadores/etc., y para qué: vender, cosechar...)? ¿Es fuerte el papel de la colectividad acá? ¿Que logró la colectividad acá?

¿Cuándo se juntan?
¿Vienen las autoridades del barrio, del municipio?
Problemas en el barrio?

Ingreso, inversión y financiamiento

¿Les alcanza esa actividad para vivir? ¿Era mejor antes (de la devaluación)?
¿Qué margen les queda? ¿Cuánto gana?
Posibilidad de ahorro: ¿como lo logran?
Si tuviera algo de dinero, que sería lo que compraría? Por qué?

¿Como se financian para la compra de semillas, agroquímicos, invernáculos, tractores?
(amigos, parientes, agronomías)

¿Hay una discriminación positiva por ser bolivianos?

¿Han cambiado las condiciones o posibilidades de financiamiento?

RETORNO, RELACIONES CON EL “ALLA”

Idas y vueltas

¿Cada cuánto vuelve a Bolivia? En qué fecha y por cuánto tiempo?, ¿Con quién va?

¿A qué va? (Paseo, Visita a familiares, Para trabajar, Para buscar a trabajadores)

¿Qué hace?. ¿Trajo a familiares o gente de allá cuando volvió?

Algún miembro de su familia se fue a trabajar a Bolivia?

Vuelta a Bolivia

¿Piensa en la posibilidad de volver definitivamente a Bolivia algún día?

¿Piensa quedarse aquí en la Argentina y/o aquí en La Plata? ¿Tienen algo que ver sus hijos en esto?

Vínculos

¿Le quedan familiares allá? ¿Por qué no vinieron?

Se comunica con sus familiares por teléfono, correo postal, mail

¿Los ayuda a los que viven en Bolivia? ¿Cómo? Cuánto

¿Compró o compraría tierras, ganado o algún otro bien en Bolivia?

2. Cuadro con sistematización de entrevistas a horticultores bolivianos.

Identificación	Statu s actua l	La vida en Bolivia	La migración	Recorrido escalera	Estrategia productiva	Estrate- gia domésti- ca	Mano de Obra	Lógica de acumulación	Otros
BK	Medie ro	Nació en El Valle, un pueblo a 30 minutos de Tarija. Sus padres trabajaban en la agricultura haciendo vid, durazno, morrón, tomate, papa, maíz, arveja. Todo ello tenía como destino el mercado de Tarija, que era pequeño pero se podía vender todo.	En el 2001 vino a la Argentina acompañando a su padre que venía a la temporada de tomate a La Plata. Comenzó trabajando luego como mediero de un tío y al año con otro pariente. Ahora trabaja como mediero con su hermano para un arrendatario que es paisano. Los motivos que lo llevaron a migrar fueron la posibilidad de ganar no sólo para comer, sino de ahorrar algo, además de conocer algo.	Empezó a los 13 años como ayudante de su padre, quien trabajaba como mediero. Desde hace tres años que se queda en la Argentina a trabajar como mediero (es decir, desde los 16 años!).	Cultivan 1.25ha a campo y 0.5ha bajo cubierta. Adentro todo tomate, salvo en invierno que hacen apio y verdeo. Afuera un poco de todo. Hace tomate porque le gusta y sabe. Algo aprendió de cultivarlo en Bolivia, y las particularidades de cultivo de la Argentina se la enseñó su padre y sus parientes cuando trabajaba de mediero de estos últimos. Comenzó a producir tomate cuando pudo poner el invernáculo (con el patrón).	Viven en una casa modesta y forzada mente contraen el consumo .	El trabaja como mediero del patrón, quien aporta la tierra y el tractor sólo para labores primarias. Tiene un peón al que le paga por día para algunas tareas. Trabaja junto a su hermano menor (15 años). El padre viene y se puede quedar algunos meses, lo que les resulta de gran ayuda. No conocen ni siquiera el centro de La Plata. Están todo el día y todos los días en sus quintas (por trabajo y algo de miedo por falta de documentación).	Como mediero aportó el 50% para la construcción del invernáculo (el patrón puso las maderas y el mediero el trabajo para armarlo, y entre ambas partes se dividieron los gastos del plástico). Si pudiera, pondría más invernáculos. Si bien el patrón tiene tractor, no esta siempre disponible.	No se relaciona mucho con las actividades de la comunidad boliviana (bailes, fiestas, encuentros) porque no hay. Cada vez que vuelve a Bolivia (1 vez al año) lleva dinero para su familia. volviendo todos los años en Abril-Mayo a Bolivia, quedándose unos 15 días allá (no mas ya que hay mucho trabajo en la quinta).

BO	Productor	<p>Nació en Lajas, provincia de Méndez, Departamento de Tarija. Era campo esa zona. Los padres eran agricultores dueños de una pequeña parcela, teniendo además algunos animales. El destino de la producción era mayoritariamente para autoconsumo, mientras que el remanente se comercializaba.</p>	<p>En 1995 migra a Santa Fe, por sugerencia de un paisano. Vino para la temporada de Verano en las quintas. Pero como ganó tan poco dinero, casi ni le alcanzaba para el pasaje de vuelta. Por lo tanto se quedó trabajando en las quintas allí durante dos años.</p>	<p>En el año 1998 se volvió a Tarija y en el 2000 vuelve a la Argentina, directamente a La Plata, en donde trabajó de peón durante un año y medio y luego unos 8 meses como centajero (30%). Para pasar a ser productor acumula algo de dinero. Alquiló tres hectáreas (en donde está actualmente) al tiempo llama a su hermano que estaba en capital trabajando en la construcción (desde ese momento se dividen la quinta en partes iguales)</p>	<p>El 1° año como productor hacía sólo hoja (acelga, chaucha). Tomate hizo un poco en el 3° año.</p> <p>Venden a quinta, y siempre que pueden les venden al contado (no a comisión) pero si no se vende a comisión, no siempre vienen. Los camiones son un problema, ya que no siempre vienen. Lo hacen si vale una verdura, ahí si que viene y muchos, de lo contrario, ni aparecen. Por eso, cultiva muchas verduras para que tengan la que buscan y de paso poder venderles el resto que no buscan.</p>	<p>Viven en una casa modesta y en parte forzada mente contraen el consumo .</p>	<p>Trabaja él y su mujer (tienen un hijo de aproximadamente 1 año), y contratan a un peón.</p>	<p>Muchos paisanos se volvieron por la crisis del 2001/02, pero él no pensó en volverse ya que había invertido. A campo no se puede trabajar mas (de hecho tiene todo cubierto salvo un pedacito) Toda la plata que tenía la iba invirtiendo en invernáculo (al 2° año hizo el primer invernáculo) Recién cuando cubrió todo, compró el tractor (que tiene menos de un año). Tiene tractor desde hace menos de un año. Lo compró luego de haber priorizado la cobertura con plástico.</p>	<p>Las agronomías le financiaban el plástico, debiéndose adelantar sólo un 25%. Sólo lo hacen porque lo conoce (la agronomía es la de Paglioni). Ya no financian nada de agroquímicos y semillas, “ya que la mano viene mal”. Ellos vuelven a Tarija “...a fin de año...” entendiéndose eso como el fin de temporada. Es decir, en Junio-Julio. Los familiares de allá están progresando y le dicen que se vayan para allá. El problema es qué se hace con la inversión hecha en invernáculos. La respuesta sería que se la “vendería” a su hermano, quien</p>
----	-----------	---	---	--	--	---	--	---	--

									no se iría ya que tiene hijos grandes, en Bolivia no tiene casa y además, "...quiere crecer, ganar plata...".
CC	Productor	<p>Nació en Canasmoro, provincia de Méndez (a 25km de Tarija). Era campo esa zona. Los padres eran agricultores de una pequeña parcela, teniendo además algunos animales. Cultivaban maíz, papa, trigo, arveja, teniendo en algunas partes riego con canales, y en otra debían esperar que lloviera. El destino de la producción era mayoritariamente para autoconsumo, mientras que el remanente se comercializaba.</p>	<p>En 1986 por recomendación de unos parientes que trabajaban en Mar del Plata se fue hacia esa región a trabajar. Tenía en ese momento 27 años y vino sólo. El motivo principal era económico.</p>	<p>Trabajó el primer año como peón y luego como mediero en Mar del Plata. Allí estuvo en 2 o 3 quintas, siempre con patrones italianos. En esa época no había invernáculos. Era centajero (30%) ya que sólo aportaba la mano de obra. Luego fue a trabajar también como mediero a Tres Arroyos durante tres años. Volvió un año a trabajar a Mar del Plata hasta que decide venirse para La Plata. Desde 1995 al 2001 trabajó como mediero en dos quintas. Ese año, en el marco de la crisis, pasa a ser arrendatario. No pensó en volverse en aquella época, a pesar de reconocer que muchos paisanos habían tomado esa</p>	<p>En su etapa de mediero, porque no pagaba insumos y porque no sabía mucho del manejo, la decisión de qué se cultivaba era siempre del patrón. En esa época hacían sólo apio, perejil y verdeo. El primer año como productor hacía sólo hoja y algunas verduritas (lechuga, acelga, apio, repollo, brócoli y coliflor) Recién al 4° año (es decir, hace sólo 3 años) pudo empezar a hacer tomate, ya que implica altos costos de la semilla, del bromuro, junto a los 3-4 meses sin cosecha.</p> <p>Pudo poner invernáculos el año pasado ya que el tomate valió mucho y</p>	<p>Viven en una casa modesta y en parte forzada mente contraen el consumo .</p>	<p>En la quinta trabaja él, y dos medieros. Las hijas colaboran de vez en cuando. La mujer se encarga de la venta en el mercado concentrador.</p>	<p>Tiene tractor hace 5 años. El motivo principal de su compra fue sacar las verduras, ya que antes lo debía hacer en carretilla, lo que implicaba muchísimo esfuerzo físico. Lo que ahorre, tendrá prioridad una camioneta para llevar mercadería al mercado y ahorrarse el costo del flete. Hoy una camioneta usada sale entre 40 y 50.000\$. Su lógica no respeta el orden de inversión de invernáculo, luego tractor y finalmente camioneta o tierra. Puede ser que esto se debe al momento de llegada y por su acceso a los mercados. Lleva las verduras al mercado de La Matanza a</p>	<p>Regresa muy poco a Bolivia, para visitar a algunos hermanos que le han quedado. Asegura que está mejor Bolivia, pero no vuelve (por sus hijas, y por él)</p>

				decisión. Sucede que hacía mucho que estaba en la Argentina (15 años) y que no tenía muchos familiares en Bolivia Para pasar a ser productor tuvo que acumular algo de capital, ya sea para el alquiler (exigencia de pago por adelantado), así como también para las semillas y otros gastos.	pudo acumular. Si bien había tenido la posibilidad de poner invernáculos antes, no lo hizo: no se animó. En total tiene aprox. 1ha bajo invernáculo y tres a campo (aunque por la falta de mano de obra, no puede trabajar todo el campo).			través de un flete. Lo que le sobra la vende en quinta. Lo esta haciendo hace un año, y su mujer es la que va a vender. Va con un pariente que también tiene quinta y alquilan el flete a medias. Reconoce que se hace la diferencia en el mercado, aunque hay veces que se pierde. Ganaría más si tuviera un transporte, ya que la compra complementaria de verduras a través del flete es muy complicada.	
	Productor	Nació en Santana, un pueblito a 10km de Tarija. Vivía en una finca de 6has que se sembraba en parte para autoconsumo y no se utilizaba toda la superficie, ya que las lluvias no eran las necesarias. También tenían algo de ganado que pastaban en	A los 24 años y ya con una hija de 1 año, decide migrar en 1992 a la Argentina sólo a probar suerte. Vino con un amigo que con 1 año en la argentina había logrado comprar un camión haciendo radicheta!!. Hasta el 92 hubo muchos problemas para	Se inició como medianero de un santiagueño que le mentía con las ventas, y por ende, le pagaba mucho menos. Un día se enteró de la estafa y que la deuda que tenían con el era de \$2000 (mientras que había recibido sólo \$160). Con el estuvo 1 año. Ahí aprendió la horticultura (en Bolivia si bien hacía agricultura, los productos y la forma	Ya como productor hacía radicheta, albahaca y rabanito, ya que además de ser un cultivo de bajos costos, daba hasta 10 cortes, a diferencia de la lechuga que solo da 1. Esta estrategia no era particular de él, sino que la llevaban a cabo prácticamente todos los bolivianos en esa época (los ´90). Cuando el mercado se satura de esos productos, pasa a	Vive en una casa modesta y en parte forzada mente contraen el consumo .	Él y su mujer se dedican a la comercialización, mientras que tiene a tres medieros (hermanos de él) que producen en la quinta.	En los `90, la lógica indicaba que primero debías comprar maquinarias para ser productor. Eso ahora cambió con el servicio de laboreo. Toda la quinta esta cubierta de invernáculos. El ahora se dedica a la comercialización y contrata a medieros (familiares) para la producción.	Tiene decidido quedarse en el país, ya que ha invertido mucho y a sus hijos (nacidos la mayoría aquí) no les gusta Bolivia. Iban los fines de semana a ver a vecinos de Tarija que le enseñaban. No hay egoísmo en cuanto a que “no te enseñó ya que de lo contrario serás

	<p>tierras fiscales. Esas tierras eran comuneras. Parte del ganado se vendía en las ferias de Tarija para comprar bienes que ellos no producían (ropa, algún medicamento o herramienta, etc.). Eran 8 hermanos, teniendo a los 12 años que salir a trabajar a Tarija, en donde se quedaban toda la semana ya que no eran fáciles los caminos. Los fines de semana volvían a Santana con algo de mercadería para los hermanos.</p>	<p>cruzar la frontera (resistencia del lado argentino). El sólo tenía el DNI boliviano. Decide venir a la Argentina por los antecedentes laborales de su padre y de sus vecinos (y este amigo); no elige Chile y Paraguay por la enemistad que persiste entre esos países producto de antiguas guerras. Viene directamente a El Pato, localidad de Varela, pero muy cercana a La Plata</p>	<p>de producir son diferentes). Luego apareció el verdadero dueño de la tierra, un italiano que lo trataba bien y que le pagaba lo que le debía. Le prestó algo de dinero para ir a Bolivia y buscar más personas, trayendo a su mujer, su hija y 2 conocidos de su pueblo. La mediería era al 50%, descontándose luego los insumos. Con el italiano estuvo dos años (del 95 al 97). En esos dos años pudo ahorrar y se compró un tractor. En el 97 arrienda 1ha y se lleva a los dos muchachos que había traído de Bolivia, que ahora pasan a trabajar como asalariados de él (no como medieros!).</p>	<p>producir lechuga, espinaca, apio y acelga, hortalizas también de bajo costo y rápida circulación, pero para lo cual se precisa mayor superficie (las otras, al tener varios corte, no había que rotar; además, la lechuga para tener cortes todas las semanas precisa siembras escalonadas = mas superficie). Este cambio de producción lo realiza cuando pasa a arrendar las 2has que actualmente posee (año 1998). Ese año hizo tomate y no valió nada. Además el tomate tiene alto costo y varios meses sin cosecha. Pero ahora, con mayor superficie, además de hoja, hace bastante de pimiento y tomate.</p>					competidor mío”.
--	---	--	---	--	--	--	--	--	------------------

DG	Productor	<p>Nació en Avilez, un pueblito de Tarija que queda a unos 20km de la capital. Tenían un pequeño campo de unas 4-5has del que eran dueños y producían papa, maíz, frutilla y otras verduras, con destino de autoconsumo la mayoría, y el resto vendida al mercado de Tarija para comprar las cosas que no podían producir (harina, azúcar, etc.). Esa parte de la tierra tenía riego por canales, reconociendo que no todos tenían esa ventaja. Tenían muy pocos animales (algunos chanchos). En total eran 6 hermanos.</p>	<p>En el año 1995 y a una edad tardía (25 años) decide migrar para la Argentina. Tenía parientes en la zona y algo de curiosidad. Al principio no le gustaba mucho; trabajaba un poco y se volvía a Bolivia. Así fue hasta que terminó quedándose, trabajando de mediero en la quinta de su tío. Este tío le deja la quinta (que es donde actualmente trabaja) sin papeles, ya que nadie tiene papeles en el Parque Pereyra. Desde ese momento ya tiene más obligaciones; además conoce a su actual mujer (que es hija de bolivianos), tiene hijos y ya decide quedarse.</p>	<p>Desde 1995 hasta el 2000 trabaja como mediero de su tío. En el 2000 su tío se va a otra quinta y le cede la tierra que tiene ahora.</p>	<p>Hacen todo a campo, ya que su posesión de la tierra es muy precaria (ni siquiera pagan arrendamiento, aunque quisieran). Al vender en el mercado, dicen necesitar una alta variedad de productos.</p>	<p>Tienen casa de cemento y no muestran una contracción del consumo como el resto de los entrevistados hasta ahora.</p>	<p>Trabajan la quinta él, su mujer y su hijo mayor. Además tiene a un mediero que trabaja con su familia.</p>	<p>El ahorro que genera tiene como destino la compra de un vehículo (mayor y mejor), que le permita transportar más mercadería, de otros quinteros. No invierte en invernáculos ya que el acceso a la tierra es precario (aunque es contradictorio con la casa).</p>	<p>Las características que evidencia no se corresponden con las del resto del Cinturón Hortícola Platense, haciendo que el Parque Pereyra sea particular.</p>
----	-----------	---	--	--	--	---	---	--	---

DN	Productor	Son de Lajas, un pueblito cerca de Tarija. Los padres trabajaban como peones en un tambo de la zona.	El marido vino acá a trabajar en la construcción, ya que en Bolivia no había trabajo. A través de una sobrina que tenía quinta en la zona de La Plata, se vienen a trabajar como medieros.	Se inician en la actividad como medieros. Si bien les daba vergüenza ya que no sabían mucho de horticultura, les enseñaron a trabajar. A los tres años se "independizan" ya que habían logrado acumular un capital (económico y cultural) y pasan a arrendar el campo donde actualmente están.	Primero cultivan lechuga (la criolla no, porque no da varios cortes) y espinaca. Tomate no porque la inversión es alta. Las hortalizas de hoja es lo primero que se pone, ya que la semilla es barata y el riego no necesariamente por goteo. Radicheta también hicimos, ya que da varios cortes, pero la semilla es más cara. Recién al 3º año probaron con muy pocos tomates, unas 5 000 plantas. Eso depende de los años, pero el tomate "da plata". Y como tarda para cosechar, mientras tanto hay que tener otra entrada.	Trabaja Clara y su marido y dos medieros (los dos hijos están casados y subalquilan la quinta, siendo por ende, otros productores). Más que medieros, son centajeros (30% sin insumos), un matrimonio y otra familia con el chiquito (léase hijo de 14 años).	Primero como centajeros, ahorraron algo de dinero para poder ser arrendatarios. Luego, lo que pueden ahorrar se destina para los invernáculos, que se van construyendo a medida que se junta el dinero. Así fueron "escalando", pero siempre de a poco. Así fue como antes hacían todo a campo, luego hacían adentro [bajo invernáculo] y afuera, y en el futuro (si pueden), todo adentro.	
FN	Productor	Nació en la ciudad de Tarija. Trabajaba con sus padres en la agricultura. Eran propietarios de un pedazo de tierra. Es como en El Valle, en el sentido que hay canales (aunque no todos los campos tienen canales). Lo que producían era para vender y sólo parte para autoconsumo.	Por sugerencia de un pariente, él migró a la Argentina a trabajar en la construcción en el año 1993, a probar suerte. Si bien su hermano vino antes a la quinta, él comenzó a trabajar en la construcción en La Plata cuando tenía 28 años. En esa actividad estuvo 1 año.	Luego vino a la quinta con su hermano, en donde ambos trabajaban como productores, arrendando en partes iguales (es decir, cuando pasó a ser quintero lo hizo como arrendatario).	Cuando vino en el 93 a la quinta donde actualmente sigue, no había invernáculo: era todo campo. Ahora esta toda la quinta bajo invernáculo. Arrienda un pedazo más que trabaja a campo en Echeverri. Si bien empezó con una amplia variedad de cultivos de hoja, cuando comenzaron a poner invernáculo, también empezaron con el morrón y tomate. Ahora, además de pimiento y tomate, hace lechuga, chaucha, manteca.	Trabaja con su hijo (19 años) y su señora. En el verano contrata gente "por tanto", y a veces por día. Entre un jornalero, un tantero y un mediero, prefiere al mediero, pero al tenerlo al 30% (sin insumos) no le conviene ahora por el alto precio de los insumos. El mediero se fue a otra quinta. El trabaja en la	Si pudiera acumular, compraría tierra para dejar de pagar alquiler. Aunque si pudiera, poner más invernáculo, lo haría (para ello, debería alquilar más tierra). El tractor es de su hermano. Cuando se le preguntó si se lo prestaba o alquilaba, Domingo dijo que "él hace las tareas del tractor". Es decir, ya cubierta su quinta de invernáculo y contando con acceso al tractor, ahora su	No le financian nada, salvo la madera (50% hasta cosecha). Plástico, agroquímicos y semillas al contado. Vuelve a Bolivia una vez al año. Los hijos más grandes conocen a Bolivia, pero no le gusta. Tiene ganas de quedarse acá.

						quinta es duro, pero es un poco mejor al de la construcción.	prioridad sería la tierra, ante el problema del arrendamiento.	
HO	Productor	Nació en El Valle, Departamento de Tarija. Allí se hacía verduras (tomate, morrón, papa, cebolla) y uva (hacen singani, vino); se riega a través de canales (zona del valle). Lo que se produce (mayoritariamente) es para vender; se lleva al mercado grande en Tarija. Sus padres antes no tenían tierra con riego, por lo que tenían que esperar que lloviera; luego acumularon y compraron tierras con riego. El es el menor de 10 hermanos. Dos de sus hermanos nacieron en la Argentina ya que	Los padres vinieron directamente a la zona de Olmos (La Plata) hace aproximadamente 30 años. En esos tiempos no había invernáculos. Sus padres siempre trabajaron de medieros (salvo los primeros meses que lo hacían por tanto). El fue criado allí en Bolivia. Todos le decían que era lindo acá, y por eso migra en el 97 por primera vez (tenía 13 años), aunque venía y se volvía. Hace dos años que decidió quedarse definitivamente. Tomó esta decisión ya que todos sus hermanos estaban	Al principio trabajaba con sus hermanos como peón y luego como mediero. Hasta el año pasado que decidió arrendar, ya que así podría ganar más dinero. Sin embargo, este año (07-08) no fue muy bueno económicamente, ya que el tomate no valió nada.	Bajo invernáculo hacen tomate y pimiento. A campo una gran variedad de cultivos. No es necesario tener una alta variedad de verduras para vender, aunque conviene tenerla. En venta en quinta, los camiones muchas veces vienen a buscar determinado producto, y si no se lo tiene ni aparecen; en cambio si tenes lo que buscan le puedes vender además otros productos. La estrategia es tener un poco de todo, ya que además de poder vender, alguno de esos productos seguro que vale (estratega que prefieren antes de buscar ser mono-productor y estar a la espera de un golpe comercial: es decir, estrategia de resistencia básica, tal vez por tener sólo un año como productor)	El trabaja sólo, a veces lo ayuda la hermana a quien contrata como peón. Es difícil conseguir mano de obra, ya que cuando hay trabajo (en el verano) no hay mano de obra. Contrata mano de obra como peón, que son paisanos que va a buscar a Bolivia. Ahora tiene que buscar a otro para cuando venga el calor, ya que el que tenía se fue a trabajar en la construcción. Entre tener un mediero y un peón, es casi lo mismo. Conviene un poco más tener mediero, pero éste a la vez precisa tener peones.	Si puede acumular algo, lo primero que haría es poner invernáculos (más que el tractor). El problema de producir a campo es el invierno: crece todo muy lento. Además el tomate a campo no sirve ya que un viento te voltea los caballetes. Trabajar adentro casi te asegura la producción, y se trabaja a gusto. O cuando llueve, hay que esperar que se seque para trabajar la tierra, cosa que no ocurre bajo invernáculo. La producción a campo no vale nada: salvo el brócoli, el repollo, el perejil que es a campo ya que es rústico: a campo es más difícil acumular. Entonces, a campo sólo se trabaja en Primavera-Verano, mientras que el resto	No financian nada (ni siquiera la madera) Plásticos, agroquímicos y semillas, sin financiamiento. El servicio de laboreo sale 70\$ por hora. Viene aunque sea para superficies chicas, si tenes efectivo para pagarle. Sus padres siguen trabajando la tierra en Tarija, mientras que sus 9 hermanos trabajan en la horticultura en la región platense.

		<p>sus padres migraban también (pero el nació en Bolivia)</p>	<p>acá, mientras que por otro lado, era hora de empezar a trabajar más en serio (y se dio cuenta que acá se podía ganar un poco más). Vino a trabajar en las quintas con sus hermanos.</p>				<p>del año los tiempos muertos son mayores, por lo que se desperdicia superficie, cuyo arrendamiento es caro!</p>	
KW	Productor	<p>Nació en Sunsinte, un pueblito de Chuquisaca pero pegado al límite con Tarija. Más aun, están mas relacionados con ese Departamento (Tarija se encuentra a unos 140km) que a Sucre. Si bien nace y se cría en el pueblito, sus padres se dedicaban a la agricultura, pero como asalariados. Son siete hermanos en total, que a la edad de los 12 años empiezan a</p>	<p>Tras una migración interna en Bolivia, decide venir a la Argentina. El destino es casi el único posible, ya que en su pueblo desde que tiene memoria se emigraba hacia aquí. Va hasta la frontera pero migración argentina no lo deja cruzar, por lo que se queda en Yacuiba (era el año 1996). Al año siguiente cruza hacia Salta y trabaja en la cosecha del tabaco. Vuelve a Sunsinte y</p>	<p>Recién llegado a Buenos Aires, va a Colonia Urquiza, a trabajar con un hermano que lo toma como peón (este hermano era mediero en la quinta). A los dos meses ya llega su mujer y su hijo pequeño. En ese momento, ante la posibilidad de trabajo de la mujer, pasa a ser mediero con el hermano. En el año 99 se quería volver: estaba mal. Consigue trabajo en otra quinta (66 y 204), siendo su objetivo juntar dinero para el pasaje. Al poco tiempo viene a trabajar de medianero en la actual quinta.</p>	<p>La actual quinta en la que trabajó como mediero y ahora como productor es de 3 has. El aprendió preguntando a sus vecinos “paisanos” que si bien no te van a decir directamente qué y cómo hacerlo, sí se “debaten como se trabajó, los resultados que se obtuvieron y allí sí surgen recomendaciones” Y básicamente se aprende por “la constante prueba y error” Otra forma es como arrancó con el tomate y pimiento. Vino un paisano que le dijo que sabía como trabajar esos cultivos y con un arreglo del 50% produjeron el año pasado. Ahora él sabe más o menos como trabajarlo.</p> <p>Como medianero él hacía apio, lechuga, verdeo, brócoli y algo de coliflor. Ahora que es un productor relativamente grande quiere hacer tomate y pimiento, ya que con eso se gana más. Si el</p>	<p>El tiene un mediero (trabaja sólo él, la familia del mediero no) y un peón. Ambos son bolivianos: el primero es un paisano cerca de su pago, que lo recomendó un familiar; no aporta insumos y recibe un 50% del producto. El peón es sobrino de su señora. El dice que todos los bolivianos que contratan mano de obra van a ser bolivianos, y recomendados por amigos o familiares. Es una forma de</p>	<p>Si el pudiera, trabajaría toda la superficie bajo invernáculo. Dice que así se trabaja menos, y hay menos complicaciones. A campo se trabaja más. No tiene tractor y es una complicación (el servicio de laboreo es caro y no viene cuando se lo pide y menos si la superficie a trabajar es chica - como uno o dos cuadros de lechuga-) Sin embargo, no es dicotómico invertir en invernáculo o tractor: para comprar el tractor preciso poner más invernáculo.</p>	<p>El financiamiento de los invernáculos los logró por la madera. Sin que lo conocieran, se acercó y les dijo que podía pagar algo así como un 50% del total ahora, y el resto en cuotas mensuales durante tres o cuatro cuotas, con 45 días de plazo. Y le dijeron que sí. Cuando terminó de pagar, le ofrecieron una nueva financiación!. Con los plásticos eso no pasa, tal</p>

		irse de la casa no tanto para ayudar económicamente, sino para subsistir cada uno de ellos.	finalmente se decide a venir a Buenos Aires, llegando con un familiar tambero que estaba trabajando en Bavio. Era Octubre de 1998.	Allí esta durante dos años, hasta que en Junio del 2002 (ver contexto del año) el productor arrendatario le dice que no va a seguir y que si quería hacerse cargo del arrendamiento. El dueño de la quinta lo aceptó sin pedirle garantía ya que "... <i>me había visto trabajar muy duro, le iba a pagar...</i> "	precio de la lechuga es malo hay que "raspar" (sacar la lechuga) y volver a plantar; en cambio, el tomate se cosecha cada dos días, en donde seguro le "pegás".	autoayudarse, a la vez que los bolivianos trabajan más. Los bolivianos trabajan más porque ellos estaban muy mal, pero se dan cuenta que trabajando mucho van a tener algo, y eso es un estímulo. Trabajan doce horas por día y van avanzando.		vez porque varían mucho más los precios, y porque las agronomías en general no te financian. Sí es verdad que a los bolivianos los financian más, ya que es de por sí muy responsable con los créditos. Siempre trata de cumplir; y cuando no puede, se acerca y les pide más plazo, pero difícilmente no lo pague. Antes de la devaluación había financiamiento: ahora poco y nada.
NT	Productor	Nació en Sunsinte, en Sucre, a 100km de Tarija: por lo tanto, se siente más Tarijeño que Chuquisaqueño. Más aun, no conoce Sucre y sí Tarija. Sus padres eran productores en el	Desde los 12 años se va a Tarija a trabajar de día y estudiar (la secundaria) de noche. Trabajaba en una carpintería y una herrería con lo que vivía y ayudaba a la familia. A los 17 años (año 1977)	En el 95 empezó a trabajar en lo de Matica por hora, durante dos años. Aprendió a trabajar bajo invernáculo y a hacer morrones. Como le pagaban por hora, trabajaba casi 100hs por semana, lo que le permitía un mayor ingreso que	Arrancaron en Marzo del 2002 con un arrendamiento barato (\$500 por las 4.5has) y dos meses de gracia para pagar el alquiler. Un pariente le prestó \$400 y compró plantines de manteca. Con eso arrancaron y pusieron luego perejil y acelga, porque era barato. También radicheta (pero sólo la primera vez, ya que las semillas son caras). A campo plantaron	Posee un mediero (pariente) al que le da un 40% (y los insumos los pone el, mientras que los plantines los hace el mediero) Asegura que el boliviano trabaja más, no es	Año tras año, van ampliando la superficie bajo cubierta. Cuando tengan más invernáculos, la prioridad pasaría a la adquisición de un tractor. En ese sentido, el problema	En el 2004 pusieron otro invernáculo. Se financiaron con un préstamo de un familiares que estaban mejor (horticultores de la zona de El Peligro). La madera la pagaban un 50%

	<p>Valle; producían uvas (se hacía vino y singan y se vendía en Camargo), durazno (se desecan y se vende así), maíz, papa (consumo + intercambio). A diferencia de Tarija, estaban cerca de un río por lo que tenían posibilidad de riego, y no dependían tanto de las lluvias. Sus padres producían cerca de 1ha, que debía estar cercada con uva y durazno para evitar que entraran los animales y se comieran lo cultivado. Tenían algo de ganado: bueyes, vacas (leche y carne), ovejas; eran mayoritariamente para autoconsumo</p>	<p>se va a Bermejo a un Ingenio Azucarero, en donde trabaja durante 15 años (hasta el año 1992) y, pese a esforzarse mucho, no lograba progresar. Decepcionado, y por sugerencia de un compañero del ingenio que iba y venía, en Febrero del año 1992 migra a la Argentina. A principio realiza trabajo de cosecha en Mendoza, Bahía Blanca y Mar del Plata. Un amigo le sugirió que fuera a recorrer el Parque Pereyra para ver si lo contrataban, sin suerte, hasta que encuentra a unos portugueses que precisaban 4 personas (el matrimonio, su hijo y él).</p>	<p>como mediero). Pero se cansó y se fue a lo de unos portugueses como embalador. En el 2001 cierra esa quinta y vuelve a lo de Matica como regador. En febrero del 2002 hay un fuerte temporal que rompe un montón de invernáculos que, junto a la crisis económica, hace que se quede sin trabajo. Salió a buscar un terreno para producir y encontró las 4.5has que actualmente sigue arrendando. Llamó a sus dos hermanos que estaban de medieros en otra quinta y comenzaron sin un peso.</p>	<p>remolacha, zapallito y morrón. Ya con la incorporación del invernáculo, comienzan lentamente a cultivar tomate y pimiento.</p>	<p>vicioso, quiere ganar dinero, mientras que el argentino vive en el barrio, tiene subsidio y no es seguro que vuelva al día siguiente a trabajar.</p>	<p>de no tener tractor (impuntualidad, y que no venga si es poca la superficie a trabajar) le hace tener que cambiar cultivos: lechuga no, berenjena si)</p>	<p>por adelantado y el resto en cuotas (3 o 4 cuotas), que empezaban a pagar al mes y medio. Y esa facilidad se la daban por ser bolivianos, ya que ellos sí devuelven el dinero, los criollos no tanto. En el 2005, adelantaron sólo el 20% de la madera: más facilidad!</p>
--	---	---	--	---	---	--	---

ST	Productor	Nació en Sunsinte.	<p>Trabajaba en una gran empresa que prestaba servicios de desmonte para luego hacer soja en Santa Cruz, junto a su hermano Arturo (que se encuentra en la actualidad en la misma quinta que él). El tenía a cargo unas 140 personas. El problema surge porque le dicen que le iban a pagar una plata por ha y luego le dan menos. Por lo tanto, para poder pagar a sus trabajadores saca un préstamo que no puede pagar, por lo que vuelve a sacar otro, estando su casa como garantía. Con el único objeto de pagar ese crédito, viene a la Argentina con el incentivo del 1 a 1. Su hermano ya</p>	<p>Estuvo de embalador 1 año y no ganaba mucho. Luego se va a una quinta a Mar del Plata como peón, en donde estuvo cuatro meses. Volvió a Las Banderitas a trabajar de mediero, pero poco sabía de horticultura. Estuvo tres meses allí y mandó llamar a Arturo. Le paga el pasaje a su hermano que llega al país en Diciembre del 2001 (lindo mes!). Esa quinta quiebra en esos meses y se van a El Peligro, de medianeros con otros portugueses (era el año 2002) Y a mitad de año, su otro hermano, el mayor, el que primero había venido a la Argentina, alquila unas 3.5has en Arana (donde siguen estando en la actualidad) y los manda a llamar a él y a Arturo. Era mediado del 2002 y fueron sin un peso. Un familiar les presta \$.</p>	<p>Cultivan parte a campo y parte bajo invernáculo. Si podría, haría todo bajo invernáculo. Hace tomate (“...pero cuando no hace, el tomate vale...”.) Ahora en el invernáculo piensa poner arvejas, ya que las semillas son baratas. Vende en quinta a productores y simples vendedores (son todos paisanos). Vienen todos los días salvo los Sábados. El que viene todos los días paga un poco menos, pero hay que venderle “porque viene todos los días”. Hay otro que viene cada tanto y paga más; yo trato que el primero no se de cuenta que también le vendo a ese, y “disimulo vendiéndole 4 o 5 cajones al que viene todos los días para darle algo”.</p>	<p>Posee un mediero (su cuñado) que trabaja junto a la mujer (que es su hermana). Son bolivianos, de hecho “...nunca vi un mediero argentino...” Les da el 40% haciéndose cargo de todos los insumos, salvo los plantines de tomate que es a medias. Los argentinos trabajan por salario, siendo la paga actual de 4\$/hora. El problema es que el argentino no trabaja, no rinde. Hasta el día de la entrevista, estuvo su hijo que se fue ya que no se adaptaba y no le gustaba el frío.</p>	<p>Tiene una lógica resistencial. Busca acertarle con el cultivo y va detrás de los precios, costándole mucho acumular. Cuando lo logra no tiene suerte con la elección del cultivo siguiente, lo que no le permite una especialización en algún/os cultivos.</p>	<p>La familia está compuesta por sus dos hijos (varón de 18 años y mujer más joven) que viven en Santa Cruz a los que les envía cuando puede (cada mes o mes y medio) unos 300\$ para libros, ropa, etc. Trata de volver todos los años a Bolivia, quedándose unos 15-30 días. Visita a los padres, a sus hijos y a su pueblo natal Y el año pasado, porque le fue bien con un cultivo, se dio el gusto de irse en Febrero para los carnavales.</p>
----	-----------	--------------------	---	--	--	--	---	---

			estaba trabajando aquí en una quinta como embalador de hortalizas con destino a Supermercado.					
SO	Productor	<p>Nació en el Departamento de Tarija, provincia de Avilés, un lugar en el campo que queda a unas 2hs de Tarija. Allí se cultivaba uva, papa, maíz, cebolla, cuya producción se vendía, en parte, al Mercado Campesino de Tarija. Tenían para el riego un sistema de canales. Los padres eran dueños de unas 4 has de tierras. También tenían animales (vacas) pero que pastaban en campos fiscales. Padre y madre y 14 hermanos (9 varones y 4 mayores).</p>	<p>Desde chiquito (10-12 años) se empezaba a trabajar fuera de la finca, ya que de ahí no se podía sacar más. La razón de la decisión de venir a la Argentina el no la sabe muy bien. Piensa que antes se ganaba más acá. Aunque ahora esta mejor allá.</p> <p>El primero que vino fue su hermano mayor que tiene 50 años y vino hace 35 años. Empezó (el hermano) como quintero en Pichona, en Salta (cerca de la frontera con Bolivia). Luego empezaron a</p>	<p>Vino directamente a Abasto, donde estuvo trabajando en lo de un pariente como peón durante 9 meses. Dejó el trabajo y se fue a Bolivia en Diciembre del 2001, donde se quedó un año (ya que se quería volver). Al año vuelve a la Argentina, nuevamente a probar suerte. Decide quedarse en el Norte, por Salta (Valle de Yuto). Allí trabajó durante 2 meses de tateada: atendía la planta desde un tamaño hasta otro tamaño y le pagaban “tanto” por ello. Allí las quintas son muy grandes y el trabajo es más duro. Pero no se quería quedar y se vuelve a Bolivia. Luego vuelve a la Argentina ya que le</p>	<p>Cuando pasa a ser productor, arrienda y ya tenía el dinero para construir un invernáculo que pagó al contado, salvo la madera que fue semi-financiada. Y financian a los productores que conocen.</p> <p>Va a poner tomate en Julio. El tomate es caro para hacer, aunque si vale, se gana mucho.</p>	<p>Trabajan en la quinta él y su mujer por ahora, ya que no tienen posibilidades económicas y financieras para contratar mano de obra (faltan invernáculos).</p>	<p>Piensa seguir ahorrando para invertir en más invernáculos y luego sí, comprar las maquinarias (tractor e implementos).</p>	<p>Envía algo de dinero para sus padres y hermanas, pero sólo para ayudar. No para capitalizarse comprando algo allá.</p>

			<p>bajar más.</p> <p>Tiene una hija mujer que es de allá y dos hijos nacidos acá.</p> <p>Vino a la Argentina en el 2001, cuando tenía 20 años.</p>	<p>dicen que ya estaba mejor (año 2005).</p> <p>Viene directamente a La Plata, porque es la “zona más buena”.</p> <p>Había un montón de paisanos y también familiares. Vino directo a una quinta a trabajar como mediero 2has. Le daban el 50% y el ponía la mitad de los insumos.</p> <p>En el 2008, tras lograr algunos ahorros y conocer más acerca del manejo, decide arrendar.</p>				
RO	Productor	<p>Nació en Tornallapo, Departamento de Tarija (a 3hs de Tarija Capital).</p>	<p>Los padres eran migrantes: trabajaron en Mendoza y Salta en la cosecha.</p> <p>Rufino estuvo trabajando en una fábrica de cerámica en Salta, hasta que decidió venirse a Buenos Aires a trabajar en la construcción con su hermano. Eso fue en el 2003, donde trabajó durante 1 año.</p>	<p>Ya en el 2004 se vino a esta quinta, en donde se inicia en la actividad como productor arrendatario.</p>	<p>Siempre hizo hoja, ya que la semilla del tomate es cara y además es necesaria la aplicación de bromuro. Este año va a probar con algunos surcos de tomate, ya que “...la hoja es sólo para sobrevivir...”</p> <p>La radicheta si bien es cara la semilla, es muy rápida (30 días en verano)</p> <p>Hay una búsqueda de alta variedad de productos, en búsqueda de que venga el camión (ya que por un solo producto no te viene; y además, si viene por el que le interesa, le puedes vender cosas que tal vez no le interesen tanto)</p>	<p>El hijo mayor (13 años) le da una mano en la quinta, sólo cuando termina de hacer sus tareas de la escuela. No le gustaría que su hijo siga en la quinta, pero acepta que es un trabajo en donde se puede progresar. No alcanza para pagarle a un peón. En el Verano contrata a</p>	<p>El trabajó en la construcción y asegura que es tan pesado como la quinta, pero no se puede progresar, no se acumula. Y se trabaja todo el día, muchas veces lejos de la casa y de su familia, por lo que a la mañana se debe ir temprano y a la noche cuando llega sus hijos están dormidos. En la quinta, mal que mal, los ve todo el día. Lo que ahorre, tendrá prioridad el</p>	<p>No piensa en volver, y menos por los chicos que no quieren irse. Dice que si su padre no puede trabajar allá, menos lo podrán hacer ellos (su padre sigue trabajando de cosechero golondrina por Mendoza, Salta, etc.) Pero no quiere venirse por acá ya que no le gusta el frío y la inseguridad.</p>

							jornaleros (por día). Al tanto ganarían más; pero como son argentinos, sólo aceptan cobrar por día.	invernáculo, luego el tractor y por último el vehículo. A campo no se puede trabajar en invierno.	Además, en Tarija la tierra es cara (U\$S15.000) y la calidad de la misma es mala.
WN	Productor	<p>Nació en El Rancho, localidad de la provincia de Méndez, del Departamento de Tarija. El pueblo se encuentra a apenas 12km de Tarija Capital.</p> <p>En esa época (los '80) no había luz, ni agua potable y los caminos eran de tierra. Sus padres trabajaban en un tambo, como peones, en donde a veces también colaboraban los hijos. Eran 9 hermanos.</p>	<p>Sale a trabajar por distintos lugares de Bolivia, hasta que finalmente migra a la Argentina en 1984.</p>	<p>Trabajó en la producción de tomate en Corrientes el primer año como peón. Y luego empezó con el circuito anual de embalador, que incluía Corrientes, Escobar y Mar del Plata. Trabajó como centajero en tomate, y luego se fue a cosechar ajo y cebolla a Mendoza (con un paso por el Sur). Finalmente, un pariente le sugiere ir de mediero a una quinta de un primo en El Peligro. Era el año 2000. El primo le miente con el precio que vende en el mercado y, aprovechando la crisis, pasa a arrendar en Olmos su actual quinta.</p>	<p>En los primeros años como productor, cultivó sólo hortalizas de hoja porque la estructura del invernáculo era muy baja para poner tomate y pimiento, además de que son cultivos muy riesgoso. Puso rúcula, rabanito, albahaca, radicheta, un poco de todo... A medida que fue creciendo, empezó a animarse al tomate y pimiento, complementado con algo de hoja. Pero no más de 4 o 5 productos, para lograr calidad y cantidad.</p>	<p>La casa la gente dice porque es de tierra, porque no hay techo... Si yo tengo una tierra mía, haría una casa rápida y bien hecha, para que vivan como deberían vivir todos... Uno la ve precaria, pero si</p>	<p>Tiene 1 mediero (son tres hermanos trabajando) y dos peones. Además de él, trabajan la mujer y su hijo de 16 años.</p>	<p>Empezó poniendo invernáculos. Luego tuvo la oportunidad de un crédito grupal que le permitió el acceso al tractor, por lo que su idea es completar de invernáculo toda la quinta, para luego sí pensar en la tierra antes que la camioneta.</p>	<p>A familiares le preguntamos, nos prestaron... a amigos también... Aparte, muchas veces, los amigos son más garantizados que los parientes. Te dan una mano, siempre. Para la madera, te aguantan el 30%, o sea, pagás el 70%, y el 30 te espera a cosecha. El nylon, no, no te prestan nada, es contado. "Uno les inspira esa confianza también... A nosotros nos esperan el tiempo que necesitamos". A Bolivia van una vez por año, a visitar a algunos</p>

						se te vence el contrato, si no podés pagar, te tenés que ir y qué hacés con la casa?		parientes que les quedan.
XO	Productor	Los padres eran agricultores, de un pueblito límite entre Tarija y Sucre.	Ya de grande, el esposo de Yenny trabajaba transportando bananas, pero los problemas económico los forzaron a venir para la Argentina. Primero vino el marido y al año Yenny y los tres hijos (2002)	Fueron a la quinta de un hermano del marido de Yenny. Si bien en un principio trabajaban conjuntamente y se dividían (costos y ganancias), finalmente ahora subalquilan.	Produce en invierno perejil, radicheta, albahaca, acelga. En el verano del 2007 hicieron por primera vez un poco de tomate. El tomate requiere mucho más trabajo, y además por que prefieren plantar un poco de todo, ya que si con uno te va mal, otro te va a salvar. La chaucha no es mucho trabajo, el pepino igual, el tomate en cambio, si, es mucho trabajo. Y en cuanto a los costos, el tomate es caro: semillas para 5 000 plantas salen 2 000-3 000 pesos, mientras que la chaucha cuesta para igual superficie entre 50 y 60 pesos.	Trabajan en la quinta el productor, su mujer y los dos hijos varones (de 13 y 15 años)	Si llegan a juntar plata, el destino depende de a quién se le pregunta. A ella le gustaría tener una casita, donde establecerse definitivamente. Pero el marido quiere para ir al mercado (no necesariamente una movilidad, pero sí para comprar jaulas, para vender él, y después con flete para llevar lo de ellos). Y el lote no implica donde cultivan, puede ser mas o menos cerca de la quinta que alquilan. En la casa hace mucho frío porque es de madera, el frío pasa entre las tablas. Los chicos tienen frío. Un amigo	A veces (no todos los años ya que no pueden) vuelven a Bolivia de visita a familiares. El asesoramiento lo obtiene exclusivamente en donde se compran las semillas.

							que se fue nos dio su salamandra, entonces a la noche, nos ponemos los cinco alrededor para calentarnos bien y después vamos derecho a la cama.	
MP	Productor	Nació en Avilez, un pueblo que esta cerca de Tarija capital.	Comenzó de peón de un mediero, en una quinta grande de la zona de La Plata, en donde aprendió mucho a trabajar con invernáculos. Pudo acumular algo de dinero y con algunos conocidos y familiares alquilaron una quinta de 6has, que la subdividieron. Primero comienza a trabajar conjuntamente con otro productor, aunque en la actualidad trabajan separado, si bien comparten invernáculo y maquinarias.	Se especializa en hortalizas de hoja, aunque empezó el año 2007 con algo de tomate. Como el manejo no fue muy bueno y los precios no lo acompañaron, la superficie de ese tipo de hortalizas sigue siendo pequeña.	Trabaja él, su mujer, y tiene un mediero (aportando este además el trabajo de su mujer y una hermana)	Desde su llegada a la quinta, las veces que pudieron acumular debido a buenos precios en las hortalizas de hoja, se reinvertió en su totalidad en invernáculo. Actualmente tiene la mitad de la quinta bajo cubierta, y planean cubrirla totalmente en el mediano plazo.		

<p>XO</p>	<p>Productor</p>	<p>Nació en Tarija</p>	<p>Se vino a la Argentina en el 2003, ya que su hermano ya se había venido. Al año, ya se vino también su madre.</p>	<p>Empezó el primer año de peón en la quinta en donde trabajaba su hermano, y en menos de un año con su hermano subarrendaron una quinta en la zona de Olmos. En la actualidad, ante el crecimiento que tuvo el productor (también boliviano) que tenía originalmente el arriendo de toda la quinta se tuvo que ir Abasto, en una quinta de 6hs. Los invernáculos que tenía en la quinta de Olmos fueron negociados con el antiguo "socio",</p>	<p>Desde que arrienda, se especializó en hortalizas de hoja en general, y principalmente lechuga y espinaca. Trabaja todo bajo invernáculo, teniendo menos de 1 ha bajo cubierta. En la temporada 2008/09 hizo 5000 plantas de tomate, con resultados aceptables económicamente, pero le demandó "mucho mano de obra".</p>	<p>Viven en una casa modesta y en parte forzada mente contraen el consumo .</p>	<p>Trabaja con su mujer y su hermano. Para el tomate tuvo que contratar un peón que le diera una mano.</p>	<p>No concibe el cultivo de hortalizas si no es bajo cubierta. Tiene una pequeña superficie y la utiliza muy eficientemente, con cultivos de alta rotación y sin tiempos de descanso. Ahora en su nueva quinta, con una mayor superficie, va a seguir insistiendo con los invernáculos y, una vez instalados, volver a intentar con el tomate.</p>
<p>EO</p>	<p>Productor</p>	<p>Nació en Avilez, un pueblo que esta cerca de Tarija capital.</p>	<p>Vino en el 2002, cuando era muy joven, por sugerencia de unos parientes que estaban trabajando en la zona de Arana.</p>	<p>Empezó como peón y a los dos años pasó a ser arrendatario en una quinta en la que subalquilaba. Si bien continua en la actualidad siendo productor, se fue en el verano del 2008 a cosechar ajo a Mendoza ante la falta de dinero.</p>	<p>Desde que paso a ser arrendatario, se especializó en las hortalizas de hoja, aunque hace dos años que busca intercalar con algunas plantas de tomate.</p>	<p>Viven en una casa modesta y en parte forzada mente contraen el consumo .</p>	<p>Trabaja el y un mediero.</p>	<p>A través de su pertenencia a un grupo de productores, logro el acceso al tractor a través de un crédito que aun están pagando. Los remanentes de dinero que logra se destinan a la incorporación de invernáculo.</p>