

Los campesinos el Estado y las empresas en la frontera agrícola	Titulo
Palau, Tomás - Autor/a; Heikel, María Victoria - Autor/a;	Autor(es)
Asunción	Lugar
Diakonia Fundación Rosa Luxemburgo BASE-IS CCFD	Editorial/Editor
2016	Fecha
	Colección
Desarrollo agrícola; Agricultura; Política migratoria; Gestión pública; Estado; Empresas; Mercado de trabajo; Paraguay;	Temas
Libro	Tipo de documento
"http://biblioteca.clacso.edu.ar/Paraguay/base-is/20170331045356/pdf_1237.pdf"	URL
Reconocimiento-No Comercial-Sin Derivadas CC BY-NC-ND http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/deed.es	Licencia

Segui buscando en la Red de Bibliotecas Virtuales de CLACSO

<http://biblioteca.clacso.edu.ar>

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)

Conselho Latino-americano de Ciências Sociais (CLACSO)

Latin American Council of Social Sciences (CLACSO)

www.clacso.edu.ar



Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais
Latin American Council of Social Sciences



LOS CAMPESINOS

EL ESTADO Y LAS EMPRESAS

en la frontera agrícola

Tomás Palau Viladesau

María Victoria Heikel

SEGUNDA EDICIÓN


investigaciones sociales


diakonia
ACCION ECUMENICA SUECA


ccfd-terre solidaire


FUNDACIÓN
ROSA
LUXEMBURGO

LOS CAMPESINOS

EL ESTADO Y LAS EMPRESAS

en la frontera agrícola

Tomás Palau Viladesau

María Victoria Heikel



Ayolas 807 esq. Humaitá
Tel. (595-21) 451 217 Fax. (595-21) 498 306
baseis@baseis.org.py
www.baseis.org.py
Asunción, Paraguay

Esta publicación fue apoyada con recursos de la Fundación Rosa Luxemburgo con fondos del Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo de Alemania (BMZ), CCFD y DKN



Los campesinos el Estado y las empresas en la frontera agrícola.
1ra edición, 1987 PISPAL - BASE/ISEC

2da edición, 2016

ISBN: 978-99967-788-8-9

(Asunción, BASE-IS, marzo 2016)



Copyleft.



Esta edición se realiza bajo la licencia de uso creativo compartido o Creative Commons. Está permitida la copia, distribución, exhibición y utilización de la obra bajo las siguientes condiciones.



Atribución: se debe mencionar la fuente (título de la obra, autor, editorial, año).



No comercial: se permite la utilización de esta obra con fines no comerciales.



Mantener estas condiciones para obras derivadas: Solo está autorizado el uso parcial o alterado de esta obra para la creación de obras derivadas siempre que estas condiciones de licencia se mantengan para la obra resultante.

Las opiniones vertidas en esta publicación no necesariamente reflejan la posición de los editores, y son de exclusiva responsabilidad del autor.

Índice

Prólogo a la segunda edición	11
Prólogo.....	13
Nota introductoria	17
1. EL ESTADO Y LA GESTION PÚBLICA: ¿DESARROLLO RURAL O DESARROLLO DE LA EMPRESA AGRÍCOLA?.....	19
1.1 Breve historia de la región estudiada	19
1.2 Breves antecedentes sobre estructura fundiaria y productiva	22
1.3 La ocupación del espacio en el campo: gestión del Estado y de otros agentes.....	26
1.4 El Estado y el fomento de la empresarialización del agro	63
1.5 El Estado y la política migratoria.....	71
1.6 Los mecanismos de control de apoyo a la modernización	72
2. LA GESTIÓN DEL CAPITAL PRIVADO EN LA AGRICULTURA DE FRONTERA	75
2.1 Las diferentes formas de organización productiva capitalista en la región	76
2.2 Las consecuencias del modelo	113
3. LOS ACTORES SOCIALES EN EL CAMPO: UN INTENTO DE DEFINICIÓN	131
3.1 Precisiones al concepto del sector campesino.....	131
3.2 Presentación de la tipología de unidades productivas campesinas	163

4.	POBLACIÓN Y FRONTERA: CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS DEL NUEVO ESPACIO REGIONAL.....	177
4.1	Evolución de algunos indicadores demográficos para la región	178
4.2	Origen de la familia.....	183
4.3	Tipo de familia	186
4.4	Tamaño familiar	190
4.5	Edad del jefe y relaciones familiares de dependencia.....	194
4.6	Migración	198
5.	EL USO NO EMPRESARIAL DEL SUELO AGRÍCOLA	217
5.1	Formas de acceso y utilización de la tierra.....	217
5.2	Uso del suelo: estructura productiva y segmentos campesinos.....	227
5.3	Especialización productiva.....	243
5.4	Formas de comercialización de la producción predial	260
6.	EL MERCADO DE TRABAJO EN FRONTERA: INCLUSIONES Y EXCLUSIONES	291
6.1	Contratación de mano de obra.....	292
6.2	Asalarización extrapredial de la familia.....	305
7.	CONCLUSIONES.....	323
7.1	La agricultura paraguaya y el marco económico nacional e internacional	323
7.2	La participación del Estado	326
7.3	La gestión del capital privado	329
7.4	El sector campesino.....	330
7.5	Características demográficas de la agricultura campesina en áreas de frontera.....	332
7.6	El uso campesino del suelo	334
7.7	La fuerza de trabajo campesina.....	337

Índice de cuadros

Cuadro 1. Habilitación de colonias, hectáreas y lotes en colonizaciones oficiales y privadas por períodos en algunos departamentos y en el país.	28
Cuadro 2. Tipo de tenencia, tamaño de tierra y valor de implementos y maquinarias en colonias pertenecientes a tres tipos de colonizaciones.	31
Cuadro 3. Créditos a la agricultura e importación de agroquímicos	70
Cuadro 4. Propietarios de más de 100 hectáreas. Valor de venta de la producción en guaraníes, según área mecanizada.....	96
Cuadro 5. Propietarios de más de más de 100 hectáreas. Uso de insumos modernos, según valor de venta de la producción	107
Cuadro 6. Propietarios de más de 100 hectáreas. Valor de la mano de obra contratada, según valor de la producción vendida	110
Cuadro 7. Propietarios de más de 100 hectáreas. Valor de la mano de obra contratada según valor de maquinarias e implementos.....	112
Cuadro 8. Distribución de explotaciones y superficie, según tamaño (en %).....	115
Cuadro 9. Cultivo de algodón y soja y exportaciones (1960/83)	117
Cuadro 10. Incremento de la participación del algodón y la soja en el total de las exportaciones (en miles de U\$S).....	118
Cuadro 11. Distribución del crédito al sector privado por algunas actividades económicas, según origen del crédito (1960-1983). SalDOS en miles de millones de G y porcentajes.....	120
Cuadro 12. Evolución de los precios externos (real) de soja y algodón (1970=100).....	125
Cuadro 13. Capacidad de almacenamiento de granos según tipo (en toneladas métricas en Ene/85)	126
Cuadro 14. Producción de soja y trigo por algunos departamentos y TM de ensilaje (en porcentaje)	127
Cuadro 15. Costo de mediterraneidad. Exportaciones (en dólares/toneladas)	129

Cuadro 16. Evolución de algunos indicadores demográficos para Alto Paraná. Período 1950-1982.....	180
Cuadro 17. Origen del jefe de familia y tipo de unidad productiva (en frecuencias y porcentajes).....	185
Cuadro 18. Tipo de familia (nuclear, extendida, completa, incompleta) y tamaño de la misma, según origen de los migrantes.....	188
Cuadro 19. Origen del jefe y tamaño de la familia, según segmento	191
Cuadro 20. Tipo de familia nuclear, extendida, completa, incompleta y tamaño, según segmentos.....	193
Cuadro 21. Estructura por edad del jefe, según nacionalidad.....	195
Cuadro 22. Estructura por edad del jefe, según segmento.....	196
Cuadro 23. Promedio de dependientes varones mayores de 11 años y tamaño promedio de la familia	198
Cuadro 24. Origen de la familia y número de desplazamientos migratorios, según segmentos.....	200
Cuadro 25. Tipo de familia y número de desplazamientos migratorios, según segmentos.....	201
Cuadro 26. Distribución por nacionalidad de la fecha del primer movimiento, según segmentos (en porcentajes)	203
Cuadro 27. Distribución por nacionalidad de la fecha de entrada a la región, según segmentos (en porcentajes).....	206
Cuadro 28. Evolución de la ocupación, en tres momentos de la migración por nacionalidad, según segmentos	208
Cuadro 29. Evolución de sistema de tenencia en tres momentos de la migración, según segmentos	210
Cuadro 30. Evolución del tamaño promedio de la tierra en tres momentos de la migración, por nacionalidad, según segmentos (en hectáreas).	213
Cuadro 31. Tamaño de la tierra según segmentos (frecuencias y porcentajes).....	222
Cuadro 31a. Tamaño de la tierra según segmentos (frecuencias y porcentajes).....	222
Cuadro 32. Grado de utilización del suelo según segmento.....	229
Cuadro 33. Distribución de la superficie cultivada (total, renta, subsistencia) según segmentos.	230
Cuadro 34. Porcentaje de tierra utilizada y hectáreas utilizadas y disponibles por nacionalidad, según segmentos	233
Cuadro 35. Número promedio de dependientes mayores por superficie utilizada en la producción, según segmentos.....	235

Cuadro 36. Distribución de la superficie cultivada (total, renta, subsistencia) por tamaño medio familiar, según segmentos.....	237
Cuadro 37. Tipo de cultivo de renta, según segmentos	239
Cuadro 38. Tipos de cultivos de rentas, según segmentos (en %).....	240
Cuadro 39. Diversificación de cultivos de subsistencia y valor de consumo de derivados pecuarios, según segmentos	242
Cuadro 40. Número de cultivos de subsistencia, por segmentos (en %).....	243
Cuadro 41. Valor gastado en arriendo de maquinarias, según maquinaria disponible en la finca y tipo de cultivo.	248
Cuadro 42. Gasto anual promedio en arriendo de maquinarias según tipo de cultivo (en miles de guaraníes)	249
Cuadro 43. Valor gastado en maquinaria arrendada por maquinaria disponible, según segmentos.....	251
Cuadro 44. Gasto promedio en fertilizantes y venenos por tipo de cultivo de renta, según segmentos (en miles de guaraníes)	254
Cuadro 45. Gasto promedio en semillas por tipo de cultivo de renta, según segmentos (en miles guaraníes).....	255
Cuadro 46. Gasto anual promedio en semillas y otros insumos, según segmentos (en miles de guaraníes)	256
Cuadro 47. Resumen del crédito proporcionado por el comerciante al agricultor (Estudio de casos).....	258
Cuadro 48. Tipo de institución crediticia según segmento.....	260
Cuadro 49. Valor de instalaciones (galpón) y medio de transporte utilizado en la producción, según segmentos.....	263
Cuadro 50. Gasto en flete para comercialización, según segmentos (en miles de guaraníes)	264
Cuadro 51. Precio de venta de la producción de renta por agente de comercialización y localización según segmentos (en guaraníes directos)	266
Cuadro 52. Precio de venta de la producción de subsistencia por agente de comercialización y localización según segmentos (en guaraníes directos)	269
Cuadro 53. Precio de venta de la producción de renta por agente de comercialización y modo de venta, según segmentos (en guaraníes directos)	272
Cuadro 54. Precio de venta de la producción de subsistencia por agente de comercialización y modo de venta, según segmentos (en guaraníes directos)	275
Cuadro 55. Precio unitario por kilo, según lugar de comercialización por producto	280

Cuadro 56. Precio unitario de soja, según modo de venta y agente de comercialización (X en G).....	282
Cuadro 57. Precio unitario de maíz, según modo de venta y agente de comercialización	282
Cuadro 58. Circuitos de comercialización para la producción de soja en unidades familiares campesinas	284
Cuadro 59. Estructura de la comercialización de la producción predial	288
Cuadro 60. Gasto promedio en contratación de mano de obra por tipo de actividad y nacionalidad, según segmentos (en miles de guaraníes).....	296
Cuadro 61. Promedio de jornadas por tarea para dos cultivos principales (soja y menta), según segmentos	300
Cuadro 62. Jornadas contratadas para dos cultivos de renta (soja y menta) por número de dependientes varones mayores, según segmentos	301
Cuadro 63. Gasto total en mano de obra contratada por número de dependientes varones mayores, según segmentos	302
Cuadro 64. Jornadas y monto gastado para contratación de fuerza de trabajo según número de hijos varones mayores.	304
Cuadro 65. Jornadas de trabajos extrapredial que en promedio aporta cada familia al segmento por relación de parentesco con el jefe y nacionalidad, según segmento.....	308
Cuadro 66. Intensidad de asalarización extrapredial (por miembro que se asalariza) y porcentaje de ingreso aportado al ingreso total, según segmentos.	311
Cuadro 67. Porcentaje de ingreso extrapredial sobre ingreso total y número medio de jornadas trabajadas fuera de la finca, según segmentos, más promedio de ingreso extrapredial según segmentos.	312
Cuadro 68. Participación del jefe en actividades extrapredial según segmentos	313
Cuadro 69. Ingreso extrapredial por tipo de actividad, según segmentos	317
Cuadro 70. Número de jornadas extrapredialmente por tipo de actividad, según segmentos	318
Cuadro 71. Remuneración y tipo de actividad extrapredial, según segmentos	319
Cuadro 72. Ingreso extrapredial por tipo de contrato, según segmentos.....	320
Cuadro 73. Tipo de pago por día de trabajo, según segmentos	321

Prólogo a la segunda edición

A veintinueve años de la primera edición de “Los campesinos, el Estado y las empresas en la frontera agrícola” de coautoría de Tomás y Ma. Vitoria Heikel, el contenido del libro, como sucede con los clásicos, mantiene plena actualidad, y nos permite entender, a partir de sus orígenes, la expansión del capital agrario globalizado en nuestro país, y su impacto perverso en el modelo de desarrollo extractivista, y en el deterioro notable de la agricultura familiar campesina. El libro comienza analizando la intervención del Estado en el apoyo al agronegocio, que no se limita a dejar espacios al capital agrario sino de facilitarle al máximo su acumulación.

Se estudian las relaciones de producción históricamente determinadas en la primera fase del enclave de segunda generación, el ligado al Brasil, marcadas por componentes compulsivos, que causan la decadencia de la economía campesina; paradójicamente mientras el Estado apuesta a la inmigración brasileña en el borde este del país, menoscaba al campesino paraguayo. En esa fase del desarrollo capitalista en la agricultura la acumulación de las unidades productivas del agronegocio está ligada a la explotación del trabajo del campesino semi proletario; la subordinación del campesino al mercado se da también a través de la producción y del pago de intereses.

Como en trabajos posteriores Tomás analiza muy bien la acumulación en cuestión, que ya estará basada, en la fase de expansión del agronegocio sojero, en la apropiación directa de tierras públicas con expulsión de campesinos cuya mano de obra ya no se necesita; así, al campesino ya desarraigado solo le queda la migración sin mucho futuro. La lucha campesina por la tierra, cuyo control pasa a ser la base de la acumulación se vuelve más sangrienta; se trata de un aspecto central a la cuestión agraria que en el libro se analiza desde una perspectiva histórico estructural que parte de la república liberal constituida luego de la guerra grande. Las políticas diseñadas e implementadas por el Estado respondieron a los intereses de las clases dominantes. Tomás y María Victoria muestran como, en el proceso que analizan surgen nuevos actores en la estructura de clases sociales. En el borde este del país hacen su aparición facendeiros, boias frias, empreiteros, y sojeros.

En el libro se estudia la integración del Paraguay al desarrollo del capitalismo agrario a través del vecino con mayor desarrollo relativo y las nuevas formas que va asumiendo el extractivismo; en su fase de implantación el capitalismo agrario en cuestión demanda fuerza de trabajo, que permanece cautiva y semicautiva durante la habilitación del terreno, y luego requiere progresivamente más y más tierra. En el caso de la soja la posición dominante en la producción corresponde a empresarios brasileños, que a su vez están subordinados a grandes corporaciones globalizadas que generan y controlan la tecnología aplicada y los mercados. Una constante en las distintas fases del proceso es la utilización de elementos coercitivos ajenos a las relaciones de mercado, lo que define un capitalismo que permanece en embrión, que se especifica frente a un capitalismo maduro. El uso de la coerción física supone la intervención cada vez mayor de un Estado que reprime crecientemente a campesinos paraguayos.

Recapitulando puede afirmarse que el libro **Los campesinos, el Estado y las empresas en la frontera agrícola** es de lectura obligada para entender el neoextractivismo actual, basado en la soja transgénica, del desarrollo paraguayo, a partir de la configuración de la estructura de clases y la captura del Estado por parte de las clases dominantes. Esa lectura permitirá también la construcción de escenarios futuros, teniendo en cuenta que el libro muestra permanencias pero sobre todo cambios en nuestra estructura agraria.

Ramón Fogel
Febrero de 2016

Prólogo

Diversos procesos determinaron en la década del 70 un incremento poblacional sin precedentes en la región Ato Paraná–Canindeyú; este intenso poblamiento fue acompañado por transformaciones socioeconómicas notables, que plantean interrogantes sobre sus determinantes y sus consecuencias. Los flujos migratorios se originaron básicamente en el vecino estado brasileño de Paraná y, en menor medida, en diversas regiones del Paraguay.

Entre los determinantes de las referidas transformaciones se mencionan las derivadas de las políticas públicas y de la propia dinámica estructural. Las políticas públicas a su vez, comprenden las ligadas a la intención geopolítica propia del expansionismo brasileño, y las políticas del gobierno paraguayo compatibles con aquellas que no opusieron trabas a la expansión en Alto Paraná–Canindeyú, de las relaciones capitalistas desarrolladas originalmente en la agricultura de la vecina región del Brasil.

Precisamente estas políticas públicas de nuestro país, que apoyan la modernización basada en la gran empresa, constituyen uno de los aspectos estudiados en el presente trabajo Los campesinos, el Estado y las empresas en la frontera agrícola. El estudio, que refleja un esfuerzo sistemático, ofrece conocimiento sobre diversos aspectos de la región. Uno de los aspectos analizados, es el referido al proceso de diferenciación socioeconómica que se da en la estructura agraria de la región, y que favorece la extranjerización de los espacios fronterizos. En este sentido, un hecho llamativo puntualizado por el estudio, está dado por el contraste entre la alta frecuencia de productores brasileños con fracciones relativamente grandes, y la alta importancia relativa de productores paraguayos que son meros ocupantes de fracciones con tamaños que oscilan entre las 5 y las 9,9 has.

En el trabajo se examina el crecimiento desigual de los componentes de la estructura socioeconómica regional, que combina formas de producción heterogéneas, entre las cuales algunas subordinan a otras más rezagadas. Entre estas formas más atrasadas se destacan las unidades campesinas. En relación a estas últimas, Palau y Heikel enfatizan el análisis de las características y tendencias de la agricultura campesina y examinan, con un enfoque globalizante, su inserción en el conjunto de la estructura socioeconómica regional.

Esta articulación, que es estudiada a través de las relaciones que los productores campesinos establecen en el proceso productivo con otros agentes (acopiadores, empleadores, proveedores de insumos, créditos, etc.), permite determinar los factores que empobrecen a capas de pequeños productores.

La perspectiva analítica utilizada facilita sin duda, la comprensión de la cuestión campesina, de tanta importancia en nuestro país, tanto por afectar a una proporción significativa de nuestra población, como por configurar el sector campesino, uno de los componentes básicos de nuestra economía. En este sentido, resultan pertinentes las afirmaciones de dirigentes campesinos de una emergente organización nacional de pequeños productores (CONAPA), en su propuesta presentada en el marco del Diálogo Nacional:

“... la agricultura –y fundamentalmente la agricultura campesina– es el pilar básico de la economía nacional; solo el algodón y la soja representan cerca del 90% de la producción que se exporta, y la mayor parte de nuestra población está formada por agricultores. Por todo esto pensamos que no habrá solución para la crisis económica, si no se incorpora en la discusión la crisis agraria, y si las organizaciones campesinas no participan en el diálogo por buscar la solución... (por cuanto)... el estilo vigente de desarrollo de nuestro país, que se basa en la exportación del algodón y la soja, es la causa principal de la crisis agraria y de la crisis económica de nuestro país...”

La tesis de la CONAPA resulta oportuna en momentos en que en el análisis de la crisis económica se tiende a soslayar la cuestión agraria. Por lo demás, el trabajo de Palau y Heikel ayuda a entender la urgencia de las soluciones reclamadas por los grupos de campesinos movilizados

Los campesinos, el Estado y las empresas en la frontera agrícola presentan hallazgos que reducen las lagunas de conocimientos sobre los procesos agrarios de nuestro país, y particularmente, sobre las vicisitudes de las capas campesinas de la región Alto Paraná–Canindeyú, y en esa medida estimula el debate sobre la cuestión agraria y más específicamente sobre la cuestión campesina.

Por sus implicancias, este debate debería extenderse a nivel político y de programas de acción que involucren a organizaciones rurales. Este debate no debería limitarse a una crítica científica a lo que se vivió y se vive en nuestra sociedad rural, ya que se trata además de plantear un conjunto de alternativas pensadas en función de una nación volcada hacia el futuro.

La perspectiva utilizada, que incorpora los rasgos específicos de la economía campesina, enriquece el trabajo y constituye uno de sus aportes salientes a la literatura sobre los procesos agrarios. En este sentido, debe apuntarse que si bien últimamente se publicaron trabajos valiosos orientados a una mayor

comprensión de la economía campesina en el Paraguay, sigue predominando la utilización, en el estudio de las unidades campesinas, de un enfoque no ajustado a su objeto tal el caso de los indicadores de desempeño pertinentes para el estudio de unidades productivas de tipo capitalista, orientadas a maximizar las ganancias.

En cuanto a la oportunidad de la publicación del trabajo, debe apuntarse que si bien el autor de estas notas leyó los primeros borradores de este estudio hace algún tiempo, el mismo mantiene actualidad, y permite entender los conflictos actuales – manifiestos y latentes– e incluso proyectar escenarios posibles. Por otra parte, el trabajo se publica en momentos en que nos planteamos el futuro de nuestra nación como abierto a utopías, en un tiempo en que sentimos con más urgencia la necesidad de proyectar la imaginación colectiva sobre el porvenir, para transformar la incertidumbre en esperanza.

Asunción, agosto de 1987
Ramón Fogel

Nota introductoria

La frontera agrícola en el Paraguay y el itinerario de los miles de campesinos que enfrentaron al monte con la ilusión de una tierra para comer y vivir con dignidad, es en realidad el tema de este trabajo.

Hemos conocido el Alto Paraná y sus alrededores, recién cuando la historia (ésta parte de la historia) se estaba acabando. En 1979 poco más o menos, prácticamente no quedaban tierras sin dueños en estas regiones; quedaba sí mucha gente que vive de la tierra, sin tierra. Ellos, para ser más exactos, empezaron a ser cada vez más numerosos, una vez que hubieron cumplido el ciclo de limpiar el monte para el capital. La ocupación de ese espacio densamente verde y grande, fue en el Paraguay muy rápida; seis o siete años bastaron para transformar la selva en sojales y pasturas, para transformar el humus en grietas de erosión, la ausencia de límites fundiarios por nuevos capangas y elegantes alambradas.

Esta transformación modernizó lo “atrasado” generando una riqueza incalculable para unos pocos, en madera, en tierras, en soja, en contrabando, intermediando dinero y trabajo humano, en algodón y en ganado. Itaipú, Hernandarias, Ciudad Pdte. Stroessner, Pdte. Franco, Santa Rosa, Cedrales, fueron creciendo unas y creándose otras, con un ritmo que obnubiló a los administradores de la cosa pública y empobreció a una mayoría descalza.

Estamos seguros que este trabajo aunque lo pretenda, con ese poco expresivo lenguaje técnico, no podrá siquiera describir el contorno de ese empobrecimiento campesino, fruto del progreso técnico y financiero. Pero es un intento. Este libro reúne varios trabajos anteriores, algunos de ellos ya publicados por el Comité de Iglesias para Ayudas de Emergencia (CIPAE), o por los autores individualmente.

En 1979 intentando conocer un poco más de cerca las difusas informaciones que provenían del oriente, el CIPAE encargó un estudio a un grupo de gente vinculada a su Departamento de Estudios desde el cual se contó con el invaluable apoyo de José María Blanch. El autor de este libro, encabezó aquel equipo que reunió –entre muchas otras cosas– 533 encuestas domiciliarias y algo más de 200 horas de grabación de entrevistas individuales, en 17 comunidades de la región. El PISPAL (Programa de Investigaciones

Sociales sobre Población en América Latina) apoyó económica y académicamente este esfuerzo a partir de la etapa de análisis de los datos. Los mismos se publicaron en una versión bastante artesanal en el Documento 7 de los Cuadernos de Investigación del CIPAE, con el título de **Formas de organización productiva campesina**, hacia fines de 1981. Para ese entonces ya estaba en marcha un trabajo que sobre la base de aquellos datos originales, más otros nuevos que se recogieron en 1982, realizaba la autora otra vez con la ayuda de PISPAL. Condiciones adversas, institucionales y técnicas, demoraron la terminación de este estudio que recién apareció en julio de 1984 con el nombre de **Formas de organización de la producción en unidades familiares campesinas**. Éste libro está basado en esos dos documentos. Se le agregaron datos actualizados, principalmente en los capítulos 2 y 4, y se hicieron algunas muy pocas correcciones sobre los textos originales.

Hemos pensado que, aunque repetitivos, en muchos aspectos desactualizados, y en no pocos tramos, sumamente aburridos, valía la pena dedicar un tiempo a desempolvar de los estantes aquellos informes y darles un formato más vital. En esa iniciativa de revisar e integrar los resultados de nuevo, hemos contado con la muy valiosa pero por sobre todo, críticamente útil ayuda del PISPAL. Queríamos agradecer muy en especial a Claudio Stern, Daniel Rodríguez y a los que colaboraron en la revisión de los “informes de avance” por la meticulosidad en denunciar las irreverencias científicas que iban apareciendo. Aunque estamos seguros que si bien las denunciaron, no las han podido atajar.

El primer capítulo revisa la acción del Estado, autoritario y desnacionalizador, para apoyar la intensificación de las relaciones capitalistas en el agro paraguayo. Es el primer actor social, político y económico, de una historia violenta y concreta según la cual el capital privado se hace cargo de la trama.

El capítulo dos, en efecto, introduce a estos actores, sociales y económicos (son varios porque son muchos los intereses que este sector acapara), los dueños del capital. El banco, el silo, la empresa maderera, las inmobiliarias, los que procesan aceite, los agroindustriales, a veces no están de acuerdo, pero terminan tocando en una orquesta con cuya música al final todos se mueven.

Desde el capítulo tres en adelante, se habla del último personaje, el campesino y su forma de hacer frente a tan poderosos caballeros. Aquí es donde más abundancia de detalles se suministra; cómo han poblado la región, cómo está estratificado internamente el sector, cómo organiza su producción y cómo se vincula al mercado (de tierra, de insumos, de trabajo, de producción agrícola) que tan diversificadamente le ofrecen los dueños de la oferta.

Tomás Palau Viladesau y María Victoria Heikel
Asunción, julio de 1987

1. EL ESTADO Y LA GESTION PÚBLICA: ¿DESARROLLO RURAL O DESARROLLO DE LA EMPRESA AGRÍCOLA?

1.1 Breve historia de la región estudiada

El problema de la pobreza campesina de ningún modo tiene su origen en el advenimiento relativamente reciente de la modernización y empresarialización rural orientada a la exportación de productos primarios al centro del capitalismo. Por el contrario, la incapacidad de las parcelas minifundiaras de producir los bienes y el ingreso necesarios para cubrir las necesidades de subsistencia de la familia, es un proceso que aparece ya a fines del siglo pasado y principios del actual. Dicho proceso estuvo determinado por la rápida constitución del latifundio ganadero y forestal, una vez terminada la guerra de la Triple Alianza (1864-1870), y por el avance de la economía de mercado.

La formación de la gran propiedad se vio facilitada en aquel tiempo por la venta de las tierras públicas (las leyes fueron dictadas en los años 1883 y 1885), lo cual permitió un violento proceso de concentración de la tierra en manos del capital privado extranjero. Para 1914 el Estado paraguayo logró enajenar un total aproximado de 25 millones de hectáreas que pasaron casi en su totalidad a manos de enormes latifundios (así por ejemplo, la Industrial Paraguaya S.A. adquirió un total de 2.647.727 has, 5 % del territorio nacional). Estas grandes explotaciones agroindustriales, asentadas muchas de ellas en la región del Alto Paraná, pertenecían al capital inglés y argentino principalmente, y brasileño secundariamente. Se dedicaban a la explotación de madera, yerba mate, tanino, y posteriormente, a la ganadería e industrialización de la carne. Galeano¹ apunta además que “lo anterior no ha sido óbice para que también grandes hacendados nacionales se hayan consolidado durante las dos últimas décadas del siglo pasado (aquellos que lograron sobrevivir a la guerra), y los que provenientes de otras capas, se convirtieron en ganaderos,

¹ Galeano, L.A. “Dos alternativas históricas del campesinado paraguayo: migración y colonización (1870-1950)”. Revista Paraguaya de Sociología, N° 41, 1978.

siendo la mediación empleada en algunas ocasiones, el poder económico –comercios o finanza– y en otras el poder político-militar”.

Esta modalidad de inserción del capital extranjero determinó la estructuración de áreas de economía de enclave. En el Alto Paraná se instalaron las principales explotaciones de madera (obrajes) y de yerba mate. Fueron los campesinos minifundistas semiasalariados y empobrecidos, originarios de las zonas próximas a Asunción, los que integraron la fuerza de trabajo absorbida mediante el “truck system” (pago en vales), que expresaba el tipo imperante de relaciones sociales coactivas y semiserviles; estos trabajadores abandonaban sus hogares por espacio de 3 o 6 meses por año. Sin embargo, cuando los desplazamientos eran de larga distancia, se optaba por formas de ‘asalarización’ pero siempre bajo aquel régimen compulsivo y precapitalista, lo cual se convirtió en el factor predominante del deterioro de la economía campesina de subsistencia, ya en aquella época. Estos enclaves determinaron igualmente el desarraigo de los campesinos, particularmente en aquellas zonas minifundistas ubicadas en los lugares más cercanos a los yerbales y obrajes del Alto Paraná. El fenómeno se manifestó en niveles más altos de proletarianización². El desarraigo (pérdida de la tierra) es también consecuencia del desahucio de grupos enteros de campesinos, provocado por la monopolización de la tierra por parte del latifundio. Estos procesos de apropiación-expropiación se habían ya concretado en los primeros años de este siglo. Desde entonces, la respuesta campesina se hizo sentir a través de distintas formas de resistencia, las que dieron lugar –como réplica– a la ley de colonización de 1904, año en que estalla una de las revueltas civiles más importantes de las primeras décadas de este siglo. Con esta ‘revolución’ (que despojó del poder a los que entonces eran el actual Partido Colorado) el desarraigo de los campesinos minifundistas adquirió carta de naturaleza política a escala nacional. Posteriormente en 1918, 1926, 1935 y 1936 se dictaron leyes de colonización o reforma agraria.

Muchas de estas normas jurídicas no llegaron a ser aplicadas, otras concedieron pequeñas parcelas –en parte cedidas gratuitamente por el Estado– que sirvió de paliativo a la cuestión de acceso a la tierra, pero que en última instancia no pasó de significar la formación de una capa de unidades productivas minifundistas y medianas, operadas por campesinos semiasalariados inmersos en situaciones de empobrecimiento.

Eran los jefes de familias de estas unidades campesinas de la zona central próxima a Asunción, los que alimentaban –como se dijo– de mano de obra “mensualera” a los obrajes y explotaciones yerbateras de Alto Paraná. Esta situación se mantiene con algunas variantes hasta la década del 50. A partir de entonces, dos factores de muy distinta naturaleza contribuyen para que la re-

² Según datos del Censo Agrícola de 1942-1943.

gión reciba el fuerte influjo de las políticas públicas en lo que a colonización³ y expansión de la frontera agrícola se refiere.

Están por un lado, las razones de orden político-militares que se concentran en una decisión estatal de emprender el poblamiento de tierras vírgenes fronterizas con el Brasil en un esfuerzo por la integración regional del capitalismo en expansión, creando polos de desarrollo regionales que estimularan la ampliación de la frontera agrícola. Es en este sentido que el recién asumido gobierno de Stroessner, con el apoyo estratégico del Brasil, decide implementar la así llamada “Marcha hacia el Este” que respondía a la “preocupación del Gobierno para desplazar la población al interior de la República a los efectos de la explotación de nuevas tierras... Su eje de influencia está sobre la ruta internacional a Cdad. Pdte. Stroessner”⁴ que se emprende hacia fines de 1956 con la participación de varias reparticiones públicas entre las cuales está el Instituto de Reforma Agraria (IRA) posteriormente transformado en el Instituto de Bienestar Rural (IBR). Esta ‘marcha’ coincide con la “Marcha hacia el Oeste” del Brasil, iniciada en 1952 y concomitante al desplazamiento de la frontera del curi y del café, quizá la producción de mayor concentración capitalista de la agricultura brasileña de la época. No debe subestimarse en todo caso, el hecho que la política de colonización del área se encuadre dentro de la Doctrina de Seguridad Nacional que implementa, entre otras, la tesis de los cercos vivos, frente a una situación de inestabilidad política como es la que caracterizaba en la época, principalmente al Gobierno paraguayo.

A la afinidad política entre los ejércitos de ambos países por un lado, y al importante valor estratégico de la región desde el punto de vista militar por otro, se sumaba la necesidad de la apertura de un polo de desarrollo que hiciera de válvula de escape a la perentoria necesidad de tierra que aquejaba a la mayoría campesina empobrecida, de las zonas minifundiarías del país⁵. Este hecho tiene a su vez un trasfondo político, ya que permitiría reducir las tensiones sociales de vastos segmentos campesinos evitando, o al menos paliando la migración masiva a Asunción (cuya periferia crece a una tasa anual de 8.73% para el periodo 62-72, mientras el resto del país lo hacía a una tasa

³ De la cual existen 3 modalidades: la pública hecha por el Estado; la que realizan empresas inmobiliarias privadas; y la colonización espontánea realizada por los propios campesinos sin autorización ni planificación, y ocupando ya sean tierras fiscales o privadas que no están siendo trabajadas.

⁴ IBR. Memorias 1963-67. Asunción s/f.

⁵ Para tener una idea, obsérvese que mientras el porcentaje de fincas de menos de 5 hectáreas era para toda la Región Oriental de 42.6%, para la así llamada zona Central, la cantidad de minifundios en 1956 oscilaba entre 51.3% (Paraguarí) y 63.7% (Dpto. Central). La colonización del Alto Paraná no alcanza siquiera a atenuar este proceso de minifundización sino que por el contrario, se agudiza.

de 4.7%. A la vez, permitiría encarar la expansión de la frontera agrícola a bajo costo con la fuerza de trabajo excedente de las zonas minifundiaras. En este sentido, es posible decir que la colonización del Eje Este no es tanto el resultado de una prioridad en la planificación de las acciones del Estado, como de la presión por la tierra y su canalización política.

El poblamiento de la región –como se explica en 1.6.1– ha estado estrechamente vinculado a propósitos políticos, que le dieron al proceso sus características de una táctica de tinte “populista” sin que de hecho se encuadre dentro de una estrategia de tal tipo, vale decir, no democrática en lo político pero sí en lo social. Durante la segunda mitad de la década del 50 la preocupación del Gobierno fue lograr su afianzamiento político, y no existía de hecho una intención perceptible por desarrollar un plan económico ni a nivel nacional, ni regional. A pesar de la ayuda financiera recibida especialmente de organismos norteamericanos y de las primeras visitas de personal técnico de organismos internacionales que ejercen presión para lograr una cierta planificación de las políticas públicas y de inversión, el período de recesión económica nacional logra su momento crítico en 1960. Es bajo estas características de estancamiento que se desarrollan los distintos esfuerzos oficiales de colonización. Por su lado, la colonización privada solo había logrado un crecimiento significativo en Itapúa antes de la década del ‘60, y salvo las colonias menonitas que se establecen en Caaguazú en el periodo 58-65, la creación de colonias privadas debe esperar hasta comienzos del 70 para alcanzar una dinámica importante en Alto Paraná y Canindeyú.

1.2 Breves antecedentes sobre estructura fundiaria y productiva

La expansión de la frontera agrícola brasileña y la incorporación de la economía paraguaya al modelo impuesto por el capital transnacional, se concretaron en una transformación estructural de la producción agrícola de la región de Alto Paraná. Este fenómeno hace sentir sus primeros efectos importantes durante la década de 1970 imponiendo características de “modernización” a la explotación agrícola. Como ya se dijo, la región se caracterizó históricamente por la predominancia de extensos latifundios dedicados a la explotación de yerbales y de madera. La escasa actividad agrícola-campesina se desarrollaba en los espacios libres (en términos de tierra y trabajo) que quedaban al interior mismo de las explotaciones yerbateras. Las economías de subsistencia se restringían a pequeñas parcelas cultivadas en los obrajes.

El progresivo deterioro de las economías extractivas y la escasa población asentada en la región, unido a la excelente calidad del suelo, hicieron que el terreno sea el más apetecible para la inversión del capital brasileño y transnacional. El problema brasileño puede resumirse en la presión ejercida sobre

medianos y pequeños productores por el proceso de concentración de la tierra por grandes empresas capitalistas, como consecuencia de la implantación del cultivo de la soja en los Estados de Río Grande do Sul y Paraná (Brasil) por un lado, y la disponibilidad de tierras en Paraguay, su fertilidad y la diferencia en precios con relación a Brasil, por otro. A esto debe sumarse la ausencia de políticas que reglamentaran la inmigración por parte del Estado paraguayo, el cual por otro lado colabora con la modernización de la región –como se verá más adelante– con la implementación de políticas económicas y sociales concretas. Por un lado, se destina una gran parte de la inversión de los créditos a la explotación agrícola de la región y por otro, se fomenta el poblamiento con planes de colonización masivos.

El poblamiento de la región tuvo como característica demográfica principal el componente migratorio, que fue predominantemente nacional en un primer momento e internacional (aunque intrarregional) después. Las características económicas de los nuevos colonos paraguayos eran más o menos homogéneas, mientras se trató de la colonización oficial. La colonización privada impuso variantes en el sentido de poner las tierras de la zona a disposición de medianas y grandes empresas agrícolas. Las grandes explotaciones llegaron desde el lado brasileño en un primer momento, o fueron implantadas a partir de antiguos latifundios que pasaron al mercado inmobiliario con el respaldo directo (propiedad) o indirecto del Estado paraguayo, o de jefes políticos y militares.

Así en menos de una década y media, la región multiplicó su población con tasas de crecimiento anual intercensal de 8.02 % para el período de 1950/62, de 14.3 % para 1962/72 y 13.2 % para el período 1972/82⁶. Se pasa así del latifundio extractivo a la coexistencia de formas de producción del modelo minifundiarío de la zona central, con las explotaciones tipo “farmer” más propias de la agricultura semiempresarializada del Brasil.

Se parte entonces de dos características fundamentales a nivel regional: por un lado, la presencia simultánea de economías familiares campesinas con economías empresariales agrícolas de tipo capitalista, y por otro, la fuerte presión hacia la especialización productiva en rubros de exportación (concretamente soja, algodón y menta), que ejerce el modelo económico, con su consecuente compulsión a la profundización de vínculos mercantiles en la organización productiva. El fenómeno de la modernización de la agricultura, será considerado como determinante de una serie de relaciones que la unidad campesina se ve compelida a realizar con el sector capitalista a través de distintos tipos de relaciones de mercado. Relaciones éstas que se caracterizan

⁶ Secretaría Técnica de Planificación. Plan de Desarrollo Regional del Alto Paraná. STP., Asunción. 1975, y datos parciales del Censo de Población y Vivienda de 1982.

por ser desiguales. El sector campesino ocupa una posición de subordinación respecto del sector capitalista y transfiere valor ya sea en forma de productos, intereses y/o venta de fuerza de trabajo. Cuando la transferencia de valor se hace en detrimento de la restitución de los medios de producción de un ciclo productivo al siguiente, se está en presencia de descomposición. La descomposición se manifiesta por grados, llegando al extremo de la pérdida del medio esencial para dar el carácter campesino a la unidad familiar, esto es, la tierra. Sobre este punto se volverá más adelante.

Otro factor de decisiva importancia para el desarrollo regional en el Alto Paraná, fue la construcción de la represa de Itaipú, implementando de esa manera también una integración energética (además de las ya mencionadas en materia política, social y productiva) con Brasil (región oeste), que tuvo sus repercusiones en los demás eslabones de la estructura económica. Específicamente, altera la base social de la estructura fundiaria y productiva al generar un número considerable de campesinos sin tierra ya sea por la vía de la apropiación de sus tierras (inundándolas), como por la vía de los despidos de mano de obra excedente una vez terminada la fase de instalación. Este último contingente estuvo dado principalmente por campesinos o hijos de campesinos en proceso de descomposición procedentes de áreas minifundiarias del país que veían en la represa una posibilidad de asalarización más rentable que la que ofrecían sus lugares de residencia de origen.

En efecto, estimaciones no oficiales hacen ascender a 4.000 el número de familias que fueron desalojadas de tierras dedicadas a agricultura en el lado paraguayo por la construcción de la represa de Itaipú. Estas familias ocupaban parte de los 532 kilómetros cuadrados de territorio nacional afectados por la inundación que produjo el lago o por la delimitación de “área de reservas” ecológicas y de seguridad, dispuesta por el Ente Binacional Itaipú.

Agencias de ayuda y promoción campesinas de Alto Paraná⁷ constatan en 1983 que los campesinos sin tierra en la región van construyendo una capa social que crece incesantemente y que está presionando –sin éxito– sobre el mercado regional de la tierra y el mercado de trabajo urbano de la región, volviendo más violenta la lucha por la tierra, y menos satisfactorias las demandas salariales en una economía aquejada, por lo demás, de desempleo crónico. La mayoría de las familias que componen este grupo social fueron campesinos en sus lugares de origen, atraídos por la construcción de la represa. Se ubicaron así, a partir de 1974, en sitios urbanos en los alrededores de Pdte. Franco, Pdte. Stroessner y Hernandarias y a los costados de la ruta que une esta región

⁷ Programa de Ayuda Cristiana. Campesinos sin tierra, PAC, Hernandarias, 1983.

con Asunción⁸. A mediados de 1982, Itaipú comienza a despedir al personal ocupado. Según estimaciones, de 15.000 obreros que quedaron cesantes, solo un 20% retornó a su lugar de origen, el resto pasó a engrosar el sector “oculto” del mercado regional de trabajo. Cálculos provisorios del PAC (Programa de Ayuda Cristiana) llevan a 5.000 el número de jefes de familia en estas condiciones en esta micro región.

En términos generales puede decirse que la instalación de complejos agroindustriales, la fuerte expansión del comercio (legal y de contrabando) y, sobre todo, el notable impacto ejercido por la creación de una fuente de trabajo de las proporciones de Itaipú y sus construcciones civiles conexas, determina la urbanización de la región. Ciudad Presidente Stroessner dedicada al comercio local y Presidente Franco como ciudad dormitorio y de servicios. Lo cual, por su puesto, reconforma en el lapso de pocos años el mercado de trabajo, y con ello la capacidad de supervivencia de los sectores más pobres, una vez terminada la fuente principal de ocupación.

El efecto de la construcción de Itaipú escapa a los marcos regionales en cuanto atracción para la fuerza de trabajo que se desplazó desde lugares relativamente distantes, compuesta –como se dijo– por hijos de minifundistas y mano de obra no calificada en general. La obra cumple un papel especialmente importante ya que a partir de mediados de 1975 se cierra la migración temporal o definitiva a la Argentina, cierre que estuvo determinado por el colapso político y económico del país vecino. El efecto posterior –una vez que los trabajadores fueron siendo despedidos– sobre el mercado de trabajo regional, fue el de generar excedente de mano de obra que presionó sobre lotes agrícolas próximos (con ocupación espontánea de los mismos), o se dedicó al terciario informal en alguno de los tres centros urbanos nombrados, contribuyendo a deprimir el nivel de los salarios para aquellas tareas agrícolas no especializadas. Como se mencionó, el comercio fronterizo ilegal se constituyó en otra fuente de trabajo a nivel urbano, dando ocupación al conjunto de la mano de obra familiar (mujeres y niños incluidos) dadas las especificidades del mismo.

En resumen, la construcción de represas en suelos agrícolas, produce el desalojo de las familias campesinas asentadas, indemnizadas con dudosas tablas de estimaciones de costos de la propiedad y las mejoras introducidas en los predios, la transformación del mercado de trabajo regional con la creación

⁸ Entre los años 1962 y 1982 los censos de población (para esos mismos años) señalan que el Departamento de Alto Paraná –que incluye los tres grandes centros urbanos recién nombrados– aumenta de 24.067 a 192.518 el número de sus habitantes. En este crecimiento juega un papel definitorio la presencia de extranjeros, que va de 1.393 en 1962 a más de 98.000 en 1982; en ambos censos la presencia de brasileños entre los extranjeros es del orden del 53.8% y 91.0 % respectivamente.

coyuntural de un gran foco de demanda de mano de obra que al desaparecer, arroja a dicho mercado un contingente de familias desarraigadas de su anterior condición de campesinos y los obliga a insertarse en el terciario informal y/o la delincuencia, un incremento en las migraciones de corta distancia y esporádicas, que vuelve aún más precarias las condiciones de residencia y trabajo de la población afectada.

1.3 La ocupación del espacio en el campo: gestión del Estado y de otros agentes

Los procesos antes enunciados condujeron a una recomposición en la pauta de ocupación del espacio rural. En esta sección se analizan las formas de acceso a la tierra de las distintas unidades productivas con un énfasis especial en el papel que le cupo y le cabe jugar al Estado, principalmente a través del Instituto de Bienestar Rural.

Los así llamados programas de colonización son relativamente escasos y carentes de un servicio mínimo adecuado para los campesinos afectados⁹, razón por la cual una proporción no conocida, pero evidentemente alta, se halla asentada en la región como resultado de una ocupación espontánea de la tierra¹⁰. Éstas son alimentadas por los segmentos campesinos más pauperiza-

⁹ El propio Plan de Desarrollo Regional ya citado menciona lo siguiente: “La implementación de los programas oficiales de colonización no alcanza aún el nivel deseado, como para garantizar el éxito de los mismos... no hay una selección y capacitación de aquellos que se van a constituir en nuevos colonos; el organismo responsable por los programas de colonización y tampoco otras instituciones del sector brindan asistencia técnica y financiera que lo posibilite... no existe la infraestructura física de apoyo a la producción; la falta de título definitivo de propiedad del lote... excluye prácticamente al colono de los programas de financiamiento desarrollados... (todo esto)... resulta en una escasa organización de los productores en las colonias y en un freno en las posibilidades de producir” (pp. 88-98). “En lo que respecta a las colonizaciones privadas toda la problemática mencionada por las colonias oficiales se repite, de forma más acentuada, como consecuencia del interés enteramente comercial de los empresarios responsables” (sic)... p. 89. Ver Plan de Desarrollo Regional de Alto Paraná. Diagnóstico. STP, Div. De Planificación Regional, Asunción Dic. 1975.

¹⁰ La virulencia con que el Estado parece asumir la colonización espontánea tiende a apoyar la hipótesis según la cual ésta puede interpretarse como una de las formas de movilización campesina para la reivindicación de sus intereses de clase. La reacción del Estado se manifiesta así antagónica a la de los campesinos y solidaria a los intereses de los grupos dominantes latifundistas afectados por dichas ocupaciones, aun cuando deba actuar como “mediador” de los conflictos suscitados alrededor del problema de la ocupación de la tierra... “A pesar de esta tarea, se han seguido produciendo las ocupaciones clandestinas de propiedades privadas. Y estos hechos deben atribuirse en la misma medida que a la demanda de tierras, a la implementación política que hacen los enemigos del Gobierno y de la paz interna en el sector agrario, para crear dificultades y problemas de carácter social, de los cuales la subversión organizada pretende extraer beneficios puramente políticos. El IBR entiende que la ocupación clandestina se ha convertido en un método deliberado (las negritas son nuestras) de subversión y de intranquilidad, y que no debemos caer en la ingenuidad de considerarlo

dos provenientes de zonas minifundiarias de asentamientos antiguos. Hay dos pautas de ubicación de este tipo de asentamiento. En el primer caso –y éste es propio de los poblamientos espontáneos iniciales en la región– se ocupan tierras ociosas en las inmediaciones de zonas antiguas de poblamiento¹¹. En el segundo caso, son aquellos lugares más remotos con tierras boscosas, vale decir alejados de todo centro de servicios, los que se ocupan. Esta es la colonización pionera que en un comienzo basa su reproducción en la economía de subsistencia dada la inexistencia de un mercado de trabajo, y en las cuales la presencia estatal fue prácticamente nula hasta varios años después en que se pasa a la etapa de consolidación de la colonia. Este último tipo de colonización es casi exclusivamente espontáneo y la intervención posterior del IBR se va deber a la creciente proximidad de esas tierras a la frontera agrícola. Esta colonización pionera, que se caracteriza por un desplazamiento de larga distancia y permanente de la familia, si bien ya existente en épocas anteriores, toma preeminencia durante la década del '70 y se ve reforzada por el ingreso de la migración brasileña en forma masiva.

Los datos que han podido reunirse sobre los programas de colonización en el país se presentan en el Cuadro 1. La información se refiere, por supuesto, solo a los planes oficiales y privados de colonización.

Puede observarse en el Cuadro, que el dinamismo de los planes de colonización tanto oficiales como privados, se concentra en la década del 60 en lo que respecta al total del país, tendencia que no se verifica con la misma claridad en los Departamentos del Eje Este (a excepción del Departamento de Caaguazú, de poblamiento ya más antiguo). Así los proyectos de colonización propiciados por el Estado disminuyen en Alto Paraná y Canindeyú y acusan suave incremento en Itapúa (especialmente al norte de este Departamento). Sin embargo, la colonización privada adquiere mucha mayor importancia en la década del 70 en Alto Paraná y Canindeyú, al menos en cuanto al número de colonias creadas (6 en los 60 contra 17 en los 70), no obstante, disminuye globalmente el número de lotes y de hectáreas vendidas. La colonización privada en la década de 1970 fracciona colonias más pequeñas, con menos cantidad de lotes, y con lotes más pequeños, pero –como se dijo– se vuelve

solamente un problema social atingente al Instituto y sus funciones, ya que debe considerárselo en conjunto, en sus ramificaciones políticas que inciden sobre los intereses de la nación en general". IBR, Memoria 1974, Asunción, pp. 80-81.

¹¹ Este sería el caso de la región centro-oeste del Departamento de Itapúa, próximo a Caazapá, en donde a mediados del '60 existían tierras disponibles. Los agentes estatales encargados, muchas veces han utilizado estas ocupaciones para parcelar las tierras ocupadas y colindantes, y obtener por esta vía, asignaciones de lotes que son posteriormente conservados con fines especulativos. Debe quedar claro que es inadecuado pretender explicarse muchas de las características de la política de colonización, sin tomar en cuenta las varias modalidades en que se expresa la corrupción existente.

CUADRO 1**Habilitación de colonias, hectáreas y lotes en colonizaciones oficiales y privadas por períodos en algunos departamentos y en el país**

Dptos.	Oficiales				Privadas				
	60/73	73/81	82	83	60/70	70/81	82	83	
Alto Paraná	1	16	13	6	2	2	10	-	-
	2	214.201	178.472	74.966	2.100	124.292	65.039		
	3	6.159	4.167	4.003	108	2.602	2.248		
Canindeyú	1	16	14	-	-	4	7	-	-
	2	55.847	38.513			98.413	92.427		
	3	1.658	1.352			1.378	1.494		
Caaguazú	1	25	12	1	6	22	8	-	2
	2	119.314	59.544	6.500	22.717	125.559	71.160		2.000
	3	8.744	4.120	400	1.527	4.670	5.194		176
Itapúa	1	24	29	3	3	7	8	-	-
	2	169.195	190.834	2.787 ^{al}	1.200	222.302	42.833		
	3	5.059	10.017	560	209	5.440	1.804		
Chaco	1	23	17	1	2			-	-
	2	2.056.000	1.706.225	150.000	600.000				
	3	2.005	1.444	150	124				
Resto	1	253	97	2	10	11	11	-	1
	2	841.192	378.124	5.946	3.745	46.002	57.841		855
	3	38.717	13.458	457	768	1.580	1.846		77
Total	1	357	182	13	23	46	44	-	3
	2	3.455.749	2.551.712	240.199	629.762	616.568	329.300		2.855
	3	62.342	34.558	5.570	2.736	15.670	12.586		253

1. N° de colonias, 2. N° de hectáreas, 3. N° de lotes.

^{al} Incluye núcleos urbanos y lotes-quinta

Fuente: IBR, Memoria 1982 y 1983, Asunción, s/f y Frutos, JM. De la Reforma Agraria al Bienestar Rural, IBR, Asunción, s/f.

notoriamente más dinámica que la colonización oficial, y de hecho, lotea casi tantas hectáreas como la colonización oficial.

Las colonizaciones públicas se reducen en número de hectáreas –aunque no tanto como la colonización privada– y en consecuencia en el número de lotes por colonia habilitada o ampliada, pero curiosamente, aumenta (de 34.5 a 39.3 hectáreas) la superficie promedio de los lotes asignados. Este hecho puede deberse a una multiplicidad de razones, de las cuales pueden destacarse dos principales. Pudo ser que en la década del '70 el IBR haya asignado proporcionalmente más lotes ganaderos –que son de mayor extensión que los agrícolas– como forma de estimular el desarrollo de la pecuaria en la región, o la especulación inmobiliaria, ya que estos lotes ordinariamente son prebendariamente asignados para su posterior fraccionamiento por el particular beneficiado, quien revierte dichas tierras al mercado inmobiliario pero esta vez con ventas privadas. Otra razón es que durante la década del '70 se produce el pico del ingreso de la migración brasilera: el IBR –como se verá más adelante– no solo vendió tierra pública a los mismos, sino que hasta propició¹² el ingreso de extranjeros a la frontera. Estos migrantes con capital, buscaban tierras grandes o por lo menos, superiores a las 20 has reglamentarias del Estatuto Agrario.

En las próximas tres secciones se analizarán algunos casos concretos de las tres modalidades existentes de colonización, la pública, la privada y la espontánea. Debe entenderse, sin embargo, que tanto en la colonización privada como en la espontánea, la acción del Estado –aunque no sea directamente el agente colonizador– es decisiva, tanto por los trámites que las empresas particulares deben cumplir ante IBR para colonizar tierras privadas en el primer caso, como por la actitud colaboradora o represiva que dicha repartición pública pueda tomar en el caso de ocupaciones campesinas espontáneas en el segundo caso.

No se presentarán acá los listados completos de colonias oficiales y privadas ya que éstos fueron publicados en otros documentos¹³. Conviene llamar

¹² “La inmigración de extranjeros, especialmente de aquellos que dotados de cultura y tecnología avanzada, pueden generar con su integración el mejoramiento de las técnicas, organización social y avance del desarrollo paraguayo, está consagrado por la propia Constitución de la República, lo cual se cumple por la vía de la colonización, principalmente en los Departamentos colindantes con países vecinos, donde se puede apreciar la presencia de varios miles de inmigrantes incorporados a la tarea del desarrollo nacional. Estos inmigrantes contribuyen al progreso del país con sus aportes cultural y productivo. Los colonos japoneses introdujeron el gusano de seda. Los brasileños aportaron nuevos rubros agrícolas y ganaderos”. Frutos, JM. De la Reforma Agraria al Bienestar Rural, IBR, Asunción, s/f p. 44.

¹³ Plan de Desarrollo Regional de Alto Paraná, STP, op.cit., y Documentos varios del IBR.

igualmente la atención sobre un trabajo ya existente en el que se intenta una clasificación de las colonias en el Eje Este¹⁴.

1.3.1 *La colonización pública*

Se describirán en esta sección las dos formas que ha asumido la colonización oficial en la región. En el primer caso se trata de colonizaciones hechas por el propio IBR, y en el segundo, el de la colonización llevada a cabo por el Ministerio del Interior. Se dan excepcionalmente en el país, este tipo de colonizaciones emprendidas por otros organismos públicos diferentes al IBR que tienen propósitos específicos, tal es el caso por ejemplo, de la colonización militar en Ybyrarobaná (Canindeyú).

a. Colonizaciones del IBR

Grupos beneficiarios

Los grupos beneficiarios de este tipo de colonización están constituidos por familias campesinas paraguayas que en su lugar anterior de residencia eran, o minifundistas semiasalariadas de la zona Central de la Región Oriental, o familias vinculadas a la explotación de obrajes y yerbales en la zona, que con la recesión que empezó a afectar al sector desde hace aproximadamente dos décadas, y los incentivos publicitarios del plan de colonización del Gobierno, optaron por afincarse en las colonias oficiales de la región.

El que sean colonias oficiales no significa que el sistema de tenencia de la tierra de las familias residentes esté regularizado. Por el contrario, según datos obtenidos en un estudio de 1979, de cuyo equipo los autores formaban parte¹⁵ y sobre cuya información se estructura esta sección, puede observarse en el Cuadro 2, que una importante mayoría (56%) de familias encuestadas son ocupantes. O sea, no tienen título de las tierras que ocupan.

Esta situación puede obedecer a una o varias de las siguientes razones. Por un lado, a una deficiencia de la muestra para hacer inferencias sobre el contexto residencial; en este sentido la muestra puede estar incluyendo a una mayor proporción de ocupantes de lo que realmente existe en la población. Por otro lado, el hecho de que el IBR asigne lotes no implica –al menos inicialmente– que los grupos beneficiados posean el título habilitante. Otra ra-

¹⁴ Bernal, M. y C. Pedrozo, “Modalidades de Ocupación del Espacio en el Este paraguayo”. *Revista de Estudios Regionales*, Año 1, N°2, Corrientes, Argentina Nov-Dic. 1977, pp. 63-82.

¹⁵ Comité de Iglesias: *Forma de organización productiva campesina. El caso de la migración brasileña al Alto Paraná y su impacto económico y social*. CIPAE, Serie Cuadernos de investigación N° 7, Asunción 1981.

zón es el rápido proceso de transferencia de tierras de un poseedor a otro por vía de la venta de las mejoras incorporadas en el predio, o de los documentos provisorios sobre la tenencia de la tierra, de modo que después de un tiempo de la asignación inicial de los lotes al momento de la creación de la colonia, la pauta de ocupación dentro de la misma ha variado radicalmente.

CUADRO 2

Tipo de tenencia, tamaño de tierra y valor de implementos y maquinarias en colonias pertenecientes a tres tipos de colonizaciones

	Tipo de tenencia (en %) ^{a/}							Has. Detentadas	Valor X de implementos y maquinarias (en G) ^{b/}
	1	2	3	4	5	6	7		
1. Colonización pública									
1.1 del IBR (59) ^{c/}	18.6	6.8	10.2	55.9	1.7	3.4	3.4	28.2	263,791
1.2 Autónoma (81)	55.6	21.0	7.4	12.3		2.5	1.2	23.1	452,446
2. Colonización privada									
2.1 Farmers (193)	44	20.2	12.9	8.3	4.7	7.8	2.1	38.3	439,085
2.2 Pequeños aparceros y arrendatarios (97)	16.5	11.3	38.1	18.6	4.1	8.2	3.1	19.0	153,072
3. Colonización espontánea									
3.1 Paraguaya (68)		1.5		95.6		1.5	1.5	14.0	13,740
3.2 Brasileira (19)		5.2	26.3	57.9		10.5		14.5	59,047
3.3 Mixta (16)			6.3	93.7				15.7	15,919
Total (443)	29.4	13.7	15.0	31.5	2.6	5.6	2.1	26.7	289,192

^{a/} 1. Propietario, 2. Propietario con título provisorio, 3. Arrendatario, 4 Ocupante, 5. Propietario y arrendatario, 6. Propietario provisional y/u ocupante, 7. Propietario y ocupante.

^{b/} 1US\$=G 130 en 1979

^{c/} Entre paréntesis, el número de familias encuestadas en cada grupo de colonias.

Estos problemas se asocian a la carencia de apoyo institucional, que se traduce en la no disponibilidad –por parte de los colonos– de una infraestructura mínima que les permita pasar del nivel de subsistencia al que se ven necesariamente compelidos por los programas de colonización, para la satisfacción de sus necesidades básicas.

Es característico así de este grupo de colonias, la fuerte pauperización de las familias que la habitan, que son abandonadas sin medios de producción suficiente, sin infraestructura adecuada y a merced de agentes expoliadores de comercialización, de tal modo que las condiciones materiales de su desenvolvimiento las condena a un ritmo relativamente rápido de deterioro y desarraigo.

Dentro de este tipo de colonias se constituyeron las de “Excombatientes del ‘47”, Laguna y San Juan (Itakyry). Acaray Segunda Fracción, de la colonia Félix de Azara, Itaipú, “Mariscal López” (Capitán Bado), entre otras. En la muestra del estudio antes mencionado se incluyen la cuarta y sexta de las citadas. Todas estas colonias están asentadas en tierras fiscales, algunas de las cuales fueron expropiadas por el IBR de grandes latifundios, principalmente los pertenecientes a La Industrial Paraguaya S.A. (LIPSA).

Al momento de realizarse la encuesta de este grupo de colonias, aproximadamente dos tercios de las familias residentes eran paraguayas. Acaray fue establecida en 1965, Itaipú en 1973. Entre ambos grupos nacionales hay una fuerte diferencia en el comportamiento de algunos indicadores. Así, mientras los brasileros asentados en ambas colonias tienen una extensión promedio de 69 hectáreas, los paraguayos tienen 23, y mientras los brasileros dieron un valor promedio de sus máquinas e implementos de Gs 1.260.000, los paraguayos tienen un equivalente de Gs 98.000.

Aun cuando se ha encontrado una marcada heterogeneidad entre las familias brasileras asentadas en estas colonias, es obvio que la penetración de la migración brasilerá ha significado el inicio de un proceso interno de diferenciación y concentración de los factores productivos. Se observa en la zona, la implantación de empresas agrícolas y de agricultura semi-mecanizada tipo farmer, coexistiendo con grupos campesinos desarraigados viviendo en sitios de dimensiones urbanas. Este es un rasgo que va a aparecer con insistente regularidad en el análisis que se hará en las demás colonias, sobre el impacto de la migración brasilerá. Se verá en este sentido, que la implantación relativamente violenta de formas de producción de racionalidad capitalista en economías campesinas tiende a reconformar, a escala local primero y regional posteriormente, los mercados locales de fuerza de trabajo y a inducir procesos de acumulación/desarraigo con un efecto que desestructura modalidades previas vigentes de supervivencia y reproducción de la fuerza de trabajo en los segmentos campesinos medios o bajos.

Como se dijo, las colonias de esta categoría se ubican en tierras fiscales o expropiadas por el IBR. Parte de la población “nativa” ha estado históricamente vinculada a esta tierra:

“Nosotros prácticamente hemos crecido en el trabajo de La Industrial y ya vivíamos por acá (...). Por 1908 ya se trabajaba por acá en los yerbales (...) crecimos en un ambiente de bandidaje... y nos adentramos en el régimen de bandidaje y “carrería” por todo el Alto Paraná (...). Todo el Alto Paraná era obraje... no había otro trabajo”¹⁶.

En el año 1965 se empieza a lotear la zona por parte del IBR, dicha colonización fue abierta en un comienzo a los excombatientes¹⁷, aunque el proceso de poblamiento de carácter espontáneo empieza a realizarse a partir de 1962.

Este tipo de colonias pertenece típicamente a la forma como se ha poblado la frontera agrícola del país durante los últimos 20 años. Se examinará a continuación la forma en que los distintos agentes han operado en las mismas para llegar a la conformación actual. Estos agentes son, el Estado por un lado, la población ocupante o asignataria de la tierra por otro, y los medianos o grandes empresarios agrícolas capitalistas.

La acción del Estado

Como se dijo anteriormente, existen varias razones importantes que impulsan las políticas públicas de poblamiento. Por un lado, razones de orden geopolítico que se encuadran en la Doctrina de Seguridad Nacional y hacen ver al Estado la conveniencia de ocupar los espacios vírgenes, que mientras permanecen como tales quedan fuera del control efectivo de los aparatos que el Estado dispone para tal efecto. Por otro lado, permitía reducir la tensión social que generaban los regímenes compulsivos de trabajo en la región y la falta de tierra de los segmentos minifundarios. Una tercera razón que estimula la colonización tiene que ver con la función modernizadora que cumple el Estado al asignar grandes cantidades de tierra a agentes capitalistas que, desde el lado brasilero, presionan por tierra, modificando la organización productiva en la región.

En la habilitación de todas las colonias de este tipo, la acción del Estado a través del IBR es decisiva, al ejercer un control directo sobre el proceso de colonización por medio de un marcado control sobre la organización de la colonia.

Así puede verse que tanto en Itaipú como en Acaray y algunas Colonias de Itakyry (Laguna, San Juan, Excombatientes del 47) las organizaciones vecinales son controladas por la administración del IBR llegando incluso a formas bastante arcaicas de sometimiento por vía de la repartición de provis-

¹⁶ Entrevista a un ex mensú de la colonia Acaray (108). El número entre paréntesis indica el código interno de entrevistas del archivo.

¹⁷ Entrevista a un antiguo colono, dirigente político de Acaray (56).

tas a cambio de trabajos comunitarios (como caminos, escuelas, etc.). En algunos casos –aunque aislados– el control se ejerce indirectamente por la ayuda prestada por el organismo en la cosecha y comercialización de productos:

“La administración, a través de la comisión del IBR, da la ayuda a aquellos colonos que trabajaron por cuatro días al mes, un día por semana para la comunidad, haciendo caminos, construyendo escuelas u otros proyectos comunitarios. Así por ejemplo, se dan dos bolsas de harina para una familia de 4 ó 5 miembros. Las provistas que se reparten son: harina, pescado reseco, leche en polvo y queso”¹⁸.

El otro elemento importante para percibir la acción del Estado en las pautas de poblamiento es que el IBR –junto con LIPSA en esta zona específica– cumple una acción directa en la instalación de agricultores brasileños, no limitándose entonces su función a los grupos campesinos nacionales. Esta acción tiene a su vez una marcada selectividad que es la que permite precisamente la presencia, instalación y consolidación de la agricultura capitalista:

“El IBR –desde el principio (se refiere a la constitución de la Colonia Acaray)– dio tierra a paraguayos como a brasileros que solicitaron la ocupación. IBR ‘cortó’ de acuerdo a lo que se solicitaba. Para los paraguayos cortaba de a 20 hectáreas. Pero para los brasileros –Ítalo Maqui, Octaviani Benzo y otros– que solicitaron fracciones grandes fueron finalmente asignados. Ese Ítalo (1967, 1200 hectáreas mecanizadas) fue el primer brasilerero que llegó acá”¹⁹.

Una acción selectiva, directa e indirecta, es igualmente ejercida por los intereses privados en la región:

“Los compradores son tanto paraguayos como brasileros por más que no tanto todavía. Hacia el fondo sí hay muchos brasileros ya, en un lugar llamado Oculito, hacia el Acaray. Se llama también Jahapé. Entraron una partida de brasileros. Está todo loteado, la mayoría paga por cuotas, igual que los paraguayos, pero el tamaño de los lotes depende del comprador; hasta 35 ó 40 hectáreas. No hay lotes más grandes, aunque hay fracciones reservadas por si hay solicitantes interesados. Por ejemplo, presenta la solicitud acá (oficina de LIPSA en Itakyry), se le lleva al lugar, se llega a un acuerdo, le manda al agrimensor y se la mide. Eso ya depende del interesado, el pagar fraccionado o al contado”²⁰.

¹⁸ Entrevista a funcionario del IBR, Colonia Itaipú (64).

¹⁹ Entrevista 56.

²⁰ Entrevista a funcionario de LIPSA, Itakyry (7).

Mecanismo de penetración: agricultura empresarial y migración brasilera

El atractivo de estas colonias para segmentos dinámicos de la agricultura empresarial o semiempresarial brasilera radica fundamentalmente en la disponibilidad de tierra, su fertilidad y los diferenciales en los precios con relación al Brasil. La penetración –en lo que a adquisición de tierras se refiere– se realiza por dos vías. La primera, como ya se vio, es por la acción del IBR que tiene metas de corto y largo plazo que coinciden, la primera con conveniencias personales y la segunda con metas institucionales para la modernización de la organización productiva agrícola en la región. Esta coincidencia emerge del hecho de que dicha modernización acelera la producción de rubros de exportación, significando consecuentemente una acertada contribución a los procesos de acumulación de capital dominantes del país.

La segunda forma de acceso a la tierra por colonos brasileiros es atribuible a la práctica del pequeño agricultor paraguayo de vender sus derechos de ocupación con las mejoras incluidas. No es el momento ahora de examinar las razones de tal práctica, el hecho es que la misma puede inscribirse en el plano de la estrategia utilizada por ese pequeño campesino para subsanar –y solo provisoriamente– el proceso de pauperización al que es sometido en virtud de su inserción a la economía de mercado, contribuyendo de este modo al proceso de expulsión/concentración. Como se vio anteriormente, es en este tipo de colonias donde se ha encontrado la coexistencia de una mayor heterogeneidad en lo que a distribución de recursos productivos entre los pobladores se refiere, haciéndose de este modo –incluso visualmente– evidente el efecto desigualador del proceso de modernización instalado en las micro regiones afectadas. El papel del pequeño campesino en este traspaso de tierras al mediano agricultor brasilero, es así descrito por una autoridad del IBR de la colonia Itaipú:

“Vienen y le ofrecen mucha plata, porque el brasilero, por lo general, viene con mucha plata y el paraguayo es pobre y necesitado y le vende y se va a buscar tierra a otro lado para agarrar nuevamente, o si no se rebusca por el pueblo, por Hernandarias, “puebloháre”²¹.

Las formas violentas y/o compulsivas de “sanear” tierras ocupadas, si bien no demasiado frecuentes aunque existentes, constituyen una tercera modalidad de acceso a la tierra por parte de grupos de agricultores brasileños. Esta ocupación es de luego espontánea y preexiste a la venta de dichas tierras sea por parte del IBR o de los latifundios privados. Los desalojos, ya que requiere por definición de la acción de la fuerza pública o de las autoridades

²¹ Entrevista con campesino de Colonia Itaipú (61).

políticas, se presentan siempre en casos de fuerte demanda sobre la tierra y cuando la propiedad es reclamada por agentes vinculados al Estado.

“Cuando hubo esa invasión de gente, como ellos ya no podían sacarle (se refiere a LIPSA) comenzaron a dar tierra a los militares; a muchos militares LIPSA les daba en forma de ‘regalías’ con el fin de sacarles a esa gente. Porque los militares tienen más fuerza, les regalan la propiedad comprometiéndose a que manden soldados a expulsar a esa gente...”²².

Los métodos de desalojo pueden variar desde la violencia física directa hasta método “pacíficos” de disuasión como el de “largar” ganado entre los cultivos en plena etapa de desarrollo. Los grupos beneficiados por estas tierras “saneadas” son en la mayoría de los casos, grandes empresas. No es frecuente que las mismas sean adquiridas por medianos propietarios capitalistas.

Mecanismo de ocupación: agricultura de subsistencia y poblamiento paraguayo

Las tierras que actualmente forman las colonias del tipo que viene siendo analizado –como se dijo anteriormente– fueron pobladas por antiguos habitantes de la zona o por campesinos minifundistas provenientes de regiones más alejadas, de poblamientos antiguos.

La ocupación espontánea ha sido por lo general el mecanismo de acceso; esta ocupación es ordinariamente masiva y planificada con bastante detalle. Puede y debe interpretarse como una acción reivindicativa de las fracciones de clase campesina más pauperizadas, aunque esto no significa que en la mayoría de los casos de ocupación espontánea, el movimiento no esté dirigido por campesinos medios que ven en esta acción una forma de disponer de más tierra. Los antiguos pobladores de la zona son trabajadores de los obrajes y ex mineros²³ de LIPSA, el resto forma parte de campesinos semiasalariados de los Departamentos de Caazapá, Guairá, Paraguarí. Estos últimos llegan a las zonas menos accesibles y alejadas de centros dinámicos, comercial y productivamente, con la esperanza de obtener la tierra propia, dado el costo muy elevado y la casi imposibilidad de su adquisición para los paraguayos en otras zonas del Alto Paraná. La migración hacia esas zonas se hace ante la noticia de que las tierras de LIPSA –en este caso– serían “expropiadas” por el IBR para ser loteadas, o que serían loteadas por la misma empresa.

²² Entrevista al informante de la zona, anónimo por razones obvias (9).

²³ Se designa con este nombre a los cortadores de yerba a quienes se les asigna una “mina” o extensión determinada de yerbal que queda a su cargo. “Ocho arrobas a hombros, traídas de una legua, de una legua y media por la picada! Cuando el minero suelta el raído, nadie se acerca al desgraciado, que por lo común se desploma al suelo”. Rafael Barret. “Lo que son los yerbales” en Obras Completas, Buenos Aires, Ed. Tupac, 1954 (2ª. Edición).

La ocupación se hace sin obtener permiso ni autorización de nadie, de manera que al momento de la expropiación y el loteamiento ellos sean ya ocupantes de hecho.

En todo caso, debe tenerse en cuenta que este tipo de ocupación difiere de la ocupación espontánea propiamente tal –que se discutirá más adelante– ya que es inducida ante la inminencia del loteamiento de dichas tierras.

Para llegar a una comprensión algo más completa de la forma como se procesa el poblamiento de este tipo, deben incorporarse al análisis consideraciones sobre cómo el acceso a la tierra se articula a la lógica del funcionamiento político-partidario. En efecto, la única institución que se encarga de las ocupaciones es la institución partidaria de base (seccionales o sub-seccionales del Partido Colorado). El IBR “llega tarde” una vez que la ocupación se haya dado e intenta volcar a su favor el potencial reivindicativo expuesto en la acción de la ocupación, lo cual es de paso, una forma de obtener la desmovilización de los agentes campesinos respondiendo de este modo a intereses de más largo plazo del Estado. Simultáneamente, la presencia partidaria en este escenario del acceso a la tierra significa que una vez hecha la habilitación, se estructura una pauta de adjudicación favorable a líderes políticos, privilegio que actuando a modo de prebenda, debe después manifestarse en lealtades que significan la sustentación del aparato político-partidario.

Dada la heterogeneidad del desarrollo de la organización productiva al interior de este tipo de colonia, esto es: la desigual repartición de los recursos sociales y técnicos que participan en el proceso productivo, la presencia de la agricultura de subsistencia y su permanencia se constituyen en un rasgo, que si bien es común a otros tipos de colonización, resultan aquí de especial interés para el análisis dada su combinación y asimilación (y con eso su posibilidad de producción) con formas capitalistas de producción. En esta sumaria estratificación a que puede ser sometida la población de este tipo de colonias, es posible observar la modernización de las unidades agrícolas empresariales de un lado, segmentos campesinos en un avanzado estado de desarraigo en el otro extremo, y agricultores pequeños sujetos aun a una lógica de manejo de los recursos productivos propia de la economía campesina en el medio. Son rasgos característicos de este segmento la prioridad otorgada a los cultivos de subsistencia: mandioca, maíz, poroto, cuyo excedente es comercializado; la inclusión de la soja –en proporciones muy variables dentro del estrato– como complemento de ingreso así como del algodón; y la asimismo desigual participación de los miembros familiares en actividades extra prediales, cuya importancia es en algunos casos decisiva para la generación de un ingreso que permite asegurar, ciclo a ciclo, la reproducción de sus condiciones de vida y de trabajo.

b. Colonización pública autónoma

Se analiza en esta sección como modelo, la colonia Pdte. Stroessner que tiene una administración autónoma del IBR y ha sido fundada directamente por el Ministerio del Interior. Los grupos beneficiarios son campesinos de los Departamentos minifundarios de Central, Paraguarí, Caazapá, Cordillera.

Según los datos disponibles –y puestos en el Cuadro 2– la colonia ha alcanzado un desarrollo muy superior al resto de las colonias paraguayas, al menos en lo que respecta a los indicadores que se consignan. Casi un 77% de los productores asentados, o tienen título definitivo de la tierra o tienen al menos título provisorio; esta situación es atípica en lo que a régimen de tenencia de tierra de campesinos paraguayos se refiere y puede atribuirse a las características de fuerte centralización en el proceso de adjudicación de tierras que es utilizado en la colonia y que se analiza más adelante. No obstante, subsisten formas precarias de ocupación y arrendamiento, lo cual puede a su vez interpretarse como fracasos parciales en cuanto a los objetivos de asentamientos. Se observa igualmente un tamaño promedio de la tierra bastante próximo al tamaño original del loteamiento (20 hectáreas) y una disparidad relativamente escasa en lo que respecta a distribución del tamaño. El promedio en valor de las maquinarias e implementos poseídos por los agricultores es el más alto entre las colonias paraguayas y solo es superado por el de algunas colonias brasileras con predominio de la agricultura familiar semiempresarial. Debe tenerse presente que se está hablando con datos de 1979.

La colonia es creada en 1959 y se constituye como un modelo de planes gubernamentales de colonización. Por las características de la región en la época y por las del Estado, no cabrían equívocos sobre el encuadre de este modelo como concreción de las tesis de la doctrina de Seguridad Nacional y la imperiosa necesidad de expandir la población en una zona que entre 1958 y 1960 fue escenario de invasiones guerrilleras desde la frontera.

La habilitación de la colonia se hace con un fuerte apoyo infraestructural del Estado utilizando como instancia mediadora, la colaboración de la Iglesia, que presta una ayuda decisiva en todas las fases de su instalación, desarrollo y colonización:

“...El Pdte. de la República, queriendo dar una orientación cristiana a la novel colonia que lleva su nombre, solicitó la colaboración a los salesianos para esta obra. La congregación aceptó tal ofrecimiento, encargando al Rvdo. P. Arnaldo Lévera, en 1959, la exploración y elección del terreno que actualmente es propiedad de la institución. Más tarde se encargó la obra al entonces director del Colegio ‘Carlos Pfannl’, Rvdo. Guido Coronel, quien a la cabeza de 100 hombres católicos de su parroquia,

en setiembre de 1959 llega al lugar para talar la selva. Trabajaron 2 días echando 20 hectáreas de monte”.

La acción del agente colonizador

Los mecanismos de colonización tienen en este caso un carácter eminentemente político-religioso, tanto por el papel que cupo jugar a ambos actores durante la creación, como por el control que desde entonces ha mantenido la dirección de la colonia.

Así, la distribución de la tierra se hace a través de la administración. En un primer momento, la colonia estaba unida a la actual ciudad Pdte. Stroessner, hasta 1976, en que se separan. La administración se centraliza en una comisión que tiene la autoridad máxima. La presidencia de la misma ha estado ocupada sucesivamente por el Ministerio del Interior, un general de ejército y el superior religioso salesiano de la zona.

El régimen de autonomía del IBR no significa una independencia del Estado, ya que la administración de la colonia depende directamente del Ministerio de Hacienda en lo presupuestario, del cual recibe una subvención. A partir de esta subvención la independencia administrativa es amplia, llegándose incluso a la recaudación de impuestos. Como a su vez la colonia es municipio, los mismos son utilizados enteramente por la misma.

El aporte en tierras del Estado fue de 56.000 hectáreas. El carácter religioso del agente colonizador se estructura alrededor de un liderazgo carismático y se apoya en el universo de religiosidad popular del campesinado paraguayo con su peculiar cosmovisión que se traduce en pautas de comportamiento subordinada hacia el mundo, los hombres y la naturaleza. La presencia de un liderazgo natural no significa la ausencia de formas concretas de control sobre la actividad de los pobladores:

“Año 1962. Por la imperiosa necesidad de abrir caminos, ya que los colonos estaban aislados, el P. Coronel tuvo la idea de formar la Minga Guazú, trabajo comunitario de envergadura. Consiste esta organización en la reunión semanal de los hombres con sus herramientas en un lugar indicado para los trabajos comunitarios que se realizan por orden prioritario. Al finalizar la jornada vuelven a sus hogares munidos de una contraseña que acredita haber asistido a la Minga, por lo que el domingo siguiente retiran alimentos después de la misa...”²⁴.

²⁴ Entrevista a Padres Salesianos de la colonia Pdte. Stroessner (4).

Características del poblamiento paraguayo

Los grupos beneficiados originalmente por la colonización son en este caso, campesinos venidos de zonas minifundiarias del país. En un primer momento venían para obtener la adjudicación y volvían a su lugar de residencia. Durante ciertas épocas del año regresaban para realizar desmonte hasta que fuera posible establecer pequeñas plantaciones de subsistencia:

“Fue duro y forzado porque nosotros entramos y no teníamos dónde apoyarnos, porque todos éramos muy pobres. Los colonos paraguayos que vinimos éramos todos pobres. Los que tenían más posibilidad se ubicaron sobre la ruta, los primeros que vinieron. Estos por lo menos tenían posibilidad de hacer changas. Los que entramos más al fondo ya no teníamos ni esas posibilidades. Yo vine a entrar sin plata; vine así, tuve que vender tres vacas que tenía, en mil ochocientos guaraníes de entrada y después el resto pagué por cuota. Uno pagaba guaraníes 2.800 para ser adjudicado”²⁵.

A diferencia de la colonización oficial, un rasgo peculiar de este tipo de poblamiento es la inexistencia de una ocupación espontánea previa de la tierra asignada; a esto ha contribuido lo temprano del establecimiento de la colonia por un lado, y la completa inexistencia de vías de acceso a la región en el período, por otro. El que no haya habido ocupación previa significa que el poblamiento ha sido inducido.

Esta inducción se desarrolla alrededor de lazos de distintos tipos de afinidades, garantizándose de este modo el establecimiento de un control inicial de corte carismático que se legitima posteriormente por la creación de mecanismos institucionales adecuados.

Se ha visto cómo la acción de los agentes colonizadores –la Iglesia y el Partido principalmente– es aquí decisiva. Ambos agentes deben entenderse como instancias que mediatizan o ejecutan intenciones estatales. Como se dijo, dichas intenciones tienen una dimensión geopolítica y otra que se vincula a la expansión de formas capitalistas de producción agrícola, mediante la creación de una capa de medianos propietarios rurales, sentándose así al menos mediante el reparto de tierra, las bases para incentivar la producción mercantil²⁶. Iglesia y Partido actúan prebendariamente apelando a una clientela que está definida prioritariamente por lealtades religiosas o político-partidarias, pero secundariamente por las aludidas afinidades. De este modo, entre los colonos iniciales se encuentran familias no pertenecientes al partido de gobierno que acceden a la tierra, o por amistad, o por jugar un rol determinado en la comunidad de origen, principalmente de tipo económico. Dado su in-

²⁵ Entrevista a un agricultor. Calle 24, Acaray (19.a).

²⁶ Aun cuando inicialmente solo pueda ser considerado como tal el excedente de la producción de subsistencia.

terés para un esfuerzo analítico posterior, conviene notar que la asignación de tierras, su ubicación y la determinación general de la pauta del poblamiento corresponden estrechamente a la lógica del partido de patronazgo, lógica de la cual la Iglesia Católica parece no estar desvinculada, aunque naturalmente, los móviles del afianzamiento de la clientela puedan diferir en lo circunstancial. Lo que interesa rescatar es que tanto Iglesia como Partido, se ponen al servicio de intenciones estatales, las cuales definen desde la perspectiva ideológica, el proyecto nacional tanto en lo político como en lo que atañe al modelo que económicamente conviene implementar de acuerdo los intereses de los grupos hegemónicos.

Penetración brasilera

El hecho de que la migración brasilera a la región del Alto Paraná haya alcanzado las proporciones conocidas, resultaría insuficientemente explicado si se apelara solo a las razones económicas tanto de expulsión como atracción, a que la evidencia de los datos tiende a conducir. Es necesario recalcar la intención oficial del Gobierno, por aceptar tal flujo migratorio. No es preciso buscar declaraciones explícitas, ya que la ausencia de políticas “proteccionistas” al poblamiento paraguayo parece indicar con cierta claridad el atractivo que la migración brasileña ofrece. La ausencia de aquellas políticas implica, de hecho, desnivelar la igualdad de acceso que paraguayos y brasileros podrían tener a la tierra en favor de los últimos, más capitalizados y procedentes de una formación capitalista más desarrollada en lo agrícola.

En el caso de la colonia Presidente Stroessner, quizá el ejemplo más nítido de diseño de una colonización para campesinos paraguayos, hubiera sido impensable la introducción de población brasilera sin el consentimiento de los líderes de la colonia. De este modo, la penetración tiene como vía principal la decisión explícita de la administración de la colonia:

“Aquí nosotros queremos que vengan brasileros, por más que ellos quieren tierras más grandes y se les da si es posible. La plantación de trigo y soja hemos aprendido de los brasileros y tomate y verdura de los japoneses, menta de los brasileros”²⁷.

La introducción de segmentos dinámicos de la migración brasileña (y no otros) es vista como beneficiosa, dados los efectos estimuladores que la misma produce, así como la función política de dichos efectos:

“... Esa es una de las grandes ventajas que tenemos en la colonia (se refiere a la población brasilera). Porque si nosotros nos hubiéramos llenado totalmente de pobres, a quién le echamos la mano. Mientras que éstos (los brasileros) dan trabajo a los hijos de los colonos nacionales, porque hay

²⁷ Entrevista a miembros de la comunidad salesiana. Colonia Pdte. Stroessner (4).

épocas en que ya no tenemos trabajo. Entonces estas gentes que tienen propiedades más grandes contratan, y es en la misma colonia, sin abandonar sus casas. Y vamos escalonado más o menos así”²⁸.

Si bien la puerta de entrada de los colonos brasileños es entonces la misma Administración de la Colonia, la ocupación efectiva de las tierras supone, en muchos casos, el empobrecimiento previo de los colonos paraguayos que la ocupaban con anterioridad. En otros casos, los colonos brasileños entraron desde la habilitación misma de los lotes (que no debe confundirse con la habilitación de la colonia, ya que ésta fue poblándose de a poco):

“Vinieron así como nosotros vinimos y le pidieron al Pa’í Coronel si sabía de algún colono que quería vender otra vez su lote, conversaban con él y llegaban a un contrato y se iban juntos a conversar con la Administración. El Administrador le hacía la transferencia y así se quedaban como los colonos paraguayos con los mismos derechos y deberes. Sí, hay muchos que compraron de paraguayos sus lotes”²⁹.

La introducción de brasileños en la colonia se remonta, según datos obtenidos en la zona, a 1975. Como se acabó de decir, estos primeros lograron acceder a la tierra de la misma forma como los últimos colonos paraguayos lo hacían a los lotes que aún quedaban disponibles:

“Cuando nosotros entramos hace cuatro años más o menos, desde ese año empezaron a entrar en la calle (se refiere a la calle 26, Acaray) los brasileños. Paraguayos y brasileños entraron todos juntos. Los brasileños conseguían sus lotes de la misma Administración y hay muchos que tienen más de 50 hectáreas”³⁰.

Al momento de realizarse la consulta en 1979, no quedaba tierra disponible sin dueño para ser asignada, aunque evidentemente existe un dinámico mercado de tierra que va siendo traspasada, como también se dijo, de campesinos paraguayos empobrecidos a colonos brasileños:

“Se ha de poder conseguir (tierra) si se tiene plata, pero para el pobre ya se acabó. Ya no hay más pobre que pueda tener posibilidad de comprar tierra. *Ndaipóri véima mboriahu ipu’akavaerä yvy repýrehe*. La gente que está comprando la tierra revendida es el brasileño porque viene con plata... el paraguayo se encuentra en apuros y entonces vende su lote porque vienen y le ofrecen mucho dinero”³¹.

Si bien la penetración brasileña está representada por pequeños empresarios agrícolas familiares, esta forma dominante de producción porta consigo

²⁸ Ver nota anterior.

²⁹ Entrevista a un antiguo poblador de la Calle 24, Acaray (19a).

³⁰ Entrevista a un colono paraguayo. Calle 26, Acaray (18).

³¹ Ídem.

ciertas otras formas de organización productiva agrícola que le son económicamente funcionales en el proceso de acumulación de capital. Estas formas subalternas, escasamente difundidas en el Paraguay, corresponden a distintas formas de arriendos monetarios y premonetarios, profusamente difundidas en la región:

“Y hay también brasileros que vinieron después, ya que compraron de paraguayos necesitados. *Oikotevë lo mitä paraguayo ha ovende ichupe kuéra*. Esos primeros que vinieron cuando se estaba repartiendo, solicitaban de la administración 50, 60 y más hectáreas llegando algunos a más de 100 hectáreas, cantidad que se les adjudicaba. Estos brasileros venían con mucha familia y traían consigo “agregados” o personales arrendatarios o medieros”³².

Como se trató de sugerir entonces, la penetración brasilera por un lado, y la expulsión de colonos empobrecidos por otro, vale decir, la expulsión del excedente de mano de obra de la colonia, son los factores que explican en buena parte el sano comportamiento de los indicadores de tenencia, extensión de tierra y mecanización que se ha alcanzado en la colonia. El costo es un costo social.

1.3.2 *La colonización privada*

En esta sección se discuten dos tipos de colonias –ambas de población eminentemente brasilera– habilitadas por empresas inmobiliarias particulares.

Según puede observarse en el Cuadro 2, la heterogeneidad de asentamientos que pueden incluirse en estas colonizaciones, es muy grande. Esta heterogeneidad viene dada tanto por el comportamiento de los indicadores utilizados, como por los grupos familiares beneficiados con el acceso a la tierra. Es en base a este último criterio que se consideran dos subgrupos; el primero constituido por colonias en las que se asientan medianos productores, y el segundo constituido por colonias de pequeños productores, arrendatarios, aparceros y ocupantes, todos ellos de origen brasilero. De hecho, los campesinos paraguayos no acceden a la tierra por compra a empresas particulares.

Todos estos asentamientos tienen en común las modalidades de loteamiento. Se pueden percibir con cierta claridad 3 tipos de agentes colonizadores que son los responsables de la habilitación de tierras para la colonización:

- Están de un lado personas o grupos inversionistas brasileros que desde hace algún tiempo (dos o más década) empezaron a adquirir grandes extensiones de tierra del mismo Estado paraguayo o de firmas poseedoras

³² Entrevista a un colono paraguayo. Calle 24, Acaray (19a).

de extensos latifundios y que se encontraban en decadencia. En varios casos, estos inversionistas brasileros tenían ya experiencia en loteamientos rurales adquiridos en el Brasil, en donde habían recibido tierras del ente público de aquel país y habían luego colonizado; en este sentido se comportan como empresas con un vasto conocimiento del mercado y conocedoras de mecanismos de especulación.

- De otro lado, se encuentran en la región, tierras que han sido colonizadas por grandes propietarios paraguayos, sean estos terratenientes, jefes políticos o militares, o agentes vinculados a éstos por lazos de padrino. “Mi patrón, XX compró de XXX que ahora es uno de los jefes directos del Banco Nacional de la Vivienda. Son unas 1360 has, él loteó todo y estamos vendiendo a Gs. 32.000 la hectárea a un año de plazo y con 50% de entrega inicial. Por más que hay algunos atrasados, a los que se agrega interés, para exigirles que paguen, pero en general se puede decir que no hay problemas. Hay lotes de producción que son de 51 hectáreas; están luego las chacras que son de 7 hectáreas, y están los lotes urbanos que acá se llaman “patrimonio”. A los lotes productivos (los primeros) se les llama “colonias”. La colonizadora de los hermanos XX tiene 29 colonias totalmente vendidas. Los colonos son en su mayoría de Capanema, Estado de Paraná. La mayoría son descendientes de alemanes y polacos. Nortistas hay muy pocos. Estas gentes sí que son buenas (por los alemanes-brasileros) son muy trabajadores. Acá son todos propietarios”³³.
- Están finalmente los agentes colonizadores, que pueden ser firmas mixtas o inversionistas brasileros asociados con paraguayos.

En los tres casos mencionados de habilitación de tierras privadas, existe un denominador común en lo que al proceso histórico de formación se refiere. Una vez compradas las tierras por los grandes propietarios privados, se instalan aserraderos que procesan la madera extraída. Esta puede ser también comercializada en los aserraderos cercanos –que no son propiedad de los futuros loteadores– o rollos que pueden ser en bruto, enviados al Brasil para su comercialización:

“Enfrente nuestro, por ejemplo, ahora se va a armar un aserradero grande y se van a construir 60 viviendas. Es de un brasilerero que compró de La Industrial y va a trabajar en chacra grande. Tiene ahí 5.000 hectáreas, él vive en el Brasil, en el Estado de Minas y se llama XXX. Ahora ya se está trabajando (1979) ya hay gente... Allí también hay otro aserradero que ya funciona y una laminadora por funcionar y que va a ser también muy grande. Tiene ya muchas casas y viviendas en construcción. Esas tierras eran también de La Industrial y su dueño es XXX. Él era solo vendedor

³³ Entrevista al encargado y administrador de la Colonizadora Sacil, de Gral. Díaz (98).

pero se aprovechó mucho y él revendió a XXX. Él compraba de La Industrial a 11.000 guaraníes la hectárea y vendía a 20.000 guaraníes”³⁴.

Una vez aprovechada la riqueza forestal de la tierra se procede a la colonización. Ordinariamente se coloniza una fracción, quedándose el propietario con otra gran fracción para producción de tipo empresarial altamente mecanizada y con uso de tecnología intensiva. Estas grandes empresas se dedicarán a la soja, al trigo y a la ganadería intensiva con pasturas artificiales. Este es principalmente el caso de empresarios brasileños en Alto Paraná y Canindeyú. El café y la ganadería son más propios de Amambay, San Pedro y Concepción.

La fracción a ser colonizada, es a su vez comercializada, apoyándose en una infraestructura que comprende oficinas en las principales ciudades del Brasil, corredores o vendedores que ofrecen en venta las tierras con propaganda y publicidad planeadas en radios y prensa escrita:

“Loja das oportunidades. Fique rico sen fazer força: oportunidade de terras no Paraguai. 5.500 hectáreas cobertas de mata virgem próximas á fronteira do Estado do Paraná e Matto Grosso com madeira de exportação tipo peroba, etc...”³⁵.

Cuando la empresa colonizadora es paraguaya, las oficinas están ubicadas en ciudades brasileñas próximas a la frontera con un administrador en la propia colonia, aunque también con corredores y promotores de venta dentro del Brasil. Es interesante destacar que los mensajes publicitarios presentan la situación a los potenciales clientes como tierras que tienen una infraestructura urbana con todas las comodidades económicas y sociales; caminos, escuelas, iglesias, hospitales y facilidades para comercializar productos³⁶.

³⁴ Ver nota anterior.

³⁵ Reproducción de una publicidad de “O estado de São Paulo”. La Tribuna, 18 Enero 79.

³⁶ Transcribimos aquí inextenso una entrevista hecha a un informante de la colonia Paraguasil: “...Sí, salió más gente de esta zona, por lo menos; ahora en la zona de Monday está entrando cualquier cantidad de gente, cualquier cantidad de mudanzas va pasando hacia el Monday. Ahora bien, a este lado ya no viene la gente por temor a Itaipú porque no saben si va a indemnizar y por todo eso ya no se compra. Otro problema que tiene es que los colonizadores no viven en el Paraguay, ellos viven todos en el Brasil, tenemos caso de por ejemplo acá de Procopio que es una colonia brasileña; después está Limo’y. Los colonizadores viven en Curitiba o Cascavel donde tienen sus oficinas. Qué seguridad les da a los colonos que no tienen ninguna seguridad. Ellos les dan un contrato en portugués que no tiene ninguna validez nacional, cómo va a reclamar por ejemplo un colono en caso de problema si está en portugués. Tiene que hacer reconocer, tiene que hacer traducir. El mismo brasileño está jodiendo a su paisano, vendiéndole nuestra tierra, ésa es la pura realidad. Porque les vende nuestra tierra y ellos les dejan la plata allá en el Brasil. Es decir que es un problema que se tiene que solucionar. Les venden allá y les vienen los problemas acá y les deja todo abandonado. Les promete mucho; por ejemplo, les voy a dar el caso de Limo’y que decía CIUDAD NUEVA EN PARAGUAY en Limo’y, con un plano bien hecho, con caminos y escuelas y todo lo necesario y hasta ahora no hay nada. Nosotros fuimos ya unas cuatro veces con el co-

La realidad, sin embargo, parece bastante distante de los mecanismos utilizados para atraer a los colonos:

“(Cuando llegamos)... no había nada en cuanto a comodidad, no había religión, y entonces no había civilización entre la gente. Llegaban y nadie se conocía y entonces uno tenía miedo del otro, no sabía qué podía hacer. En cuanto al problema de proveernos de mercaderías, nosotros no teníamos esa dificultad porque hicimos unas ocho veces a pie a Hernandarias, y más de 14 veces hicimos a caballo hasta que entró el primer jeep y el primer camión del aserradero de don Antonio Lacerda...”³⁷.

Actualmente, sin embargo, las colonias habilitadas por este tipo de agente colonizador privado son las que presentan, al menos urbanísticamente, una disposición racional. El modelo está importado de los asentamientos privados brasileros y consiste en la división en calles de la fracción a ser habilitada, en donde se toma en cuenta la conformación topográfica del suelo. Las colonias se centran alrededor de un núcleo urbano en proceso de consolidación que en algunos casos se encuentra ya muy adelantado (como es en Santa Rosa, Katueté, Mbaracayú-Gleba 6, ect.). En este núcleo urbano se instalan la mayoría de los servicios públicos y se prevén espacios para la instalación de industrias. Como se dijo anteriormente los lotes son de tres tipos: las colonias, para producción agrícola, las “chacras” principalmente para producción de autoconsumo y hortícola y los “patrimonios” que son lotes de dimensiones urbanas instalados en los núcleos centrales.

a. Colonias de medianos productores “farmers”

El primer grupo de población beneficiada por este tipo de colonización está constituido por pequeños y medianos empresarios tipo farmer, generalmente eurobrasileros, con excepción de algunos pocos casos. Este contingen-

misario de Pto. Indio. Nos fuimos a hacer reunión y hay unas cien criaturas y nadie, ninguna profesora quiere irse allá porque es muy lejos. En Procopio había un profesor que estuvo dos meses, nadie le pagó ni un guaraní, entonces vino otra vez. Entonces uno ya no quiere comprometerse buscando profesores porque todos quieren escuelas pero en el momento de la verdad no colaboran y entonces la culpa cae sobre nosotros que llevamos y todo eso. En Limo’y nunca hubo y es una colonia que ya tiene unos cuatros años y Procopio ya tiene cinco años. Esas colonias se quedaron paralizadas porque vino Itaipú, porque parte de esas colonias tienen que ser inundadas. En Limo’y se reconoció unos cuantos contratos porque le llamamos al colonizador que no se fue luego allá porque allá le querían liquidar. Se fue hasta Pto. Indio, le dijimos el problema y se le dio todos los contratos para que haga traducir con un escribano, ya todo en castellano, pero hasta ahora no hay título, nada, no sé en qué va a terminar después. Lo que se sabe bien es que el colonizador vive en Curitiba. Y así es, uno vive en San Pablo, otro en Curitiba, otro el Cascavel y acá no tienen ningún representante, solamente venden”.

³⁷ Entrevista a un colono pionero de Mbaracayú, Gleba 6 (78).

te migratorio constituye uno de los segmentos más dinámicos de la mediana agricultura actualmente instalados en la región del Alto Paraná.

Los primeros migrantes de este tipo pueden encontrarse ya hacia mediados de la década del 60, una vez que el Brasil, y especialmente los Estados de Río Grande y Paraná, empiezan a sufrir modificaciones de importancia en su estructura productiva consolidando lo que es hoy el modelo de desarrollo regional, que afecta incluso la región del Este del Paraguay. Otra de las características de este modelo, que indujo a la implantación de la soja en la región, es favorecer el desarrollo de nuevos sectores productivos en apoyo a las multinacionales y sectores empresariales orientados a la producción agrícola de exportación. Dicho apoyo se expresa en un aumento en la disponibilidad de recursos crediticios y tecnológicos y en el cambio en el uso de la tierra, provocando un proceso de acelerada capitalización, redefiniendo el manejo y la consecuente ampliación de la capacidad de utilización e intensificación del uso de la tierra. Dichas transformaciones provocan así la desarticulación de la estructura tradicional de producción basada en la pequeña empresa familiar de subsistencia cuyo excedente era comercializado en el mercado interno.

Es dentro de este contexto socio económico que se debe ubicar el origen de la migración brasileña a este tipo de colonización; segmentos afectados por el proceso de concentración de la tierra por parte de grandes empresas capitalistas. Estas capas sociales rurales en Brasil están constituidas por pequeños empresarios y pequeños propietarios en proceso de descapitalización.

“Allá no había condición para vivir por los siguiente motivos; para plantar soja, trigo, la tierra no recompensaba porque la tierra era muy poca, solamente 12 hectáreas. La gente no puede comprar más ni máquina, tiene que mandar hacer todo, y cuando así acontece no sobraba nada. Los chanchos, la misma cosa; el precio era muy poco, el maíz, muy caro; tenía que comprar el maíz, entonces, no sobraba nada. Trabajaba ya tres años y siempre en la misma parte, la misma situación por eso resolví vender allá y comprar acá más tierra y mejorar la vida. La diferencia acá es muy grande. Allá tenía 12 hectáreas que vendí por Crs 250.000 y acá compre 62 hectáreas por Crs. 175.000, y es una diferencia muy grande y la tierra es la misma cosa, como allá también, si quisiera allá tendría mis 12 hectáreas, en cambio acá tengo melhoriado muito y muito é la mia terra, mi capital, mi futuro, la mia vida melhioró muito”³⁸.

A principios de la década del 70 el proceso de transformación capitalista de la agricultura brasileña en la región se encontraba ya bastante avanzado,

³⁸ Entrevista a colono y miembro de la congregación Evangélica del Río de la Plata, Santa Rosa (42).

mientras en el Paraguay los precios resultaban irrisoriamente bajos, de tal modo a convertirse en convincentes alicientes para aquellos sectores productivos. Nos obstante, los precios para los campesinos paraguayos resultaban ya entonces onerosos, razón por la cual la región no es poblada por el excedente nacional de mano de obra de las zonas minifundiarias:

“Nuestros paisanos ya no pueden más comprar para su tierra, por más que sea largo el plazo ya les resulta pesado. Tienen que trabajar, algunos que no tienen ni para comer, tienen que salir a hacer changas por otro lado. Y esta gente (se refiere a los brasileros) que vinieron a comprar por este lado, vinieron luego con un poco de plata, péa la asunto. Hepymíramôjepe la ñande paisanope guarã, ichupe kuéra ibaratoiterei. Muy barato para ellos y después que esta zona ellos respetan porque una vez que pagaron todo ya osêma ichupe kuéra la título. Y ellos quieren título como garantía y seriedad de trato. El Gral. Johansen también da título y enseguida, una vez que se pague todo. En cambio, en otras colonias hay problemas de títulos”³⁹.

En los tiempos de la colonización pionera, los colonos se dedicaban básicamente a la agricultura de subsistencia, cuyo excedente era comercializado si se podía, dadas las particularmente difíciles condiciones de acceso a los mercados:

“Hace quince años nosotros fuimos los primeros en llegar y todo era mato, monte y monte. Salir de acá para Hernandarias uno no sabía si iba a llegar en el día. Dos o tres días pasaba por el camino, porque no había caminos. Primero se plantaba maíz, feixão. Al final ni siquiera se podía vender, entonces se les daba a los chanchos para engordarlos. Cuando se mataba un chanco se compartía con los vecinos, no se vendía. No había papa en ese tiempo. No había nada cuando eso”⁴⁰.

En etapas posteriores de la colonización, cuando existía infraestructura vial mínima, la producción estuvo centrada al comienzo en la plantación de menta como producto de renta y de nuevo, maíz y feixão como productos de subsistencia. La menta, cuyo cultivo presenta particularidades que ahora no se mencionan, cumplía la función de habilitar tierra para su posterior mecanización. Una vez que los rozados eran utilizados con dos o tres años de menta, los colonos con títulos podían acceder a créditos que permitían el cultivo de la soja y/o el trigo. Con ello se inicia el proceso de concentración de los distintos factores productivos provocados por la competencia que estimula un proceso de expulsión de los productores más débiles, fundamentalmente aquellos que se han endeudado por causa de sequía, exceso de lluvia o el súbito encareci-

³⁹ Entrevista ya citada al encargado de la Colonizadora Sacil, de Gral. Díaz (98).

⁴⁰ Entrevista con un colono de Paraguasil, Gleba 7, (27).

miento de insumos, mientras había un relativo estancamiento en los precios de comercialización de los productos.

Una vez que la colonia entra en su etapa de consolidación, la producción no solo se amplía cuantitativamente, sino que se modifica cualitativamente. Este cambio se expresa en un aumento del volumen de capital o en la disponibilidad de máquinas, equipos e instalaciones. Este mejoramiento de las condiciones de explotación hace aumentar velozmente la productividad y con ello el valor por unidad de explotación. Factores de mercado en este caso obligan a adoptar la mejor técnica disponible a los efectos de mantener suficientemente amplios los márgenes de rentabilidad con que operan estas unidades familiares semiempresariales. Durante este proceso, que en algunas situaciones adquiere un ritmo veloz, los efectos inherentes del estilo regional de desarrollo producen, como ya se dijo, una concentración de recursos productivos:

“Los colonos medianos se van convirtiendo en fazendeiros que son los propietarios ya de tres o cuatro colonias. Cada colonia tiene 10 alqueires (cada alqueire 2.4 hectáreas) y trabajan todo mecanizado, y un hombre hace por 6 hombres en un día. Entonces un pequeño colono tiene una colonia de tierra y con una familia ya le resulta poco, entonces él vende para aquel que ya tiene dos o tres colonias y ese colono después va a rebuscarse por el monte más lejos, o va a vivir en la ciudad trabajando en las industrias”⁴¹.

De acuerdo a los datos del Cuadro 2, la forma predominante de tenencia en este tipo de colonización es la propiedad de la tierra. En algunos casos, como en Katueté y Santa Rosa, casi el 80% de los colonos ya están en posesión de sus títulos. En otros casos de colonización relativamente reciente como en Raúl Peña (Nueva Rondón) y Naranjal, la gran mayoría tiene título provisorio sobre las tierras que se encuentran aun pagando. En Paraguasil y Mbaracayú, que son dentro de este grupo las colonias más antiguas, se observa una mayor variedad de regímenes de tenencia, tanto por los problemas que en dichas zonas han existido durante el proceso de colonización como por la afluencia de migrantes más pauperizados que se instalan como ocupantes o como arrendatarios.

En dichas colonias puede notarse la mayor heterogeneidad en cuanto al comportamiento productivo de los migrantes, ya que a pesar de las anotadas formas mixtas de ocupación de la tierra, los promedios de valor en máquinas e implementos (especialmente en Mbaracayú) no sólo supera el promedio del grupo, sino que son los más altos de todas las colonias consultadas en este estudio.

⁴¹ Entrevistas a varios colonos de Katueté (33).

b. Colonias de pequeños aparceros y arrendatarios

El segundo grupo de población beneficiada por este tipo de colonización está constituido por pequeños propietarios que en el Brasil eran medieros o arrendatarios y que aprovechándose de los fuertes diferenciales en los precios de las tierras, consiguieron comprar una pequeña propiedad en Paraguay. Con los pequeños propietarios, ingresaron también a la región, los medieros y arrendatarios que se constituyen como tales en los lugares de destino migratorio sacando ventajas de los más bajos precios de los arriendos pagados acá.

Tal como se dijo en la sección anterior, es el mismo proceso de transformación en el uso de la tierra en los vecinos Estados de Brasil, lo que induce la expulsión de buena parte de población campesina⁴².

“La mayor parte del pueblo brasileño que está acá en el Paraguay no tenía nada en el Brasil y trabajaba como arrendatario porque aquí la tierra era barata. Costaba solo 400 ó 600 Crs. el alqueire y 8.000 Crs. una colonia, que tiene 10 alqueires o 25 hectáreas. En guaraníes alcanza a unos 240 mil la colonia (en esa época la paridad era Gs. 30 por Crs). En aquel tiempo era fácil ganar dinero en el Brasil. Justamente en esa época la soja allá tenía buen precio, de Crs. 140 el saco, como fue en el 73. Entonces yo era un peón, no tenía nada y había producido un alqueire de soja y un pedazo de menta y por el costo de mi producción pude comprar dos colonias y después más tarde compre otra colonia. Y todos los vecinos hicieron así. Entonces los brasileros entraron masivamente, porque en aquel tiempo la migración era barata, apenas alcanzaba Crs. 100. Hacer mudanza era fácil, ahora ya no es tan fácil; los que tenían trilladoras y pequeñas maquinarias trajeron consigo, y tranquilamente dejaban pasar con todas las maquinarias”⁴³.

Buena parte de los migrantes que se agrupan en este tipo de asentamiento registran más de cuatro desplazamientos migratorios habiendo a su vez migrado sus antecesores, que en general, provienen del nordeste brasiler. Tanto allá como en el Paraguay, históricamente, el papel que ha jugado esta mano de obra es el de abrir la frontera agrícola:

“Aquí vino la gente más humilde, la que tiene poca cultura, los más humillados allá en el Brasil, la clase más oprimida. Una cierta opresión por

⁴² En especial la conversión de los cafetales de Paraná en áreas de pastaje, o áreas mecanizadas para la producción de soja y/o trigo: “el área de pastaje plantada en Paraná pasa de 781.947 has. en 1960 a 2.700.282 has. en 1970. En los cinco años siguientes, los cafetales dan lugar a la producción de soja. Es también en esta área donde se verifica la gran reducción en el número de establecimientos de aparcería. “Migraciones: sus causas”. Centro de Estudios Migratorios/Comissão Pastoral da Terra, Documento presentado al Simposio de Cascavel. Paraná, 1979.

⁴³ Entrevista a varios colonos de Katueté (33).

la naturaleza y por el desarrollo de la nación, entonces algunos quedaron más aplastados, más sobre la orilla, y esa es la gente que vino al Paraguay y una vez aquí ellos tienen poca capacidad para analizar las cosas. Nosotros no somos una clase rica. Somos, por el contrario, una clase oprimida. Nuestra migración se parece a la de Moisés que cruzó el Mar Rojo buscando tierra santa para sacar a su pueblo de la opresión. Nosotros también sólo eso pretendemos, tierra virgen para trabajar tranquilos y vivir en libertad”⁴⁴.

Se entenderá fácilmente que en la etapa de habilitación de las colonias, la disponibilidad de esta mano de obra, desarraigada y pauperizada es de capital importancia ya que permite la generación de rápidas sobreganancias por vía de la explotación de la fuerza de trabajo. Ordinariamente, la sobreexplotación puede hallarse exacerbada bajo la forma de aparcerías o alquiler en dinero:

“Hay muchos arrendatarios, y depende de la extensión de la tierra para tener dos, tres o más arrendatarios. Hay una media quizá de dos arrendatarios por cada propietario porque hay gente que tiene muchos ‘agregados’ y otras que tienen pocas tierras y no tiene ni uno...”⁴⁵.

Como se ha mencionado anteriormente, la plantación de la menta⁴⁶, en situación de aparcería⁴⁷ parece ser la modalidad que con más frecuencia se ha utilizado en la región para la apertura de la frontera agrícola. Esta función social asignada a estos segmentos campesinos pauperizados por generaciones, parece haberse interiorizado en ellos, en el sentido de que se ha encontrado que dicho estilo nómada de ubicación de su fuerza de trabajo (pretender un pedazo de tierra para realizar desmonte) forma parte de su manera de interpretar la realidad:

“... El minero (del Estado de Minas Gerais) es sencillo porque es más morocho, si a ellos se les aplasta, se les pisa, ellos no hablan, no hacen ruido y después de dos o tres años se van ya otra vez. No es que hablen,

⁴⁴ Entrevista a un colono de Cedrales (87).

⁴⁵ Entrevista a un antiguo colono de Mbaracayú, Gleba 6 (77).

⁴⁶ “No había puentes, no había caminos, cuando nosotros nos mudamos trajimos personales para derribar y desmontar mi colonia. Yo entré con 45 hombres para enfrentar el trabajo. Yo en aquella época compré 25 has. y entonces caminamos 14 días para hacer 60 kilómetros, para hacer caminos y puentes, etc. Cada día hacíamos un poco y así gastamos 14 días... En aquella oportunidad nosotros entramos queriendo plantar menta, fue la primera producción que nosotros plantamos”. Entrevista a un colono pionero de Mbaracayú, Gleba 6 (78).

⁴⁷ “Yo tengo personales que los tres primeros años no pagan arriendo, pero después tienen que salir. Lo único que tienen que hacer es desmontar y plantar para su producción. Dentro del contrato que hacemos, a los tres años tienen que salir. Hay otros que cobran 10%, 15% y 20% de la producción y hacen contratos que duran 5 años. Generalmente plantan menta que suele ser a medias con el patrón y soja y maíz, también feixão que suelen pagar sólo un porcentaje que acá todavía no pasa del 20%”. Entrevista a un colono de Naranjal (48).

que van a los tribunales, que se pongan abogados, ellos simplemente desocupan, salen. El riograndense no se calla, pelea y se queda ahí, son de origen europeo y entonces ellos tienen una cierta lideranza, son líderes, pero los mineros son humildes ...”⁴⁸.

Es evidente que su situación de fuerza de trabajo errante, impide la formación de ningún tipo de organización que permita a dichos segmentos el movilizarse para la reivindicación de sus derechos elementales como trabajadores. A esto debe sumarse la no especialización de dicha mano de obra, y las características especiales del lugar de trabajo, como factores que coadyuvan a la permanente desmovilización de gran parte de estas familias campesinas.

La inestabilidad residencial del grupo que se analiza acá se acentúa por la forma como opera el capital financiero en la región, bajo la forma de asignación hipotecaria de los créditos, tanto por parte de bancos como de empresas transnacionales; podría decirse que este grupo es el más violentamente afectado por la espiral de desarraigo que se produce por varios mecanismos que se sintetizan en la descapitalización. A su vez, son blanco preferido para todo tipo de arbitrariedades y abusos dada su situación de residencia en tierra extranjera y su total desconocimiento de las leyes paraguayas⁴⁹.

El destino de esta mano de obra y las formas de poblamiento en que actualmente se asienta, es el desaparecimiento. El modelo implantado en la región tiende a acelerar –al menos durante este estado– la demanda por trabajadores libres, o semi libres, sean estos volantes o no. Por otro lado, el gradual agotamiento de las tierras sin dueños tenderá a generar problemas y conflictos alrededor de la ocupación de las tierras, estimulando ocupaciones espontáneas en tierras privadas, o la migración hacia los centros urbanos. En cualquiera de las alternativas es evidente que este contingente de familias campesinas deberá optar por estrategias cada vez más intrincadas de supervivencia para hacer frente a sus necesidades básicas.

Una variante aún más pauperizada de familias asentadas en este tipo de colonizaciones privadas, es la constituida por pequeños arrendatarios y ocupantes. Se mencionará brevemente el caso de algunas familias de estos poblamientos que al momento de la consulta se encontraban viviendo en las cercanías de Cedrales y Santa Fé.

Si el grupo anterior está en vías de una rápida pauperización, los de este grupo ya están pauperizados. Serán pues muy semejantes en lo que respecta a los procesos y funciones que cumplen dentro de la estructura productiva diseñada por esta suerte de “capitalismo salvaje” emergente.

⁴⁸ Entrevista a un colono de Cedrales (87).

⁴⁹ Entrevista a varios colonos de Katueté (33).

Si bien los agentes colonizadores son los mismos descriptos anteriormente, habrá que hacer una cierta precisión. Estas familias viven en tierras de un propietario (usualmente fazendeiro, aunque es frecuente encontrarlas en tierras de medianos y hasta pequeños propietarios) que los ha “traído” (ordinariamente desde Brasil mismo) dentro de un encuadre virtualmente compulsivo dirigido, y en carácter estrictamente temporal, con la específica función de habilitar tierra, desmontando y plantando menta. Las familias sujetas a esta modalidad de venta de su fuerza de trabajo, en el Brasil ya eran o arrendatarias, o medieros, o formaban parte de los contingentes de “boias frías” en los centros urbanos principalmente del Estado de Paraná:

“Nos trajo directamente el patrón, de Londrinas, con un contrato de cinco años con el compromiso de pagar por cada alqueire arrendado 10 kgs de menta y si uno cultiva soja, maíz, feixão, producción de “lavoura branca” tiene que pagar con el 10%”⁵⁰.

Las condiciones de contratación a que estas familias están expuestas y las condiciones del mercado de tierra en la región, eliminan la posibilidad de que las mismas puedan al cabo del período de contratación, ahorrar lo suficiente como para tener acceso a la tierra propia. De hecho, este elemento que figura como motivación en ellas, iría en contra de las tendencias observadas que son

⁵⁰ Entrevista a un colono de Zafra (88). Para ilustrar mejor esta modalidad de utilización de fuerza de trabajo “cautiva” se presentan extractos de algunas entrevistas: “Zafra es una fazenda de un tal Dr. Pablo Boyss que vive en Foz y es propietario de 100 alqueires, que viene a salir 2.500 hectáreas y en el lugar tiene 52 familias contratadas por 5 años. El mismo tipo de asentamiento se presenta en Gral. Díaz en el lote 2 de propiedad de Boffer, germano-brasileiro, y en el lote 3 de los hermanos Buss. En esta última, hay más de 20 familias que el patrón trajo de Brasil, son en su mayoría gente que siempre se había dedicado a la agricultura y que por falta de tierra propia había sido traída a Paraguay bajo un contrato: ellos debían ocupar las tierras de los hermanos y plantar solo menta por cuatro años, de cuya producción el 50% iría para los propietarios en concepto de pago de arriendo. Las familias recibieron en cambio un pequeño rancho construido por los propietarios, una porción de tierra y los gastos de traslado del Brasil hasta la colonia. También el primer año, a manera de ayudarlos en la colonia, los jefes de familia recibían de los propietarios unos “vales” válidos en la Gleba 8 de Gral. Díaz, para comprar medicamentos, alimentos o lo que les pudiera hacer falta. El monto del dinero debía ser restituido después de la primera cosecha. La propiedad de los Buss es de 1.500 hectáreas. El lote 2 de propiedad de Boffer, tiene 60 familias contratadas en el Brasil con el objetivo de desmontarle la mayor cantidad posible de selva e ir sembrando menta que facilite la posterior mecanización. De la producción de menta tienen que pagar el 50% al patrón. Al igual que los hermanos Buss, el patrón les manda construir precarias viviendas y en el primer año les entregó a cada familia la suma de Gs. 3.000 a 3.500 semanales hasta completar la suma de Gs. 120.000, monto que debía ser restituido una vez cosechada la menta, que por otra parte constituía el único cultivo de renta que se podía plantar con permiso del patrón. No permitía plantar ni maíz, ni soja, ni feixão, solo permitía algunas plantas de mandioca. Por otro lado, se proveían de alimentos y provisiones del almacén de los patrones que el encargado de la colonia administraba... Datos de observación en terreno (100). Entrevista con el encargado y administrador de la Colonizadora SACIL SA (98).

hacia la concentración de la propiedad fundiaria (y de los demás recursos productivos) en manos o de la gran empresa capitalista o de los pequeños y medianos empresarios familiares:

“En nuestra mente está el ahorrar para poder comprar al término del contrato una pequeña colonia de 12 hectáreas. Todos los que están trabajando en la tierra de otro, su sueño es tener su propia tierra. Porque no hay descanso para la gente que no trabaja en su propia tierra, tiene que moverse siempre, tiene que estar aquí y allá y no hay descanso”⁵¹.

En este grupo de campesinos es particularmente perceptible la función de ir engrosando contingentes de mano de obra barata disponible en la microrregión para actividades industriales o agroindustriales. Constituyen de hecho una fuerza de trabajo excedente o superflua que ya al momento de la consulta, está siendo aprovechada –al menos indirectamente, al deprimir los niveles salariales reales– por aserraderos, laminadoras, y otras plantas procesadoras. Es, en efecto, frecuente encontrar dentro de este tipo de asentamientos grandes aserraderos⁵² que empiezan a abastecerse de este tipo de mano de obra; anteriormente la modalidad más frecuente es que trajeran desde el Brasil a sus propios trabajadores. En los mismos:

“Generalmente no se paga el salario mínimo exigido por la ley. Se paga todo en cruzeiro y, entonces, la gente no sabe cuánto es el salario mínimo en guaraníes. El obrero no tiene sindicato. Algunos que otros tienen Previsión Social. El patrón les expulsa a los obreros cuando le gusta. Tienen un trabajo excesivo de 10 a 11 horas por día. Los obreros solo tienen permiso por 15 minutos para desayuno y una hora para el almuerzo. El pago es por mes y paga 5.200 Crs. por mes y a los profesionales calificados les pagan más y oscila entre los Crs 9.000 y 10.000 al mes”⁵³.

Estos contratistas pueden o constituir “cuadrillas” para las tareas de desmonte con trabajadores ya sin tierra o itinerantes, o hacer contrataciones individuales de acuerdo a las actividades específicas de la empresa. Esta forma de intermediación para la asalarización, relativamente poco frecuente en Paraguay hasta el ingreso masivo de la migración brasilera, cumple entre otras, la función de “amortiguar” las tensiones obrero-patrones (principalmente expresadas en la forma de mayores pretensiones salariales en época de fuerte demanda de mano de obra) que se suscitarían entre empresas, elevando el costo de los salarios si se dejase operar dicha oferta de acuerdo a las fuerzas

⁵¹ Ídem

⁵² Como IMARIBO, la Industrial Itabó que posee unas 1.500 hectáreas. Existen otras empresas agroindustriales que tienen hasta 600 personales y los coloca en casitas en un predio de 20 has., que vendrían a convertirse en asentamientos urbano-industriales en pleno monte.

⁵³ Entrevista a un pequeño agricultor y asalariado rural volante. Colonia Mariscal López. Capitán Bado (117).

del mercado. El contratista puede así asegurar con anticipación, obreros para determinadas épocas del año, manipulando una serie de mecanismos informales de “enganche”.

1.3.3 La Colonización espontánea

Aun cuando sea posible encontrar especificidades en los procesos de colonización espontánea según el origen nacional de los ocupantes, se ha decidido incluir en una sola discusión los tres grupos de colonias según nacionalidad, que bajo otro criterio analítico pueden tratarse por separado.

En el Cuadro 2 están consignados algunos indicadores que reflejan de modo bastante claro el tipo de colonia que se constituye alrededor de las ocupaciones espontáneas de tierra. Obviamente, la gran mayoría es ocupante (la excepción está dada por Gral. Díaz en donde hay un grupo relativamente importante de arrendatarios), los arrendatarios son más propios de aquellas colonias donde hay una mayor presencia de migrantes brasileros. Los promedios de hectáreas ocupadas son los más bajos de toda la muestra consultada, así como el valor de las máquinas e implementos que las familias disponen para encarar la producción. La insuficiencia de las herramientas de trabajo es tan marcada que en algunas de las colonias (como el caso de Cerrito) apenas alcanzan 4.600 guaraníes, lo que representa un promedio de 148 veces inferior al valor de las máquinas e implementos de la colonia más mecanizada. Lo que se quiere destacar en todo caso es que, como grupo de campesinos, los ocupantes representan la fracción de clase más pauperizada.

a. Los espacios en litigio

Un provisorio relevamiento histórico sobre la formación de la colonización espontánea en la región –y en gran medida quizás en el Paraguay– puede admitir una primera división gruesa en dos tipos de tierras. Están de un lado aquéllas que pertenecen a grandes latifundistas, paraguayos o extranjeros. Estas son tierras que han permanecido ociosas por mucho tiempo y que actualmente se conservan con fines especulativos.

En estas tierras la ocupación de pequeños campesinos se da en forma espontánea y en acciones coordinadas:

“Se entra y se ocupa; aquí por ejemplo ya se agarró todo, ya no hay lugar. De entrada se está dispuesto a todo luego. En caso que la Industrial nos desaloje, si nos vamos a IBR no vamos a resolver, nos vamos a otro lote a ocupar mbaretépe, paraguayo póртеpe, hasta que consigamos para nuestro lote. Vamos a entrar nuevamente por fuerza como ahora. No es luego porque le haya gustado al cuidador que estamos acá, no tenemos

tierra y qué vamos a hacer. Más allá por ejemplo, encontramos un lote grande (se refiere al del Gral. Johannsen), entraron todos por la fuerza. Se hicieron de casa enseguida en una noche por el sistema de minga y ya se ocupa. Algunas veces sale bien porque enseguida IBR empieza a lotear, otras veces se tiene que desalojar solamente porque su dueño exige con el apoyo de autoridades y soldados. La gente está atropellando en cualquier parte ahora por su tierra”⁵⁴.

Si bien las ocupaciones que se realizan de estas tierras son “espontáneas”, los procedimientos de ocupación muestran un grado relativamente alto de organización. Con insistente regularidad en los casos encontrados, se percibe que entre los ocupantes existe el convencimiento de que las tierras serán expropiadas por el IBR y en no pocas circunstancias la movilización está directa o indirectamente inducida o por líderes políticos zonales o autoridades de otro tipo:

“Bueno yo te voy a decir, había ya un grupo que iba a entrar y yo ya necesitaba también de tierra y de lote; pensé en mi futuro, porque entonces yo era soltero y vine a entrar. Desde el principio nosotros no sabíamos si de quién era la tierra puede ser que algunos hayan sabido. Nos metimos creyendo que era del IBR y habiendo escuchado antes la versión de que se iba a lotear. Era una tierra virgen, no tenía ni un poste como para decir que se haya puesto alguna mejora, y nosotros sabíamos que había un decreto que autorizaba a ocupar tierra improductiva y por eso entramos”⁵⁵.

Cuando los ocupantes son brasileros es particularmente frecuente la “autorización” emanada de los líderes locales para proceder a la toma:

⁵⁴ Entrevista con un campesino paraguayo, ocupante de Industrial-Kue (73). Una situación similar a la de Industrial-Kue, se encuentra igualmente en Campo Limpio, Itutí, Itacoty, Ordóñez: “La mayoría de los paraguayos vienen de Itaipú o de esas firmas grandes, gente que trabajaba en Itaipú y que la mayoría dicen que se cortó el trabajo porque va terminando cierta parte de la obra. Esa gente trabajaba todo coordinadamente y entran por la noche en el terreno de uno. No importa de quién es, mejor si es de brasileros, y al otro día amanece una casita ahí porque trabajan todo en minga. Claro que los que estamos acá tampoco tenemos documento o solicitud pero fuimos los primeros en ocupar, y yo por ejemplo ya estoy tres años. Muchos nos fuimos a solicitar el papel o permiso de ocupación de IBR, pero los paraguayos no quieren saber nada. Nosotros les decimos: “mirá aquí está el permiso de IBR, este es mi lote”. Y ellos responden: “Chéve na che interesái mba’eve, kóva ha’e che lote”. Y qué voy a hacer. Claro, esto a mí no me pasa porque yo hablo guaraní y me voy a hablar buenamente con los paraguayos, pero con los otros no pasa eso porque los paraguayos no entienden portugués y creen que se les está retando y ofendiendo y entonces se enojan, porque acá tenemos gente que sólo habla guaraní; muchas veces el señor brasileros está hablando bien, pero ellos no entienden y creen que se les está ofendiendo y le sale: “ekiriri brasileros mbóre, rojukáta emakanearõ hína”. Y esto es un grave problema ... Que es la invasión de los paraguayos en lotes que están ocupando brasileros, que no es propiedad ni de paraguayos ni de brasileros...” Entrevista a colono de Campo Limpio (71).

⁵⁵ Entrevista a tres colonos de Cerrito (1).

“Yo vine aquí en Gral. Díaz porque no tenía tierra (en el Brasil) en qué trabajar y entonces yo pedí para entrar a trabajar a X (líder político local) y me dijo que podía entrar a trabajar, pero cuando venga el dueño a exigir la salida tiene que salir, me dijo. Y yo estoy dispuesto después a comprar la tierra si el dueño quiere vender, pero si no puedo comprar, entonces me voy a ir nuevamente al Brasil”⁵⁶.

De otro lado se verifican ocupaciones; más propiamente se encuentran ocupantes (ya que en estos casos se trata de familias campesinas asentadas hace ya algún tiempo en el lugar), en tierra fiscales que son vendidas por el IBR a empresarios nacionales o extranjeros. En estos casos, IBR desconoce los derechos de los ocupantes, o entran en negociaciones sobre los mismos, con los compradores. Particularmente ilustrativa de la situación es el caso de las tierras de GULF & WESTERN, aunque en este caso entre el IBR y la GULF, existe un comprador previo (João Muxfeld). Lo característico en este tipo de situaciones son los conflictos que se generan, sean éstos directos o indirectos, mediante el control de los recursos productivos de los campesinos por parte de las empresas compradoras:

“Actualmente ya no podemos trabajar, pues la compañía ya no nos permite y si no conseguimos algunas changas ya no podríamos sobrevivir. Algunos pueden trabajar la tierra pero en parcelas muy pequeñas y de muy baja productividad por ser tierras que ya han sido utilizadas durante muchos años y son pedregosas. Solamente sirve para plantar mandioca. No podemos cultivar en tierras buenas porque la compañía ha prohibido terminantemente cortar un solo árbol desde hace más o menos 4 ó 5 años. Anteriormente no podíamos trabajar porque no teníamos camino; ahora que tenemos, la compañía no nos permite cultivar y eso que somos pobladores de 40, 30, 20 años de residencia en el lugar”⁵⁷.

b. Grupos asentados

Como se dijo al inicio de esta sección, las ocupaciones son hechas tanto por paraguayos como por brasileros. Son estos grupos de campesinos sin tierra en proceso de acelerada pauperización los que proceden, ordinariamente, por vía de la ocupación pasiva.

Los brasileros, igualmente necesitados, emulan a los paraguayos entrando ya sea por su cuenta, ya sea comprando los derechos de ocupación de ocupantes previos. La compra de los derechos de ocupación es más frecuente

⁵⁶ Entrevista a ocupante brasileño de Gral. Díaz (94).

⁵⁷ Entrevista con colonos ocupantes de la Gulf & Western Co. de Lomas Valentinas, Itaipyté, Toro-cuá'i (119).

por parte de los brasileños, ya que aun cuando se trata de segmentos muy empobrecidos están en mejor situación monetaria que los paraguayos.

Si en las mismas colonizaciones públicas, la presencia del Estado resulta inadecuada e inexistente, en los casos de colonización espontánea, el Estado no presta ningún tipo de asistencia, siendo los mismos colonos quienes deben afrontar la satisfacción de necesidades de bienes y servicios mínimos, incluso el del reconocimiento de los derechos de la tierra que ocupan y trabajan. Existen suficientes testimonios sobre este aspecto en la documentación del Programa de Tierras del Comité de Iglesias y en el Programa de Ayuda Cristiana (PAC). La ausencia del Estado en estas colonizaciones implica que las mismas ordinariamente no cuentan con infraestructura vial adecuada. Falta asistencia técnica, no existen canales fiscalizados de comercialización, pres-tándose de este modo a abusos y arbitrariedades.

En el aspecto de producción, la mayoría de los ocupantes paraguayos priorizan los cultivos de subsistencia, sólo el excedente es comercializado; el ingreso monetario es extraído principalmente de tareas extraprediales en chacras de pequeños y medianos propietarios próximos. Los brasileños, por su parte, al procederse a la ocupación se dedican a la producción de cultivos de renta: menta, soja; posteriormente se dedican a la producción de subsistencia. Como se indicó más arriba, el sistema productivo es rudimentario no contando las familias, en la mayoría de los casos, más que con azada y machetes. Esta precaria producción debe entonces ser complementada mediante formas diversas de asalarización.

c. Los conflictos y su proyección

La creciente presión por la ocupación de la tierra que se hace sentir en la región se expresa en no pocos conflictos. La situación más común es la de ocupación de tierras privadas que “se cree” son de IBR:

“Bueno, la gente entró. IBR había loteado ya la mitad de la propiedad y estaba por lotearse la segunda mitad. Había venido un dirigente de IBR diciendo que se iba a lotear y organizó y reunió a la gente, entonces vino el dueño y le pagó al administrador del IBR y le vendió tranzando con él”⁵⁸.

La venta de tierra ya alienadas por parte del ente público encargado del bienestar rural en el país, es sólo una de las formas de corrupción que afecta a la administración del mismo y al que debe imputarse buena parte de la responsabilidad por los episodios que desencadena.

⁵⁸ Entrevistas con campesinos paraguayos ocupantes

Cuando el IBR es incapaz de proceder al desalojo de estas tierras enajenadas, los propietarios, ordinariamente empresarios capitalistas, recurren a la alianza con las autoridades.

Otra manifestación de la ineptitud del organismo encargado es la irregular situación de las mensuras. Estas son a veces hechas por los propios ocupantes, lo cual desde luego parece no eximir al IBR de la regularización de las mismas.

Ante esta “explosiva situación” se ha podido igualmente constatar la eficacia de las mismas organizaciones de los campesinos para la reivindicación del derecho básico a la tierra. El hecho de mostrarse unidos en los momentos de resistencia a la expulsión, aumenta considerablemente el poder de negociación que alcanzan tanto directamente con los propietarios como a través de los cauces legales a donde se derivan los casos.

La tendencia, que se insinuó desde fines de la década pasada, tiende hacia la agudización de los conflictos. Varios hechos recientes agravaron una situación de expulsión del pequeño campesinado de la región, que está de por sí ligada a la expansión del capitalismo en la zona. En primer lugar, el despido de obreros contratados por la Itaipú Binacional. Estos obreros eran en su mayoría ex campesinos, que enfrentados a la desocupación, presionaron por obtener tierras. El empleo en la construcción (de la presa o sus obras conexas) era una estación de relevo en su trayectoria ocupacional para la gran mayoría de ellos. Este flujo de despido empezó en 1980 y continuó hasta la finalización de la obra en 1983. En segundo lugar, en el año 1983 se produjo la inundación del lago de Itaipú que con sus 1.460 kilómetros cuadrados, supuso la evacuación de un número aproximado de 4.500 familias en la región; paralelamente la presa del río Yguazú (de alimentación a la central hidroeléctrica de Acaray) que a comienzos de 1983 embalsaba solo el 50% del caudal del lago, culminó su embalse a fines de ese mismo año, determinando la inundación de un área aproximada de 500 km², área de densa población campesina que atraviesa de Este a Oeste los Departamentos de Alto Paraná y Caaguazú. Estos factores agravaron la situación de los ocupantes, quienes ya no tuvieron posibilidad de acceder a lotes agrícolas. Por otro lado, las tierras sin dueño de antes, tienen hoy títulos a nombre de empresarios pequeños, medianos y grandes, algunas de ellas son utilizadas racional e intensivamente, y otras mantenidas en reserva con propósitos especulativos. Por lo demás, no existe una política oficial que encare el problema de la distribución de tierras con la seriedad que dicho problema parece requerir.

⁵⁹ La tribuna, 12/Ago/79, p. 5.

1.3.4 *Otras formas de asignación de tierras: distribución de las “tierras grandes”*

La estructura fundiaria en la región de Alto Paraná se completa solo si se toma en cuenta, además de las modalidades de colonización ya apuntadas, las grandes propiedades que se encuentran hoy tituladas a nombre de latifundistas o grandes empresarios. Estas tierras pueden permanecer desocupadas, estar siendo racionalmente explotadas, o siendo objeto de ocupaciones espontáneas. Resultará de interés, en todo caso, hacer una breve reseña histórica para explicar el origen de las mismas y una clasificación según el agente colonizador y los grupos beneficiarios.

En el presente estudio no se ha hecho un trabajo de recolección de datos primarios con los propietarios de estas tierras. La información que se consigna proviene de datos de archivos o fue recuperada a través de entrevistas con informantes calificados durante el trabajo de campo realizado en 1979.

En una primera modalidad de habilitación de la tierra rural, se percibe al IBR como agencia encargada de cumplir la función prebendaria de los intereses estatales, mediante la expropiación de parte de las tierras de algunos latifundios de la región. Este esfuerzo se conoce como la “Guerra al latifundio”⁶⁰.

Las expropiaciones fueron “benignas” en el sentido de que más allá del radicalismo retórico que caracteriza a los documentos oficiales del IBR, la práctica demuestra que las transacciones con las empresas afectadas han estado matizadas por diversos tipos de negociaciones en donde lo que se pretendía era, de un lado, satisfacer las demandas estatales y de otro lado, mantener relativamente intactos los intereses económicos de las empresas. Además de

⁶⁰ “En 1940 la estructura de la tenencia de la tierra estaba conformada de la manera siguiente: a. propietarios 5%, b. arrendatarios o aparceros 4%, c. ocupantes precarios 91%. Única alternativa: Guerra de latifundios, adoptando medidas políticas en sus dos aspectos: como ciencia y como arte. Para enfrentar a sectores poderosos como la oligarquía latifundista, hay que contar con aliados también poderosos. En Paraguay los ejecutivos de la Reforma Agraria nos aliamos con el pueblo, las Fuerzas Armadas y la juventud (sic.). Para combatir la defectuosa estructura configurada por el latifundio y el minifundio fueron fundamentales la legislación, la infraestructura vial y los impuestos y tasas proporcionales progresivas. El proceso, desde el punto de vista legal se inicia el 22 de marzo de 1963 al promulgarse la ley 852 que crea el IBR. El 29 de marzo del mismo año se sanciona el nuevo Estatuto Agrario por Ley 854. También forma parte de este conjunto la Ley 662/60 de Parcelación Proporcional de Propiedades Mayores, que establece que las tierras con más de 10.000 hectáreas aptas para agricultura serán afectadas a la Reforma Agraria en una extensión no menor del 10% del total... Uno de los resultados de la lucha contra el latifundio es la recuperación de 720.000 hectáreas de tierras detentadas ilegalmente por particulares ... Mencionamos por ejemplo el operativo denominado Marcha al Este que permitió la incorporación de miles y miles de hectáreas a la economía, beneficiando a 56.000 familias actualmente en plena producción. Esa extensa superficie territorial pertenecía a 13 latifundistas extranjeros”. Juan Manuel Frutos, *De la Reforma Agraria al Bienestar Rural*, Asunción, IBR, 1977.

las expropiaciones, el Estado se valió de la creación de colonias y lotes agrícolas para la repartición de las tierras públicas. Una estimación disponible deduce que se han repartido en todo el país entre 1960 y 1977 no menos de 5 millones de hectáreas a ganaderos⁶¹. En buena parte, estas tierras fueron de nuevo a parar a manos de jefes políticos y militares, incluso algunos de rangos intermedios (presidentes de seccionales y sub-seccionales) que son los responsables de la consolidación y sustentación socio-económica y política del modelo de acumulación implantado en la región:

“Hay paraguayos que tienen muchas tierras que pueden ser de 3 tipos: a. ocupantes antiguos que al abrirse la colonia agarraron 100 ó 200 hectáreas y que luego hicieron la solicitud a IBR y hacen sus pequeñas mejoras y luego venden. Son en su mayoría puebleros, comerciantes, almaceneros, antiguos líderes del partido y ligados de alguna forma a las autoridades del IBR. Toda esta zona era virgen años atrás, hasta que vinieron los aserraderos y el pastaje de los brasileros, y entonces estos antiguos puebleros agarraron estas tierras, sobre todo, con la intención de comercializar con la madera; b. están después los paraguayos propietarios que son los militares o doctores con muchas tierras; así el Dr. XX, Gral. XX y que están preferentemente en las zonas forestales como la zona que se conoce con el nombre de “zona panadero”; c. después están los grandes propietarios brasileros que compraron sus tierras del IBR mismo, en grandes cantidades de hectáreas; entre los brasileros hay también pequeños y medianos propietarios que compraron tierras no tan grandes, de IBR o de los paraguayos y que van comprando más y más al mismo tiempo que van mecanizando progresivamente”⁶².

Parte de estas tierras administradas por el IBR, sean las de propiedad fiscal, sean las obtenidas por vía de la expropiación, sean las asignadas directamente, o las que se transfirieron por el plan ganadero o forestal, fueron también enajenadas a grandes empresarios, principalmente financistas brasileros que intentaban aprovecharse de los beneficios diferenciales de la renta del suelo. Se incluye en esta categoría FINAP SRL con 228.000 hectáreas de monte dentro del Plan Forestal de 1965, propiedad del brasilerero Luis Fernando Piccolo y Luigi Piccolo. San Pedro Agroindustrial con 18.000 hectáreas, propiedad de un empresario brasilerero de la União de Empresas Brasileiras.

⁶¹ Fogel, R. “Colonización agraria y distribución espacial de la población”. En Revista Paraguaya de Sociología N° 44, Enero-Abril de 1974, p. 138. Según este autor “la distribución de tierra destinada a la ganadería, estará reflejando la relación de fuerzas sociales y estaría ligada, sobre todo en los últimos años, a la lógica de los partidos de patronazgo, legitimada en la ideología de la “armonización de intereses”.

⁶² Entrevista a un pequeño productor asalariado rural volante de la colonia Mcal. López, Capitán Bado (117).

Las colonizaciones de Antonio Martins de la Colonia Santa Fé. Las extensiones a Muxfeld, Marconi, Leopoldo Pilget y Willy Cristiano Ludecke. Este tipo de distribución de tierra no se restringe por su puesto, a la región del Alto Paraná, sino que se tiene información que se está operando de la misma manera en el Chaco⁶³.

Una segunda modalidad de habilitación de tierra rural es la que está a cargo de los propios y antiguos latifundistas, o los nuevos latifundistas que venden preferentemente sus tierras a grandes empresas multinacionales o financistas y empresarios agroindustriales brasileños⁶⁴.

“Otro mecanismo de desmembramiento de esta propiedad fue así: un consorcio multinacional americano-italiano y brasileño compra de LIPSA a través de la intermediación de X 100.000 hectáreas a Gs. 5.000 la hectárea, y X la revende a la firma a Gs. 11.000 la hectárea. Siempre sobre la amenaza de ser expropiada. Y entre regalar o ganar por lo menos algo, siempre vale más algo que nada y entonces se transaba con el precio de Gs. 5.000 la hectárea. En este negocio LIPSA figura como vendedor directo. El nombre de la multinacional es la Interamericana o Americana, no estoy seguro”⁶⁵.

Este mecanismo de redistribución de tierra se repitió con otras firmas: Cuatro Vientos que vendió a la multinacional AGROPECO de capital franco-italiano 65.000 hectáreas. João Muxfeld que vendió a la GULF & WESTERN 54.000 hectárea⁶⁶. Las compras de la Fiduciaria Transatlántica Alemana, Colonizadora Paraná SRL, Carapá SRL (75.000 hectáreas), Brian Kley Smither (25.000 hectáreas). Como en el caso anterior ese proceso no se restringe el eje Este de la Región Oriental, sino que está presente en otras regiones incluso en el Chaco⁶⁷.

⁶³ Como ejemplo, COPAGRO SA, 120.000 hectáreas propiedad del brasileño Macorenas, de las cuales colonizó 7.200 hectáreas.

⁶⁴ “Casi totalmente sigue siendo aún de la Vda. De Ocampo. Ella fraccionó en lotes grandes y vendió a brasileños. Así el lote 5 es del brasileño Weber, tiene un aserradero y tiene pensado traer una laminadora. El lote 2 es del brasileño Boffer y el lote 4 se vendió a un brasileño que vive en Medianeira y le llama Buss”. Entrevista al encargado y administrador de SACCIL SA (98).

⁶⁵ Entrevista con informante calificado (121).

⁶⁶ Según consta, esta venta se hizo en 1974; Muxfeld había adquirido anteriormente de Barthe 130.000 hectáreas. Una gran parte de esta tierra fue sacada por el Banco de Asunción a Muxfeld por una cuenta que tenía, que nunca pagó. CIPAE, archivo del Programa de Tierra.

⁶⁷ “Una empresa brasileña habría comprado ya unas 100.000 hectáreas en la frontera paraguayo-brasileña de la Región Occidental, Chaco. Actualmente se apresta a realizar una ampliación en más de 80.000 hectáreas. La actividad desplegada por dicha empresa es la siguiente: consigue entre brasileños residentes allá, inversionistas, es decir, gente que le da dinero; por dicho monto la empresa le asigna a la persona una parcela de sus propiedades en el Paraguay, no sabemos si a su nombre o cómo, en donde la misma empresa y según el monto de la

El capital extranjero en la región, adjudicatario de estas tierras, si bien mantiene parte como reserva, la está utilizando intensivamente invirtiendo en ella una alta tecnología agrícola, especializándose en rubros de exportación y en la ganadería de engorde. En su fase de instalación, estas empresas utilizan gran cantidad de mano de obra: braseros, changadores, volantes, asalariados rurales, en tareas de desmonte y de implantación de pasturas artificiales. Una vez realizada la implantación, la demanda de fuerza trabajo decae abruptamente pasando la misma a constituir la “reserva flotante” que permite mantener alta las tasas de explotación mediante la depresión del salario real a la misma.

Es importante llamar la atención sobre el papel que la implantación de estas agroindustrias juega en la consolidación de lo que se ha dado en llamar estilo nacional de desarrollo. Ellas se adecuan, en efecto, a la orientación de las políticas públicas que pretenden una transformación cualitativa del aparato productivo, acelerando el paso de las formas de producción mercantilistas y en buena parte aún semiserviles, a una organización capitalista moderna, que corresponde al gradual desaparecimiento de una estructura agraria terrateniente-latifundista y su sustitución por una estructura empresarial-capitalista. La implantación de estas agroindustrias permitió igualmente, por el control que el aparato de Estado ejercía y ejerce sobre las tierras, la rápida acumulación de capital de sus cuadros más elevados, constituyendo una burguesía recientemente advenida que se alía hoy a los intereses del capital extranjero.

1.4 El Estado y el fomento de la empresarialización del agro

En esta sección se analizarán sólo dos de las múltiples formas a través de las cuales el Estado paraguayo apoyó la consolidación de la gestión capitalista en el campo.

1.4.1 Inversión y radicación de capitales

La política por parte del Gobierno de puertas abiertas al capital internacional no es novedosa y las sucesivas leyes que otorgaban franquicias expresan los deseos de atraer al capital internacional. Entre las ventajas ofrecidas al mismo está la paz social, en términos de restricciones a la libertad de agremiación y en esa medida de garantías para los inversores quienes pueden

inversión de la persona, cultiva afrontando todas las tareas que esto implica y luego cosecha, comercializa y rinde cuenta a sus inversionistas. Es importante resaltar que el inversionista no necesita moverse de su lugar, pero aun cuando quiera “conocer” sus cultivos, la empresa tiene en el lugar un motel de lujo, con piscina y todas las comodidades a disposición de los inversionistas”.

obtener sobreganancias con bajos niveles salariales. Esta política ya fue explicitada por el Presidente de la República en 1959

“La prosperidad general de la nación se condiciona directamente a los factores de firmeza y de tranquilidad que mi gobierno ha logrado establecer..., el desarrollo económico... no puede alcanzarse sino por la incorporación de nuevos capitales y de nuevos equipos técnicos, que jamás movilizan desde el exterior para responder al simple llamado de las necesidades particulares y colectivas, sino a través de los convenios para la fácil concurrencia de los mercados internacionales, y cuando el poder público ofrece la constancia de su capacidad para el mantenimiento de la paz pública”⁶⁸.

Como resultado de esa política, los trabajadores resultan los más sacrificados para promover el desarrollo económico y sus principales financiadores.

Así entre 1970 y 1975, mientras el costo de vida se incrementó en 73%, los salarios aumentaron en un tercio⁶⁹.

La legislación sobre inversiones comprende 4 leyes. La Ley 202 de Fomento Industrial de 1953; la Ley 246 de Incorporación de Capital Extranjero también de 1953; la Ley 216 de 1970 sobre Liberalización de la Incorporación de Capital a la economía mediante una sustantiva reducción de obligaciones y aranceles; y la ley de Inversiones 550 de 1975 también para el fomento de inversión de capital mediante la reducción de obligaciones y aranceles. En el punto 1.4.2 se amplían detalles sobre el comportamiento de estas empresas y sus efectos sobre la estructura agraria.

En los análisis de los proyectos de inversión acogidos a la Ley 550/75⁷⁰ se demuestra que para el período 1971/78 el ritmo de crecimiento del monto de capitales invertido fue de 68,3% (tasa anual media de crecimiento) siendo los principales destinatarios las ramas agroforestales, silos y las inversiones dirigidas al sector Servicio. En dicho periodo, la actividad agrícola incrementó su participación sobre el total de inversiones de 13,8% a un 33,0% (afectando principalmente a los Bancos después del año 1975) mientras que el sector industrial reduce su participación relativa del 86% al 67%.

A lo largo del período se advierte, por un lado, la concentración de las inversiones por zonas del país; por otro, una reacomodación de las pautas de

⁶⁸ Véase: Discurso del Pdte. de la República en homenaje a la FEPRINCO, Ago, 1959. En Presidencia de la República. Sub-Secretaría de Informaciones y Cultura. “Mensajes y discursos 1954-59”. Vol. 1 pp. 715/16

⁶⁹ Véase: América en Cifras. OEA, 1977, pp. 126/137 y Vol. 2, 1978, citada por Lewis, Paul. Paraguay Under Stroessner, The University of North Carolina Press. Chapel Hill. 1980, pp. 165/66.

⁷⁰ Véase Banco Paraguayo de Datos. Paraguay Económico “La inversión Privada en el Paraguay”. N° 4 al 6, Ago, Oct. 1979. Asunción.

asignación de capital entre zonas geográficas a lo largo del período. La mayor concentración de inversiones se da al inicio del periodo en el área de Asunción y del Departamento Central absorbiendo el 94% de inversiones (para esa fecha el 29,8% de la población total del país residía en dicha zona) y al final del período declina al 60%. El destino de estas inversiones es el sector secundario (probablemente empresas pequeñas o ampliación de las ya existentes), con escasa absorción de mano de obra. La disminución relativa de la proporción de inversión en la zona central se hace en favor de la región Este del país (Alto Paraná y Canindeyú principalmente)⁷¹ e Itapúa y la zona de Misiones en menor medida. El incremento que se produce en la zona de Alto Paraná va acompañado de una mayor absorción de mano de obra, aunque este dato debe ser considerado como reservas ya que dicha zona incluye, por una parte, los trabajos de la represa de Itaipú y por otra, la instalación de explotaciones agroindustriales que si bien absorben un número alto de mano de obra en sus servicios, tienden a cada vez mayor prescindencia de la misma, hacia fines del período. También habría que considerar a Cordillera, Guairá y Paraguarí, cuyas características son la agricultura de subsistencia, el minifundio y la mayor densidad de población.

En cuanto al origen de la inversión se destaca la participación del capital extranjero (internacional y multinacional). Así para 1974 el 25.2% del total de inversión privada en Paraguay era de origen extranjero, proporción que se eleva al 54.3% en 1978 con tendencia a seguir incrementándose. La participación del capital foráneo en las inversiones responde de hecho a políticas públicas explícitas. En este caso, se trata específicamente de la Ley 550/75. Los datos muestran que entre 1975/76 la inversión extranjera crece en un 569%, mientras que la inversión total lo hace en un 78%, lo que sugiere que la inversión extranjera representa en la economía paraguaya el sector más dinámico, moderno y ágil. A modo de ejemplo puede citarse el caso de las inversiones provenientes de Alemania –multinacional ADELA– y USA cuyas inversiones han pasado de Gs. 114.9 millones en 1974 a Gs. 1.379.5 millones en 1978.

Las inversiones extranjeras se han dirigido principalmente a tres ramas de actividad: agroforestal y silos; alimentos y bebidas, y madera, que representan el 62% del total. En el sector terciario predomina la inversión en Bancos, siendo el origen brasileño y multinacional.

En cuanto al área de destino, Asunción/Central concentran al año 1978 la mitad de toda la inversión extranjera, principalmente en el sector secundario. El área de Itapúa recibe un fuerte “impulso” de inversión japonesa, mientras

⁷¹ Según la misma fuente anterior, la concentración de inversiones en la zona de Alto Paraná varía de 0.79% a 19.58, mientras que en la región central (que incluye a la capital) declina del 94% a un 60%.

que la inversión brasileña va a Amambay, Canindeyú o Alto Paraná-Caaguazú, zonas éstas que además reciben inversiones de empresas multinacionales, constituyendo así –además de la capital– la zona que consigue atraer capital de más variado origen. Esto significa, por un lado, que el estímulo para invertir está puesto en actividades agroforestales y por otro, que la disponibilidad y en consecuencia la rentabilidad del uso de los recursos productivos (la tierra principalmente tratándose de inversiones en el sector primario y en actividades extractivas), estarían así maximizados.

Las políticas públicas en materia de crédito se orientan a la financiación de cultivos comerciales, y concomitantemente a la expansión de capital comercial, apoyando el proceso de modernización. Una particularidad de esta política de crédito está dada por los programas implementados con la asistencia del Banco Mundial.

A partir de 1975 se vienen implementando programas de créditos a productores agrícolas en el marco de grandes proyectos de desarrollo financiados por el Banco Mundial. El primero de ellos se implementa en algunas colonias del Departamento de Caaguazú y el segundo, en el Departamento de Itapúa; por lo menos 4 proyectos más de estos fueron implementados posteriormente.

Para el Banco Mundial –y para las políticas públicas que lo apoyan– el problema de la pobreza se resuelve destruyendo la economía de subsistencia e integrando toda la tierra agrícola al sector comercial de la producción.

En esta perspectiva, la pobreza rural será resuelta con insecticidas, topadoras y otros insumos provenientes de las sociedades desarrolladas.

Lo importante es la producción de excedente comerciable destinado al mercado interno o al mercado internacional⁷². Por definición, el desarrollo rural remite a la modernización y a la monetarización de la sociedad rural y a su integración plena en los circuitos del comercio internacional⁷³.

Para lograr que los pequeños productores se conviertan en productores orientados al mercado, estas líneas de créditos buscan saltos en la expansión de la producción con créditos que a mediano plazo deberían oscilar entre los 500.000 y 600.000 guaraníes por productor.

Uno de los aspectos de mayor importancia de estos programas que se vienen implementando en el país, es que dichos créditos se orientan por políticas según las cuales las tierras deben ser compradas y vendidas como mercancías⁷⁴, incluso los lotes comunales deben convertirse en lotes individuales de

⁷² Véase World Bank “Rural Developmet” Sector Policy Papers. 1975, p. 3.

⁷³ Según el presidente del Banco Mundial, los proyectos de esta institución deben ayudar a poner los frutos del desarrollo al alcance de los que viven al margen de las fuerzas tradicionales del mercado. Véase: Mc. Namara “El Banco Mundial y los más pobres del mundo. 1980”.

⁷⁴ Véase World Bank “Land Reform” Sector Policy Paper 1975, p. 19.

modo a facilitar la inversión en la agricultura. Para introducir efectivamente la tierra en el mercado, entre los primeros pasos de éstos, se contempla la regularización de la propiedad de los lotes para los colonos, con la adjudicación de los títulos de propiedad, con el pago de una fracción mínima del costo, quedando los lotes hipotecados como garantía de los créditos. Dados los altos montos de estos créditos y la incidencia de los intereses moratorios al incumplimiento de los pagos, sobre todo los de mediano plazo, luego de 4 a 5 años los lotes de los colonos se convierten en “lote bancos”. Vale decir, el despojo de las tierras, el desalojo, se produce sin violencia a través de los mecanismos de hipotecas en los Bancos. Bajo esta modalidad los lotes pueden ser agregados hasta constituir fracciones más grandes para pequeñas o medianas empresas. La pérdida de los pequeños productores por este mecanismo puede observarse básicamente en las colonias Repatriación, Walter Insfran y Juan L. Mallorquín, donde se implementó este tipo de actividades de asistencia crediticia, en el marco del primero de estos proyectos.

1.4.2 El apoyo público a la agroindustrialización

La ocupación del campo por empresas de capital internacional o multinacional es una manifestación nacional de la forma como a nivel mundial se expande el modelo de acumulación capitalista. Dentro de esta expansión el rol de las economías nacionales periféricas es el de insertarse como proveedoras de insumos básicos, ampliar las fronteras del mercado capitalista en las economías periféricas, y de este modo convertir dichas economías en escenario donde se realiza la plusvalía a escala mundial. Este asunto es bastante complejo y específico, por lo que no se entra ahora en más detalles. Conviene, sin embargo llamar la atención sobre el hecho de que para su fluido funcionamiento, el capital internacional necesita de “socios” nacionales; estos grupos conforman –en distintos momentos, según el desarrollo capitalista en los distintos países latinoamericanos– fracciones importantes de las burguesías nacionales que en algunos países tienen el rol hegemónico y en otros debe entrar en alianzas para ganar y conservar esa dominación. En el caso paraguayo se han podido constatar en los últimos años las pugnas entre estas fracciones de los grupos dominantes sobre asuntos aparentemente episódicos, pero de hecho, decisivos para instaurar papeles hegemónicos en el mapa de poder nacional.

Examinando el efecto que tiene en el sector rural la instalación de estas grandes empresas de capital internacional, se tiene que, por un lado, tienden a agudizar el proceso de concentración de la tierra, las cuales se destinan no solamente a un uso productivo sino también especulativo. En cualquier caso, como ya no existen tierras vacías que ocupar, estas instalaciones se hacen, o

incorporando los extensos latifundios improductivos disponibles aún (recuérdese que en la asignación de los lotes hecha por IBR, en la mayoría de los proyectos de colonización fueron dejados en reservas los así llamados ‘lotes ganaderos’ en manos de agentes vinculados al Gobierno, precisamente para estos fines, es decir, la venta de precios de mercado y no oficiales a inversionistas extranjeros), o a costa de los pequeños propietarios. Sobre el proceso de concentración de la tierra no existen muchos datos; para que estos tengan carácter validatorio del enunciado anterior debe estar dado por períodos sobre las mismas regiones y no se dispone de esa información. Lo cierto es que cualquiera sea el resultado que se obtenga a nivel empírico, este proceso de concentración vendrá a sobreponerse al ya deteriorado panorama que en este terreno existía en el país. Según un estudio en 1956⁷⁵, con datos del Censo Agropecuario del '56, el Paraguay se ubicaba como el país con el índice más alto de concentración de la tierra de toda América y dentro del Paraguay las regiones con más alta concentración eran las de Amambay y Alto Paraná. Es cierto que esta situación tuvo que haber cambiado entre 1956 y 1976, cuando se realiza el poblamiento masivo de esa región pero a partir de entonces debe esperarse una nueva espiral concentradora.

El pequeño productor que subsiste se ve cercado por presiones de distintos tipos que pueden resumirse en dos:

- Para comprar fertilizantes, maquinarias, semillas e insecticidas, pasa a depender cada vez más de las empresas de capital extranjero que controlan el mercado de insumo y con esto controlan los precios, o lo que aún es peor, pasan a depender de sus agentes intermediadores que encarecen los costos.
- Para vender sus productos, (aunque lo que hagan a intermediarios, estos no tienen influencias en los precios de mercado dada su posición subalterna en el proceso productivo), dependen también de un mercado cada vez más concentrado en manos de pocos grandes compradores.

Esto ha determinado su papel. Antes utilizaba mano de obra familiar para abastecer el mercado interno, pero hoy ya existen incentivos para ese tipo de producción (a causa de la regulación de precios por otras vías; contrabando) y empieza a dedicarse cada vez más a cultivos de renta, con la esperanza de disponer al fin de la cosecha de una cierta cantidad de efectivo que le permita subvenir a las crecientes demandas creadas por su inserción a la economía de mercado. Pero para esta sustitución de sus cultivos de subsistencia por los de renta, necesita un mínimo de técnica ya que estas culturas solo son rentables con el uso de tecnología, lo que lo lleva a una cadena de endeudamiento que

⁷⁵ Kanel, D y C. Fletschner La distribución de tierra en el Paraguay. Wisconsin. The Land Tenure Center, 1956.

compromete, al final de repetidos ciclos productivos, su capacidad de reproducción como unidad productora agrícola. Esto conduce en plazos medios a su descomposición, desarraigo y proletarización.

La modernización de la agricultura paraguaya transformó todos los niveles de la estructura agraria, introdujo además nuevos actores sociales rurales ligados no solamente al aparato productivo sino, sobre todo, al capital comercial, financiero e inmobiliario. Originalmente (periodo 1900/50) las grandes concentraciones de tierra estuvieron en manos del capital extranjero, o de propietarios nacionales o del Estado, y su actividad económica principal era extractiva (yerba mate y madera). Pero una gran proporción de estas tierras, sobre todo, la de propietarios nacionales y las tierras públicas permanecían en estado natural, constituyendo la reserva forestal nacional. Entre 1950 y 1970 se da un período de transición que se caracteriza por la transferencia de la tierra de un propietario a otro, por las ocupaciones y titulaciones fraudulentas por parte de nuevos “dueños” ligados al aparato político del Estado paraguayo (Partido Colorado), o al capital extranjero-transnacional. En lo económico el periodo de transición estuvo fuertemente marcado por la decadencia de actividad extractiva y por un ciclo de fuerte recesión económica a nivel nacional. En cuanto a la estructura agraria, la principal consecuencia de alta movilidad que tuvo el factor tierra por ese entonces, fue la desaparición de tierra “sin dueño” y el surgimiento de la empresa o mejor de la empresarialización del sector rural.

Según el tipo de actividad de la que extraen su principal fuente de ganancia, los tipos de empresas que surgen en la recomposición de la estructura agraria son de tres clases: a. empresas extractivas dedicadas a la explotación forestal -madera en rollos para exportación y aserraderos- y de palmitales naturales, b. empresas inmobiliarias que a partir de la concentración de grandes extensiones de tierras obtienen sus ganancias de la especulación en la compra-venta, y c. empresas agrícolas y agroindustriales o agropecuarias dedicadas a la explotación de la soja, el trigo, maíz, granos en general, y a la ganadería intensiva y racional con pasturas artificiales. Ninguna de las tres clases de empresas constituye tipos puros, sino que tiene mayor inclinación hacia una actividad u otra; y por lo general pasa de una clase a otra en periodos relativamente cortos de tiempo. Lo más común es encontrar firmas que, dedicándose originalmente a la actividad extractiva, pasan luego a la especulación inmobiliaria, o se modernizan volcándose a la agricultura mecanizada y/o ganadería de engorde una vez que sus tierras están limpias, desmontadas.

El apoyo estatal a la agro-industrialización se basa, en primer lugar, en la asignación de tierras a medianas y grandes empresas con criterios preferenciales, el principal de los cuales es el del mantenimiento de precios oficiales por hectáreas, muy por debajo de los precios de mercado. Estos lotes

son comercializados en grandes extensiones (no fraccionados), con lo cual su acceso queda restringido a sectores empresariales. Este mecanismo fue especialmente utilizado durante la década del '70 mientras existían "tierras sin dueños"; una vez que el cierre de esta frontera de tierras se dio, la brecha entre precio oficial y precio de mercado se redujo hasta prácticamente desaparecer en la actualidad. Por lo demás, era necesaria una buena ubicación dentro del sistema informal de informaciones que rodeaban a la disponibilidad, ubicación y pasos a ser dados para la obtención de dichos lotes. Esta ubicuidad es propia de empresas y sus intermediarios. En segundo lugar, existe además de la Ley 550 ya comentada, una red de otras legislaciones que favorecen a esta capa de medianos y grandes productores rurales. Mediante dichos mecanismos legales, empresarios de distintos rubros de actividad y renglones de producción, se han sentido concretamente atraídos a expandir sus actividades. Merecen especial atención la Ley N° 422/73 de exención de impuesto a la renta a empresas forestales, por actividades de reforestación; la Ley N° 349 de Fomento de Cooperativas; la Ley N° 722 que regula el Mercado de Capitales; y las leyes 1003 y 1005 de Papel Sellado y de Servicio (cuya carga impositiva a la agroindustria la han trasladado a los pequeños productores, abastecedores de materia prima a los grandes consorcios). La inexistente persecución al comercio de contrabando desde el Paraguay ha sido otro estímulo para el desarrollo de empresas agroindustriales que pueden, de este modo, apropiarse de una importante tajada de beneficios ordinariamente retenida por el Estado en forma de aranceles y aforos.

CUADRO 3

Créditos a la agricultura e importación de agroquímicos

Año	Créditos público y privado (saldo) ^{1/}	Importación de agroquímicos ^{2/}
78	14.8	2.5
80	16.4	4.4
82	22.9	6.4
83	27.4	6.6
84	27.1 ^{3/}	-

^{1/} En mil millones de guaraníes

^{2/} En millones de US\$

^{3/} Hasta setiembre inclusive

Fuentes: Boletín Estadísticos del BCP, N° 314 y OCIT, Oficina Consultora de Investigación Técnica

Una parcial e incompleta indicación del saludable impacto que las medidas tomadas por el Gobierno han tenido sobre cierto sector de unidades productivas rurales, lo muestra el cuadro 3.

La importación de agroquímicos a dólar preferencial, la orientación del crédito destinado a unidades medianas y grandes, y la concentración de la mecanización⁷⁶, así como la alarmante estadística del PNUMA⁷⁷ de que la tasa de deforestación anual para el Paraguay es de 150.000 hectáreas, demuestra tanto la agresividad del sector privado en la agricultura como el necesario apoyo público que explica dicho dinamismo.

1.5 El Estado y la política migratoria

La pieza documental pública más explícita acerca de la manera como el Gobierno paraguayo –a través del IBR– encara el tema de la migración extranjera al área rural es la siguiente:

“La inmigración de extranjeros, especialmente aquellos que dotados de cultura y tecnología avanzada, pueden generar con su integración el mejoramiento de las técnicas, organización social y avance del desarrollo paraguayo, está consagrado por la propia Constitución de la República, lo cual se cumple por la vía de la colonización, principalmente en los Departamentos colindantes con países vecinos donde se puede apreciar la presencia de varios miles de migrantes incorporados a las tareas del desarrollo nacional. Estos inmigrantes contribuyen al progreso del país con sus aportes cultural y productivo, y sus hijos nacidos en el Paraguay, son ya el signo de su definitiva integración, al extremo que una cantidad de estos extranjeros solicitan la ciudadanía paraguaya, reconocidos a esta patria que les brinda la posibilidad del bienestar y la felicidad, al amparo de la paz y la libertad sostenida por la férrea voluntad de nuestros gobernantes y por disposiciones expresas de la ley y de la Constitución Nacional. Los colonos japoneses introdujeron el gusano de seda. Los brasileros aportaron nuevos rubros agrícolas y ganaderos” (sic)⁷⁸.

Esta actitud de beneplácito sobre la migración de extranjeros ha significado para el caso del eje Este de la Región Oriental del país, el ingreso de una

⁷⁶ Existe una relación lineal positiva entre tamaño de la unidad de explotación y la disponibilidad de tractores. Así, según el Censo Agropecuario de 1981 del Ministerio de Agricultura y Ganadería, había tractores en 42% de las explotaciones entre 1.000 y 5.000 has; en 52.1% de las explotaciones entre 5 y 10.000 has, en 59.3% en aquellas entre 10 y 20 mil, y en el 66.6% de las de más de 20 mil has. Las unidades de estos tamaños que no poseen tractores estaría mostrando el porcentaje de unidades mayores retenidas incultas para propósitos especulativos.

⁷⁷ IPS, Boletín Internacional Press Service, N° 9, Mayo 1984 citando un documento divulgado en México por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente.

⁷⁸ Frutos, J.M. op.cit. p.42.

cifra estimada hoy entre 250 y 300 mil brasileros⁷⁹, que se dio principalmente entre los años 1972 y 1978. Esta migración se reparte principalmente en los Departamentos de Alto Paraná y Canindeyú, pero existe también en Caaguazú, Itapúa y Amambay.

1.6 Los mecanismos de control de apoyo a la modernización

1.6.1 *El partido*

Para un Estado, en sus comienzos al menos estrictamente prebendario, el partido es una excelente instancia de mediación para la obtención de fines como el de la seguridad. Este aparato político de hecho fue utilizado con gran eficiencia especialmente para procesos como los de distribución de tierras y para propender a la acumulación originaria del capital mediante la asignación de agentes de confianza en los niveles claves. En el periodo inicial de la colonización, los grupos ligados al Estado apelan al recurso tierra y a la ubicación de agentes en la cadena de comercialización de productos agrícolas sin entrar en conflicto con los grupos dominantes. De este modo es posible realizar importantes planes de colonización y/u ocupación de facto de la tierra por la vía del partido, sin chocar con los intereses capitalistas reduciéndose así este cuerpo político del Estado a un rol subalterno al de aquellos intereses.

En alguna medida, durante esta época (décadas del 50 y 60) la provechosa pero restringida y condicional alianza del Estado con el partido permite –por la vía de la prebenda– sentar las bases para la formación de una burguesía, algunos de cuyos componentes tienen sus intereses volcados en la extracción del excedente agrícola por vía de la comercialización, y otros en el usufructo de los beneficios de la renta de la tierra⁸⁰. Unido este hecho al efecto desmolvilizador de la migración rural o irrupción de las masas campesinas en nuevas áreas de poblamiento se conforma lo que puede interpretarse como un principio de reestructuración del sistema de clase que recién adquirirá una conformación clara durante la década del 70 cuando el pacto Estado-partido se va acotando cada vez más a la esfera política y se distancia en la de las relaciones económicas. Este distanciamiento se va a producir cuando las características

⁷⁹ Las cifras oficiales suministradas por el Censo Nacional de Población y Viviendas de 1982, a las cuales se hace referencia más adelante (en el capítulo 4) adolecen de un serio subregistro, por lo cual es preferible operar con estimaciones ajustada a través de los datos de diferentes encuestas realizadas en la zona.

⁸⁰ Es importante insistir que el partido cumple en esto un rol que está supeditado a otros grupos ligados al Estado, como los militares, ciertos agentes de la oligarquía que retienen capacidad de negociación, y las empresas de tipo capitalista que aunque sea al modo de enclaves, tenía ya una presencia entre los grupos hegemónicos por su histórica vinculación al desarrollo de las fuerzas productivas del país.

prebendarias de funcionamiento de aquel, entren en contradicción de intereses de tipo capitalista. La reacomodación de las distintas fracciones de la burguesía nacional en ese momento, está sujeta a una dinámica explicada por el virtual desaparecimiento, por un lado, de los resabios oligárquicos (agrupados principalmente alrededor de la producción ganadera)⁸¹, la emergencia y el creciente control del capital financiero, por otro, y la vigorosa internacionalización del proceso capitalista en el país en virtud del auge de la exportación de productos primarios: soja y algodón principalmente.

El Partido Colorado, a través de una vasta red de seccionales y subseccionales diseminadas en todo el país⁸² ha logrado así cumplir un doble propósito funcional a las nuevas formas de producción agraria que se expandieron en la región. Por un lado, garantizó la seguridad, a través del control político, de la población en colaboración con los órganos propiamente represivos, y, por otro, hizo posible a través de su íntima inserción en la cadena de comercialización de la producción agrícola, la acumulación de excedentes para el capital comercial y agroindustrial, que fue haciendo crecientes inversiones ante las garantías políticas y los niveles de rentabilidad del que dicho control permitía disfrutar.

1.6.2 El control a través de la regulación sobre el empleo

Sobre este aspecto puede constatararse la existencia de una legislación que, aunque clasista, declara principios distributivistas, que en principio protegen ciertos derechos de los trabajadores. Así por ejemplo, la Ley N° 388 que regula el trabajo agrícola, ganadero, forestal y similares, establece el tipo de relaciones que se darán entre trabajadores y empleadores rurales, regula los contratos especiales y garantiza (en su artículo 44) el derecho de los campesinos a “agremiarse conforme a las exigencias establecidas por el Código del Trabajo”. Así mismo, se faculta a dichos trabajadores a celebrar contratos colectivos de trabajo. Paraguay, por otro lado, en cuanto signatario del convenio con la O.I.T. “se obliga a asegurar a todas las personas empleadas

⁸¹ “Y a la destrucción de las bases tradicionales de dominación de la llamada ‘oligarquía agraria’ como resultado del fenómeno de la presencia campesina y demanda en el escenario político nacional”, tal como lo señala Enzo Faletto en *El Problema de la dependencia y lo nacional popular*. Santiago, FLACSO, 1976, Mimeo.

⁸² Del total de 223 seccionales en todo el país, solo 25 son de la capital. ANR Memoria de la Junta de Gobierno. Ejercicio 1981-1984. Convención Ordinaria del 15 de setiembre, 1984. Esto representa poco más del 10% de la misma, en tanto que en términos de población, Asunción representa el 20 por ciento del total nacional. De esta comparación se desprende la prioridad que para la ANR tiene objetivamente el área rural en términos de cobertura política. En este dato no están incluidas las subseccionales, que son más propias de la zona rural que de las ciudades.

en la agricultura los mismos derechos de asociación y de coalición que a los trabajadores de la industria ...”⁸³.

Pero, así mismo, se constata la incapacidad administrativa del Estado para ponerla en práctica, o la violación sistemática de la misma por intereses económicos devenidos de la alianza del Estado con el sector capitalista, o directamente por la corrupción del aparato administrativo. De este modo, las grandes empresas se encuentran con mercados de trabajo parcialmente reglamentados, en los cuales la legislación es fácilmente burlable por vía de cadenas de contratación y subcontratación del trabajo a destajo, o con la rotación constante de personal. Por lo demás, estas empresas no utilizan sistemas de trabajo basados en residencia estable de trabajadores en las proximidades (como los casos de aparcerías y arrendamientos por servicios) lo cual evita la contratación de éstos como trabajadores estables de la planta, toda vez, como se ha visto, que existe una oferta estable de trabajadores rurales en la región, dispuestas a ser contratadas bajo aquellas formas de subasalarización.

1.6.3 Sobre la propiedad

La injerencia del Estado es igualmente importante en lo que respecta a la regulación sobre la propiedad y el precio de la tierra, y sobre el desalojo de ocupantes precarios. Partiendo de la Constitución Nacional y siguiendo con varias otras reglamentaciones⁸⁴ parecería existir un adecuado marco legal dentro del cual los campesinos podrían reivindicar “legalmente” sus derechos de ocupación del suelo que trabajan. La realidad ha mostrado, sin embargo, que los conflictos alrededor del problema de la tierra han ido en aumento (tema que será desarrollado más adelante), y que se vive en realidad un proceso masivo de expropiación del suelo campesino por parte de los intereses financiero-inmobiliarios, agroindustriales, forestales y pecuarios. La legislación es en realidad utilizada por el Estado como un arma para la defensa de estos intereses del capital.

⁸³ Se refiere al “Convenio relacionados a los derechos de asociación y de coalición de los trabajadores agrarios”. Otras leyes referentes a las garantías del campesino y el trabajo agrícola están contenidas en las leyes 729 y 742 de Códigos del Trabajo y Procesal del Trabajo, en la propia Constitución Nacional, el Decreto Ley N° 896 por el cual se sustituye el Decreto Ley N° 1339 de prenda agraria e industrial, y la Ley N° 1248 y Decreto N° 44610 que reglamente el Código Rural.

⁸⁴ Entre las cuales deben destacarse la Ley N° 852 de 1963 por la cual se crea el IBR, la Ley 854 del mismo año que establece el Estatuto Agrario y la Ley 662 de Colonizaciones y urbanizaciones de hecho, y de parcelación proporcional de propiedades mayores, así como el Código Civil, en sus apéndices sobre la propiedad inmobiliaria, semovientes, régimen de aguas (servidumbres, etc.) caza y pesca.

2. LA GESTIÓN DEL CAPITAL PRIVADO EN LA AGRICULTURA DE FRONTERA

El estudio de la estructura agrícola en la zona de Alto Paraná deberá incorporar al análisis la función que la región ha pasado a cumplir de cara a la intensificación de las relaciones capitalistas de producción. Esta intensificación relativamente violenta, ha originado, como se detalla más adelante, un crecimiento desigual que combina formas de producción heterogéneas pero entre las cuales aquellas que dominan el proceso de acumulación, subordinan a las otras, más atrasadas y que se hallan en rápida transformación.

El elemento regional cobra una inusitada importancia dadas las fuertes determinaciones de tipo económicas, políticas y sociales peculiares, que constituyen a la región en el área de inserción más dinámica del país a la lógica del capital a nivel mundial. Parte de estas características regionales se expresa en el enorme potencial agropecuario de la zona dada por la fertilidad natural de los suelos, en el igualmente importante caudal de riqueza energética, y en el constante flujo de capitales que se han dirigido a la región como resultado tanto de las políticas públicas implementadas, como de los intereses del capital privado nacional, pero principalmente internacional.

Es solo dentro de este contexto que se puede explicar, interpretar y analizar el acelerado desarrollo de una agricultura más dinámica, capitalista y directamente relacionada con el mercado mundial. A su vez, no se puede ignorar la gran importancia e impacto que tuvo este tipo de agricultura en la economía nacional, pudiéndose afirmar que el salto hacia un “desarrollo nacional acelerado” (con el aumento de la tasa de crecimiento del PIB desde 1974 hasta 1981) fue posible en parte gracias al acelerado desarrollo de esta agricultura especializada en la exportación.

En una formación social como la paraguaya, el progreso económico, la modernización tecnológica, el aumento de la productividad y de esta forma el aumento de la renta nacional y el Producto Interno Bruto solo se pueden conseguir a través de la expansión del capitalismo en sus formas más avanzadas tal como se expresan en economías periféricas y dependientes.

De lo que resulta, que si el Estado se propone a través de sus instituciones promover el progreso de la agricultura como de cualquier otro sector de producción, solo pueda hacerlo en la estructura vigente apoyando a las empresas más capitalizadas e internacionalizadas.

El desarrollo del capitalismo en la agricultura, parte del desarrollo del capitalismo en el conjunto de la economía. Por lo tanto, es necesario analizar la estructura agraria productiva como una de las otras dimensiones de la estructura económica global.

Por otro lado, ninguna formación social dependiente históricamente conocida fue homogénea hasta el punto de establecer relaciones idénticas en todos los niveles y sectores de la producción. Cuando se caracteriza el modo de producción dominante en una formación social, se pretende decir que sus leyes determinan las diversas formas y relaciones que se articulan en el desarrollo de su formación, la dominación del modo de producción capitalista significará así que la reproducción del capital subordina las relaciones sociales pero no necesariamente de la misma forma. De aquí que sea de importancia el análisis de las distintas modalidades productivas con sus niveles de combinación para descubrir las tendencias en el proceso de inserción, desarrollo y expansión del capital en la estructura agraria.

Para analizar la estructura agraria regional conviene partir de una descripción y caracterización al menos provisoria de las unidades productivas que se mueven en su interior. Este es el tema de la primera parte de este capítulo.

En la segunda parte se analizan otras actividades e inquietudes de la evolución del capital en el campo y en la medida en que se dispone de datos de la región en estudio.

2.1 Las diferentes formas de organización productiva capitalista en la región

2.1.1 Grandes empresas (agrícolas, agropecuarias, agroforestales)

Se incluye en este grupo a empresas de diversos tipos según el tipo de actividad productiva a la que se dedican, y al origen del capital del cual están constituidas. Así, por ejemplo, es posible encontrar firmas de capital transnacional, las cuales están en su casi totalidad orientadas a producir soja, trigo, maíz y pasturas; existen otras grandes empresas de capital nacional, algunas de las cuales pueden estar vinculadas a socios extranjeros. Otro grupo importante de empresas son las de propiedad de brasileños; éstos son en su mayoría financistas y empresarios que tienen inversiones en ambas márgenes del río Paraná. Hay por fin, otro grupo de grandes propiedades que formaban parte de antiguos latifundios existentes en la región que con el avance de las rela-

ciones de corte capitalista en la producción se van convirtiendo, parcialmente primero y totalmente después, en empresas propiamente tales. La actividad de éstas, si bien ligadas al capital extranjero o transnacional, se basaba principalmente en actividades extractivas. Están, como se dijo, sujetas a fuerte presión hacia la modernización.

Estas unidades se caracterizan por la concentración de la tierra y otros factores productivos, que se expresan en un gran poder negociador por parte de un número relativamente pequeño de propietarios-capitalistas. En general, dado el grado de integración vertical (total o parcial) de estas unidades, obtienen cierto control sobre los precios hasta lograr niveles de alta rentabilidad.

Sus principales rubros de producción están destinados a la exportación, como el caso de la soja y otras semillas oleaginosas, al mercado interno; como el trigo y otros granos, o al mercado regional, como la ganadería para la cual implantan pasturas.

“Va a plantar pastos y ya se está plantando ahora mucho maíz y todo en forma mecanizada. La firma se va a dedicar a la producción de soja y granos en general y ganadería intensiva”⁸⁵.

La primera etapa, la de implantación en que la mayoría de las empresas estaban en 1979, se caracteriza por la explotación de la madera⁸⁶.

Aunque las grandes empresas capitalistas transnacionales no priorizan su explotación como lo hacen las otras unidades de producción, como mecanismo de acumulación inicial de capital. Estas empresas dan prioridad a la mecanización inmediata y al uso pleno de la tierra para los cultivos de exportación y para la ganadería intensiva.

En cambio para las empresas de capital nacional y extranjero, la explotación de la madera es importante para la acumulación inicial de capital en la etapa de implantación empresarial. El costo operativo inicial de estas unidades productivas se cubre en la explotación de la madera.

La explotación de la madera para las empresas de capital transnacional genera una utilidad o ganancia marginal extra no necesaria para la posterior modernización de la unidad productiva.

Para las empresas nacionales y extranjeras con menor soporte financiero, el capital acumulado a través de la ganancia producida por la depredación intensiva de los montes es de suma importancia para su posterior modernización que exige mucha inversión de capital. La depredación de los bosques

⁸⁵ Entrevista a técnico agrónomo de la empresa AGROPECO (54).

⁸⁶ “Hay tres o cuatro aserraderos en total dentro de la villa. Hay uno a la salida para Naranjal, y uno a la salida para CAYCISA; seis tenemos aquí cerca. Acá se está construyendo una laminadora grande”. Entrevista a poblador de Naranjal (55).

es una exigencia implícita de la dinámica de concentración y acumulación resultado de la competencia y dinamismo del mercado regional⁸⁷.

a. Sobre sus medios de producción

La mayoría de las transnacionales usan la tierra con alta mecanización pero en forma extensiva, sin necesidad aun de fertilizantes. La renta diferencial de la que se apropian estas unidades proviene más de la tecnología sofisticada aplicada a su producción que de aquella que proviene de la fertilidad natural del suelo. En cambio, las firmas nacionales y extranjeras combinan en mayor medida un uso extensivo con un uso intensivo de la tierra ya que la mecanización más rápidamente agota la fertilidad natural de la tierra al exponerlas más a la erosión y al no darle descanso alguno. Por lo tanto, para los años posteriores al 2º y 3er año de producción mecanizada los fertilizantes son necesarios ya que las condiciones del suelo exigen neutralizadores de los efectos de degradación de la fertilidad agregando de esta forma un costo adicional al costo de producción, el cual hace disminuir la tasa de ganancia relativa o sobre-ganancia proveniente de la fertilidad natural del suelo.

El mayor uso de fertilizantes al poco tiempo de la producción mecanizada se debe entonces al irracional y desmedido uso de los recursos naturales en el afán por mantener las atractivas tasas de lucros iniciales.

Por otro lado, estas unidades tienen acceso a los resultados científicos de la fitotecnia, de la fitosanitaria y de la fitogenética⁸⁸ dispone así mismo de los beneficios fiscales y legales para la importación y compra de equipos y maquinarias tecnológicamente adecuadas por la Ley 550/76. Debido a estos privilegios y gracias al ingente capital acumulado, todas estas empresas capitalistas disponen de sus propios servicentros, de aviones fumigadores, un parque completo de maquinarias con silos propios para el almacenamiento de los granos con grandes camiones y acoplados propios para el transporte y comercialización, vía exportación por el puerto franco de Paranaguá, a los centros de consumo de los países centrales⁸⁹.

⁸⁷ “La firma de se llama Industrial Maderera Itabó, que tiene 15 mil hectáreas, una parte ya está colonizada y otra parte está haciendo plantaciones”. Entrevista con encargados de la firma (95).

⁸⁸ Este es el caso por ejemplo de la Gulf & Western que se halla experimentando nuevos cultivos en la zona; la colza y el lino, y nuevas variedades de semillas de soja.

⁸⁹ “Allí en Karambe’y, cerca de Laurel tiene 18.000 hectáreas y otro tiene 25.000 hectáreas. Ese es un latifundio. Todo de brasileros. Pero ellos están explotando empresarialmente, ellos tienen su avión propio, tienen su estación de servicio de abastecimiento de combustible, tienen 4 topadoras y este año creo que ya plantaron, comenzó el año pasado, este año creo que ya plantó unas 800 hectáreas de soja en forma mecanizada y dentro de tres años está previsto plantar 10.000 hectáreas mecanizadas, con todos los implementos y capital. Tiene

El progreso técnico y la concentración del capital son dos tendencias que se alimentan mutuamente en estas unidades productivas. Y, como se sabe, el progreso técnico requiere de escalas de producción cada vez más amplias proporcionando de esta manera ventajas a este tipo de empresas. Éstas a su vez tratan de acelerar el proceso tecnológico, puesto que una oferta abundante de capital proporcionada por la ayuda estatal o por el perfeccionamiento del sistema financiero, nacional e internacional o por ambos factores a la vez, hacen económicamente ventajosa la sustitución del trabajo humano por capital y tecnología.

Estas unidades productivas explican en buena medida el proceso de concentración de la tierra. Se asocia de este modo a la acumulación de capital tanto por la apropiación de la renta (absoluta y diferencial del suelo), como por la participación del Estado y sus instituciones que representan a la nueva clase asociada al capital internacional en situación hegemónica.

b. Acerca de sus demandas de mano de obra

Las relaciones basadas en el trabajo asalariado son las relaciones centrales de este tipo de unidades.

En estas empresas los propietarios no tienen una participación directa en el proceso productivo por otro lado, las empresas transnacionales enfrentan el proceso productivo creando filiales relativamente autónomas. Estas filiales establecen sus oficinas nacionales en Asunción desde donde planifican y controlan el proceso de producción en todos sus ciclos ya sea en la fase productiva propiamente dicha como también en la fase de circulación, en estrecha comunicación con sus centrales que funcionan en los países desarrollados desde donde controlan el mercado internacional. A su vez la central-filial de Asunción establece una oficina operativa administrativa y técnica en la unidad productiva misma, poseyendo los medios más modernos tecnológicos que hacen posible un control y comunicación permanente hacia el centro de toma de decisión.

En la unidad productiva fijan residencia profesionales especializados, con quienes entran en relación productiva el personal de la empresa, en calidad de obreros especializados, semiespecializados o sin especialización.

Los obreros especializados o semiespecializados pueden ser pilotos de aviones fumigadores, tractoristas, maquinistas, mecánicos con contrato de trabajo y con todos los beneficios sociales establecidos en el Código Laboral, con vivienda, seguridad en el trabajo, con sueldos mensuales relativamente

más de 200 personas ahí dentro de la 'fazenda' que están trabajando". Entrevista a antiguo poblador de Katueté (32).

altos (en comparación con el nivel del salario medio regional) que oscilan entre los Gs. 30.000 y 100.000⁹⁰.

Por otro lado, están los asalariados agrícolas que son obreros sin especialización, o trabajadores migrantes a quienes la empresa emplea a través de un contratista para las tareas de desmonte, limpieza, destronque, siembra de pasto o limpieza de pastaje. La demanda de este tipo de fuerza de trabajo por estas unidades capitalistas monopólicas suele ser muy grande en su periodo de implantación para luego ir mermando gradualmente con una clara tendencia hacia el empleo decreciente, sustituyendo la fuerza de trabajo no especializada por tecnología⁹¹.

El sistema de contratación de estos asalariados temporales se da a través de la intermediación de los contratistas, siendo estos últimos verdaderos comerciantes-intermediarios de la fuerza de trabajo excedente de las pequeñas unidades productivas; se responsabilizan del transporte de los personales desde el lugar de origen al lugar del trabajo, desencadenando un movimiento migratorio continuo, sobre las bases de mecanismos de desarticulación de antiguas y articulación de nuevas relaciones sociales.

“Bueno, los contratistas firman contratos con los patrones por desmonte de 15, 30 o 50 alqueires, luego ellos se encargan de contratar personales para trabajar”⁹².

Esta forma de contratación brinda a las unidades productivas capitalistas, la posibilidad de aumentar su ganancia absoluta, apropiándose del valor del trabajo de todos los segmentos pauperizados a través de una subcontratación, sin encargarse ni responsabilizarse por su reproducción como fuerza de trabajo. De esta forma los problemas de vivienda, salud, etc., corren a cargo del propio trabajador. Así la ganancia es doble, por provenir del valor de una fuerza de trabajo muy barata y por guardarse como ahorro y excedente extra el costo que debería pagar por los beneficios sociales a los que todo trabajador tiene derecho. Sin seguro social, ni seguridad en el trabajo, ni contrato individual ni colectivo por escrito, esta fuerza de trabajo fuertemente explotada es víctima de arbitrariedades e injusticia:

“No, no tenemos seguro. Ko’ape poguasu kúera miminte la ojeaseguraba, así como los capataz. No tenemos contrato. Así hablando nomás nos entendemos, contrato verbal nomás. Así cuando hay accidente te

⁹⁰ Este es el caso de AGROPECO que tiene un plantel de 35 empleados y obreros fijos: técnicos especializados, obreros calificados y semicalificados. (1 U\$S=147 G en 1979).

⁹¹ “Están trabajando unos 35 directamente con nosotros. Pero, por ejemplo, para desmonte de 500 hectáreas la empresa contrata a un contratista que nuevamente contrata a unas 150 personas y eso en tres o cuatro lugares. -Nosotros contratamos a un contratista... y él se procura conseguir sus personales”. Entrevista con ingeniero agrónomo de AGROPECO (54).

⁹² Entrevistas con trabajador volante de AGROPECO (52).

arreglás solo con tu dinero y no hay nada, ni enfermería, tenés que irte solamente a Santa Rosa o Stroessner. Yo cuando me enfermo me voy a Hernandarias”⁹³.

Con este sistema de contratación no son solo los propietarios capitalistas quienes se benefician, sino también los mismos contratistas, los cuales por lo general, asumen también la función de comerciantes instalando su almacencito en el “trabajo” o bien proveyendo desde el pueblo las necesidades de subsistencia (aceite, sal, harina, poroto, etc.) a un costo superior al normal:

“Seguros sociales no existen. La comida es muy cara. Los propios patrones empreiteros tienen los víveres. Trabajamos en el medio del monte. La carne nos dan a 350 o 400 guaraníes el kilo y el aceite a 300 ó 350 el litro”⁹⁴ (el precio normal era de Gs. 250 el kilo y 150 el litro, respectivamente).

El empreitero o contratista actúa de múltiples maneras para ganar al máximo a costa de los “changanines” o trabajadores, así por ejemplo, cuando se apropia del pequeño excedente salarial que el trabajador rural pudo haber sacado, al encarecer artificialmente el costo de reproducción de su fuerza de trabajo por vía de las relaciones comerciales. Además, como sistema de enganche, el empreitero utiliza el adelanto de dinero para las necesidades de las familias o necesidades personales. De esta forma se puede percibir también una atomización de las relaciones sociales de este tipo de fuerza de trabajo reduciendo al máximo su capacidad de resistencia y por lo tanto de negociación colectiva⁹⁵.

Estos trabajadores rurales por lo general toman el trabajo del contratista en cuadrilla de 15, 20 o 40 y más personales y ganan por tarea hecha teniendo un sistema de remuneración a destajo:

“Hay unos 300 personales, en distintas partes de la propiedad de la empresa, abriendo montes en cuadrilla o grupo de trabajadores de 30 ó 40 personales que se encargan de 500 hectáreas. Se calcula que puede llegar a 1.000 personales”⁹⁶.

Por otro lado, los que trabajan en las empresas transnacionales ganan un poco mejor que el salario medio regional, alcanzando unos 5400 guaraníes

⁹³ Idem, entrevista anterior.

⁹⁴ Idem.

⁹⁵ “Los empreiteros vienen y ‘empeñan’ al changarín, adelantándole Gs. 2.000 a uno, 1.000 a otro, a otros Gs. 3.000. Y así le llevan a la gente al trabajado. Llevan 15 a 20 personales. El empreitero instala en el trabajado una administración o almacén. Y es por eso que los que van al trabajado nunca salen con plata, nunca ganan, o salen debiendo o con lo justo para pagar su cuenta”. Entrevista a pequeño agricultor y asalariado temporal de la colonia Mcal. López, Cap. Bado (117).

⁹⁶ Entrevista con trabajador temporal brasileño de AGROPECO (54).

por hectárea desmontada (“trabajando duro se hace una hectárea de desmonte en dos días o dos días y medio”)⁹⁷.

Si se trata de tareas de destronque y limpieza se está pagando de 1.500 a 2.000 guaraníes la hectárea.

“Acá nos pagan por tanto, en la tarea de limpieza, 1.500 a 2.000 guaraníes la hectárea. Acá nomás dormimos, comemos y hacemos todo. Nos tratan muy bien. Nos pagan después de entregarle el trabajo al empreiteiro o contratista que es Don X. Él había ido a contratarnos ya en Hernandarias y ya hace un año que nosotros trabajamos con él”⁹⁸.

Por lo general la empresa transnacional trabaja con preferencia con paraguayos, actitud explicable quizás por la necesidad de legitimarse frente a la población nativa, como unidad productiva que ofrece recursos de trabajo y medios de vida a la población, además de la necesidad que tiene de trabajar sobre bases seguras y garantizadas por las disposiciones legales existentes. Pero las empresas de capital brasilero prefieren contratar fuerza de trabajo proveniente del Brasil porque de esta forma tienen mayor margen de ganancia ofreciendo a los brasileros un sueldo inferior en Paraguay, al mismo tiempo que se aprovechan de su mayor inseguridad social por el hecho de estar en otro país sin conocer sus leyes ni normas sociales. El trabajador rural paraguayo entra así en competencia con el trabajador volante proveniente del Brasil, interpretando él que la marginación de la fuerza del trabajo paraguaya proviene del nacionalismo de los empresarios brasileros (por ayudar exclusivamente a sus paisanos) sin captar que los verdaderos motivos de esa preferencia y marginación son de índole económica y lucrativa. Los trabajadores temporales de nacionalidad brasileña, por lo general son aparceros, medieros o porcentageiros a los que ya se les venció el contrato y no encontrando otras tierras que arrendar quedaron como fuerza de trabajo “libre” en el Paraguay. O bien son ex-arrendatarios o aparceros, medieros o porcentageiros del Brasil convertidos ya en “boias frias” allá mismo por el proceso de concentración y expulsión⁹⁹.

⁹⁷ Entrevista con trabajador temporal de AGROPECO (52).

⁹⁸ Nuestro expatrón era el brasilero que vive en la fazenda X. El brasilero no le quiere al paraguayo. Hace trabajar y contrata solo a brasileros. Ellos quieren colocar solo a su gente y a nosotros nos quieren dejar de lado. Ellos traen luego de aquel lado a los brasileros que tienen que trabajar con ellos. Traen continuamente y a los que ganan allá, les pagan un poco mejor acá y así les hacen trabajar”. Entrevista a trabajadores volantes paraguayos (53).

⁹⁹ “Somos cuatro hermanos del Estado de Minas Gerais. En Brasil éramos labradores. Trabajamos así con foize. El salario era siempre injusto. Trabajábamos mucho y ganábamos poco. Vinimos porque allá no daba más. Era difícil trabajar, porque la mecanización impedía”. Entrevista a trabajador volante nortista en Naranjal.

En general, suelen ser contratados ya allá por los empreiteros, formando parte de esta manera de un contingente de mano de obra agrícola superflua que al exceder la demanda potencial del mercado de trabajo, se convierten en una masa de subempleados y sobre explotados constituyendo un subproletariado rural y urbano en estado de continua movilidad; movilidad que se expresa incluso en migraciones internacionales intrarregionales.

El concepto de excedente poblacional obedece y está relacionado con el excedente de fuerza de trabajo en relación a las necesidades de la producción inmediata. Su carácter de excedente poblacional ya no se define por las condiciones de subsistencia y por la disponibilidad de tierras, dado que a una creciente acumulación de capital que empuja a una continua separación entre los trabajadores y los medios de producción, corresponde necesariamente el aumento de productividad de trabajo, volviendo posible que la subsistencia de la población sea asegurada por una porción cada vez menor de sus miembros. Desde el punto de vista de la producción agrícola, además del desarrollo de la división del trabajo y del perfeccionamiento de los instrumentos que multiplican su fuerza productiva, interviene también en ese proceso la posibilidad de mejoría de las tierras con fertilización, neutralizadores e irrigaciones, etc., de esta forma, dentro de este proceso, la tierra deja de ser un límite absoluto para la subsistencia de la población y un obstáculo para el desarrollo¹⁰⁰.

Además, la separación de la población de las condiciones naturales de producción, en los momentos iniciales y en el proceso de concentración y centralización de la penetración del capital en la estructura agraria, obedece a un condicionamiento doble y contradictorio. De un lado, por la separación entre la industria y la agricultura y por la concentración relativa de la industria en los centros urbanos que pasa a exigir una correspondiente concentración de la población. De otro lado, por la expulsión propiamente dicha de las poblaciones rurales a través de distintos factores como la transformación de pequeñas parcelas en unidades productivas capitalistas, apropiación de tierras públicas y el desarrollo de la agricultura capitalista. La contradicción está presente en el hecho de que el desarrollo del capitalismo libera de las condiciones naturales de producción una porción relativamente grande de la población, superior en tamaño a las necesidades de mano de obra de las relativamente pocas industrias de la agricultura capitalista.

En una primera clasificación, el análisis de las condiciones de empleo y la situación social de los changarines, permite agruparlos en dos grupos según sean acompañados por toda la familia o no.

¹⁰⁰Caldeira Brandt, Vinicius "Desenvolvimiento agrícola e excedente populacionais na América Latina". En Migración y Desarrollo, Tomo 4, Buenos Aires, CLACSO 1977.

Por un lado existen los changarines “jefes de familias” o solteros que, por lo general, se dedican a trabajar más en tareas pesadas de desmonte. Estos changarines dejan su familia temporalmente a la que cada tanto la visita llevándoles dinero, mientras que la esposa queda responsable de los hijos y de los cultivos de subsistencia. Suele ser el primer paso del proceso de proletarización generado por la concentración fundiaria o por factores de estancamiento económico y crecimiento demográfico que se da en los Departamentos minifundistas. Este hecho desencadena movimientos migratorios en un primer momento temporal, hasta ser expropiado definitivamente de su propiedad o presionado por la agudización del proceso de pauperización. Es importante analizar en este sentido los efectos de las migraciones intrarregionales provocadas por los factores de modernización y estancamiento de la estructura agraria. En la medida en que una parte de la población permanece en el nivel de la economía de subsistencia y en la medida en que, gracias a la disminución de la mortalidad y la alta tasa de natalidad, el ritmo de crecimiento vegetativo aumenta, los factores de estancamiento generan flujos migratorios considerables al producirse excedente de fuerza de trabajo con respecto a las necesidades de producción inmediata concomitantemente con necesidades monetarias para entrar en relación con el mercado. De esta forma, las áreas atrasadas de producción de subsistencia deberían considerarse como reservas de recursos de las áreas más dinámicas. Las poblaciones transformadas en excedentarias por efecto de la concentración de capital, serían en parte expulsadas del mercado de trabajo para los sectores de producción de autoconsumo como ocurre hacia la zona de Itakyry, Caazapá y Guairá. En grados variables esa expulsión sería permanente o temporal, pero en ambos casos permitiría la sobrevivencia sin costos para el capital de una fuerza de trabajo movilizable en los momentos de intensa necesidad de mano de obra. En este caso, la magnitud de lo que se considera excedente poblacional está directamente ligada a los movimientos de mercado de trabajo en los sectores que el capital ya se encuentra concentrado. La producción de subsistencia expresaría así, condiciones internas de reproducción de la fuerza de trabajo superflua constituida por un sub-proletariado desarticulado por la atomización.

De este modo, la proletarización (más propiamente, la sub-proletarización) de un creciente segmento del campesinado, a través de la migración, hace aumentar la oferta de mano de obra no calificada y reduce el nivel de organización de la clase repercutiendo en su remuneración y condiciones de trabajo. Analizando más detenidamente los efectos de la migración provocada por factores modernizantes o por factores de atraso, se podría observar que las primeras pierden población pero la productividad aumenta, lo que permite en principio un mejoramiento de las condiciones de vida locales lo

que se podría corroborar con el auge coyuntural de las unidades productivas capitalistas medianas y también las “farmer”.

Las segundas presentan atraso y deterioro de las condiciones de vida, funcionando como viveros de mano de obra para los latifundios, fazendas y las grandes explotaciones capitalistas monopólicas. Esto último es constatable en las áreas de minifundios y antiguos poblamientos como Caazapá, en donde actuarían más típicamente los factores residuales del estancamiento desencadenando importantes flujos migratorios estacionales.

Así numerosos trabajadores volantes se traslada en Tavaí y San Juan del Departamento de Caazapá, hacia áreas agrícolas más dinámicas donde participan en las tareas de desmonte, limpieza y cosecha y luego a su lugar de origen.

Por otro lado, están los changarines que viven en el “trabajado” con toda la familia y todos trabajan sin distinción de edad ni sexo, en las tareas de limpieza previa a la mecanización, o limpieza de pastura, siendo tareas relativamente más livianas que las tareas de desmonte. Esta modalidad caracteriza más a los segmentos brasileños pauperizados, aunque se da también cada vez con más frecuencia entre los paraguayos, situación que anteriormente solo era conocida en los yerbales¹⁰¹. La fuerza de trabajo sub-contratada puede ser paraguaya, brasilera o indígena.

Al respecto de la fuerza de trabajo indígena se dan dos modalidades. Están los que viven en el toldo en el interior del monte, generalmente más protegidos por instituciones de ayuda social, y están los otros que se dispersan y salen del toldo y trabajan desperdigados como changarines independientes.

Pero se puede decir que todos, tanto los que viven en toldos como los que ya no viven en comunidades primitivas, trabajan en lotes ajenos siendo fuentes importantes de fuerza de trabajo regional para el empreitero que trabaja para el empresario.

Los indígenas que viven en los toldos tienen sus caciques, entonces el empreitero que necesita de ellos va a hablar con el cacique y con el consentimiento de éste les lleva a trabajar a muchos, después a fin del trabajo como el “avá” no se sabe controlar sus gastos, entonces el empreitero le dice que gastó en esto y aquello, y que solo le sobra 50 gs... El “avá” de esta forma no tiene quien le defienda.

¹⁰¹“Más del 70% de los paraguayos son changarines. Y hay de dos tipos: peteí tipo ha’e la osêva omba’apo la karia’y kuérante con el jefe de familia ha la kuña kuéra ha la mitâ kuéra opytapa la isýndive la puéblope oike hagua escuélope. Ko’ava changarin omba’apo trabajo pohýipe, desmonte y corpida de pastaje. Otro tipo katu ha’e la osêva omba’apo toda la familia, mitâ, kuña, kuñakarai, todo el mundo, ha omba’apo limpiezape, en general, ka’atýpe, ha entero ko’â trabajo ojejapo a través del empreitero”. Entrevista referida en nota (52).

Al respecto de la fuerza de trabajo brasileña es importante señalar una subclasificación en el interior de la misma, constituida por la fuerza de trabajo euro-brasileña pauperizada y por la fuerza de trabajo brasileña mestiza o negra.

Teniendo en cuenta estas clasificaciones se podría decir que la fuerza de trabajo mejor remunerada es la paraguaya y la euro-brasileña y la peor pagada y empleada es la fuerza de trabajo brasileña nativa y negra y la indígena.

En todos los casos estos trabajadores rurales se caracterizan por su gran movilidad:

“Tengo 25 años. Soy de Caarendy, Departamento de Caaguazú. Hace cuatro años que estoy viniendo. Nos paga el empreiteiro 15 mil guaraníes por alqueire desmontado. Preferimos no quedarnos en las orillas, zonas donde las empresas ya emplean pocos personales porque tienen todo mecanizado. Somos jóvenes y podemos buscar trabajo en los lugares más alejados, en donde se puede recibir mejor pago. Mi padre tiene 25 hectáreas. Mis hermanos trabajan con él, pero cada día hay menos plata”¹⁰².

En la medida que la expansión tecnológica avanza, los lugares con mayor demanda de este tipo de fuerza de trabajo están cada vez más lejos, condicionando entonces a la misma a una migración temporal más prolongada en un primer momento, hasta desarraigarla por completo finalmente.

Esta movilidad conduce a la fuerza de trabajo brasileña e indígena a una situación de sobreexplotación comparada con la paraguaya que relativamente está aún en una situación mejor¹⁰³.

Esta misma movilidad constante crea en los trabajadores una conciencia desarticulada y desarraigada, poco solidaria por las condiciones sociales atomizadas e inhumanas, de las que son víctimas.

“No sé. Mientras hay trabajo sí y si no, tengo que ir buscando donde haya trabajo para poder vivir porque el pobre no come si no trabaja. Buscaría otros lugares donde se pueda trabajar en desmote o como tractorista en las fazendas o si no en último caso volvería al Brasil para trabajar en las ciudades, Curitiba o San Pablo”¹⁰⁴.

¹⁰²Entrevista a un asalariado volante, paraguayo que estaba haciendo desmote con cuatro compañeros en Naranjal.

¹⁰³“Hace cinco años vine con el Sr. Willy Ludecke que es el colonizar de Naranjal y trabajé con él en cultivo de soja como tractorista, y también hacía desmote. Trabajé con el colonizador hasta tres meses. Ahora estoy trabajando con una firma italiana en San Alfredo. Trabajo en desmote “derrumbando matos”. Entrevista referida en Nota de abajo.

¹⁰⁴“Hace unos 30 años que vivo en este lugar. Hace rato que estamos changando. Antes trabajábamos por día, por pocos días... salimos hacia la orilla por aquí cerca. Ahora hace pocos días regresé de Pindoty, un lugar que queda a 70 kilómetros de acá. Vinimos a pie. Toda la noche nos tomó la lluvia. No fue más el contratista y entonces decidimos venir. Además, se

La fuerza de trabajo fija o permanente en las unidades productivas, está en general en una situación mejor que los changarines, por lo menos por la relativa permanencia en el trabajo. Con todo es importante hacer dos grandes distinciones entre este tipo de trabajadores rurales. Están por un lado, aquellos ligados más bien a las actividades productivas de las agroindustrias integradas a las mismas unidades productivas agrícolas, como ser aserraderos y en algunos raros casos, laminadoras. De otro lado, están aquellos trabajadores más ligados a las actividades productivas propiamente agrícolas, como son los tractoristas, maquinistas, etc., aunque éstos son mucho más escasos.

Los que están en mejores condiciones son los del segundo tipo, dada su escasez y fuerte demanda, mientras que los primeros están en peores condiciones, específicamente, los obreros de los aserraderos quienes trabajan de 10 a 12 horas diarias sin organizaciones gremiales, situación que hace que sean víctimas de las arbitrariedades de la patronal. No perciben salario mínimo legal y se paga en cruzeiros estando solo algunos asegurados en la Previsión Social. El salario mensual es de Gs 5.200, cuando que la equivalencia del salario mínimo legal es Gs 9.000.

“Generalmente no se paga el salario mínimo exigido por la ley. Se paga todo en cruzeiro y, entonces, la gente no sabe cuánto es el salario mínimo en guaraníes. El obrero no tiene sindicato. Algunos que otros obreros *oguereko* Previsión Social. El patrón le expulsa al obrero cuando le gusta. Trabajo excesivo de 10 a 12 horas por día. Después de una intervención del Departamento de Trabajo porque algunos se fueron a Pedro Juan Caballero a protestar, se bajó a 10 horas el horario diario de trabajo. Los obreros solo tienen permiso por 15 minutos para desayunar y una hora para almorzar. El pago es por mes y paga Gs. 5.200 mensuales y a los profesionales calificados les pagan más y que oscila entre G. 9.000 y G. 10.000”¹⁰⁵.

Por regla general estas agroindustrias contratan, como ya se mencionó, más bien a fuerza de trabajo brasilera, a quienes les pagan un poco mejor que el salario mínimo legal brasileño que está por los G 3.800 mensuales, pero muy inferior en comparación al salario mínimo legal paraguayo¹⁰⁶.

nos acabó la grasa”. Entrevista a un indígena Paí Tavyterá asentado en la colonia Pypukú, al norte de Canindeyú. Entrevista con trabajador volante brasileño de AGROPECO (54).

¹⁰⁵Entrevista con pequeño agricultor y asalariado rural volante. Col. Mcal. López, Cap. Bado (117)

¹⁰⁶“Trabajan tanto paraguayos como brasileros, pero hay más brasileros. Apenas nomas contratan a paraguayos porque son los que hacen más problemas. Los brasileros son muy chupamedias. Los gerentes casi siempre son paraguayos porque a los brasileros no se les respeta. Algunas veces hasta se les acuchilla incluso”. Entrevista referida en la nota anterior. “No hay muchos paraguayos que trabajan con los brasileros por los aserraderos, más bien les dan trabajo a los brasileros, si hay lugar les dan trabajo a los paraguayos, por falta de personal solamente”.

En síntesis, los tipos de asalariados analizados previamente se podrían clasificar en dos grandes categorías:

1. El asalariado rural con trabajo fijo o permanente, especializado o semiespecializado, mensualero con vivienda y beneficios sociales mínimos. Trabaja para un patrón-capitalista constituido en una empresa grande o mediana. Pero generalmente este personal se relaciona solo con funcionarios profesionales-técnicos, gerente o administrador, quienes representan ante el personal-obrero, los intereses de la patronal.
2. El trabajador volante o “changarín” que realiza trabajos ocasionales o temporales, trabajando por tarea o a destajo para un empleador, que para el changarín es su empleador o patrón inmediato.

Las formas de resistencia a este régimen de sobreexplotación son arcaicas e individuales, dada la inexistencia de organizaciones gremiales que representen y luchen por sus intereses específicos, dichos mecanismos se limitan a lo meramente espontáneo, muy cargados por pautas culturalistas que distorsionan y sesgan la percepción de la realidad social en la que viven. El obrero asalariado de los aserraderos se resiste generalmente a través de gestos desesperados de venganzas irracionales y el changarín a través del “pojoso”, es decir, piden “adelantos” con los que antes de completar el trabajo se escapan y van a otro “trabajado”.

“Siempre es paraguayo el empleador porque al brasilero siempre se le hace “Pojoso”. O sea, la gente trabaja dos meses o menos en el trabajado y antes de pagar por completo su cuenta se escapa con el poquitito de dinero que le sobra. La gente siempre trabaja así, tres o cuatro meses en un “trabajado” haciendo limpieza de pastaje, siembra o si no desmonte, ganando G 100 por día libre y G 150 por día seco. La única reacción de la gente a nivel espontáneo es el “pojoso”, o sea no trabaja todo si no le va a sobrar algo. Entonces se dedica al “Pojoso” porque hay mucho trabajo y entonces uno sale de un trabajo y entra en otro”¹⁰⁷.

c. En resumen

En la primera etapa de implantación de estas grandes unidades capitalistas transnacionales se da una tendencia al incremento en la demanda de una fuerza de trabajo sub-empleada, a través de una acertada combinación de estrategias de desarrollo de capital y mano de obra intensivos.

Esta tendencia desencadena un movimiento migratorio que va en aumento, desde las zonas de estancamiento y atraso, presionados al mismo tiempo por factores demográficos y la expansión del mercado a través de la moneta-

¹⁰⁷Entrevista ya referida (117).

rización. Estos factores presionan hacia la descomposición de los pequeños productores familiares de subsistencia.

Por otra parte, en la etapa de consolidación de estas empresas, en un segundo momento, el movimiento sería a la inversa, es decir, expulsión de la fuerza de trabajo sub-empleada, generada por la tendencia de incremento positivo del capital constante operacionalizado en tecnología y maquinarias, en desmedro del capital variable en su composición orgánica. Esta tendencia al desempleo rural acrecentaría al ejército de reserva hasta el punto de crear una masa de sub-empleados, desarticulada y sin organización, absorbida presumiblemente por ocupaciones inferiores del sector Servicios, como alternativa de supervivencia.

Este mismo proceso crea entre los pequeños productores en proceso de pauperización la creciente necesidad de ingresos complementarios obtenidos fuera de su propia explotación, siendo la tierra escasa para producir un excedente que cubra las necesidades de subsistencia. Este fenómeno disminuye aún más la deteriorada capacidad productiva, quedándole como única fuente de ingreso monetario su fuerza de trabajo, la cual ya no es necesaria en la explotación propia sino temporalmente.

2.1.2 Agroindustrias

Se analiza en esta sección el caso de empresas de procesamiento de insumos agrícolas, algunas de las cuales se hallan instaladas en la región y otras operan a nivel nacional pero influyen en la región a través de redes de intermediación para el acopio. Si bien muchas de las características que se describen son comunes a las grandes agroindustrias, se describe aquí, el caso de una de ellas que opera íntegramente con capital transnacional¹⁰⁸.

Estas empresas suelen dedicarse a la transformación e industrialización del algodón y varios tipos de semillas oleaginosas. Para el efecto, cuentan con plantas desmotadoras de algodón de donde se obtienen fibras de algodón y semillas de algodón. La fibra está destinada totalmente a la exportación (en el caso de esta empresa en particular) mientras que la semilla es procesada para la obtención de aceite. Las semillas oleaginosas utilizadas para la obtención de los distintos aceites son: algodón, soja, maní, girasol; de estas semillas se extrae aceite comestible; las semillas o frutos procesados para la obtención de aceites industriales son: coco, tung, tártago. Los productos finales de la industrialización de estas semillas son: aceites comestibles, aceites industriales, pellets, jabones y forrajes. En el caso de este tipo de empresas, las mismas

¹⁰⁸Este material corresponde al análisis de caso de una de las mayores agroindustrias operando en el país. El texto, con algunas modificaciones, ha sido previamente utilizado por los autores en el documento Problemas de Tierras en Paraguay y políticas de desarrollo, Asunción, CIDSE/CIPAE, Noviembre 1983. Mimeo.

cuentan también con planta de refinación y envasado excepcionalmente, en cuyo caso es posible también la elaboración de margarina y grasa vegetal que se comercializarán solo en el mercado local por la competitividad de los mismos productos en los países vecinos.

a. Conformación del capital

Algunas de estas empresas empiezan siendo originalmente de capital nacional, otras se inician con capital extranjero, o directamente transnacional. Analizando el caso de la empresa que nos ocupa, la misma en sus inicios fue de capital netamente nacional (en la década del 50), a principios de la década del 60 fue adquirida por capitalistas de origen uruguayo que le dieron un fuerte impulso; se incorporó de este modo a las actividades de la misma, la extracción de aceites vegetales tanto por prensado como por solvente, además de una planta de refinación y posteriormente de envasado de aceites comestibles y margarinas.

En poco tiempo estuvo en condiciones de monopolizar el mercado de aceite en Paraguay al adquirir 4 plantas dedicadas a la extracción de aceites en distintos puntos del país. Ante graves dificultades financieras la empresa fue vendida a principios de los años 70, después de un saneamiento financiero, a dos consorcios transnacionales que son los actuales propietarios.

Anualmente, y en condiciones normales del mercado, las facturaciones de la empresa oscilan entre U\$S 90 y 110 millones, siendo aproximadamente el 70 % proveniente de las exportaciones, y lo restante del mercado local. En cuanto a los montos pagados por las materias primas, esto varía de acuerdo al precio pagado localmente. No obstante, el volumen de acopio anual de las distintas materias primas oscila en algodón entre 70 y 80 mil ton, soja 50 mil ton, coco 50 mil ton, semilla de algodón proveniente de otras desmotadoras 60 mil ton. Multiplicando estas cantidades por el precio promedio pagado en una zafra, se puede tener aproximadamente el monto de lo pagado en concepto de compra de materia prima. Otro dato interesante es el costo financiero del dinero, que de acuerdo a las tasas de interés y al volumen de la cosecha, alcanza montos considerables (del orden de los U\$S 10 millones). El capital operativo lo obtiene la empresa principalmente en la plaza bancaria local sobre todo de bancos de origen norteamericano avalados por la casa matriz de la empresa en los USA. La financiación externa es también apreciable.

Los bienes de la empresa en el país son considerables. Dispone de 5 plantas y una ex planta utilizada como centro de acopio. Dispone de 5 desmotadoras, 2 plantas de extracción de aceite, refinería, envasadora, jabonería, elaboración de forrajes, etc. El activo fijo de la empresa está en el orden de

los G 5.000 millones (en 1983) entre edificios, maquinarias, muebles y útiles, no se considera aquí el valor de los terrenos disponibles,

b. Sistema de comercialización

Acopio

La compra de materias primas por parte de empresas de este tipo tiene distintas modalidades que son: 1. Compra directa del productor, 2. Compra a través de intermediarios (acopiadores), 3. Compras a través de agencias de compras, 4. Compras a través de los centros de compras. Brevemente estas modalidades se explican de la siguiente manera:

i. Compra directa del productor

Es el caso en que un productor entrega directamente sus productos en fábricas, sin que la empresa haya hecho ningún compromiso ni adelanto de dinero con el mismo; generalmente este procedimiento es realizado por productores primarios que tienen cierta solvencia económica y con medios de transporte propios o alquilados, lo cual permite al mismo buscar un mejor precio para la entrega de sus productos, en muchos casos estos productores se convierten posteriormente en acopiadores puesto que adquieren la cosecha de los demás productores de su zona con menores recursos económicos y entrega las materias primas a las industrias como si fueran suyas.

ii. Compra a través de intermediarios (acopiadores)

Es el caso de personas con cierta influencia, ya sea política o económica, en la zona de producción, que toman compromisos con la empresa de manera a entregar la mayor cantidad de materia prima producida en su zona de influencia. Generalmente se les suele adelantar dinero de manera que el acopiador pueda comprometer al agricultor adelantándole ya sea semillas, insecticidas o provistas alimenticias. Los acopiadores, al entregar el producto a la empresa tienen una bonificación por cada kilo acopiado. En esta modalidad la empresa se desentiende totalmente del precio pagado por el acopiador al productor, preocupándose únicamente en recuperar el dinero adelantado y que el acopiador cumpla con sus compromisos con la empresa. Es casi norma en esta modalidad que el acopiador pague al productor un precio mucho más bajo que el del mercado por sus productos, de manera que el acopiador no solo gana pagando precios inferiores que lo que a él le pagan, sino que además gana la bonificación que le da la empresa.

iii. Agencias de compras

Es el caso que se aplica a los grandes acopiadores; estos trabajan bajo contrato con la empresa y, por lo general, acopian grandes cantidades de productos. Para ello, la empresa suele adelantar importantes sumas de dinero de manera que las agencias puedan financiar la cosecha de los productores. Por la importancia de los intereses en juego, durante la zafra la empresa envía a las agencias un empleado administrativo y un clasificador de algodón que controlan las liquidaciones a los productores así como la calidad de la fibra entregada. Es decir, la empresa fiscaliza la entrega y calidad de los productos, no interviene sin embargo en los descuentos que la agencia hace al producto debido a los adelantos hechos durante la cosecha. Las empresas trabajan con las agencias en base a bonificaciones por kilos acopiados.

iv. Centro de compra

Esta modalidad es implantada por algunas empresas en aquellas zonas en que no se cuenta con acopiadores de importancia o agencias. Estos centros de compras están directamente administrados por personal de la empresa, por lo general se alquila un depósito o local que tenga báscula para poder efectuar pesadas o que se disponga de una en las cercanías. Los precios pagados son los del mercado del día, menos el flete para el transporte a las plantas de la empresa.

De las modalidades citadas anteriormente, los acopiadores y agencias son los que mayor volumen acopian de algodón y soja.

Ventas

Las ventas de este tipo de empresas se dividen ordinariamente en dos grandes grupos que son: las ventas locales y las ventas de exportación.

i. Ventas locales

Para la empresa de la que se está hablando, son productos de venta en el mercado local aceites comestibles embotellados, en latas y en tambores, jabones en distintas presentaciones, detergentes, grasa vegetal y margarina, y en menor volumen forrajes, pellets y/o expellers.

Los canales de ventas en el mercado son: distribuidores mayoristas, supermercados, depósitos de ventas de la empresa.

Los distribuidores mayoristas se encuentran diseminados principalmente en el interior del país y en algunos barrios de la capital; éstos son los que reciben los precios más ventajosos por parte de la empresa puesto que los distribuidores son los que deben vender al minorista (pequeños almacenes,

despensas, etc.) en este caso la empresa no se preocupa mayormente de cómo se hace la distribución sino más bien en que se cumplan los cupos de venta asignados a cada distribuidor.

Las ventas a supermercados se hacen a un precio un poco superior a la de los distribuidores mayoristas.

La venta en depósito o centros de distribución de la empresa se hace a precios minoristas o sea, el mismo que los distribuidores mayoristas dan a los minoristas; estos centros de distribución se encuentran en lugares de gran consumo popular de productos alimenticios (Mercado de Abasto de Asunción, Mercado 4 etc.).

En cuanto a los precios de venta al público, por lo general son fijados por la empresa y el Ministerio de Industria y Comercio para el aceite mezcla (algodón-soja) que es el de consumo popular, los demás aceites u otros productos no tienen control de precios por parte del Gobierno y están regidos por la oferta y la demanda.

ii. Ventas al mercado exterior

Los principales productos de exportación son: fibra de algodón, aceites industriales (coco, tung, ricino) aceites comestibles crudos (algodón, soja) pellets y expellers.

Los precios internacionales de estos productos son, por lo general, los que condicionan los precios pagados por las materias primas localmente.

La mecánica de ventas de exportación es mucho más complicada y entran en juego las condiciones del mercadeo internacional ya conocidas (bolsas de productos NY-Chicago-Liverpool-Tokio, etc.).

c. Impacto sobre el mercado internacional de productos básicos (aceites)

La importancia principal de la empresa en el mercado local, es con el aceite, puesto que sin ser monopolística es la que dicta pautas en el mercado de aceites comestibles del Paraguay; en los demás productos, si bien su importancia es apreciable, cuenta con mayor competencia.

El mercado de aceite comestible puede considerarse compuesto (aproximadamente) de la siguiente manera:

Consumo estimado global:	36 a 37 mil ton.
Producción local:	30 mil ton (aprox.) 83%.
Producción extranjera:	6 a 7.000 ton (aprox.) 17% ¹⁰⁹ .

Los datos consignados más arriba son estimados. El ítem “producción extranjera” debe considerarse como aceites introducidos de contrabando al país,

¹⁰⁹Para 1983.

ya que la exportación legal es ínfima y solo está permitida a ciertos aceites no producidos en el país (oliva, maíz). El contrabando proviene principalmente de la Argentina puesto que es el aceite de mayor aceptación popular. Estos niveles de consumo son en condiciones normales del mercado, puesto que la actividad del aceite “extranjero” puede variar sustancialmente de acuerdo a los precios y tipo de cambio del dinero vigente en la Argentina.

La participación de esta empresa en la producción de aceite para consumo local es de unas 21.000 ton./ año lo que representa el 70% de la producción local y 60% aproximadamente del consumo total de aceite del Paraguay.

b. Un ejemplo de incidencia de la acción de estas empresas sobre otras actividades.

Tradicionalmente la industria avícola en Paraguay utilizaba muy pocos subproductos de la industria oleaginosa, porcentualmente no superaba al 10% de las raciones de alimentos balanceados. El componente principal de las raciones era el maíz. Sin embargo, para el año 1983, dificultades en la producción de maíz del Paraguay hicieron que el precio de mercado del grano aumentara extraordinariamente, razón por la cual la industria avícola se volcó hacia los subproductos de la industria oleaginosa.

Al mismo tiempo los subproductos oleaginosos (pellets y expellers) tuvieron una buena cotización internacional. Debido a los problemas cambiarios ya mencionados, el costo local de estos productos aumentó entre 4 y 5 veces en menos de un año; así, por ejemplo, el pellet de algodón que en el 82 se cotizaba localmente entre G 15 y 20.000 la tonelada, pasó a costar en 1983 entre 70 y 80.000 G la tonelada. Este incremento resultó de transferir el precio internacional en dólares al mercado local en guaraníes.

En base a lo expuesto, la industria avícola tuvo que aumentar sus precios de venta al público de carne y huevo; en el caso de carne de pollo el aumento del precio registrado fue del orden del 50%.

Como puede apreciarse, el impacto de la acción de las empresas transnacionales cuando operan en condiciones monopólicas u oligopólicas, puede llegar a ser lo suficientemente importante como para incidir decisivamente en el precio local de ciertos bienes de consumo masivo. El mecanismo utilizado en este caso es una combinación de maniobras especulativas en base a la relación guaraní/dólar, cooptación de autoridades gubernamentales, y/o “exportación” ilegal vía agentes internacionales.

2.1.3 *Una forma transicional de organización productiva: la “hacienda” de frontera.*

Estas unidades productivas pueden clasificarse según su tamaño en grandes, medianas y pequeñas.

Las “haciendas” pueden subdividirse de acuerdo al origen de los propietarios y al rubro productivo característico en: a) “fazendas” grandes de brasileiros, especializadas en la producción de menta combinada con la producción forestal y ganadera. b) grandes terratenientes nativos especializados en la producción de la yerba combinada con la producción forestal y ganadera extensiva.

Con esta clasificación básica en el interior de este tipo de unidades productivas se podría intentar una descripción de los distintos factores productivos para poder inferir con respecto al grado de desarrollo de los medios de producción y las relaciones que generan.

a. Grado de desarrollo de los medios de producción

De acuerdo al área detentada, las grandes “fazendas” cuentan en general con más de 1000 hectáreas, las medianas con 150 a 1000 hectáreas, y las pequeñas de 50 a 150 hectáreas.

En cuanto a la modalidad de uso de la tierra, todas coinciden en darles un uso extensivo e irracional, usufructuando el excedente de la producción agrícola a través de la renta fundiaria cobrada en porcentaje o a media a los aparceros y arrendatarios pobres, sin tierras.

Los rubros productivos a los que se dedican intensivamente son: la menta a medias con los aparceros y al alquiler del alambique a terceros. Solo se tienen variantes para los casos de los terratenientes nativos que se dedican más a la plantación y explotación de la yerba y ganadería extensiva y los hacendados o “fazendeiros” grandes, que combinan con la producción forestal a través de medianos o pequeños aserraderos y la ganadería intensiva que en un primer momento se reduce solo a engorde y luego a la producción. De esta forma, como se tiene muy desarrollado el mercado regional necesario, la primera forma de explotación capitalista aplicada al suelo es la de los bosques con la explotación forestal de los aserraderos¹¹⁰ y la de los pastos dado que no necesita de maquinarias complejas, ni de personal administrativo, ni técnicos

¹¹⁰“En frente nuestro, por ejemplo, ahora se va armar un aserradero grande y se van a construir 60 viviendas que es de un brasileiro que compró de LIPSA y se llama Antonio Valdir. Va a armar un aserradero y a trabajar en chacra grande de 5.000 hectáreas que él tiene ahí. Él está viviendo en el Brasil, en el Estado de Minas. Ahora ya se está trabajando, ya hay gente. Se va a construir... una laminadora y... van a tener un poco de hacienda también. Allá también hay otro aserradero que ya funciona, y con una laminadora por funcionar. Tiene muchas

especializados, ni grandes capitales. Para esto ha bastado que unos propietarios pudiesen hacerse los únicos dueños de bosques y montes, expulsando de ello a los pequeños campesinos.

Al respecto, observando el siguiente Cuadro donde se cruzó el valor de venta de la producción con el área mecanizada, se observa que el 37.5% de los que detentan más de 100 hectáreas no tienen mecanizada su tierra y de éstos casi la mitad tiene un valor de venta inferior a los G 500.000 con lo que se estaría sugiriendo la deficiente capacidad productiva, característica común a todas las modalidades de este tipo de unidades basado predominantemente sobre un uso extensivo y poco racional de la tierra.

CUADRO 4
Propietarios de más de 100 hectáreas.
Valor de venta de la producción en guaraníes, según área mecanizada

Área mecanizada	50,000	50 a 100.000	100.001 a 500.000	500.001 a 1.500.000	1.500.001 y más	Total	
						(N)	%
0	2	-	2	4	1	(9)	37.5
1-9.9	-	-	-	-	-	-	0.0
10-39.9	-	-	2	-	1	(3)	12.5
40-99.9	-	-	2	1	4	(7)	29.2
100 y más	-	-	-	1	4	(5)	20.8
Total	2	-	6	6	10	(24)	
	8.3	-	25.0	25.0	41.7		100.0

En cuanto a conocimientos tecnológicos no se muestra ninguna necesidad de disponer de personal técnico especializado dado que la tecnología sobre la que se base es tradicional y espontánea.

La insuficiente e irracional productividad que caracterizan a estas unidades se manifiesta también en el hecho registrado en la encuesta hecha en 1979, que 29.2% de los propietarios con más de 100 hectáreas tienen un ingreso real menor a los G 500.000 en donde se agruparían los medianos fazendeiros. Esta deficiente productividad sería explicable por los medios de producción primitivos o semiprimitivos de que disponen, constituidos básicamente por el aporte en implemento de los aparceros, como azada, azador, foize y guadaña. Los medios de producción propiamente de la unidad productiva, o sea de propiedad del fazendeiro, se limitarían al alambique que alquilaría a los aparceros reduciendo sus gastos de producción al combustible. La composición del capital constante operacionalizado por el valor de implementos y maquina-

casas y viviendas en construcción. Estas tierras eran de LIPSA también y que ahora son de Valdir Vargas, y él vendió una fracción a Waldemar Alberg”.

rias por lo general suele ubicarse en el tramo de los valores de G 700.000 a G 2.500.000 debido a la posesión del alambique y del camión y/o camioneta como medio de trabajo, llegando a una media por gastos de combustible de G 150.000 al año que suele ser único gasto de producción.

La aplicación tecnológica (semillas seleccionadas, fertilizantes, insecticidas) es ínfima y deficiente a excepción de la aplicación de vacunas para los animales. Por lo tanto, la fuente de acumulación de capital de estas unidades productivas y la fuente de obtención de excedentes, no están en el valor de los productos producidos, sino en la apropiación del plus-producto producido por los aparceros más una sobre ganancia dada por la explotación de una fuerza de trabajo “gratis” en la apertura de la frontera agrícola. Así pues, la orientación de todas estas unidades es la de la acumulación inicial del capital a través de la renta fundiaria y la utilización de una mano de obra regalada que al mismo tiempo que está pagando una renta, está facilitando con su trabajo la posterior mecanización de las haciendas.

Aunque la ganadería tiene una mayor productividad relativa que los cultivos, y cuenta con un mejor y más seguro mercado regional, exige una alta inversión inicial para comprar los animales y para la limpieza de los potreros. Como el pequeño fazendeiro no cuenta aún con suficiente capital acumulado, debe vender el terreno desmontado por los aparceros que, como se dijo, es su principal forma de capitalización.

El terrateniente nativo, por el contrario, una vez que las plantaciones no resultan rentables y las praderas naturales ya resultan insuficientes para producir excedente, especula con la renta fundiaria colonizando fracciones de su propiedad a migrantes brasileños acomodados.

De este modo se puede ver que la especulación con la renta fundiaria es característica de este proceso de expansión del capital en la estructura agraria.

La orientación de la producción se da hacia el mercado internacional y regional con los rubros productivos de la menta y la ganadería y hacia el mercado nacional y regional con la yerba.

Por otro lado, las grandes y medianas fazendas disponen de algún capital operativo pero haciéndolo trabajar más a través de la usura y el comercio, como se da en los casos de las colonias de Zafra y Gral. Díaz. El capital operativo que disponen, lo invierten adelantando dinero a los aparceros a través de una relación de usura.

Las ganancias obtenidas por esta vía se destinan a la paulatina modernización de la unidad. En cambio, los pequeños fazendeiros sin disponibilidad de capital, acumulan capital inicial con la renta fundiaria. El objetivo es vender la propiedad “mejorada” para adquirir una propiedad mayor y convertirse, a través de este mecanismo, en fazendeiro medio.

Las grandes y medianas unidades podrían disponer de beneficios fiscales y legales para importación y compra de equipos y maquinarias a los que no echa mano porque aún no dispone de suficiente capital acumulado. Al mismo tiempo, no apelan a los créditos con los que podría contar, porque tienen disponible la posibilidad de uso de mejor mecanismo de acumulación sin riesgo ni intereses que pagar: la sobreexplotación de trabajo “residente” de los aparceros.

b. Relaciones sociales

Las relaciones productivas dentro del esquema de funcionamiento de estas unidades son relaciones capitalistas encubiertas por relaciones precapitalistas semi-serviles. El trabajo del colono-aparcerero busca la tierra selva como tierra-mercancía para lo cual debe entrar en relaciones de producción no solo con el propietario titular o fazendeiro sino con el comerciante y el prestamista; roles centralizados por el mismo fazendeiro, el colono aparcerero es de hecho así, un semiproletario. No posee ningún título de propiedad y por eso debe suscribir un contrato de cuatro o cinco años con el propietario de la tierra:

“Es usual en el Brasil y ahora en el Paraguay que un propietario entregue a campesinos sin tierras montes para ‘rosados’. El campesino tiene derecho a un uso gratuito el primer año, el segundo le cobra un porcentaje de 15% para ‘cultura branca’ y 50% menta, y en los años siguientes va subiendo en porcentaje de ‘cultura branca’ a 25 o 30%. Hasta que al cuarto año el campesino busca otro patrón. Sin embargo, se han dado varios casos en los que los patrones propietarios, al año o dos expulsan a los campesinos a fin de cultivar pasto. Aun cuando los campesinos participaban al comienzo en el cultivo de las pasturas artificiales, al término de la actividad forzosamente, deben abandonar el terreno a causa de que ya hay espacio para cultivo de subsistencia”¹¹¹.

El colono aparcerero necesita de créditos en forma de instrumento de trabajo, como también de insumos y de medios de subsistencia para reproducir su propia fuerza de trabajo y así poder producir la “mejora”. De aquí que durante el primer periodo, el colono aparcerero es un consumidor de insumos y medios de vida, facilitados por el propietario fazendeiro que es al mismo tiempo comerciante-acopiador y usurero, al que pagará con las primeras cosechas.

Como los propietarios no viven en la unidad productiva, ésta dispone de un administrador quien se encarga del alquiler del alambique y del cobro del porcentaje a los colonos aparceros.

¹¹¹ Entrevista (111).

El administrador por lo general, es el comerciante que le provee de bienes para las necesidades básicas y al mismo tiempo suele administrar el capital crediticio del patrón propietario adelantando dinero. Por lo general, suele también administrar el vehículo del propietario con el que hace servicio de transporte a los colonos aparceros de la colonia al núcleo urbano próximo, haciendo también de intermediario-acopiador.

Los medianos y pequeños fazendeiros viven también generalmente en la unidad productiva administrando el alquiler del alambique y cumpliendo la función de comerciantes, adelantando dinero y semilla y en algunos casos haciendo de acopiador-intermediario. Los pequeños fazendeiros, por regla general, solo trabajan en el alquiler del alambique y adelanto de dinero y semillas a los colonos, quienes les tienen que pagar al término de la primera cosecha.

La fuerza de trabajo que disponen estas unidades productivas cuyos propietarios son brasileños son los aparceros, medieros y porcentageiros especializados en la plantación de menta.

Habitualmente son contratados para trabajar de esta forma ya en el Brasil, por el administrador que hace de contratista¹¹², en el caso de los grandes, y por los mismos fazendeiros en los casos medianos y pequeños, asumiendo formas semiserviles de relaciones entre propietarios y no propietarios y en el caso de los grandes, a través de su administrador que hace de intermediario.

En la medida en que se trata solo de contratos verbales, los términos de éstos se prestan a arbitrariedades de parte de los fazendeiros que les ofrecen en el Brasil condiciones que luego no son respetadas una vez que la familia del aparcerero se trasladó al Paraguay.

Los términos de los contratos varían de acuerdo a las modalidades que cada patrón-fazendeiro imponga.

En algunos casos se subrayan más las relaciones en su dimensión semi-servil, en otros casos se encuadran más dentro de las relaciones de capitalismo incipiente; en unos casos siendo más de carácter compulsivo y en otros casos, asumiendo más un carácter paternalista. Dentro de esa variedad es posible encontrar algunas diferencias más constantes, pudiéndose de ese modo clasificar en dos las modalidades de contrato, atendiendo el tipo de producción a que se dedica el productor. Por un lado, el contrato en porcentaje que varía según los años de aparcería en "laboura branca". Por otro, el contrato en mediería con la producción de la menta. A su vez, dentro de esta última

¹¹²“Nos trajo directamente del Brasil el patrón de Londrinas y el contrato es de 10 kgs, por alqueire con la menta y 10% de la producción de 'laboura branca' como ser feixão, arroz, maíz, cereales, etc.; bueno, ahora por ser el primer año, el patrón no nos cobró el arriendo del 10% de 'laboura branca' y así nos quedamos con todo para nuestra subsistencia”.

modalidad se podrían encontrar dos sub-modalidades atendiendo a la forma de pago. Una primera es la modalidad en que el mismo contrato ya estipula la cantidad o porcentaje de la producción que se debe entregar según el alqueire arrendado por año, produzca o no. La cantidad estipulada de antemano en el contrato en todos los casos, coincidió en 10 kilos de aceite de menta por cada alqueire arrendado.

“En la colonia Zafra, en principio pareciera que el contrato no fuese tan pesado, 10 kilos por alqueire, pero en los hechos no es así. La exigencia de cubrir un tope, en muchos casos es más pesada porque necesariamente tiene que cubrir aun cuando fracase la producción. En los otros casos de los medieros y porcentageiros, la entrega es en relación directa con la producción. Esta familia entrevistada tenía 4 alqueires arrendados y cosecharon apenas 15 kilos de aceite de menta, ni siquiera el 50% del contrato”¹¹³.

En la otra sub-modalidad, el cobro del arriendo de la tierra se hace sobre la producción alcanzada de la que se extraería el 50% en relación directa a lo producido¹¹⁴.

Los contratos consignan habitualmente como contraparte del patrón, el compromiso de brindar a las familias aparceras un rancho construido por el propietario fazendeiro que correría con los gastos de traslado del Brasil hasta la colonia. Esta modalidad es común en todas partes, tanto en el Dpto. de Canindeyú, como Alto Paraná, Amambay e Itapúa¹¹⁵.

Por otro lado, en la mayoría de los contratos se estipula explícitamente normas de uso y alquiler del alambique del patrón o del que es propiedad particular del colono aparcerero.

“El contrato es de cinco años. Ahora después de los cinco años depende del patrón para reanudar el contrato. El arriendo en el uso del alambique si es del colono tiene que pagar 5% al patrón y si usamos el alambique del patrón tenemos que pagar 20%. Él tiene dos alambiques que está alquilando. Pero él dice que quien quiera traer alambique puede hacer pero lo mismo tiene que pagar 5%. Y todo esto fuera del porcentaje de la menta. Ahora bien, el arriendo según el contrato es de 10 kgs de menta por

¹¹³Observación del encuestador (103).

¹¹⁴“El contrato estipula que los colonos podrían plantar menta durante los cuatro años que dura el contrato, de cuya producción un 50% iría para los propietarios”. Entrevista (101).

¹¹⁵“La formación de este pequeño asentamiento que cuenta con aproximadamente dos años, deriva de cuando los hermanos Buss, propietario de esa fracción, trajeron del Brasil a unas trece familias. Éstas estaban constituidas en su mayoría por gente que siempre se había dedicado a la agricultura y que por falta de tierra propia habían sido traídas al Paraguay bajo un contrato. Ellos debían ocupar las tierras de los hermanos y plantar solamente menta por 4 años. Las familias recibirían en cambio un pequeño rancho construido por los propietarios, una porción de la tierra y los gastos del traslado del Brasil hasta la colonia”. Observación del encuestador (100).

arriendo de la tierra y 20% por el arriendo del alambique para destilar la menta si se usa el alambique del patrón y 5% si es propio. El transporte de la menta y del alambique va por nuestra cuenta¹¹⁶.

En cuanto al tiempo de duración del contrato, en ningún caso excedió los cinco años, pudiendo ser también en algunos casos de cuatro años y en poquísimos casos de 3 años.

El sistema de contratación expuesto somete al productor-aparcero a condiciones de vida inhumana expuesta a una extrema sobreexplotación, sin normas ni leyes laborales, ni instancias orgánicas que los nucleen y, por lo tanto, sin ninguna capacidad de resistencia ni de negociación. Esta sobreexplotación suele ser encubierta generalmente por los patrones con relaciones semiserviles que ellos articulan a través de favores “paternalistas” como ser el de llevar con su vehículo al patrimonio, al colono que necesita en caso de enfermedad, o adelantarles dinero para compra de medicamentos o medios de subsistencia.

“Se puede vivir, aunque no se puede ahorrar, pero con todo es mejor que otros tipos de contratos porque el patrón ayuda cuando uno está enfermo y ayuda mucho”¹¹⁷.

En las grandes y medianas fazendas, muchas veces los aparceros participan ya en relaciones capitalistas propiamente dichas en aquellos rubros productivos que se van integrando a la unidad, además de la menta, como ser la cosecha del café, o siembra de pasto para la ganadería de engorde.

Como consecuencia de las condiciones de vida y del sistema de contratación se verifica una alta movilidad de parte de esta fuerza de trabajo¹¹⁸.

Por otro lado, la misma experiencia productiva se encarga de aclararle al colono aparcero la transitoriedad de su trabajo al percibir que a medida que pasan los años, la tierra baja en su productividad y, por lo tanto cada vez es menor la posibilidad de acumular sus excedentes relativos en función a la parte de la producción apropiada por el patrón, generando una pauperización creciente que le impulsa a buscar otras tierras que arrendar u otras tierras que ocupar o debe resignarse a su situación de trabajador “libre” sin tierra, como itinerante.

¹¹⁶Entrevista a un colono de Zafra (88).

¹¹⁷Idem

¹¹⁸“¿Para dónde vamos? Nadie sabe; por el momento trabajamos. La gente siempre busca condiciones mejores y ahora aquí estamos colonizando y estamos desmontando y plantando y falta aún tres años para que termine el contrato. El primer año no se pudo plantar nada porque se comenzó recién el desmonte, el año pasado pusimos algo y este año recién estamos aumentando la producción. No tenemos pensado aún donde ir porque falta mucho aun para terminar el contrato, ahora cuando falte un año para vencer el contrato, ahí la gente tiene que pensar ya donde irse, porque de salir se tiene que salir”. Entrevista a un colono de Zafra (88).

Estos colonos están vinculados aun culturalmente con la posesión de la tierra que se les presenta como un sueño imposible que les condiciona su cosmovisión, encubriendo las relaciones sociales que objetivamente se articulan en su medio social.

“En nuestra mente está el ahorro para poder comprar al término del contrato una pequeña colonia de 12 hectáreas. Y todos los que están trabajando en la tierra de otro, su sueño es tener su propia tierra. Porque no hay descanso para la gente que no trabaja en su propia tierra. Tiene que moverse siempre, tiene que estar aquí, allí y no hay descanso”¹¹⁹.

De lo expuesto hasta ahora se puede ver que el valor de la renta fundiaria, y la especulación dependen en cierta medida del juego de la oferta y la demanda en el mercado regional, pero el factor que determinará el valor base será el excedente acumulado a través del trabajo del aparcerero que convirtió la tierra-selva en tierra-mercancía en un periodo determinado de años.

Luego de haber analizado las modalidades, condiciones de vida y sistema de contratación de la fuerza de trabajo “residente” o del trabajador aparcerero, más ligados a las unidades productivas fazendeiras de propiedad de brasileños, se pasa a analizar la fuerza de trabajo más peculiarmente ligada a las unidades productivas nativas de terratenientes en las plantaciones de yerbales combinada, por lo general, con una ganadería extensiva.

La fuerza de trabajo ligada al proceso de producción de la ganadería extensiva, generalmente en los lugares más alejados de la dinámica del mercado, está constituida básicamente por: a) peón de estancia, generalmente estable con un relacionamiento semiservil y paternalista con el patrón, quien se sirve de un capataz que hace las veces del dueño; b) peón changador en tareas de estancia que trabaja para un contratista haciendo postes, alambradas, limpiezas en pastizales, plantación de pastos, etc. Estas dos modalidades de fuerza de trabajo, generalmente está formada por paraguayos de zonas de viejos asentamientos y minifundios, caracterizados por situaciones de estancamiento y atraso relativo.

En cuanto a la producción de la yerba, es importante examinar detalladamente todos los factores que componen el proceso de producción y que articulan relaciones sociales particulares.

Las fuerzas sociales que componen el proceso productivo de las plantaciones estarían constituidas, en primer lugar, por el dueño de la tierra que tiene las plantaciones naturales. El terrateniente no participa directamente en el proceso productivo, quien por el solo hecho de ser propietario jurídico percibe el 25% en concepto de renta fundiaria de parte del contratista. Anteriormente, todos los dueños de las plantaciones generalmente eran para-

¹¹⁹Idem

guayos nativos, jefes políticos o jefes militares, pero con la elevación del valor promedio de la renta de la tierra, muchas propiedades poco a poco van pasando a ser ya de terratenientes brasileros actuando del mismo modo que los terratenientes paraguayos.

“El dueño de las plantaciones recibe del empreiteiro 25%. En general los dueños de las tierras con plantaciones tienen plata y son gente rica. Son la mayoría paraguayos, pero ya hay también muchos brasileros”¹²⁰.

El empeñamiento como sistema de enganche consiste en el adelanto de dinero a los personales que van a trabajar con toda la familia, niños, niñas, mujeres, señoras; es decir, sin distinción de sexo ni edad¹²¹. De esta forma, el tipo de changarines que trabaja en los yerbales lo hace con su familia, a diferencia del tipo individual ya descrito en la unidad anterior.

Por lo general, un empreiteiro maneja doce personales a los que se les puede clasificar atendiendo a su función de la división del trabajo en: a) capataz, b) urú y sus ayudantes y c) los mineros.

El capataz es el encargado de hacer la picada para facilitar la salida de la carga de los mineros y reparte los lotes o fracciones que cada minero tiene que hacer al mismo tiempo que cumple la función de control en el proceso de producción, vigilando que nadie entre en los lotes ajenos y no se deje ninguna planta de yerba sin cortar¹²².

El capataz ganaba por día (en 1979) alrededor de 100 seco y/o 150 libre.

Luego está el urú, que tiene la función de quemar la yerba y cocerla en el “Barbakua”, tritura y embolsa generalmente con un ayudante. Al urú y su ayudante se les pagaba G 3.000 por cada 1.000 kilos de yerba cocida triturada y embolsada, trabajo que lleva un tiempo promedio de dos días, pudiendo hacer un promedio de 700 kilos por día¹²³.

Por último está el minero “que tiene las funciones de cortar, hacer ‘camada’, tostar, podar y atar las ramas sobre una lona para poder trasportarla en

¹²⁰Entrevista con asalariado rural de Mcal. López, Cap. Bado (117).

¹²¹Idem anterior

¹²²“El empreiteiro le pone también a los mineros un capataz a quien le paga por día G 150. El capataz hace pique o picada y da los lotes. Los lotes son las fracciones que cada minero tiene que hacer y entre cada lote hace picada para salir con la carga y tiene que controlar también para no entrar en lotes ajenos y que no se deje ni una planta de yerba sin cortar”. Entrevista referida en Nota anterior.

¹²³“Oí avei la uru” ohapy ha ombojy la ka’a. Urupe ojepagahina G 3.000 por cada 1.000 kilos ombojy, omongu’i ha oembolsa y le lleva más o menos un día y medio con un promedio de 700 kilos por día, o sea dos díape ocompleta la 1.000 kilos ha omba’apovaerá entre dos, o sea con un ayudante. Ipohyi la uru trabajo porque la tata imbarete. Upévare la minero ha la uru no valevei enseguida”.

forma de raído hasta el barbacuá donde se seca para luego quedarse ya a cargo del urú¹²⁴.

Los mineros viven en el monte hasta que se termine la yerba. Luego que se termina se van a otro “trabajado” con toda la familia, de esta forma su situación se caracteriza por la temporalidad en el trabajo que le impulsa a un constante migrar.

Las condiciones de vida en que se desenvuelven están caracterizadas por la sobreexplotación de que es víctima, con una alimentación muy precaria, sin vivienda ni beneficios sociales.

Un cálculo hecho juntamente con nuestro entrevistado sobre el monto de la ganancia del contratista y del capital comercial-usurero da el siguiente cuadro:

“Para hacer 1.000 kilos de mboroviré se necesitan 2.000 kilos de hojas verdes, que le cuesta al empreitero G 3.000. Otros G 3.000 le paga al Urú con su ayudante, más otros gastos varios para llevar al personal que se podría calcular en G 750. Y la yerba él vende a G 15.000 cada 1.000 kilos al patrón-comerciante. De éstos G 15.000 le tiene que pagar 25% al dueño de la tierra o terrateniente o sea, G 2.250 por cada 1.000 kilos completando así limpiamente G 6.000 por día”.

El comerciante-patrón luego vende al Brasil por contrabando a G 22.000 los 1000 kilos, o sea por cada 1.000 kilos del comerciante-patrón gana G 7.000 neto, y en una camioneta carga 10.000 kilos por cada comerciante-patrón tiene muchos empreiteros. En todo Capitán Bado hay solamente dos comerciante-patrón, son Don X y Don XX¹²⁵.

Siendo la ganancia el resultado de la diferencia entre el valor total de producción y los gastos, que en este caso sólo se limita a los gastos en capital variable, se puede observar que la ganancia de que se apropia el empreitero es de G 6.000, en tanto que la apropiada por el comerciante es de G 7.000 por cada 1.000 kilos del producto.

La mentalidad y la conciencia del minero y urú, componentes de esta fuera de trabajo itinerante, están saturadas de imágenes fatalistas y aventureras con la ilusión de ser algún día un empreitero y agarrar alguna “empreitada” como posibilidad de salir de esa miseria y vida inhumana de la que son conscientes. De esta forma articula sus alternativas de salida como “ilusiones individualistas” como mecanismo para mantener a los pasivos e incapaces para

¹²⁴“La minero oikyti, ojapo kamada, upéi ohaka’i vaerä ha upei ojokua peteí lona ári ha upeikatu ohupi en forma de raído ha ogueraha la barbakuápe ha upei ojeseka ha upepe opytama uru kárgope”. Idem.

¹²⁵Idem, nota anterior.

resistir colectivamente, condicionados al mismo tiempo por unas relaciones muy atomizadas¹²⁶.

c. Tendencias

La tendencia principal que se puede percibir para estas unidades, es la paulatina modernización principalmente para las grandes y medianas haciendas, generando un proceso de expulsión de la fuerza de trabajo “residente” a quien se le presentan tres alternativas: O ir adentrándose en el monte buscando otras tierras que arrendar o ir a ocupar tierras privadas en forma masiva, mecanismo de resistencia espontánea o ir engrosando las filas del subproletariado rural y urbano, sobre-explotado e itinerante. Por lo tanto, como consecuencia de estos procesos se puede prever en la región un mayor flujo migratorio intrarregional.

Para las unidades productivas chicas la tendencia sería la de vender su propiedad especulando con las mejoras introducidas a pequeños y medianos capitalistas agrícolas, tratando de encontrar propiedades mayores en áreas de fronteras y reproducir las mismas relaciones de las unidades fazendeiras pero ya de tamaño mediano.

Para las unidades mayores la tendencia sería o de la especulación con la renta fundiaria una vez que se hayan agotado ya las plantaciones, o ya no sea lucrativa su producción, o la modernización de la misma canalizando la producción hacia rubros de exportación con la ganadería intensiva combinada con rubros agrícolas de renta o, en otro caso, volcando al mercado inmobiliario una fracción de su propiedad y modernizando otra fracción.

En cualquier caso existiría una tendencia a mediano plazo hacia el empleo decreciente agravando ya precaria situación de las condiciones regionales del mercado de fuerza de trabajo.

2.1.4 Mediana y pequeña empresa capitalista

a. Grado de desarrollo de los medios de producción

Por el tamaño del área detentada serían medianas y pequeñas unidades empresariales agrupadas, las primeras entre los tramos de 250 hectáreas a 500 hectáreas y las segundas entre 100 hectáreas y 250 hectáreas.

¹²⁶“El minero es una persona que aguanta su situación por el hecho de tener una ilusión: “an-gante ajagarrane peteî empreitada kyra porâ hína...”. Luego por ahí agarra una empreitada con desmonte y pierde todo y entonces nuevamente se va de minero, porque por ser una persona muy ignorante lo mitâ le hace todo “pojoso”. Ídem.

Por lo general, tanto las pequeñas como las medianas tienen una tendencia a la utilización plena de la tierra disponible, en buena parte de los casos las medianas empresas asumen ya un uso intensivo y alternativo de cultivos de invierno y verano, orientados exclusivamente al mercado externo con la producción de la soja y enmarcado dentro del plan empresarial nacional del trigo, estimulado, programando y planificado por el Estado mismo a través de sus organismos administrativos.

Los rubros productivos de estas unidades son fundamentalmente la soja como cultivo de verano y el trigo como cultivo de invierno.

En el cuadro 4 se pudo percibir que para los pequeños empresarios el uso intensivo de la tierra es considerable, existiendo un 20.8% de fincas que tienen ya más de 100 hectáreas mecanizadas, y 29% que tienen entre 40 y 100 hectáreas mecanizadas, se puede percibir igualmente la asociación que hay entre área mecanizada y el valor de la producción; así un 41.7% de las fincas que poseen más de 100 hectáreas mecanizadas, alcanzaron a percibir más de 1.500.000 guaraníes en valor de producción vendida a pesar de haber sido el año de registro, agrícolamente malo por la sequía primero y el exceso de lluvia después.

En cuanto a tecnología, tienen acceso y de hecho utilizan una tecnología relativamente moderna, limitada aún por la mediana capitalización de la unidad. En el cuadro 5 se puede constatar un alto grado de asociación entre el uso y la aplicación de tecnología con el valor de producción vendida, existiendo un 76% de fincas con más de 100 hectáreas que están insertas en un proceso de modernización relativa, con un valor de producción vendida que sobrepasan los 1.500.000 guaraníes. Mientras que el 24% restante estaría constituido de unidades productivas medianas tipo fazenda.

Es importante agregar a este respecto que estas medianas y pequeñas empresas al aplicar tecnología moderna a sus unidades lo hacen a través de una relación dependiente con el mercado tecnológico del Brasil (la semilla mejorada y seleccionada, los insecticidas, fertilizantes y vacunas se consiguen ordinariamente en el Brasil, así como la raza de los animales que van integrando a su unidad productiva). Esta dependencia tecnológica responde en parte al mayor grado de modernización de la estructura productiva brasileña.

El proceso de modernización tecnológico se ve acelerado al tratarse de unidades productivas impulsadas por segmentos que disponen de capital operativo suficiente proveniente de su propia capacidad acumulativa y/o a través de facilidades de créditos con las tasas de interés convenientes del Banco de Fomento, Fondo Ganadero o de las cooperativas, dado que el objetivo explícito del Estado, a través de sus instituciones administrativas como IBR y el MAG, es el de consolidar la colonización como empresa agraria de tamaño medio; es decir, reproducir relaciones de producción capitalistas en la región.

CUADRO 5
Propietarios de más de más de 100 hectáreas
Uso de insumos modernos, según valor de venta de la producción^{1/}

valor de venta (en G.)	Usa semilla mejorada			Tiene crédito			Usa fertilizante			Usa insecticidas			Usa vacunas			Total 2/		
	si	no	%	si	no	%	si	no	%	si	no	%	si	no	%	si	no	%
-50000	-	2	-	1	1	50.0	1	1	50.0	1	1	50.0	2	-	100.0	5	5	50.0
50.000- 100.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
100.001- 500.000	2	4	33.3	3	3	50.0	2	4	33.3	3	3	50.0	5	1	83.3	15	15	50.0
500.001- 1.500.000	1	5	16.7	3	3	50.0	1	5	16.7	2	4	33.3	5	1	83.3	12	18	40.0
- 1.500.001 y más	6	4	60.0	8	2	80.0	6	4	60.0	10	-	100.0	8	2	80.0	38	12	76.0
Total	9	15	37.5	15	9	62.5	10	14	41.7	16	8	66.7	20	4	83.3	20	50	58.3

^{1/} La columna de los porcentajes para cada insumo indica el uso relativo al interior de cada tramo de valor de venta de la producción

^{2/} Las cantidades de esta columna no representan número de fincas totales

Estos factores permiten a los medianos empresarios disponer de áreas totalmente mecanizadas y a los pequeños empresarios que alcanzan 50% de mecanización. Su capital fijo (operacionalizado en el valor de implementos y maquinarias) oscila entre G 700.000 y G 2.500.000 y 21% las unidades productivas superan los G 2.500.00 en valor de implementos y maquinarias, lo que posiblemente indica que ya cuenta con tractores, sin dejar de practicarse el arriendo de maquinarias en la preparación de terreno, cuidados culturales y cosechas. Todas estas unidades se hallan muy estimuladas por los beneficios de la mecanización hasta tal punto que gran parte del excedente de la producción es invertida en la capitalización de su predio.

“El principal beneficio de la mecanización es que en un lugar donde antes ocupaban 20 personales ahora uno se arregla con uno solo, con un tractor y así se ahorra más y entonces se gana más. Además se gana en tiempo. El trabajo con azada y animales lleva mucho tiempo, y muchos riesgos”¹²⁷.

Estas unidades productivas son las principales destinatarias de los beneficios fiscales y legales para la adquisición de equipos y maquinarias a través de créditos productivos bancarios ya sean brasileños o nacionales, con tasas e intereses muy bajos.

Por otro lado, dada la alta asociación entre el valor de maquinarias e implementos con el valor de la producción, uso de tecnología y valor de producción vendida, se podría decir que estas unidades productivas son las de más alta productividad y más alto rendimiento relativo. De esta forma se ha encontrado que el 37.5% de estas unidades superan los G 1.500.000 como Valor del Ingreso Real y 33.3% oscilan entre G 500.000 y G 1.500.000, pudiéndose percibir así que el Ingreso Real (obtenido de la suma de los valores de toda la producción y otros ingresos con la diferencia de los gastos en fuerza de trabajo e insumos productivos e intereses bancarios o comerciales), está asociado a la relativamente alta composición técnica de la unidad, expresada en los valores de implementos y maquinarias.

b. Relaciones sociales

Relaciones sociales de producción

Las relacionales sociales que se generan en el interior de las medianas y pequeñas empresas capitalistas, se dan sobre la base de la identificación del propietario capitalista con el jefe de familia y la fuerza de trabajo con la fuerza de trabajo familiar, es decir, los hijos. La fuerza de trabajo no-familiar está constituida por pocos asalariados permanentes: uno o dos tractoristas, uno o dos personales que se encargan de hacer todos los trabajos brutos que no requieren especialización que se presentan en la unidad, percibiendo mensualmente un salario. El uso de la fuerza de trabajo familiar y la fuerza de trabajo no-familiar se da combinadamente en estas unidades con la predominancia de la última en la medida que su nivel de acumulación sea ya alto.

En caso de que el pequeño o mediano capitalista tenga varios hijos mayores, estos hacen de tractoristas cumpliendo así la función de obreros agrícolas semi-especializados, pero sin percibir un salario. Es decir, su relación con el jefe de familia no es de tipo capitalista entre propietarios y no-propietarios como base de la articulación de las relaciones, sino que se da como padre-

¹²⁷Entrevista a poblador de Pikyry.

hijos, girando de esta forma sobre vínculos familiares, en donde el joven colabora como hijo en la producción con su padre y a cambio el padre se encarga de su reproducción, enfrentando los gastos de alimentación, vestimenta, educación, salud y diversión. Es en este sentido que estas unidades mantienen rasgos similares a los de la agricultura “farmer” a ser descripta más adelante.

En caso de matrimonio de los hijos existe el compromiso de asignarle una porción de tierra con cierta infraestructura productiva para lograr independizarse de los vínculos familiares.

De esta manera la acumulación capitalista se encubre en relaciones familiares precapitalistas combinadas y subordinadas ya con relaciones explícitamente capitalistas. El tamaño de la tierra y la infraestructura productiva que el empresario-padre le da al hijo en concepto de patrimonio depende en realidad de la mayor o menor acumulación de capital de la unidad productiva paterna.

El empresario capitalista-jefe de familia, por lo general ya no participa directamente de las tareas agrícolas, solo supervisa, programa, planifica y decide qué plantar y luego dónde y cómo comercializar. Algunos propietarios que han alcanzado una cierta posición económica ya no viven en la unidad productiva sino que lo hacen en ciudades del Brasil, ya sea Foz o Curitiba, mientras que en las fincas se quedan los hijos mayores con el personal fijo¹²⁸.

Tomando en consideración el tipo de tenencia de la tierra del empresario-capitalista, se dan también algunos casos, aunque relativamente pocos, en que el capitalista-jefe de la familia es solo un capitalista-arrendatario, (como el caso del mediano empresario que estaba arrendando en los límites de la Colonia Itaipú, 400 hectáreas totalmente mecanizadas de un paraguayo) pero con suficiente capital operativo y con implementos y maquinarias modernas que arrienda simultáneamente en el vecindario.

En lo demás, estos empresarios capitalistas arrendatarios coinciden en todas las caracterizaciones con los empresarios capitalistas que son propietarios, pudiéndoles caracterizar a los dos por la nominación de capitalistas, ya que priman sobre las relaciones familiares, relaciones de tipo capitalista en la compra-venta de fuerza de trabajo en el mercado regional.

¹²⁸“Los grandes propietarios viven todos en Foz de Yguazú. Ellos tienen su casa acá, pero cuando comienzan a capitalizar, cuando pueden ellos dicen que tienen que llevar a sus hijos a estudiar y ya se van. Por eso yo digo que ellos no tienen intención ni interés de quedarse, porque ellos todo lo que ganan acá invierten nuevamente en Brasil, llevan de acá la divisa. En verdad que todos buscamos la comodidad, yo también voy a ir cuando pueda a Stroessner o a Asunción, pero después que uno tenga una forma de vivir. Por eso la mayoría de esos que tienen mucha tierra tienen sus casas en Foz, tienen su señora viviendo allá y ellos vienen todos los días a trabajar acá, dado que todos tienen coche”. Entrevista a informante calificado de Paraguasil (20).

Por otro lado, está también la relación con los temporales a los que contratan los propios empresarios capitalistas.

Estos subempleados son en su mayoría ex aparceros, minifundistas, ocupantes sin tierra o con muy poca tierra. Los propietarios muy pobres y aparceros, porcentageiros o medieros, al no poseer los recursos necesarios para acompañar el cambio de las técnicas de producción, son impulsados a migrar.

A su vez, son las unidades productivas empresariales con mayor Valor de Producción Vendida, las que tienen mayor capacidad de absorber a los personales itinerantes, dado que por el momento la mayoría de estas medianas y pequeñas empresas se encuentran aún en etapa de implementación. Puede verse por ejemplo en el Cuadro 6 que el 33.4% de los que poseen un Valor de Producción Vendida superior a los 150.000 absorben fuerza de trabajo por valor de G 50.000 a G 300.000 y 11.1% superan a los G 300.000 en empleo de mano de obra asalariada.

CUADRO 6

Propietarios de más de 100 hectáreas.

Valor de la mano de obra contratada, según valor de la producción vendida

Valor de la producción vendida	Valor de la mano de obra contratada						Total
	No pagó	1-10.000	10.001 a 50.000	50.001 a 150.000	150.001 a 300.000	300.001 y más	
-50000	1	-	1	1	-	-	3
50.000-100.000	-	-	-	-	-	-	-
100.001-500.000	3	-	-	1	-	2	6
500.001-1.500.000	-	-	1	1	1	3	6
1.500.001 y más	2	-	1	2	3	1	9
Total	6	-	3	5	4	6	24
		25.0	12.5	20.9	16.7	25.0	100.0

Relaciones de circulación

Por lo general estas unidades poseen sus propios medios de transporte para comercializar su propia producción, haciéndolo a través de la cooperativa de la que son socios, o por firmas particulares como ALPA COMINTER, etc., y ejerce al mismo tiempo la función de acopiador-intermediario de las cooperativas o las firmas particulares con respecto a los pequeños productores familiares con incipientes relaciones capitalistas y los pequeños productores familiares mercantilistas apropiándose de esta forma de una parte considerable del sobreproducto de estos segmentos con menores recursos y menor capitalización.

“Hay colonos acopiadores acá en la colonia que compran para las firmas grandes, ALPA, GRANESA. Y los precios que pagan son más o menos buenos. En un primer momento estaban mejor, estaba a 25 guaraníes el kilo y hasta 27 guaraníes el kilo y después vino la lluvia y pudrió la soja y entonces bajó el precio. Yo vendí mi soja a 24,5 guaraníes el kilo”¹²⁹.

Para ejercer esta función de acopiador-intermediario reciben dinero adelantando de las firmas como ALPA la que a su vez trabaja con el Banco Real, o de las otras firmas que trabajan también con otros bancos de capital brasilero.

La expansión de la modernización y la tecnología vuelve más dura la competencia entre estas unidades entre sí, provocando un proceso de concentración.

Este proceso de centralización de los recursos productivos, es el resultado de factores que vuelve compulsiva la introducción de cambios tecnológicos dada la creciente necesidad de estas unidades productivas de integrarse al financiamiento bancarios o al de firmas transnacionales que trabajan con el capital financiero de los bancos.

Aun cuando estas unidades son relativamente más fuertes para enfrentar con holgura los compromisos bancarios o crediticios y los fenómenos naturales desfavorables, pueden llegar a resentirse en años agrícolamente malos, en cuyo caso aprovechan esta situación para ir absorbiendo a los más pequeños e incapaces a entrar a competir con ellos. Son, en otras palabras, responsables de parte del proceso de concentración de la tierra en la región, mediante la incorporación de fincas vecinas que no pudieron reproducirse ante contingencias productivas adversas.

“Generalmente los que vienen a invertir su capital, ya están estabilizados en cuatro o cinco años de residencia y están ya mucho mejor aquí de lo que anteriormente estaban en el Brasil, porque ya en el Brasil ellos fueron colonos pequeños que no pudieron con los grandes, pero aquí vinieron con plata de allá y compraron grandes áreas de tierra y se convirtieron en colonos fuertes ya con implementos y maquinarias, con tierras totalmente mecanizadas, comienzan ya a trabajar bien, y a ser ellos los colonos fuertes acá”¹³⁰.

Los mecanismos de reproducción de estas unidades productivas descansan en parte en la sobre-ganancia de la que el empresario capitalista se apropia con el uso de la fuerza de trabajo no-familiar ya sea fija o itinerante, y en parte en el ciclo de circulación propiamente dicho, al ejercer la función de acopiador-intermediario y apropiarse de parte importante del sobreproducto

¹²⁹Entrevista con colono de Naranjal (51)

¹³⁰Entrevista a informantes calificados de Santa Rosa (44).

de los productores con menor capitalización. Otra parte es el resultado de la modernización, que al elevar la productividad determina y amplía el salario medio para los miembros de la familia (que en algunas circunstancias se traduce en excedente que se da al hijo en patrimonio cuando tiene que formar su propia familia e independizarse).

c. Tendencias

La tendencia más fuerte para estas unidades productivas es a la gradual y progresiva capitalización.

En la medida que se van capitalizando, las mismas van paulatinamente eliminando las formas precapitalistas de relación familiar, convirtiéndose en formas productivas más explícitamente capitalistas con la relación patrón-empresario y obrero rural fijo o changarín itinerante y temporal.

Por este mismo hecho, en la medida que se va elevando la densidad técnica del proceso productivo se va dispensando fuerza de trabajo, provocando de esta forma una tendencia hacia un empleo rural decreciente.

A su vez, esta tendencia del empleo rural decreciente genera un proceso de marginalización rural y urbana ya descrita en las unidades anteriores. Esta tendencia se puede ver observando el Cuadro 7 en donde un 40% de los que teniendo un Valor de Implementos y Maquinarias superior a los G 2.500.000 contratan personal solo por un valor de G 50.000 a G 150.000. Podría suponerse así que, el nivel de empleo se va reduciendo a medida que se va incrementando la capacidad productiva de la finca con el incremento de tecnología y el capital en implementos y maquinarias (es la tendencia si bien no muy clara que los datos obtenidos parece sugerir).

CUADRO 7

**Propietarios de más de 100 hectáreas.
Valor de la mano de obra contratada según valor de maquinarias e implementos**

Valor de maquinarias e implementos	No pagó	1-10.000	10.001-50.000	50.001-150.000	150.001-300.000	300.001 y más	Total
-50000	-	-	-	-	-	-	-
50.001-250.000	-	-	1	1	-	1	3
250.001-700.000	-	-	-	2	1	-	3
700.001-2.500.000	4	-	2	-	3	4	13
2.500.001 y más	2	-	-	2	-	1	5
Total	6	-	3	5	4	6	24

Por último, habida cuenta de la expansión tecnológica y la modernización, la tendencia hacia la monopolización de la tierra y la necesaria tecnificación de la producción agraria, conducen a estas unidades productivas a secundar a la gran empresa agrícola capitalista en el proceso de asfixia a las unidades productivas más pequeñas y débiles.

Este proceso de pauperización y de expulsión migratoria se agudizará seguramente con un aumento de la producción y con una baja de los precios. De este modo, las pequeñas propiedades se verán condicionadas a ser absorbidas por estas unidades empresariales medianas y pequeñas ya que sus costos de producción se reducen con la tecnología y la mecanización.

La modernización, al aumentar la productividad de estas unidades aumentó la producción nacional, beneficiando esencialmente a los medianos y pequeños empresarios capitalistas, receptivos a las innovaciones, con cierto nivel de capitalización que hace que puedan pagarlas, con garantías para conseguir créditos y, por último, capacitados económicamente para correr el riesgo de un eventual fracaso.

En cuanto a los pequeños productores y los trabajadores rurales sin tierra, no solo se beneficiaron muy poco con la modernización sino que han visto además disminuir fuentes de empleo, ya que con la introducción de maquinarias su fuerza de trabajo ha perdido importancia y valor y la tierra adquirió más rentabilidad.

2.2 Las consecuencias del modelo

En la sección anterior se intentó dar una visión de la forma cómo operan las principales unidades productivas agrícolas capitalistas en la región del Alto Paraná. Algunas de esas formas son netamente transicionales dándose el paso de una a otra con relativa rapidez mientras dura el proceso de consolidación de la frontera agrícola¹³¹. En el próximo capítulo se analizarán las organizaciones productivas en las que el jefe de familia participa como trabajador directo y en las que no se verifica necesariamente un proceso de reproducción ampliada del capital. O sea, formas semiempresariales y propiamente campesinas. Sin entrar por el momento en consideraciones acerca de si en el Paraguay se verifica o no un proceso masivo de descampesinización, o si por el contrario, las formas campesinas de producción agrícola tiendan a reproducirse permanentemente, es posible observar que no existe una tendencia lineal a nivel nacional (en muchos casos ni siquiera a nivel regional) sobre conformación de capas sociales rurales a partir de los reacomodos que sufre la estructura agraria productiva.

¹³¹Un tratamiento más detallado de este tema es hecho por Foweraker, Joe en *A Luta pela Terra*, Río, Zahar ED, 1982.

Los mismos procesos que conducen al desarraigo, la sub-asalarización y a la pauperización de las capas campesinas, impulsan el afianzamiento de vastos sectores poblacionales en el campo, e incluso tienden a devolverlos de la ciudad al campo, ya sea con migraciones selectivas o con sendos episodios de ocupación masiva de lotes ya sean fiscales o privados. Por lo demás, el grado aún incipiente de desarrollo capitalista en el campo hace que este desarrollo sea notablemente desigual, desperejo, heterogéneo, produciendo áreas geográficas, rubros y ciclos de procesos técnicos de producción que se modernizan, mientras que otras áreas, cultivos y tipos de labores, permanezcan “atrasadas” con respecto a aquellas¹³². Algo más aún en relación a los procesos cruzados de re-descampesinización, la extraordinaria vulnerabilidad del infanto-capitalismo doméstico con respecto a los precios internacionales de dos rubros de producción, hace que en los últimos años se esté asistiendo a un vaivén en el comportamiento productivo del sector campesino: malos años de cosechas o precios pagados en finca, son seguidos de ciclos agrícolas mucho más volcados a rubros de subsistencia, con lo cual este ciclo se caracterizará por buenos precios a los pocos productores de rubros de renta, lo que tiene el efecto de invertir en los planes productivos a nivel de fincas campesinas para el próximo ciclo. Esta falta de comportamiento monótono de precios, asistencia crediticia y técnica del sector público, a lo menos desconcierta a las propias tendencias, que en el mediano plazo recesivo que se está viviendo desde fines del 81, tiene un efecto de empobrecimiento parejo de las capas sociales rurales.

En esta sección se pretende analizar el comportamiento de algunos indicadores del comportamiento general de la estructura, que muestran la forma como opera el capital privado volcado al apoyo del modelo agroexportador. Un sector privado que en el país está liberado por el capital financiero del cual depende el movimiento de las operaciones de cosechas y exportaciones en lo que respecta al sector rural. El capital financiero si bien hegemónico y notablemente más dinámico¹³³ que los demás sectores capitalistas, adopta sin embargo una variedad de modalidades que afectan y determinan la evolución de la agricultura.

2.2.1 La apropiación del suelo

Como primera forma de consolidación del capital privado en la agricultura debe apuntarse la nueva modalidad que ha adoptado el viejo proceso de la concentración fundiaria en el país.

¹³²Un fenómeno similar ha sido encontrado para el caso ecuatoriano. Martínez, Luciano. De Campesinos a Proletarios, Quito, ED El Conejo, 1984.

¹³³Fernando Vera “Evolución y tendencias del Sistema Financiero Paraguayo” En Economía del Paraguay, Asunción, CPES, 1984.

En el Cuadro que se presenta abajo se intentó reunir la información disponible de los tres censos agropecuarios existentes en el país.

CUADRO 8
Distribución de explotaciones y superficie, según tamaño (en %)

Tamaño	% de superficie			% de explotaciones		
	1943	1956	1981	1943	1956	1981
Hasta 5 has.	5.6	1.0	0.8	48.1	45.8	36.8
6-20 has.	19.6	3.3	4.7	42.6	40.3	41.5
21-100 has.	15.1	3.1	6.6	7.9	10.6	17.5
101-1000 has.	32.5	5.9	9.9	1.3	2.3	3.3
1001 y más has.	26.6	86.7	78.0	0.2	1.0	0.9
Total	2,059	16,817	21,425	94,495	149,614	248,903

Fuente: Censo Agropecuario Nacional. 1943, 1956, 1981

Es de notar que durante el primer periodo intercensal hay un proceso intenso de polarización en la propiedad de la tierra. Por un lado, las pequeñas propiedades o posesiones de menos de 5 hectáreas ven reducidas drásticamente la extensión de sus tierras. Es el proceso de manifundización que se da ante la inercia del sector público de la época en materia de colonización. Por otro lado, el sector privado tiene volcado sus intereses principalmente en la actividad extractiva forestal y la ganadería, impidiendo entonces con sus latifundios la expansión de la frontera agrícola. Este periodo incluye un tiempo político particularmente agitado y un tiempo económico caracterizado por el estancamiento, la desvalorización de la moneda, inflación y ausencia de inversiones productivas. Es el momento del auge de la madera y de la consolidación de los aserraderos, así como de los grandes emprendimientos ganaderos en Ñeembucú, Misiones y Pdte. Hayes. El golpe de Stroessner y sus consecuencias a nivel social y económico deben a su vez esperar momentos diferentes. Presionado por los pynadi del 47 (y con esto por el poder campesino que virtualmente implicó la continuidad de los gobiernos colorados), y por la densidad demográfica y política que se iba gestando en los Departamentos de la zona central, se inaugura un vasto programa de colonización que tiende a desconcentrar la propiedad de la tierra¹³⁴. Desafortunadamente no se cuenta con un censo agropecuario hacia fines de los '60 o comienzos de los '70, periodo en el cual se hubiera podido encontrar quizás la más baja concentración fundiaria desde la pre guerra Grande. Stroessner y su administración solo en

¹³⁴Frutos, Juan Manuel. "Con el Hombre y la Tierra hacia el Bienestar Rural". Cuadernos Republicanos, Asunción, 1982.

1972 puede asistir a un auge de la economía. Esta vez, ya no inserta en un inseguro mercado sub-regional (la Cuenca del Plata), sino en el mundial. La soja y el algodón, Itaipú y el contrabando, no solo mantienen durante 9 años el PIB en una situación boyante, sino que ciertos sectores sociales autóctonos logran generar o apropiarse (solos o en asociación con el gran capital extranjero y transnacional) de un volumen de riqueza inimaginable solo años antes. Esta fracción de la burguesía, que es parte del o aliada al Partido y/o al ejército por cualquiera de las cuatros actividades recién citadas, asistida por sus importante socios extranjeros, invierten sus sobreganancias en el más lucrativo de los negocios de la década; la circulación del dinero o la propiedad de la tierra.

Es entonces sobre la base de estas nuevas actividades que suponen la “modernización” del proceso técnico de la producción agrícola, que se inicia un nuevo ciclo de concentración de la tierra. Según el director del IBR¹³⁵ en el periodo 1954-1981 fueron creadas en todo el país 578 colonias, con un total de 115.486 lotes, afectando 2.773.464 hectáreas en la Región Oriental, y 4.602.450 has en el Chaco. A pesar de este indudable crecimiento del proceso de repartición de tierras, los indicadores (registrados en el cuadro anterior) vuelven a mostrar en 1981 un nivel muy similar de concentración fundiaria al existente en 1956. Esto significa que a pesar de los esfuerzos gubernamentales declarados por resolver el problema de la asignación de lotes, el sector privado ha continuado apropiándose de las tierras, nuevas y/o las ya habilitadas. Este punto es precisamente el importante de rescatar. El proceso de asignación de lotes entre 1956 y 1981 se hace casi en su totalidad incorporando tierra de monte a la actividad agropecuaria. Esta tierra es repartida primero a familias campesinas para su habilitación (desmonte, destoque, introducción de rubro de subsistencia), y reapropiada posteriormente por las grandes, medianas y pequeñas empresas agrícolas y por el capital financiero especulativo que las mantiene como reserva de valor. Para explicarse los actuales índices de concentración del suelo rural, luego de haberse realizado una expansión tan vigorosa de la frontera agrícola, es necesario admitir una expansión aún más violenta de minifundios y hasta de parvifundios¹³⁶, coexistiendo en una nueva modalidad con la empresa capitalista o el latifundio financiero. El hecho de que en 1943 existieran 154 propiedades mayores de 1.000 hectáreas, que en 1956 estas fueran 1.549 y en 1981 las mismas llegaran a 2.193, muestra a la vez la expansión de la

¹³⁵Frutos, J.M. 1982, op.cit.

¹³⁶Concepto utilizado para tierras rurales que se miden en metros cuadrados según Aubry, Andrés. “Los campesinos ante el embate tecnológico” en IFDA Dossier, No 45, Enero/febrero 1985, pp. 3-11.

gran propiedad en términos absolutos, así como su impacto relativo sobre la distribución de tierras, tomando en cuenta que mientras en el censo de 1943 se registraron 2.058.793 hectáreas, en 1981 se registraron 21.425.000.

2.2.2 La producción agrícola de exportación

En el Cuadro 9 que aparece más abajo se muestran algunos indicadores de la notable conversión de la estructura productiva agropecuaria del país durante los últimos 23 años. La carne y la madera como rubros tradicionales de producción y exportación, ven disminuir su participación de modo drástico: de representar casi el 54% de las exportaciones nacionales en 1960, apenas conservan el 10% de las mismas en 1983. Inversamente, la soja y el algodón, cuya participación en las exportaciones era entonces prácticamente nula, pasan a representar las tres cuartas partes de las mismas en 1983.

CUADRO 9
Cultivo de algodón y soja y exportaciones (1960/83)

Año	Has. Cosechadas (x 1000)				Exportaciones en miles de US\$						Total
	Soja	Algodón	Soja	%	Algodón	%	Carne	%	Maderas	%	
1960	1.3	s/d	-	-	367	1.4	9,489	35.2	5,032	18.6	26,978
1970	12.2	60.0	-	-	1,880	4.0	14,851	31.2	7,998	16.8	47,575
1975	180.4	109.9	20,220	11.4	22,211	12.6	34,199	19.4	27,861	15.8	176,711
1980	400.6	242.8	57,227	18.4	114,392	36.9	4,171	1.3	66,329	21.4	310,230
1983	678.9	294.0	101,990	31.7	139,500	43.4	12,488	3.9	19,084	5.9	321,663

Fuente: Boletín Estadístico, varios años, BCP

Esta expansión agrícola, y principalmente el cultivo de la soja, se realiza sobre un nuevo tipo de unidad productiva y en un área geográfica específica. Así para el ciclo agrícola 83/84 tres Departamentos (Alto Paraná, Itapúa y Canindeyú) tenían el 85% de la superficie cultivada con soja de todo el país¹³⁷, y aportaban el 88.5% de las 970,4 mil toneladas producidas ese año. Son particularmente llamativos los casos de los Departamentos de Alto Paraná y Canindeyú, en los cuales en el año 1973 se habían plantado 13.4 y 2.0 mil hectáreas del producto, mientras que 10 años después esas superficies eran respectivamente de 249.8 y 80.9 mil hectáreas esto quiere decir que en un lapso de 10 años se afectan a dichos cultivos 315.00 hectáreas. Aunque no se dispone de la cifra para 1983, las tierras de cultivo de ambos Departamentos alcanzaban a 401.9 mil hectáreas en 1981, de todos modos, sirve para dar

¹³⁷M.A.G. Encuesta Agropecuaria por Muestreo. Asunción, 1984.

una idea de la importancia que la soja tiene en dichos Departamentos. Existe pues en la región estudiada una muy fuerte especialización productiva.

Por otro lado, se decía más arriba que estos cultivos de exportación se asientan sobre cierto tipo de unidades productivas. Tomando comparativamente los datos suministrados por la Encuesta Agropecuaria por Muestreo del año 72 y el Censo del 81, se observa que el tamaño promedio del cultivo de soja pasa de 4 has a 3.4 has a nivel nacional y de 5.8 has a 18 has en Alto Paraná. Esto significa que mientras en 1971 el producto era cultivado en predios relativamente pequeños, con el curso de los años se fue volviendo un cultivo de propiedades mayores. El 63% de la producción nacional de soja proviene de propiedades cuyos tamaños oscilan entre 50 y 500 has. Siendo el estrato de fincas entre 100 y 200 has el que mayor volumen de producción aporta y el que mayor área de cultivo destina a este producto. En este mismo estrato se ubican las fincas que mayor porcentaje de tierra dedican a la soja, sobre el total de tierra cultivada con cultivo de renta¹³⁸.

Por lo dicho anteriormente puede desprenderse que el eje Este de la Región Oriental ha contribuido decisivamente a la consolidación del modelo primario exportador del país, que su principal contribución agrícola se ha procesado por vía de la soja, y que para su producción el aporte hecho por sectores semiempresariales y empresas agrícolas ha sido decisivo. El algodón, cultivo de pequeños campesinos, estuvo prácticamente ausente en Alto Paraná hasta 1978, y en 1981 el Departamento solo tenía un 5 % de la tierra sembrada con dicho cultivo a nivel nacional, aportando tan solo 5,4% de la producción nacional de la fibra.

CUADRO 10

Incremento de la participación del algodón y la soja en el total de las exportaciones (en miles de U\$S)

Año	Export. Totales	Fibra de algodón		Semilla de soja	
		U\$S	%	U\$S	%
1972	86,188	3,815	4.4	3,844	4.5
1973	126,927	11,622	9.2	10,365	8.2
1974	169,808	16,500	9.7	14,975	8.8
1976	181,834	34,610	19.0	32,220	17.7
1977	278,891	80,487	28.9	56,209	20.2
1982	329,784	122,415	37.1	89,612	27.2

Fuente: Boletín Estadístico, varios años, BCP.

¹³⁸Entre los cuales se incluyó el algodón, la caña de azúcar, el trigo, el tabaco y la soja.

Como puede observarse, el crecimiento en la participación relativa de los dos rubros principales en las exportaciones del país se expande fuertemente en solo 10 años. Mientras en los primeros años del “boom” (72-74) el aumento en las exportaciones de soja y algodón explica poco más de una cuarta parte del monto absoluto del crecimiento de las exportaciones totales, en ciertos periodos (74/76 y 77/82) el crecimiento absoluto de las divisas ingresadas por exportación de algodón y soja es superior al incremento absoluto de las divisas por el total de las exportaciones. Este hecho significa que dichos productos han crecido a expensas (y no más velozmente) de otros rubros de exportación, lo cual implica a su vez que los exportadores de aquellos rubros de exportación desplazados, han reconvertido su producción, o desaparecieron del mercado, o que dichas exportaciones de registradas pasaron a ser “no registradas”.

El que se haya dado esta especialización en soja, en ese tipo de unidades, supone la presencia de fuertes estímulos tanto por parte del sector público, como de ciertos sectores del capital privado en apoyo a la producción y exportación de las semillas y sus derivados.

2.2.3 *El soporte financiero*

La expansión del sistema financiero nacional se realizó a un ritmo comparable, en algunos años superior, al crecimiento de los rubros más dinámicos de la agricultura, el comercio y la construcción durante la década del 70. De los 20 bancos existentes en el país en 1984, 16 son de capital extranjero y/o transnacional (entre ellos 3 tienen una minoritaria participación accionaria nacional), solo cuatro bancos son de capital y administración paraguayos¹³⁹. En 1970 había en el país 10 bancos y en 1960 solo 5. Existen otros indicadores igualmente elocuentes sobre el crecimiento del sector finanzas. Así, “los agregados monetarios-financieros se incrementaron no solamente a tasas mucho más elevadas que las del valor del PIB nominal, sino que también subieron en la relación (coeficiente) entre la acumulación del acervo financiero (stocks) y el flujo anual de producción e ingreso”¹⁴⁰. Vera menciona que mientras entre 1960 y 1983 el valor nominal del PIB se multiplicó unas 22 veces, la expansión monetaria medida por el valor monetario a precios corrientes de la producción total se multiplicó unas 60 veces. Suministra además los valores del “coeficiente financiero” que mide la relación entre el total consolidado de las cuentas activas y pasivas del sistema financiero, y el PIB

¹³⁹Vera, F., 1984, op.cit. Buena parte de los datos referidos en esta sección es tomada de esta referencia, en la que se encuentra un tratamiento detallado del tema.

¹⁴⁰Vera, F., 1984, op.cit. 249

nominal del año. Este coeficiente que era del 17% en 1960, llega a 45% en 1980, y se mantiene en 43% en 1983.

En términos generales, el crédito bancario (público y privado) se caracteriza por fuertes distorsiones en cuanto a su destino; hay así una fuerte concentración en algunas ramas de actividad (comercio específicamente), y en cuanto a su localización geográfica en el área de Asunción. Existe, en suma, una escasa diversificación de la oferta de dinero, como se trata de indicar en el cuadro 11.

CUADRO 11

Distribución del crédito al sector privado por algunas actividades económicas, según origen del crédito (1960-1983). Saldos en miles de millones de G y porcentajes

Origen del crédito	Agricultura		Exportación		Otros		Total	
	G	%	G	%	G	%	G	%
1960 1. Del sector privado	1.3	100	-	-	1.9	57.6	3.2	65.3
2. Del sector público	-	-	0.3	100	1.4	42.4	1.7	34.7
3. Total	1.3	100	0.3	100	3.3	100	4.9	100
1970 1. Del sector privado	4.4	97.8	0.2	100	5.8	46	10.4	54.4
2. Del sector público	0.1	2.2	1.8	90	6.8	54	8.7	45.6
3. Total	4.5	100	2	100	12.6	100	19.1	100
1980 1. Del sector privado	14.2	80.7	0.2	1.3	45.1	44.9	59.5	44.7
2. Del sector público	3.4	19.3	15	98.7	55.3	55.1	73.7	55.3
3. Total	17.6	100	15.2	100	100.4	100	133.2	100
1981 1. Del sector privado	17.5	81	0.3	2.2	55.9	45.2	73.7	46.3
2. Del sector público	4.1	19	13.4	97.8	67.9	54.8	85.4	53.7
3. Total	21.6	100	13.7	100	123.8	100	159.1	100
1982 1. Del sector privado	20.7	85.9	0.2	1.6	63.4	45.9	84.3	48.3
2. Del sector público	3.4	14.1	12.3	98.4	74.6	54.1	90.3	51.7
3. Total	24.1	100	12.5	100	380	100	174.6	100
1983 1. Del sector privado	24.5	83.9	0.2	1.3	65.8	47.5	90.5	49.4
2. Del sector público	4.7	16.1	15.1	98.7	72.8	52.5	92.6	50.6
3. Total	29.2	100	15.3	100	138.6	100	183.1	100

Fuente: Boletín Estadísticos, varios años, BCP

El primer hecho notorio, según estas cifras es el origen del financiamiento a la agricultura. Puede verse que la participación del capital bancario privado no se orientó ni se orienta a financiar cultivos u otro tipo de actividades agrícolas. Es el sector público el responsable principal de acercar el crédito a

los agricultores o empresas que tienen acceso a él. No obstante, puede observarse que durante la década del 70 (cuando se instalan la mitad de los bancos existente hoy en el país) hay un leve repunte en la participación del crédito privado a la agricultura, llegando en 1980 a representar casi el 20% del monto total destinado al sector. Este aumento puede atribuirse en parte a la Resolución No 3, inserta en el Acta No 40 del 10 de marzo de 1972 del Banco Central del Paraguay (tiene modificaciones posteriores) en el cual reglamenta el Régimen de Cartera mínima, según el cual se obliga a los bancos privados a destinar parte de su cartera de préstamo al sector productivo y a la agricultura preferentemente, se fijaron también para esos préstamos tasas preferenciales de redescuento¹⁴¹. Durante este periodo el BCP creó también el Fondo Especial de Desarrollo que opera a través de la banca comercial con fondos principalmente externos (BID y Banco Mundial) y orientado a tres programas; el de empresas rurales, el de “garantía para préstamos productivos” a pequeños empresarios, y el desarrollo industrial y turístico a largo plazo.

No obstante, este empuje del sector estatal, el crédito orientado a la agricultura sobre el total de los préstamos de la banca pública y privada decrece de un 26.5% en 1960 a un 23.6% en 1970, a un 13.6% en 1980, para repuntar hasta un 15.9% en 1983¹⁴². Inversamente, el crédito privado está orientado más al financiamiento de las exportaciones (esto en lo que hace a soporte a actividades vinculadas al agro) en donde la participación del crédito público es insignificante, la proporción de la cartera total de préstamos del país asignada a la exportación se expande notablemente durante la década del 60; pasa del 6.1% a 10.5%, se estabiliza durante los años 70 y decrece en los tres primeros y recesivos años de la década del 80 hasta alcanzar un valor relativo de 8.4% en 1983.

Los principales beneficiados por el crédito a la agricultura son los productores de soja y trigo nucleados en la Cámara Paraguaya de Exportadores de Cereales y Oleaginosas (CAPECO); medianos productores, cooperativas grandes y empresas agrícolas, y los industriales que desmontan el algodón, nucleados en la Cámara Paraguaya de Algodón (CPA)¹⁴³.

¹⁴¹En fecha 1 de noviembre de 1985 el BCP en otra resolución, fijó para los bancos comerciales que estos deberán destinar un 15% de sus carteras mínimas para el cultivo de la soja, que podrían efectuar operaciones de redescuento para cubrir hasta el 10% de sus respectivas carteras mínimas, y que para dichos préstamos aplicarían una tasa de interés del 12% anual, más una comisión del 5%. Patria, 01-1-85, p.9.

¹⁴²Información obtenida a partir del Cuadro anterior.

¹⁴³En 1985 estos industriales recibieron un financiamiento de G 10.000 millones (US\$ 29,4 millones al cambio de 340) otorgados a 120 y 180 días de plazo, con un interés del 14.5% incluida la comisión, para levantar la cosecha del ciclo 84-85. El supuesto era que con ese préstamo podrían pagar al productor los G 115 por kilo de algodón en rama estipulado como precio de referencia por el Gobierno. Un gran escándalo rodeó a este préstamo que al parecer

Y aquí de hecho, prácticamente acaba el mercado formal del dinero para la agricultura, una parte mínima de los préstamos del Banco Nacional de Fomento, del Crédito Agrícola de Habilitación y del Fondo Ganadero llegan al sector campesino, el cual prácticamente no accede al crédito comercial.

El crédito otorgado por los comerciantes y/o acopiadores es la única fuente de financiamiento para la mayoría de las pequeñas unidades campesinas. Este crédito está ordinariamente más orientado al suministro de mercaderías (de almacén) e insumos, y solo una parte se realiza en efectivo. Esta red de pequeños acopiadores y comerciantes se beneficia de tasas de interés usuarías, conformando un mercado informal del dinero, responsable en buena parte del empobrecimiento campesino. Sin embargo, por el volumen del dinero manejado, y su omnipresencia en el sector rural esta red es igualmente responsable de buena parte de las ganancias que genera la circulación del dinero, el cual puede tener diversos orígenes, pero cuya principal fuente suelen ser, los propios silos o empresas desmotadoras, las cuales mientras pagan tasas de interés correspondiente a préstamos de fomento (14-18%) prestan a los acopiadores a tasas más altas, los cuales a su vez prestan a los campesinos a tasas aún más altas, erráticas y no cuantificables.

En otras palabras, la circulación del financiamiento para las actividades agrícolas no solo no se reduce el crédito institucional (bancarios y de cooperativas), sino que una parte desconocida pero considerable se procesa en un mercado subterráneo a tasas notablemente superiores a las oficiales. Tampoco debe ignorarse –al menos en Departamentos como Amambay, Canindeyú y Alto Paraná- el crédito suministrado por filiales de bancos brasileños que operan en territorios de aquel país beneficiando a prestatarios connacionales con residencia en dichos Departamentos paraguayos de frontera.

2.2.4 La intervención privada en la comercialización

Se analizarán brevemente y solo en forma parcial los dos circuitos principales del ciclo completo de la comercialización de productos agrícolas. El primero de ellos, el que se establece entre la finca del productor y el silo, la desmotadora o planta procesadora. El segundo, el que existe entre estos exportadores y el destino final de la producción, con énfasis especial en aquellos productos destinados a la exportación.

fue desviado para la compra de dólares en el mercado paralelo y posterior reventa. Última Hora, 15-03-85, p.12.

a. La etapa finca-planta

Según aparece en el Plan Nacional de Desarrollo, la inestabilidad de los precios y de los mercados “constituye la traba fundamental para que el productor se sienta motivado hacia metas de crecimiento más ambiciosas”¹⁴⁴. Fletschner menciona este hecho cuando afirma que mientras los precios de toda la economía (en los últimos 25 años) han crecido 629% ... los precios agropecuarios en igual tiempo, solamente han aumentado el 594%”¹⁴⁵. Situación que se ha deteriorado a partir de 1977 y hasta 1982 periodo en el cual mientras los precios de la economía (1977=100) aumentaron 93%, los agropecuarios lo hicieron en solo un 66%. Por su parte, tomando como base 100 el año 1970, los jornales agrícolas medios reales que habían alcanzado un pico de 134.5 y 127.2 para “libre” y “seco” respectivamente en 1980, cayeron en 1984 a 118.9 y 102.2. Mientras tanto, la variación anual media de los precios internos al consumidor desde 1977 había crecido en un total acumulado de 125.2%¹⁴⁶.

Una apreciación del efecto de la intermediación sobre los precios internos puede tenerse cuando se verifica que en tanto en el periodo 77-84 el índice de precio mayorista total creció acumuladamente en 131.8%, los precios mayoristas de productos agropecuarios lo hicieron a un total acumulado de 146.4%, estos agentes sociales se muestran así como responsables directos del aumento del costo de vida. El capital comercial volcado al negocio de la compra-venta de bienes salario de origen agropecuario, tiene así un efecto de neto deterioro del costo de vida, en tanto, los productores rurales campesinos ven disminuidos sus salarios y la retribución en valores reales a su producción.

Otro problema que afecta a la comercialización y admitido por el propio MAG¹⁴⁷ es que ésta tiene un carácter eminentemente sectorial y que además solo existen canales y planificación para ciertos y determinados rubros agrícolas (naturalmente, aquellos destinados a la exportación). El carácter sectorial se refiere a que es realizado exclusivamente por el sector privado (así lo afirma el Plan Nacional de Comercialización Agropecuario 1985/89 [PNCA] al cual hace referencia el suelto periodístico), cuando lo que debería proponerse es una mayor imbricación de aquel con el sector público. Pues bien, el

¹⁴⁴Secretaría Técnica de Planificación. Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 1977-81, Anexo I, Asunción, STP, 1976.

¹⁴⁵Fletschner, Carlos “La realidad socioeconómica del sector agropecuario” en Fletschner, C. y otros Economía del Paraguay Contemporáneo, CPES, Asunción, 1984, p. 21

¹⁴⁶CEPAL, Estudio Económico para América Latina y el Caribe. 1984. Paraguay. CEPAL, LC/L. 330/Add. 16, Agosto 1985.

¹⁴⁷Última Hora, 26.01.85, p. 18

hecho de ser sectorial y de estar –la comercialización– actualmente diseñada solo para algunos productos, tiene una única consecuencia de importancia, y es el control oligopsónico del mercado por parte de pocas empresas y de sus redes de intermediación¹⁴⁸.

El que la comercialización sea fluida para los productos de exportación no significa que no exista una pauta para la comercialización de los productos de subsistencia del sector campesino, solo que esta tiende a ser mucho más errática ya que está regida por mecanismos mucho menos formales de control y regulación, en manos ordinariamente de “autoridades” de todo tipo (administrativas y políticas). El resultado es un desestímulo a la producción y comercialización de estos productos de pan llevar, los cuales están efectivamente regulados por el comercio de contrabando dependiendo de las oscilaciones a que remite a nuestra moneda la rígida política monetaria del país. De este modo, el mercado más dinámico de productos y de precios de los países vecinos socava cualquier programación destinada a la diversificación productiva a nivel de finca para abastecer alimentariamente a la población. El contrabando a su vez está también bajo control de aquellas mismas autoridades políticas y administrativas, quienes regulan las compuertas de la producción nacional o del abastecimiento por contrabando según los niveles de lucro que se generan coyunturalmente por uno u otro flujo.

No resulta pues desatinado que el PNCA proponga los siguientes “criterios estratégicos”. 1. Homologación del nivel de precios del mercado doméstico paraguayo con el de los mercados de países limítrofes, 2. Integración comercial sub-regional con los países de la Cuenta del Plata, especialmente Brasil, Argentina y Uruguay, 3. Diversificación de mercado de exportación hacia Latinoamérica, 4. Intercambio comercial por medio de productos, 5. Diversificación de productos, 6. Desarrollo de una estrategia integral de ámbito nacional para la comercialización de los pequeños productores, 7. Enfoque por programa áreas-problemas, y 8. Enfoque intersectorial en la ejecución de la política comercial.

Estos criterios estarían concretados en varios programas dentro del Plan: a. programa de almacenamiento, manejo, conservación y transformación de productos agropecuarios, b. programa de estabilización, c. programa de abastecimiento alimentario, d. programa de comercialización para pequeños agricultores, y e. programa de fomento y diversificación de exportaciones.

¹⁴⁸Según la oficina Fiscalizadora de Algodón y Tabaco (OFAT), perteneciente al MAG, para el ciclo 83/84, 23 desmotadoras compraron la totalidad de la 299.093 tonelada de algodón producido en el país, y de estas solo cinco (CAPSA, América Textil, Vargas Peña Apezteguía y Algodonera Areguá) compraron el 55% de esta producción nacional total. Patria, 20-01-85, p. 12

La pauta de comercialización del sector campesino estuvo tradicionalmente y sigue estando, marcada por características rígidas; ausencia de instancias organizativas autónomas que le permitan al sector una posición más ventajosa de negociación, falta de capacidad de almacenamiento, venta principalmente en finca y/o acopiadores locales, bajos precios, manipulación del mercado por parte de dichos agentes de intermediación, pago en especie ordinariamente para cubrir deudas ya asumidas por el productor, falta de canales de comercialización para rubros de subsistencia. Este punto se discute a mayor nivel de detalle en el capítulo 5.

b. La etapa exportadores-mercado final

Los puntos a ser debatidos brevemente se refieren a precios, transporte, almacenamiento y gastos de exportación. Aspectos éstos en donde si bien el Estado cumple una función de soporte, el protagonista principal es el sector privado el cual controla aspectos vitales de la circulación de la producción nacional. En esta etapa de comercialización, la injerencia del capital privado-nacional y principalmente extranjero y transnacional, es decisiva.

En cuanto a precios, ha podido observarse durante los últimos años, principalmente desde el bienio 76/77, un marcado descenso de los mismos para los dos rubros principales de exportación del país.

CUADRO 12

Evolución de los precios externos (real) de soja y algodón (1970=100)

Año	Semilla de soja	Aceite de soja	Algodón
1975	85.4	92.5	85.7
1976	88.0	70.6	119.0
1977	98.0	85.1	101.9
1978	85.3	81.7	91.6
1979	78.7	74.5	81.2
1980	64.2	54.9	80.6
1981	63.2	47.1	74.1
1982	55.6	42.9	65.2
1983	67.6	53.5	80.2
1984	69.7	75.2	77.6

Fuente: CEPAL. 1985. op.cit. p. 20

Si a esta caída tan abrupta de los precios reales se le agrega la política de regulación monetaria del Banco Central, que obliga a los exportadores a recibir parte de las divisas al cambio oficial (de G 320 por US\$ cuando en 1985

el paralelo estuvo a un promedio de G 700), es posible explicarse los precios pagados en finca al productor. Pero estos dos factores; precios internacionales y regulaciones monetarias y arancelarias (aforos) no son los únicos determinantes de aquellos bajos precios. Orlandi¹⁴⁹ encuentra que del precio de la tonelada de algodón FOB Asunción, el precio pagado al productor representa el 20% del valor del producto (sin descontar los costos de producción), y la ganancia del desmotador (una vez descontados los costos de producción) asciende al 22% del producto, siendo la ganancia promedio del acopiador del orden del 6%.

El problema del almacenamiento de la producción nacional de granos (y entre éstos los principales son la soja y el trigo) radica en que el sector público tiene un escasísimo poder de disuasión frente al control que sobre el tolenaje métrico de ensilaje de la producción nacional, tiene el sector privado.

CUADRO 13
Capacidad de almacenamiento de granos según tipo
(en toneladas métricas en Ene/85)

		Silos	Galpones	Total
Públicos MAG	Existentes	24,590	10,000	34,590
	En construc.	37,500	12,000	49,500
	Total	62,090	22,000	84,090
Privados	Existentes	243,044	434,280	677,324
	En construc.	-	-	-
	Total	243,044	434,280	677,324
Total	Existentes	267,634	444,280	711,914
	En construc.	37,500	12,000	49,500
	Total	305,134	456,280	761,414

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Los empresarios privados en la agricultura detentan el 91% de las TM disponibles en los silos, y el 97.7% del TM de almacenamiento en galpones. Es difícil en estas circunstancias por parte del sector público, poder llegar a planificar la comercialización de la producción cuando deberá negociar, en condiciones desiguales y de dependencia con empresas y cooperativas, aspectos tan importantes para un país agroexportador como es el secado, la

¹⁴⁹Orlandi, Alberto "La exportación de productos básicos desde América Latina". Entrevista de la CEPAL, N° 22, Abril 1984.

clasificación, la sanitación y el mantenimiento adecuado de los stocks para la exportación.

Otra distorsión está dada por la ubicación geográfica de este sistema de silos y galpones.

CUADRO 14
Producción de soja y trigo por algunos departamentos y
TM de ensilaje (en porcentaje)

Dptos.	Soja	Trigo ^{1/}	(Fines del '84)	
			Silos	Galpones
Alto Paraná	40.5	16	15.3	14.0
Canindeyú	10.7	s/d	5.9	8.8
Itapúa	37.3	70	26.1	36.8
Resto	11.5	s/d	52.7	40.4
Total	100	100	100	100

^{1/} Datos sobre hectáreas sembradas

Fuente: Cuadro anterior

Puede observarse como no existe ninguna correspondencia entre principales Departamentos productores de granos, y ubicación de silos y galpones. Esto significa, entre otras cosas, un mayor costo de la producción por el encarecimiento producido por fletes internos, antes que la producción traspase las fronteras nacionales.

Otro tema, es finalmente el del transporte y otros costos atribuibles a la condición mediterránea del país. El transporte de los cargamentos de exportación e realiza casi en su totalidad en cargueros de matrícula extranjera. El medio más común es el transporte carretero y el destino más frecuente para arribar a un puerto de ultramar es Paranaguá (Brasil). Así, de las 970.4 mil toneladas exportadas en 1984, seiscientos mil salieron por esta vía a ese puerto¹⁵⁰. La participación del sector público en estas actividades de transporte es insignificante, reduciéndose al exiguo cargamento que es transportado por la Flota Mercante del Estado (FLOMERES), desde Asunción a los puertos argentinos y uruguayos. El sector privado de nuevo, es el que para estos servicios establece precios y condiciones.

El otro factor, que al volver menos competitivas las exportaciones paraguayas, determina una reducción final de los precios pagados al productor, es el así llamado Costo de Mediterraneidad. La distancia promedio que las cargas paraguayas debe recorrer hasta alcanzar un puerto de ultramar es de

¹⁵⁰Hoy, 9-11-85, p.11

unos 1.200 km. Salvar este trayecto supone entonces un componente de mediterraneidad geográfica, y otro costo atribuible al tránsito por territorio extranjero. La reducción de los mismos es materia de interés para las empresas exportadoras, las cuales presionan al sector público a realizar gestiones tendientes a esa reducción. Así deben entenderse las permanentes reuniones que realizan funcionarios de la Cancillería paraguaya, del MAG, del Centro Paraguayo de Promoción de las Exportaciones, con organismos como el Grupo Ejecutivo del Movimiento de Zafras, del Ministerio de Agricultura del Brasil, con la Administración de Entrepuestos del Depósito Franco Paraguayo de Paranaguá, con la administración rodoviaria de aquel país, o con autoridades argentinas y uruguayas.

Según Orlandi¹⁵¹ el costo de transporte fluvial de la tonelada de algodón Asunción-Buenos Aires representan el 30.7% del costo total de transporte hasta Liverpool, y representa junto con los gastos de transbordo, el 3 por ciento del precio CIF de la tonelada en dicho puerto inglés. Una información más detallada de estos costos está reunida en el Cuadro siguiente¹⁵².

El impacto del costo del transporte y tasas de tránsito se eleva unitariamente en la medida en que las exportaciones nacionales tienen un escaso valor agregado (principalmente fardos de algodón y semillas de soja); otro factor que tiende a elevar dichos costos es la presencia importante del transporte carretero en términos relativos, el cual tiene la característica de ser más rápido (que el fluvial y el ferrocarril), y de menor tonelaje de carga por unidad móvil. Estos factores que inciden en los costos de exportación benefician a empresas transportadoras privadas y son traspasados por las empresas exportadoras a los proveedores de materia prima.

¹⁵¹Orlandi, A., op.cit.

¹⁵²Aparecido en, INTAL, "Costo de Mediterraneidad", Rev. Integración Latinoamericana, Año 10, N°105, setiembre 1985, pp. 52-55.

CUADRO 15
Costo de mediterraneidad. Exportaciones (en dólares/toneladas)

Puerto de destino (Origen)	Producto	Tránsito			Distancia		
		Tasas	Redespacho	Subtotal	Flete a puerto	Servicio puerto	Subtotal
<i>Paranaguá</i>							
(P.J.Caballero)							
(Salto del Guairá)	Soja	0.21	1.48	1.69	41.43 ^C	9.5	50.93
(Pto. Stroessner)	Soja	0.21	1.48	1.69	23.90 ^C	9.5	33.4
Río Grande	Soja	0.21	1.48	1.69	25.00 ^C	9.5	34.5
(Encarnación)	Soja	-	3.00	3.00	29.10 ^T	7.00	36.1
<i>Nueva Palmira</i>							
Fray Bentos							
(Asunción)	Soja	-	5.00	5.00	13.50 ^F	3.5	17.00
	Algodón	-	5.00	5.00	23.00 ^F	4.5	27.5
<i>Buenos Aires</i>							
(Asunción)	Soja	-	5.00	5.00	12.50 ^F	4.00	16.5
	Tortas	-	5.00	5.00	12.50 ^F	5.5	18.00
	Aceites vegetales	-	5.00	5.00	20.00 ^F	5.00	25.00
	Algodón	-	5.00	5.00	22.00 ^F	4.5	26.5
<i>Rosario</i>							
(Asunción)	Soja	-	4.00	4.00	13.30 ^F	6.00	19.6
Mendoza (Stgo)							
(Asunción)	Algodón	0.78	4.00	4.78	130.00 ^C	-	130.00

C= camión; T= ferrocarril; F= fluvial

Fuente: INTAL

3. LOS ACTORES SOCIALES EN EL CAMPO: UN INTENTO DE DEFINICIÓN

Este capítulo está dedicado en su primera parte a discutir la noción de campesinado o sector campesino, sus características al parecer constitutivas, relevando aun cuando muy brevemente, parte de la bibliografía existente sobre el tema. Es básicamente la discusión de algunas nociones teóricas sobre el tema, en la que se aborda la forma como está organizada la finca familiar campesina, y los mecanismos y acciones determinantes para que el campesinado se degrade, descomponiéndose como sector, o por el contrario, se recapesinice ante circunstancias que más que coyunturales parecerían ser propias de formaciones sociales en las que el capitalismo no está igualmente desarrollado, y donde su implantación tropieza con dificultades propias de economías dependientes. Esta parte introduce en realidad la discusión de una noción sobre la cual existe controversia; el campesinado parece ser una noción demasiado vaga para dar cuenta de lo que pretende. La heterogeneidad interna del sector es, en efecto, tan grande, los intereses a veces tan disímiles, que termina uno no sabiendo con exactitud de qué se está hablando.

La segunda parte de este capítulo presenta los resultados de un análisis hecho en base a los datos recogidos en 1979 y 1982 sobre una muestra campesina en Alto Paraná. Como resultado del mismo se elaboró una tipología que, entre otras cosas, pretende delimitar un poco más de difusividad del concepto de campesino, proponiendo (como todas las tipologías, muy en borrador y solo como ayuda para mejor precisión de lo que se habla) una clasificación de las diferentes capas o subclases de actores sociales al interior del sector. Así como en el capítulo 2 se intentó describir la organización productiva agraria capitalista, acá se intenta hablar del sector no capitalista de la estructura agraria.

3.1 Precisiones al concepto del sector campesino

No se pretende hacer acá una discusión sobre las considerables diferencias que se encuentran entre actores y corrientes cuando se intenta delimitar el concepto de campesino o de sector campesino. Esta discusión supondría

una revisión bibliográfica exhaustiva y supondría igualmente entrar a precisar dimensiones económicas, políticas y culturales que escapan a una intención más pragmática como la que se tiene en este trabajo. Sin embargo, es necesario precisar qué se entenderá acá cuando se habla de sector campesino.

Sobre lo que parece haber coincidencia es que cuando se habla de campesinado se está haciendo referencia a una clase social de productores (cultivadores rurales) que se articulan al modo de producción dominante, el capitalista, pero sin formar parte de las clases fundamentales de ese modo de producción. En este sentido, el sector campesino no genera “un modo de producción campesino”, ya que, al decir de Bengoa¹⁵³: “El concepto de modo de producción hace referencia a una totalidad estructurada que abarca niveles económicos, políticos e ideológicos; y tanto el campesinado como este tipo de estructura (se refiere a los parcelarios) nunca han logrado desarrollar esos niveles”. Con la vinculación del sector a una estructura mayor está de acuerdo Friedman cuando afirma que el sector campesino no puede ser definido como una totalidad aislada, sino en relación con la sociedad global más amplia¹⁵⁴. Este autor prefiere hablar de formas de producción que son también relaciones sociales pero concebidas a través de una doble especificación, la de la unidad de producción y la de la formación social.

Esta manera de conceptualizar las relaciones sociales dentro del sector campesino, hace posible (al evitar la utilización de un concepto tan teóricamente saturado como el de modo de producción) explicarse la persistencia de este grupo de productores rurales bajo los distintos modos de producción que históricamente han sido dominantes. En este sentido Friedman es claro al afirmar que “la producción doméstica de mercadería corresponde a la producción simple de mercancías solo cuando las relaciones externas están gobernadas por la competencia y la movilidad de factores”¹⁵⁵; esto es cuando ese sector establece relaciones con el modo de producción capitalista. Si así se delimita al sector campesino es posible incluir en él muy variadas formas de relaciones entre trabajo, tierra y herramientas; el asalariado rural, el campesino tradicional y la empresa familiar tipo farmer quedan englobados en él, ya que estos segmentos del sector tienen relaciones de clase específicas que requieren en consecuencia especificaciones distintas al intentar describirlos.

¹⁵³José Bengoa. “Economía Campesina y Acumulación Capitalista”. En *Economía Campesina*. DESCO, Lima, 1979, p. 248

¹⁵⁴En la unidad de producción agrícola “el grupo doméstico conjuntamente provee trabajo, posee al menos parte de los medios de producción y puede disponer de al menos parte del producto de su trabajo”. Harriet Friedman. “House Hold Production and the National Economic” (Concepts for the Analysis of Agrarian Formations). En *Journal of Peasant Studies*. Vol. 7, N°2, Januari, 1980 p. 159.

¹⁵⁵Harriet Friedman, op.cit. p.160

Con este punto de vista coincide también Landsberger al rechazar los intentos de categorizar a los sectores sociales en esto o lo otro, campesino o no campesino. Este autor propone “el reconocimiento de que existe una serie de importantes dimensiones con las cuales se pueden medir las posiciones que la gente ocupa en la sociedad y que éstas son continuas”¹⁵⁶. Para Landsberger el concepto de campesino debe ser abordado a través de la ubicación que este sector ocupa a lo largo de dimensiones (continuas) económicas y políticas, las cuales “pueden descomponerse en tres subgrupos de dimensiones equivalentes... aquellas relacionadas con el control de inputs económicos y políticos... (tierra, trabajo, capital en lo económico, y grado de seguridad con que los controlan en lo político), aquellas relacionadas con el control del proceso de “transformación” dentro de la economía y la organización política, y las que están relacionadas con el grado de beneficio derivado del output de cada uno de estos sectores de la sociedad”¹⁵⁷. La ventaja que ofrece esta perspectiva es –como se dijo– la de incorporar al concepto de campesino una variedad de grupos de cultivadores rurales muy amplia según la posición que ocupan en la conjunción de las varias dimensiones. Así, los trabajadores rurales sin tierra, por ejemplo, son campesinos que detentan un control cero, sobre un input económico, la tierra.

3.1.1 La organización de la unidad de producción familiar en el sector campesino

Las características o dimensiones que pueden ser tenidas en cuenta para la delimitación del sector campesino son múltiples. En este trabajo se comparte el punto de vista de que cuentas más variables se consideren, más posibilidades habrá de incluir a los distintos segmentos que componen el sector. Lo que se reconoce de partida es que existe una gran heterogeneidad en el sector.

Ya se ha señalado más arriba, que se considera al campesinado como parte integrante de la formación social más amplia (y de su dinámica) lo que implica la necesidad de estudiar no solamente su articulación interna, esto es, la forma en que se organiza sus relaciones técnicas y sociales de producción -a nivel de la finca-, sino también sus relaciones de articulación en el contexto socio-histórico de la sociedad global. Las distintas formas de articulación varían de una sociedad a otra y también al interior de una misma sociedad. En este sentido Pierre Vilar señala que “no existe un campesino, un problema campesino. Lo que existe es una sociedad rural con campesinos social-

¹⁵⁶Henry A. Landsberger. *Rebelión campesina y cambios sociales*. ED. Crítica Grijalbo, Barcelona, 1978 pp. 17 y 18

¹⁵⁷*Ibidem* pp. 17 y 18

mente diferenciados¹⁵⁸. Entonces, la opción de emplear varias dimensiones permite “una descripción precisa, detallada de una casi infinita variedad de posiciones campesinas, la diferencia entre un tipo de campesino y otro. Este problema de diferenciación entre campesinos, es decir, dentro del campesinado, siempre ha sido mucho más importante que el problema de ‘delimitar’ al campesinado”¹⁵⁹. Lo que se pretende lograr es, restando importancia a la categorización de campesino o no, rescatar matices que permiten sentar el análisis en el problema de la diferenciación.

Entre las muchas definiciones que se han ensayado, aparecen algunos rasgos sobre los cuales parece haber un cierto consenso.

Por ejemplo, cuando S. Gómez dice que “el campesino es un trabajador directo de la tierra que posee (ya sea en propiedad, arrendamiento o cualquier otra forma de tenencia), que utiliza fuerza de trabajo familiar, a la que no remunera en dinero y del total que produce guarda una parte para el consumo y el resto lo destina al mercado”¹⁶⁰.

Incluso hay consenso en la inmediata relativización de dichas dimensiones. Así enseguida, el mismo autor señala que están también “aquellos trabajadores directos que compran permanentemente fuerza de trabajo y que destinan una alta proporción de lo que producen al mercado; por otra parte, están aquellos que teniendo posesión de un terreno, se ven forzados a vender su fuerza de trabajo en algunas épocas del año para poder subsistir y que normalmente destinan parte importante de su cosecha al consumo familiar”. Hasta aquí el énfasis es puesto en la forma de organización de las relaciones de producción (sobre todo, relaciones con los medios de producción).

Otra manera de caracterizar al campesinado es atendiendo al concepto de producción doméstica. D. Lehman señala que “el campesinado es caracterizado por la producción doméstica de los productos de subsistencia y de mercado de parte de los trabajadores asalariados, arrendatarios y propietarios-ocupantes o por productores que se mueven temporalmente o interdependientemente entre esas condiciones”¹⁶¹. Para este autor lo más importante es el tipo de “empresa” que constituye la unidad de producción campesina, ya que las vinculaciones con los medios de producción pueden variar de acuerdo con el grado de diferenciación, sin ser por ello más o menos campesinas. El concepto de producción doméstica hace referencia a “la organización de

¹⁵⁸Pierre Vilar. “La economía campesina”. En DESCO (1979), op. cit. p. 171

¹⁵⁹H. Landsberger (1978), op.cit. p. 29.

¹⁶⁰Sergio Gómez. “Descomposición campesina: Análisis de los asigntarios de la reforma agraria”. En Revista Paraguaya de Sociología, Mayo-Agosto 1980. N°48.

¹⁶¹David Lehman. “Apuntes sobre la teoría de la economía campesina” (Ni Chayanov ni Lenin). Mimeografiado. p. 3.

la producción formada, al menos parcialmente, a través de las relaciones de poder y autoridad existentes dentro del hogar, o también por relaciones de parentesco y la ausencia de toda organización burocrática o impersonal”¹⁶².

El concepto de producción doméstica no se usará aquí en reemplazo del modo de producción, ni siquiera como alternativo al de relaciones sociales de producción, sino con referencia a la producción de un sector social, la del campesinado. En este sentido sí se lo puede considerar emparentado al concepto de economía campesina¹⁶³.

Para A. Schejtman el concepto de economía campesina “engloba a aquel sector de la actividad agropecuaria nacional donde el proceso productivo es desarrollado por unidades de tipo familiar con el objeto de asegurar, ciclo a ciclo, la reproducción de sus condiciones de vida y de trabajo”¹⁶⁴. Su característica reproductora aparece así como una primera función que reconoce a las economías campesinas. Para cumplir con dicha función, la unidad familiar deberá generar tanto los medios de subsistencia (biológica y cultural) de todos sus miembros, como un fondo para la reproducción de los medios de producción empleados durante el ciclo productivo, y también un pequeño fondo para otras eventualidades como enfermedades, educación, gastos ceremoniales, etc. Hasta aquí se admite, se está en presencia de una situación teórica ideal que sufre transformaciones sucesivas en la medida en que la unidad familiar campesina se abre a relaciones de mercado, esto es, que establece vínculos con agentes externos a ella.

Cuando se habla de producción del sector campesino, o de economía campesina, no se hace referencia a economías naturales, ni de autoconsumo o autárquicas porque la unidad familiar está forzada a incorporarse al mercado

¹⁶²Encarando a la unidad campesina como una empresa de producción doméstica, se pretende ampliar el análisis del proceso de diferenciación; “la reducción de relaciones de clase a relaciones hacia los medios de producción no da muchos indicios para entender la transferencia de plusvalía de una masa de trabajadores rurales formalmente autónomos a secciones de la población urbana o la estructura de la clase interna de la sociedad campesina”. D. Lehman (mimeo), op.cit.p.4.

¹⁶³Sobre el concepto de economía campesina también se encontraron diferentes interpretaciones, principalmente en el debate entre “campesinistas” y “anticampesinistas”. Este trabajo tampoco incluye una discusión acabada sobre el tema, pero en todo caso cabría aclarar que la posición en que se ha de encuadrar el análisis se inclina por la idea básica de que los segmentos campesinos no desaparecerán con el desarrollo capitalista en América Latina, por lo de menos no en el mediano plazo. En este sentido, y sin pretensiones de originalidad, se reconocen “razones no solamente demográficas sino en términos de funcionalidad en el proceso de desarrollo capitalista en América Latina, para pensar que los campesinos van a ser una parte integral de ese proceso y que, por lo menos en el tiempo previsible van a estar con nosotros”. Jonh Durston. “El campesino semiproletario en América Latina”. En Desarrollo capitalista y campesinado (Taller de estudios rurales). GEA/FLACSO, Santiago, 1980. p. 7.

¹⁶⁴Alexander Schejtman. “Economía campesina: Lógica interna, articulación y persistencia”. En Revista de la CEPAL. CEPAL. Santiago, 1980. N° 11. p. 123.

de bienes y servicios como ofertante de productos y/o de mano de obra. Las reglas del mercado son fijadas por agentes externos al sector campesino el cual está subordinado al modo capitalista de producción. La articulación al modo de producción dominante exige a la unidad familiar campesina una serie de ajustes en su propia forma de organización productiva, ajustes y transformaciones que en algunos casos, al decir de Lehman, solo dejan un cascarón de lo que anteriormente fuera “economía campesina” debajo del cual se esconden nuevas formas de producción.

a. El carácter familiar de la explotación

La racionalidad de la unidad familiar de producción campesina, no es la misma que caracteriza al modo de producción capitalista, y no podrá serlo mientras reúna en los mismos individuos la fuerza de trabajo con que cuenta y las bocas que alimenta. Para el campesino no hay salario, ni ganancia; el excedente es “retribución a su propio trabajo, corporizada en el consumo de bienes y servicios”¹⁶⁵. Que la familia campesina tiene como finalidad su reproducción y no persigue la acumulación y el lucro queda claro cuando a) se intenta aplicar “salarios” a la fuerza de trabajo familiar y se obtienen excedentes negativos, también se pone en evidencia b) por los precios (en dinero o en especies) que paga en el arrendamiento de la tierra, superiores a los precios de mercado c) por el plan de cultivos elegido y d) por la intensidad de explotación de la fuerza de trabajo familiar. La racionalidad campesina no implica autonomía para “elegir” las condiciones anteriormente mencionadas para trabajar, sino el tipo de respuesta que el sector campesino implementa ante la penetración de relaciones capitalistas de producción. De poder mantener su reproducción en tales condiciones, dependerá su permanencia o descomposición.

La unidad familiar debe hacer un cálculo entre la satisfacción de sus necesidades y el esfuerzo invertido (o intensidad de explotación de la mano de obra familiar). Mientras este punto sea analizado al nivel de la finca, puede aplicarse el concepto de Chayanov sobre el “punto de equilibrio óptimo” entre los dos factores, que resulta ser una apreciación subjetiva de la unidad, más allá de la cual “no vale la pena trabajar”. Pero si se dejan de lado las formas puras y se tiene en cuenta la lógica del sistema global en el cual el productor campesino actúa, habrá que considerar también las necesidades creadas por las relaciones de mercado. La vigencia del equilibrio subjetivo entre necesidad y esfuerzo que caracteriza las economías campesinas indicará el grado

¹⁶⁵Eduardo Archetti. “Presentación a: A.V.Chayanov, La organización de la unidad económica campesina”. En DESCO (1979), op.cit. p. 74.

de persistencia (o permanencia) de formas más tradicionales de producción campesina, y en la medida en que se esté operando por debajo (o por encima) del equilibrio óptimo, habrá que reconocer distintos grados de diferenciación.

Una primera condición de la forma de producción campesina es el carácter familiar de la unidad productiva, donde predomina el trabajo directo y las relaciones de poder parentales sin una organización burocrática o impersonal. El proceso de trabajo se apoya principalmente en la disponibilidad de fuerza de trabajo familiar.

Es de este punto que parte la corriente de Chayanov para asegurar que “son las variaciones en la fuerza de trabajo disponible en cada grupo doméstico las que determinan el acceso a la tierra”¹⁶⁶.

Para que pueda establecerse el equilibrio entre necesidades y trabajo, la disponibilidad del recurso tierra es fundamental. Así, en el desarrollo del ciclo biológico de la familia se mantiene una correlación positiva entre fuerza de trabajo (representando bocas que alimentar) y disponibilidad de tierra. Pero este ya no es el caso de la realidad campesina de muchos países de América Latina, en general, ni de la región del Alto Paraná, en particular. En la región estudiada hay que considerar que: a) se trata de un área de colonización reciente, donde oficialmente se entregan lotes de veinte hectáreas a cada familia independientemente del tamaño de ésta, b) los diferenciales de precios de la tierra en el área (fronteriza) con respecto al Brasil atrajeron a colonos que vendiendo pequeñas y medianas propiedades en su país se origin, compraron grandes extensiones en Paraguay, c) la disponibilidad de tierras incultas atrajo a la región la colonización espontánea representada en ocupaciones de veinte hectáreas y menos (diez en promedio), y d) la velocidad de penetración de la agricultura capitalista en la región viene presionando sobre el mercado de tierras –entre otros efectos– de tal modo que casi simultáneamente al proceso de colonización, se produce la parcelación de la finca campesina. Parece entonces existir evidencia en el sentido de relativizar la fuerza explicativa de la ley de diferenciación demográfica de Chayanov en el análisis de los resultados. Esto no es, de ninguna manera, un rechazo a los planteamientos de dicha corriente, ya que el mismo autor hace la salvedad, Chayanov, en efecto, “reconoce explícitamente que para que haya alta asociación entre el tamaño de la familia y el tamaño de la explotación, la parcela del padre debe poder ser dividida y heredada por sus hijos. En caso de que la parcela no pueda dividirse ‘la presión del desarrollo biológico de la familia, ciertamente no puede influir sobre la cantidad de tierra disponible’”¹⁶⁷.

¹⁶⁶Citado por E. Archetti en DESCO (1979). op.cit. p. 79.

¹⁶⁷Citado por E. Archetti en DESCO (1979). op.cit.p. 82.

Lo que se decía anteriormente sobre que el enfoque de Chayanov no incorpora el contexto de la economía global en su análisis, es señalado por él mismo cuando reconoce otros factores, además de los específicamente demográficos, en su teoría del balance entre trabajo y consumo: “la fertilidad del suelo, una ubicación ventajosa de la explotación en relación con el mercado, relaciones sociales de producción locales, formas organizativas del mercado local y el carácter de la penetración del capitalismo comercial y financiero, tales son los principales factores que determinan la productividad y la remuneración del trabajo campesino”¹⁶⁸.

El hecho de que la unidad de producción campesina se apoye principalmente en el trabajo familiar, imprime otras características. Entre las más importantes están la inelasticidad de su fuerza de trabajo y el uso intensivo de la misma. El tipo de cálculo económico que hace la unidad campesina es un cálculo anual de ciclo a ciclo donde el requerimiento de mano de obra muestra variaciones según se trate de cosecha, siembra o cuidados agrícolas.

El jefe de familia no puede contratar y despedir a sus miembros según las necesidades del plan de cultivo, ya que al no ser fuerza de trabajo remunerada, todos dependen de la producción doméstica para su subsistencia, a todos pertenecen los recursos de la finca, y finalmente porque el despido significaría el desarraigo de algunos miembros¹⁶⁹. Así el jefe de familia debe proporcionar empleo productivo para sus miembros en edad de trabajar.

Dependiendo del tamaño de la familia y de la explotación, pueden darse casos en que se recurre a la contratación de fuerza de trabajo adicional para las cosechas y también a vender trabajo para ajenos en otro momento del ciclo agrícola. Estos mecanismos de regulación de la disponibilidad de trabajo llevan a la finca a relaciones con agentes externos, y dadas ciertas condiciones se rompe el “equilibrio óptimo” del que se hablaba anteriormente para pasar a establecer relaciones de dependencia con el mercado. La hipótesis que se maneja en este trabajo es que dependerá de cuán avanzado esté el proceso de diferenciación para que se trate de mecanismos reguladores o de dependencia. En el caso de que la disponibilidad de recursos sea óptima, la compra-venta de fuerza de trabajo estará indicando que se trata de una unidad de producción campesina a nivel medio, y a este nivel sí se podría aplicar la ley de Chayanov. Pero si hay un desequilibrio en la disponibilidad de recursos podrían presentarse dos situaciones: a) que la concentración sea suplementaria al uso de la fuerza de trabajo familiar en un proceso de diferenciación hacia arriba, o en el mismo sentido que sin haber contratación se reemplace el uso de la fuerza de trabajo ajena por el empleo de maquinarias, caso de

¹⁶⁸Ibidem, p. 83

¹⁶⁹A. Schejtman. En Revista de la CEPAL N° 11, op.cit. pp.125 y 126.

farmers, b) que la venta ya no sea solamente de mano de obra familiar ociosa sino que esté representando la opción por obtener un ingreso complementario que ya no es posible generar intrapredialmente.

En este caso la diferenciación sería hacia abajo¹⁷⁰.

Retomando el tema, se decía que otra de las características del uso de la fuerza de trabajo familiar es el uso intensivo de la misma. Según la ley de Chayanov, habrá una tendencia a intensificar el trabajo a medida que el coeficiente de dependiente tienda a elevarse.

Para Chayanov la relación, composición de la fuerza de trabajo familiar (miembros que trabajan y los que no trabajan), y los medios de producción: tierra y herramientas, está mediatizada por una dimensión subjetiva, que se concretiza en la satisfacción de sus necesidades de reproducción¹⁷¹ y una vez obtenido dicho equilibrio, en caso de aumento de la productividad, éste se vuelve a establecer reduciendo la intensidad del trabajo en el siguiente ciclo. Esto dependerá de la articulación que se dé entre la finca campesina y el mercado que puede crear ya sea nuevas necesidades de consumo de bienes o servicios o lo que es más grave, deudas y/o compromisos a través del crédito y aún de relaciones de patronazgo que exijan una mayor intensificación en el uso del trabajo familiar (se señala esta segunda consecuencia como “más grave” por una cuestión más pragmática que emocional, y es porque se reconoce que en cuanto se trata de “necesidades” de la familia, la unidad campesina está dispuesta a reducir su satisfacción hasta el límite de la sobrevivencia, entonces no son las necesidades creadas las que tendrán un mayor poder de determinación, sino los compromisos con terceros). Si a dichos compromisos se les agrega una disminución de la disponibilidad de recursos —que generalmente van junto— “no solo la intensidad empleada será la máxima posible, sino que, además, será necesario buscar ocupación complementaria para alcanzar el ingreso de reproducción de la familia y de la unidad productiva, o enfrentarse al deterioro o descomposición de esta”¹⁷². Con esto se quiere significar que cuando la unidad campesina está en el límite de los recursos,

¹⁷⁰La compra-venta de fuerza de trabajo tiene otros varios significados para la finca campesina que serán abordados en el punto siguiente sobre diferenciación. Aquí se optó por desordenar la redacción porque parece ser este punto uno de los más indicados para discutir sobre la forma de aplicar las leyes de Chayanov. (El tema siguiente sobre intensidad de explotación de la fuerza de trabajo familiar es igualmente importante). La discusión puede enriquecerse aún más si se considera que en esta sección podría haber un acercamiento entre la teoría de Chayanov y la tesis de Lenín sobre el carácter transicional de la economía campesina “ya que en su seno se esconden campesinos ricos y proletarios”. De Lenín: “La alianza de la clase obrera y el campesinado” Bs.As. 1960. Citado por Archetti, DESCO (1979), op.cit.p. 79.

¹⁷¹E. Archetti, DESCO (1979), op.cit. p.76.

¹⁷²Ibidem, p. 76.

tiende a buscar todo incremento posible del ingreso, independientemente del esfuerzo que esto suponga.

El uso intensivo que se hace de la mano obra familiar resulta, como ya se dijo, del compromiso que tiene la unidad de producción con cada uno de sus miembros, y resulta también de la estrategia de saber explotar al máximo el recurso más abundante de que dispone dicha unidad. Ya que en la relación de mercado los términos de intercambio locales generales son desfavorables para los campesinos, se maximiza el componente de fuerza de trabajo por unidad de producto generado y/o minimiza el de insumos y medios de producción comprados o rentados. Con esta misma lógica, la unidad familiar es capaz de valorizar el trabajo de mujeres, niños, ancianos y del tiempo sobrante del jefe, que resultan ser intransferibles a otros sectores económicos. “Aquí radica, entre otras fuentes, la capacidad de la unidad familiar de entregar al mercado productos a precios sensiblemente inferiores a los requeridos para inducir la producción empresarial”¹⁷³.

Por último, otra de las características que se derivan de la lógica de funcionamiento interno de la unidad productiva campesina es que al ser una unidad de producción y consumo, la fuerza de trabajo no está individualizada. No existen en dichas economías ni rentas, ni salarios, ni ganancias; no se trata de una empresa donde el productor se auto asalariza porque en este caso obtendría ganancias negativas.

El objetivo de la actividad económica familiar es “el ingreso familiar total (bruto o neto, en dinero o en especies) derivado del esfuerzo conjunto de sus miembros y donde no es posible separar la parte del producto atribuible a la renta, de la atribuible al salario o a la ganancia”¹⁷⁴.

Hasta aquí se ha presentado la organización de la unidad de producción familiar campesina, en lo que se refiere al objeto de su actividad económica; esto es, la reproducción de sus miembros y la reposición de sus medios de producción de ciclo a ciclo, y derivado de esto es lo referente a la utilización de la mano de obra familiar. Reiterativamente aparecen indicaciones sobre la “lógica interna” de la unidad, la percepción “subjetiva” para organizar su plan anual productiva, su “propia lógica” de funcionamiento y otros adjetivos que devienen de la postura campesinista y de la lectura que hizo V. Chayanov de ciertos segmentos campesinos (ni tan ricos, ni tan pobres) de la comuna rusa de principio de siglo. Aquí no se intenta discutir el concepto de cálculo subjetivo, sino más bien se trata de relativizarlo teniendo en cuenta que Chayanov (tal como él mismo reconoce) no profundizó en la importancia, el impacto y el comportamiento del mercado para la economía familiar, y como

¹⁷³Ibidem, p. 129.

¹⁷⁴E. Archetti, DESCO (1979), op.cit.p. 129.

consecuencia, su análisis no encara el proceso de diferenciación campesina en cuanto proceso social, sino como meramente demográfico. El problema de interpretación a Chayanov que se encuentra en cierta literatura, se refiere principalmente a la idea de que producir o disminuirá radicalmente su trabajo en cuanto logre un nivel de subsistencia. Esto, muchas veces, aparece interpretado como que una vez que el campesino este comiendo, ya no trabaja más. No se trata de que el campesino carezca de motivaciones, o de aptitudes adecuadas para tratar de realizar un proceso de acumulación. No se puede tampoco esperar que el campesino juegue con la regla del juego capitalista en lugar de hacerlo con las suyas propias. Pero no se trata de dos partidos diferentes y en canchas distintas; es un mismo partido, en la misma cancha pero del lado distinto.

Por lo menos una parte importante del problema, se reconoce, en que el acceso al capital no es determinado únicamente por las fuerzas del mercado sino también por el poder social. Las posibilidades de sobrevivencia de la unidad campesina están justamente en su capacidad de absorber mayor nivel de explotación, forzando la intensidad del trabajo más allá de los límites posibles para un emprendimiento capitalista, y esto no puede ser equivalente a dejar de trabajar una vez que hayan comido. Esta discusión será retomada más adelante en el punto referente a diferenciación.

No es solamente la capacidad de aumentar su autoexplotación o si se prefiere, de disminuir sus costos de reproducción lo que hace posible la pervivencia de la familia campesina. Además de las relaciones internas a la finca y además de su vinculación con el mercado, existe -a un nivel intermedio- todo un sistema de intercambio extramercantil y más o menos recíproco entre unidades de producción campesina. Vecinos, parientes, compadres (excluido los patrones) forman un conjunto de unidades que comparten una base territorial común, la colectividad local, a la que A. Pearse define como grupo territorial y que consiste en “un grupo” de familias que forman parte de una sociedad mayor y que viven en interacción, interdependencia y proximidad permanentes en virtud de un sistema de acuerdos relativos a la ocupación y al uso productivo de un determinado territorio y de los recursos físicos con el contenidos, de los cuales extraen sus medios de vida”¹⁷⁵.

En muchos casos, la pervivencia de unidades familiares suele depender de la cohesión que el grupo territorial mantenga frente a los condicionamientos que impone el desarrollo de la agricultura empresarial.

Efectos tales como la mercantilización o más específicamente la monetarización de las relaciones sociales y técnicas de producción hacen que la

¹⁷⁵A.Pearse. “De latin American peasant”, Londres, Frank Cass, 1975. p. 51. Citado por A. Schejtman, Revista de la CEPAL N° 11, op.cit. p. 131.

reproducción se dé sobre bases crecientemente individuales que resultan, sin lugar a dudas, más precarias. Este aspecto de la realidad campesina, el empleo de trabajo comunitario (en minga), la comercialización conjunta y la parte de alimentación basada en actividades extractivas (caza de animales silvestres, pesca, recolección de frutos del monte en áreas de reciente colonización) son factores importantes para el análisis de la permanencia del sector campesino.

b. El carácter parcialmente mercantil de la producción

Cuando en la teoría del Chayanov se reconoce una evaluación subjetiva por parte del campesino del grado de intensidad de su trabajo es con relación a la cantidad de bienes en que este trabajo se traduce. Dichos bienes son destinados al consumo, es decir a la reproducción (cultural, biológica y económica) de la unidad de producción. Si bien este es su objetivo principal, esto no significa que todo el trabajo campesino se invierta en producir bienes de consumo directo. Si ese fuera el caso se estaría en presencia de economías naturales, que al menos en el caso de Paraguay ya no se encuentran en comunidades campesinas. Las economías campesinas coexisten con el modo capitalista de producción y se articulan a él a través de relaciones de mercado. El qué y cómo producir no están íntegramente determinado por la índole mercantil del producto, sino más bien por su papel en el sostenimiento de la familia y de la unidad de producción. El campesino combina cultivos de autoconsumo con cultivos comerciales, así como combina el trabajo en la finca con la venta de trabajo extrapredialmente; pero el rol que se le asigna a cada rubro de su ingreso es siempre cubrir las necesidades de sobrevivencia en contraposición a la obtención de tasas medias de ganancia. Es por esta razón que el campesino incurre en lo que para el sistema capitalista serían errores de cálculos, por ejemplo, ante la disminución del precio de ciertos rubros aumenta el área de cultivada del mismo con el fin de obtener un ingreso suficiente.

Cuanto más inserto este el campesino en relaciones de mercado, es decir, mientras mayor sea la dependencia que la reproducción de la unidad tenga de insumos y bienes comprados, tanto mayor será la vigencia de consideraciones de tipos mercantiles en las decisiones del qué y cómo producir. Existe toda una serie de factores de compulsión externa que pueden ser tanto de orden económico, como socioeconómicos, que se traducen en anticipos o endeudamiento que dan a agentes externos a la unidad campesina poder de decisión sobre el plan de cultivo. La mercantilización de las relaciones de intercambio en el sector rural y entre lo rural y urbano ubica al campesino en una posición de ofertante de productos producidos por él mismo; no es un poseedor de dinero y debe obtener a cambio otros bienes y servicios que completen su subsistencia. Dentro de este esquema se ubica la corriente marxista cuando

interpreta a la economía campesina como mercantil simple¹⁷⁶. En este trabajo hay un cierto acuerdo en que el esquema de reproducción de la finca campesina es de tipo mercantil simple por lo que se decía más arriba sobre la posesión de mercancías y no de dinero para ingresar al mercado; pero no hay intención de reducir sus relaciones de producción al esquema mercantil simple, ya que en ese caso se estaría afirmando también que la economía campesina es germen de la producción capitalista y se negaría el proceso histórico de la evolución del campesinado que no lleva a eso (aun cuando se admitan procesos de diferenciación que tienden al enriquecimiento de algunos segmentos campesinos).

Además, por ser la finca campesina unidad de producción y de consumo, la valorización que se hace de los rubros de cultivo depende, en muchos casos, de relaciones cuya naturaleza y racionalidad no son las del capitalismo. Este el caso citado por Warman¹⁷⁷ de la producción del maíz en comunidades campesinas mexicanas, para quienes este rubro “representa no solo el ingreso por la venta de su producción sino también el principal gasto de consumo”. Esto es en cuanto a la organización interna de la producción. Con respecto a las relaciones con agentes externos, el mismo Warman hace una importante diferenciación, diciendo: “en cambio, las relaciones externas del campesino, de explotación y dominación de clase, sí son de tipo capitalista”¹⁷⁸. Entonces, lo que sí se puede afirmar es que las economías campesinas coexisten hoy con el modo capitalista, como antes lo han hecho con el modo feudal y como pueden hacerlos en formaciones socialistas, que en contacto con el modo dominante capitalista de producción la finca asume la forma mercantil simple es una manera de ver el problema.

Históricamente, el campesino ha ofrecido al mercado el excedente de los rubros que producía para su propia subsistencia. La mandioca, el maíz, los porotos eran consumidos en la finca y ofrecidos a la venta para obtener algún ingreso dinerario que permita comprar sal, yerba, aceite, jabón y otros artículos no producidos en la finca. El caso de los cultivadores de caña y de los mineros (trabajadores de los yerbales) no puede considerarse dentro del contexto histórico como evolución de formas campesinas de organizar la producción, aun cuando haya sido una forma “tradicional” de utilización de

¹⁷⁶Ver E. Archetti, DESCO (1979), op.cit . pp.77 y sgtes.

¹⁷⁷A. Warman. “Y venimos a contradecir. Los campesinos del oriente de Morelos y el Estado Nacional”. Ed. De la Casa Chata, México, 1976. p. 238. Citado por Klaus Heynieg “Principales enfoques sobre la economía campesina”. en Revista de la CEPAL N° 16. CEPAL, Santiago, Abril 1982. p. 135.

¹⁷⁸A. Warman. “El neolatifundio mexicano: expansión y crisis de una forma de dominio”. En Comercio Exterior, Vol 25 N° 12, diciembre 1975. p. 1374. Citado por K. Heinieg, Revista de la CEPAL N° 16, op.cit. p. 135.

la fuerza de trabajo de origen campesino. Estos grupos sociales constituían segmentos ya diferenciados del sector campesino. Es la alteración del modelo agroexportador lo que presiona por la modificación de pautas de producción campesina. La extracción de valor en el campo se basó históricamente en formas más o menos extractivas siendo rubros tradicionales la carne, la yerba mate y la madera. La inserción de la economía primario-exportadora nacional al mercado internacional se hizo sustituyendo los rubros tradicionales por el algodón primero y la soja después. Con ello, las formas de extracción de valor pasan ser manejadas por las empresas capitalistas y la agroindustria principalmente. La manera en que penetra el capital en el campo tiene en Paraguay, como en muchos otros países de América Latina, por lo menos dos componentes siempre presentes; de un lado están las tasas de crecimiento poblacional que generan grandes masas de trabajadores forzados a subsistir con ingresos extremadamente bajos (ya sea como subasalariado o como pequeños agricultores). Del otro lado, se da la integración de países subdesarrollado al sistema Agroalimentario Internacional “sostenido” por empresas transnacionales que presionan sobre el plan de cultivos y fomentan la introducción de tecnologías mucho más avanzadas de las que surgirían si países como Paraguay tuvieran su propia dinámica de desarrollo tecnológico y empresarial.

“De allí la ocasional coexistencia de rápidas tasas de cambio tecnológico con casi ilimitada provisiones de trabajos excedente. De allí la ocasional coexistencia de fincas campesinas con fincas capitalista, que esencialmente dependen del trabajo asalariado; y de allí también la aparente multiplicidad de enigmáticas situaciones que muestran innovaciones tecnológicas combinadas con relaciones de producción que generalmente no están asociadas con el modo capitalista (en particular la aparcería y otras formas de trabajos dependientes)”¹⁷⁹.

La discusión sobre las relaciones de dependencia que se crean alrededor de la compulsión al uso de insumos modernos y de tecnología “apropiadas” para la producción campesina será retomada un poco más adelante en el punto referente a diferenciación. Por ahora cabría señalar que a pesar de la injerencia que tiene el modo de producción dominante, el campesino persiste –dentro de sus posibilidades– en ciertos planes productivos y métodos de cultivo que resultarían irracionales para el capital. Para el empresario capitalista los incrementos en ganancia justifican aumentos proporcionales en los riesgos, para el campesino los aumentos en riesgos pueden afectar tan seriamente su producción que opta de disminuir la probabilidad de ganancia para reducir con eso el riesgo.

En otras palabras, mientras para los empresarios el riesgo significa dejar de ganar, para el campesino significa dejar de comer. Es por esta razón que la

¹⁷⁹D. Lehman, (mimeo), op.cit.p. 25.

unidad de producción campesina tiende a la “persistencia de método de cultivo que, aunque generen un menor ingreso, reducen la varianza de los valores de producción esperado y no encaran ciertos cultivos de mayor rendimiento por unidad de superficie, pero sujetos a marcadas oscilaciones en sus precios o a un complejo mecanismo de mercadeo”¹⁸⁰. Para el campesino la asunción de niveles de riesgo propios del esquema capitalista puede significar su descomposición violenta.

3.1.2 *Diferenciación, descomposición y permanencia*

Las divergencias entre la percepción de Chayanov y de Lenin sobre la cuestión agraria se hacen mucho más notables en el tema de la diferenciación campesina. Aunque ambos autores coinciden en que a la unidad productiva campesina no se le puede aplicar las mismas herramientas de análisis que se destinan a la finca capitalista (como salarios, renta y ganancia), ante la desigualdad entre las pequeñas unidades de producción Chayanov plantea la diferenciación como producto del ciclo demográfico de la familia, y Lenin lo hace en función a la penetración de relaciones mercantiles (monetarias) dentro de la economía “natural” campesina. Lenin habla de proletarización inminente y Chayanov plantea que dicho proceso puede ser resistido por lo menos dentro de ciertas condiciones (el marco institucional de la sociedad rural rusa). Las diferencias se centran alrededor del contraste entre la hipótesis de Lenin donde la finca campesina es economía natural y por lo tanto un modo de producción en sí mismo, que a la larga no podrá coexistir con el sistema capitalista, y el concepto de Chayanov donde la finca campesina es un tipo de empresa diferente que puede encontrarse en distintos sistemas económicos de manera subordinada.

En el punto anterior se había afirmado que la producción de la unidad económica campesina no podrá ser considerada como “modo de producción” sino como formas que se articulan con el modo capitalista de producción que resulta ser dominante. En este sentido parece haber acuerdo con la postura de Chayanov, aunque no por esto se descarta completamente la tesis de Lenin. Este autor fundamenta su posición en la penetración de las relaciones capitalistas y dice “hemos visto que la base de la formación del mercado interno en la producción capitalista es el proceso de disgregación de los pequeños agricultores en patrones y obreros agrícolas”¹⁸¹. Así, asimila dos procesos diferentes; por un lado, la aparente polarización de las empresas agrícolas y,

¹⁸⁰A. Schejtman, Revista de la CEPAL N° 11, op.cit. p. 130.

¹⁸¹V.I. Lenin. El desarrollo del capitalismo en Rusia. Ediciones Estudio, Buenos Aires, 1973. Citado por J. Bengoa, DESCO (1979) op.cit. p. 248.

por otro, el desarrollo del trabajo independiente. El punto más discutido de su posición es el de la proletarización de los trabajadores de origen campesino. Sin embargo, en la misma obra Lenin afirma que... “En nuestras obras se comprende a menudo con excesiva rigidez la tesis teórica de que el capitalismo requiere un obrero libre, sin tierra. Esto es del todo justo como tendencia fundamental, pero en la agricultura el capitalismo penetra con especial lentitud y a través de formas extraordinariamente diversas”.

En la actualidad, las diferencias entre Chayanov y Lenin son reproducidas por las llamadas corrientes campesinistas y descampesinistas. Entre estos últimos se pueden encontrar desde planteamientos bien ortodoxos, hasta los más flexibles. Se pueden citar autores como Feder¹⁸² que no solamente plantea la eliminación o extinción del campesinado minifundista por parte del capitalismo, sino que además plantea una eliminación gradual pero rápida, de todo el proletariado rural. Feder ve en su primer momento del surgimiento de una masa de asalariados sin tierra, “un proletariado en el sentido estricto” que surge de la descomposición de unidades minifundiarias, y que luego ante la expansión capitalista en el sector rural de países subdesarrollados tenderá a desaparecer también. En una posición intermedia se ubica Bartra¹⁸³ quien anticipa que las economías campesinas en relación con la gran empresa capitalista sufrirá inevitablemente un proceso de “desintegración, pauperización y proletarización”. Este autor muestra la posición más comúnmente encontrada entre los descampesinistas o proletaristas.

Bengoa, para quien el concepto de diferenciación campesina da cuenta de continuas transformaciones que se producen en el campesinado y que van estratificándolo internamente, un sector estará afectado por la creciente proletarización de su fuerza de trabajo y transformándose en obreros del sistema capitalista, mientras otro sector se enriquecerá transformándose en empresarios agrícolas. Así, para este autor, queda planteada la diferenciación entre campesinos ricos y campesinos pobres. La diferente evolución de uno y otro sector es atribuida a distintas formas de articulación con el sistema dominante. La tendencia hacia la proletarización queda relativizada cuando admite que “la misma clase de los campesinos pobres sufre un proceso de diferenciación interna, dando lugar a distintos tipos de campesinos”¹⁸⁴.

¹⁸²E. Feder. “Campesinistas y descampesinistas: tres enfoques divergentes (o incompatible) sobre la destrucción del campesinado”. En Comercio Exterior, Vol. 27, N° 12, Dic. 1977, p. 1443 y Vol. 28 N° 1, enero 1978, p. 51. Citado por K. Heynig, Revista de la CEPAL N° 16 op.cit. p. 135.

¹⁸³R. Bartra. Estructura agraria y clases sociales en México. Serie Popular. Ed. Era, México, 1974. P. 45. Citado por K. Heynig, Revista de la CEPAL N° 16, op.cit. p. 135.

¹⁸⁴J. Bengoa, DESCO (1979), op.cit. pp. 248 y 249.

Del otro lado de la discusión, está la corriente campesinista. En ella Lehman desafía tanto a Lenin en su teoría sobre proletarización de clase y homogenización de las empresas, como al análisis de Chayanov acerca de la diferenciación demográfica. Afirma que “puede existir por lo tanto un caso prima facie para creer que la diferenciación social no es incompatible con una economía campesina, incluso si su integración, dentro de una economía de bienes, puede haber transformado completamente esa economía campesina hasta dejar solo un cascarón reconocible que contiene nuevas formas”¹⁸⁵.

Para este autor la creciente diferenciación rural, necesaria para el desarrollo de un mercado interno, no implica necesariamente que la asalariación, en el sentido de proletarización pura, se convierta en la única forma de extracción de plusvalía en el campo, ni que surgirá un proletariado rural, incorporado dentro de la producción, por la división del trabajo y mostrando solidaridad de clase, excepto quizás a muy largo plazo. Finalmente se pregunta sobre cuáles serán las causas que retardan la proletarización completa y sugiere un estudio acabado de ellas.

En el trabajo de Miró y Rodríguez¹⁸⁶ tampoco se reconoce a la proletarización como la única y obligada resultante de la penetración del capitalismo en el agro latinoamericano. Si bien estos autores reconocen que en un primer momento el modo capitalista de producción aumentó la masa de trabajadores asalariados en sustitución a otras formas de relaciones sociales de producción (como colonatos) o por procesos de descomposición campesina, también señalan que “en un segundo momento dicha penetración, que tal vez pudiera llamarse de intensificación del capitalismo, más bien tendió a desencadenar procesos poco definidos cuyas características oscilan desde la desproletarización a la sub y/o semiproletarización, pasando por fenómenos inéditos de rearticulación en la economía campesina”. En esta misma línea interpretativa se inscribe Martins cuando señala que generalmente se admite que el capital se expande a costa de los procesos de expropiación y de proletarización de los trabajadores rurales, pero hace la salvedad de que en Brasil, en particular, dichos procesos no son “ni tan claros, ni tan simples”.

El capital se expande en el campo, expulsa, pero no proletariza necesariamente al trabajador, una parte de los expropiados ocupa nuevos territorios, reconquista la autonomía del trabajo, practica una traición a las leyes del capital”¹⁸⁷.

¹⁸⁵D. Legman (mimeo), op.cit.p. 25.

¹⁸⁶Carmen Miró y D. Rodríguez. “Capitalismo y población en el agro latinoamericano” (Tendencias y problemas recientes). En Revista de la CEPAL N° 16, op.cit. p. 57.

¹⁸⁷José de Souza Martins: Expropiação & Violencia (a questão política no campo). Coleção Ciências Sociais. Editora Hucitec, São Paulo, 1980. p. 17.

La corriente campesinista no niega la existencia del proceso de diferenciación en el sector campesino, ni siquiera resta importancia a la descomposición de ciertos segmentos del sector, pero en todo caso la vigencia de dichos procesos no estará dada exclusivamente por vía de la asalarización. En una perspectiva descampesinista se podría circunscribir el flujo de transferencia de valor desde el sector campesino a nada más que una de las dimensiones a través de las cuales se está procesando dicha transferencia de valor. Las otras dimensiones tienen que ver con maneras concretas en que, a nivel de finca, se organiza técnica y socialmente la producción y a diversas formas en que la unidad familiar campesina se articula con los agentes externos a ella, ya sean estos agentes netamente capitalistas o no tan capitalistas. La intensificación del trabajo familiar cristalizado en la obtención de bienes de pan llevar y en la producción dirigida al mercado, las pautas culturales de consumo de bienes no producidos en la finca, las vinculaciones con el capital financiero (usurario), los modos de acceso a (y de retención de) la tierra, son todas dimensiones que deben ser estudiadas para precisar con más detalles circuitos de transferencia de valor. Estas múltiples modalidades de extracción de valor aparecen constantemente en la literatura cuando se hace referencia a la vinculación de la finca campesina con los distintos mercados. Y de ellos dependerá la forma que adopte su transformación o permanencia en el sector.

a. Algunas formas de articulación entre el capital y la producción campesina.

En esta sección se presentará una breve discusión acerca de los canales a través de los cuales la producción campesina se relaciona con el modo capitalista de producción. Especialmente se tratarán aquellos a través de los cuales el sector campesino transfiere valor al sistema dominante, y de entre éstos se profundizará en dos, que resumen las formas de inserción al mercado, ya sea por vía de la especialización productiva o por vía de la asalarización.

La penetración del modelo capitalista en la agricultura, ha generado en algunos casos y acelerado en otros, procesos de diferenciación que inducen a algunos segmentos hacia la capitalización creciente y a otros hacia la descomposición. En las unidades productivas afectadas por el proceso de descomposición lo que se advierte es la ruptura de la relación fundamental tierra-trabajo familiar que le confiere su carácter campesino. Dicha ruptura se expresa en un progresivo endeudamiento o empobrecimiento por pérdida del control sobre sus recursos, principalmente de la tierra. El capital impone relaciones en las que el sector campesino transfiere valor hacia el sector dominante capitalista, sea por vía de la especialización productiva (que requiere el uso de insumos tecnológicos y maquinarias y que crean necesidades de financiamiento en créditos),

sea en la cadena de comercialización y/o, sea por vía de la asalarización o venta de la fuerza de trabajo familiar extrapredialmente.

Las relaciones de las fincas campesinas con el modo de producción dominante son inevitables, pues no se trata de economías naturales, ni de un modo de producción en sí mismo. En este sentido, Lehman expresa que las economías campesinas “no sobreviven ni se expanden dentro de un marco distinto a aquel del proceso general de desarrollo; están envueltas en múltiples relacionales con otros tipos de empresas a través de varios mecanismos, tanto de mercado como los circuitos de acumulación controlados por el Estado, las corporaciones multinacionales y las firmas capitalistas locales”¹⁸⁸. De otra manera, aunque en el mismo sentido, hace referencia al proceso de descomposición Archetti desde una perspectiva marxista. Para este autor la economía campesina es mercantil simple (M-D-M') donde el campesino aparece en el mercado ofertando productos para obtener dinero con el cual comprar nuevos productos, y para que perdure, los términos MyM' deben ser equivalente. “Esta es la condición para el desarrollo normal de dicho proceso de intercambio”¹⁸⁹. En esta perspectiva, si la producción campesina no alcanza un precio suficiente hay empobrecimiento, endeudamiento y, como alternativa a todo eso, queda la asalarización extrapredial. Para ambos esquemas (el campesinista y el descampesinista) la finca campesina transfiere valor a partir de relaciones de mercado, a las cuales el campesino entra presionado por el modo capitalista de producción.

Entre las principales formas de articulación al mercado se pueden anotar la especialización productiva y a la asalarización, sin que tenga que haber una relación ni temporal ni causal entre una y otra, sino que más bien y de acuerdo con el grado de descomposición que esté sufriendo la finca, pueden darse alternativamente o juntas.

Para Durston el sector campesino se mantiene aun dentro de relaciones de mercado porque es funcional al sector dominante. “Es un problema en potencia para el sector capitalista, como una realidad, como actores sociales no totalmente pasivos y con un mínimo de poder real. Y también son un recurso explotable. Entonces de esos dos lados de realidad, se pueden deducir algunas razones por la que serán integrados, como campesinos en el proceso de desarrollo capitalista en el campo”¹⁹⁰.

La función más importante que cumple la finca campesina se concreta entonces en transferencia de valor, en relaciones de intercambio desiguales, ya sea por la comercialización de productos e insumos, como por la circulación del capital (créditos) o la venta de fuerza de trabajo (asalarización). En la me-

¹⁸⁸D. Lehman, (mimeo), op.cit. pp. 1 y 2.

¹⁸⁹E. Archetti, DESCO (1979), op.cit. p. 77.

¹⁹⁰J. Durston, GEA/FLACSO (1980), op.cit. p. 7.

dida en que la especialización aparece como más importante, la apropiación de sobre-trabajo, esto es, la transferencia de valor de un sector a otro, será por la intensificación mercantil¹⁹¹.

En la medida en que la asalarización sea el mecanismo prioritario, la apropiación de valor se realiza directamente en el proceso productivo del sector realmente subsumido al capital (por la sobreexplotación de jornadas y las condiciones de trabajo).

Aquellas unidades productivas que retienen su fuerza de trabajo en la finca se convierten en trabajadores a destajo para el capital. Esta condición de los productores campesinos si bien supone un nivel de descomposición constituye simultáneamente el principio sobre el cual puede hipotetizarse su preservación como sector.

Esta función económica del sector no es evidentemente la única¹⁹² pero es aquella a la que este estudio dedica especial atención por la forma de vinculación de la unidad productiva con agentes externos a la misma y al sector (compra de insumos, acceso al crédito, comercialización y trabajo extrapredial).

El desarrollo capitalista es flexible y adaptable; es concentrador desigual y combinado; se inserta en algunos rubros (los más rentable), en ciertas fases del proceso productivo y no en todas y puede adoptar también arcaicas o precapitalista. Lehman apunta un serie de mecanismos a través de los cuales el sector dominante garantizar la subordinación del sector campesino; “la coerción no económica es utilizada para obtener trabajo; impuestos monetarios son forzados sobre productores a nivel de subsistencia para obligarlos a entrar en una economía salaria; militarmente se crean ‘escaseses de tierra’ de tal manera que el campesinado se reproducirá a bajo costo –por debajo del equilibrio óptimo de Chayanov– para el beneficio de otras clases. Entonces,

¹⁹¹El tema de la mercantilización de la producción de pequeños propietarios está tratado en: Delma P. Neves; Lavradores en pequenos produtores de caña (Estudo das formas de subordinação dos pequenos produtores agrícolas ao capital). Zahar Editores, Rfo de Janeiro 1981. pp. 106 a 133.

¹⁹²Dada la naturaleza de este estudio no se entrará a discutir las funciones propuestas por otros autores como las de: Asegurar un nivel de subsistencia satisfactorio de manera a asegurar la reproducción de la mano de obra, incluso con escasos ingresos extraprediales o sin ellos. Crear una clase muy numerosa de pequeños propietarios de subsistencia, lo que se supone será una garantía de estabilidad social y de tranquilidad política. Resolver el problema de la necesidad de disponer de una mano de obra estacional barata que permita al sector moderno realizar el proceso de acumulación de capital y Resolver el problema rural con una inversión muy moderada que no alteraría las prioridades vigentes. Este esquema de funcionalidad del sector campesino fue desarrollado en CEPAL “Las transformaciones rurales en América Latina: Desarrollo social o marginación”. Revista de la CEPAL N° 26. CEPAL, Santiago, 1979. p. 146.

el campesino producirá algunos cultivos baratos, y estará disponible un residuo de trabajo asalariado a bajo costo”¹⁹³.

Mucho es lo que se encuentra en la literatura acerca de la función campesina de producir alimentos a bajo costo. La producción de cultivo de consumo básico, de los que el capitalismo aun no encontró la forma de extraer excedente, representa una opción viable para el campesino porque resultan fáciles de implementar de acuerdo con los recursos disponibles en la finca. No se trata de un problema de mentalidad campesina —como opuesta a la capitalista— sino de posibilidad de mantener cierto nivel de sobrevivencia. Dichos cultivos representan el consumo familiar y a la vez una respuesta a las necesidades del sistema económico de disponer de comida barata para sectores urbanos y proletarios. Ahora bien, el límite de esta forma de integración al mercado puede estar dado por una demanda de rubros de consumo básico que crezca más rápido de lo que el sector campesino puede producir. La ampliación de la demanda hace el rubro apetecible a la agricultura comercial, moderna, capitalista, que al entrar en competencia con el campesino lo deja fuera.

La pervivencia de unidades campesinas forma parte de la misma base de sustentación del sistema capitalista, ya no solo agrícola sino del sistema más global. Las posibilidades de erradicar al campesino de sus tierras están en estrecha relación con las posibilidades que tengan otros sectores de absorber su fuerza de trabajo. La finca campesina puede retener su fuerza de trabajo productiva o improductiva y ajustarse a los requerimientos del ritmo de absorción de mano de obra de los sectores secundarios y terciarios. No se puede hacer desaparecer a la gran masa de población que significan las unidades familiares de producción campesina. Su transformación dependerá del ritmo y modalidad de inserción del capitalismo en la industria, por un lado, y en la agricultura, por otro, ya que entre ambos sectores hay diferencias importantes en la forma en que se ponen de manifiesto las leyes capitalistas. En este sentido es que Heynieg afirma que “el proletariado puro, privado de los medios de producción, que depende para su subsistencia y reproducción solo de su salario, todavía no constituye una categoría generalizada en campo de América Latina”¹⁹⁴.

Especialización productiva

Si bien se ha señalado como una de las funciones principales del sector campesino la de producir alimentos de consumo básico, con eso no se ha pretendido dar la idea de una desarticulación de la producción campesina con respecto al mercado. La finca campesina tiene como objetivo principal

¹⁹³D. Lehman (mimeo). op. cit. p. 27.

¹⁹⁴K. Heynieg, CEPAL N° 16, op.cit. p. 139.

su reproducción, produce para su auto consumo y también produce para el mercado.

El plan productivo campesino responde en principio a la esencia de su racionalidad reproductiva, es decir, a garantizar un cierto nivel de vida, pero -tal como lo señala Ortega- “si la satisfacción de sus necesidades le demanda incluso trabajo adicional, posiblemente esté dispuesto a realizarlo o si es necesario asegurarse un cierto nivel de ingresos de dinero para adquirir en el mercado producto que considera indispensables también estará dispuesto a aumentar su producción o vender más cantidad de productos para asegurar dicho propósito”¹⁹⁵. Es aquí donde las relaciones de mercado se superponen a lo que se llama racionalidad reproductiva. En la medida en que su reproducción depende de bienes y servicios no producidos en la finca, la unidad campesina tenderá a intensificar sus cultivos para el mercado, incluso -dada cierta disponibilidad de recursos- a expensas de la producción de autoconsumo. La producción mercantil pone a la unidad campesina en relaciones desiguales de competencia por dos razones principales; a) porque en los cultivos de renta la agricultura comercial o empresarial es más fuerte ya que detenta un mayor control del mercado (sobre todo en créditos y precios) y b) porque dichos cultivos requieren de insumos tecnológicos y de herramientas (incluyendo maquinarias) que no llegan al sector campesino en la oportunidad ni en las condiciones adecuadas.

Cuando aquí se usa el termino articulación, se está haciendo referencia al conjunto de relaciones que se establecen entre el sector campesino y el capitalista. Dicha articulación se expresa bajo la forma de intercambio de bienes y servicios (o si se prefiere, de valores) entre los sectores, intercambios que se caracterizan por ser asimétricos (no equivalentes), y que conducen a transferencias de excedentes del sector campesino al resto de la economía, como consecuencia de una integración subordinada del sector de la economía campesina, al resto de los componentes de la estructura (agricultura capitalista y complejo urbano industrial). Entonces el campesino se articula al mercado ofertando el producto de sus cosechas y de la crianza de animales, a precios inferiores de los de la producción capitalista, precios que no pretenden ganancia sino sobrevivencia y que implican la sobreexplotación de la mano de obra familiar.

Si la articulación de la unidad productiva campesina al mercado se da a través de la cadena agroindustrial, la transferencia de valor se concreta principalmente en los contratos de producción (ventas anticipadas de cosechas) y en el endeudamiento contra los insumos recibidos por el campesino de la

¹⁹⁵Emiliano Ortega. “La agricultura campesina en América Latina” (Situaciones y tendencias). En Revista de la CEPAL N° 16, op.cit. p. 96.

agroindustria. A esto habría que agregarle otras formas que responden a coyunturas específicas, más que el proceso general de extracción de excedente. Cuando la agricultura moderna se implanta en regiones de tierras incultas, como en el caso de la región estudiada, el campesino aun antes de entrar en la cadena de comercialización absorbe la tarea de desmontar y limpiar los espacios requeridos por la agricultura comercial mecanizada. En dichos espacios pueden permanecer si su integración es necesaria a la agroindustria, pero será desplazado para habilitar nuevas tierras si así lo requiere la agricultura empresarial. Mientras permanezca ligado a la cadena agroindustrial, ésta controlará todo el proceso de producción pero sin “despojar” al campesino de sus medios de producción. Será en la comercialización donde se concrete todo el control de las decisiones y por esto, de sus posibilidades de reproducción. Así los mecanismos de endeudamiento y acción no tendrán un carácter físico y territorialmente limitado (como era en el caso de las haciendas) sino que presentarán una forma legal, con contratos escritos y formales que obligan al campesino a cumplir los términos establecidos. En el caso de la producción de algodón, asumida por pequeños agricultores (y una vez levantada la cosecha entregada a las desmotadoras de capital transnacional), existe una larga cadena de intermediarios entre el productor y la agroindustria. El rol que cumple este importante eslabón es el de compatibilizar la racionalidad de la producción campesina con la racionalidad capitalista. El lenguaje es flexible según el sector de que se trate. Para la agroindustria es el contratista de trabajadores a destajo que recibe su paga de acuerdo al volumen del producto entregado. Para la unidad campesina “la figura del acopiador reviste una importancia muy particular en el agro algodonero paraguayo que supera con frecuencia el ámbito estrictamente económico. Estos personajes establecen con el productor una relación de dependencia, que se manifiesta a través de líneas de financiamiento absolutamente oficiosa (préstamos personales, ayudas ocasionales), y son percibidos por el productor como la personificación, a nivel local, de la autoridad política, esté o no esté este último atributo formalizado por el desempeño de algún cargo en la administración pública o en el partido dominante”¹⁹⁶. Lo dicho para los intermediarios en la producción de algodón es igualmente válido para el cultivo de la soja y de la menta.

Una vez que la unidad de producción campesina se ha involucrado en relaciones de mercado hay una fuerte presión a alterar, a veces sustancialmente, la forma original en que organizará su plan productivo. En este sentido H. Friedman señala “la mercantilización es un proceso de profundización de relaciones de mercancías dentro del ciclo de producción. Ocurre en la medida en que cada familia es privada de lazos directos, recíprocos tanto horizonta-

¹⁹⁶Alberto Orlandi. 1981, op.cit. pp. 150 y 151

les como verticales, para renovar los medios de producción y subsistencia, y viene a depender de relaciones mercantiles para su reproducción. Se vuelve una empresa (la familia) cuyas relaciones con los agentes de afuera toman crecientemente la forma de compra-venta y competencia”¹⁹⁷.

La manera en que la finca campesina entre al mercado, si bien está en líneas generales determinada por las leyes capitalistas, presenta matices, posibilidades de resistencia, según los recursos de que dispone. De aquí se puede inferir que habrá distintos niveles o grados de articulación en el heterogéneo sector campesino.

Ortega hace referencia a la importancia de la evaluación de sus propios recursos por parte del productor campesino cuando afirma que “no son bien conocidos todavía los factores que inducen a los campesinos a introducir ciertas innovaciones, pero ellos parecen realizar una suerte de balance en cuanto a su disponibilidad relativa de recursos, antes de introducir nuevos que pueden llevarlos a perder el control sobre su propia suerte”¹⁹⁸.

La especialización productiva, sobre todo, cuando se da alrededor de cultivos de exportación (como soja y algodón) en el caso de Alto Paraná, induce a la incorporación de tecnología moderna para lograr un cierto nivel de competitividad en el mercado. Si bien esto es importante para el análisis de las transformaciones que sufren las economías campesinas también hay que considerar otros factores. Por ejemplo, hay que admitir que ante la escasez de tierra se responde con una mayor intensificación de los cultivos, y la incorporación de nuevas técnicas productivas como son el uso de fertilizantes químicos y semillas mejoradas, aunque este hecho no significa una alteración en su manera de percibir el objeto de su plan productivo. “El campesino adopta tecnología (semillas mejoradas, fertilizantes químicos) no para mejorar sus ingresos monetarios, sino principalmente para compensar el recurso escaso –tierra– mejorar sus rendimientos y, de ese modo, asegurar un nivel ‘normal’ de subsistencia”¹⁹⁹. De todos los modos, ya queda integrando a un mercado que irá aumentando cada vez más su dependencia del ingreso monetario.

Asalarización

El modo capitalista de producción en la agricultura hace un balance entre las ventajas y desventajas que se derivan de mantener o no a segmentos

¹⁹⁷H.Friedman (1980), op.cit. pp.162 y 163.

¹⁹⁸E. Ortega, CEPAL N° 16, op.cit. p.110.

¹⁹⁹M. Uriote. “Conducta económica del campesino e incorporación de tecnología moderna en el proceso productivo: el cultivo de la papa en el antiplano puneño”. Universidad Católica Boliviana. Documento de trabajo N° 06/75, La Paz, 1975 (mimeo) p. 75. Citado por E. Ortega, Revista de la CEPAL N° 16, op.cit. p. 110.

campesinos más pobres. Existen para algunos cultivos, formas de economías de escala que favorecen a productores grandes y medianos (sobre todo en los cultivos cuyos procesos productivos puede ser completamente mecanizado). El productor mediano moderno puede aportar una gran parte de los insumos sin que requiera de financiamiento adicional por parte de la agroindustria. Sería más rentable en estos casos, tratar con un número menor de productores grandes, que dar asistencia técnica y supervisar el proceso de muchos casos de productores pequeños.

Pero se decía anteriormente que el desarrollo capitalista es desigual; también existen cultivos que son dejados para los más pobres. Estos segmentos, justamente por pobres y por carecer de organización social y política, son débiles y con eso mucho más fáciles de manejar, controlar y dominar, y, sobre todo, ofrecen la posibilidad de mantenerlos como reserva, si los precios internacionales lo justifican, se les compra su producción, sino se les disminuyen los precios o directamente no se les compra. Estas familias campesinas deberán disponer del recurso tierra en cantidad suficiente como para ocupar plenamente la mano de obra familiar productiva y, además, deberán cubrir en cada ciclo sus necesidades para el sustento. En la medida en que su disponibilidad de recursos no les permita vivir exclusivamente de la producción de su finca, tendrán que acomodarse, tendrán que buscar otra actividad económica, otra fuente de ingreso, otra forma de producción que sea aceptable en el mercado. Warman señala que “el campesino actual es una clase de productor rural que desempeña diversas tareas productivas que pueden clasificarse en cuatro grupos: la producción, la recolección y la extracción de productos naturales, la manufactura de transformación de bienes, llamada artesanía, y la venta de fuerza de trabajo”²⁰⁰.

Una de las formas de rearticulación de sus recursos que encuentra la unidad de producción campesina para responder a las presiones del modo capitalista, es que parte de su fuerza de trabajo sea expulsada en forma permanente, temporal o parcial. El objetivo de la asalarización es el de compensar el equilibrio entre tierra y trabajo disponible y el de generar un ingreso complementario al que se deriva de la producción predial. Dadas las características de la unidad familiar campesina, se podría decir que lo más común como estrategia es la asalarización parcial o semiasalarización de parte de sus miembros, que en período limitado, buscan trabajo asalariado, tanto en el sector rural como en tareas urbanas, pero sin dejar de funcionar como miembro de la unidad familiar, aportando ingreso a la reproducción de la finca tomando decisiones como unidad y no como individuos, e incorporando todo esto a un ciclo fami-

²⁰⁰A. Warman, (1975), op.cit. p.1374. Citado por K. Heynieg, Revista de la CEAPAL N°16, op.cit. p. 135.

liar que se desarrolla bajo las reglas generales de las economías campesinas. Con esto no se pretende negar que existan casos de desarraigo permanente de algunos miembros, por descomposición. Para estos segmentos habrá que ver cuáles son sus mecanismos de sobrevivencia, de qué forma se insertan al modo capitalista de producción, en cuál sector de la economía invierten su fuerza de trabajo y, sobre todo, habrá que diferenciar cuáles son estrategias de sobrevivencia de efectos inmediatos y cuáles son sus objetivos como grupo social a mediano y largo plazo. Esto puede referirse concretamente a los casos de hijos de campesinos que no han podido obtener un pedazo de tierra donde asentarse para formar familia, ya sea porque la tierra del padre ya ha sido parcelada antes, o porque la finca paterna fue descomponiéndose progresivamente. Estos son los desarraigados, los sin tierras, grupos que pasan del empleo rural agrícola al no agrícola, al urbano, del comercio a servicios, algunos lograrán acomodarse en el mercado informal, otros aprovecharán coyunturas laborales (el caso de Itaipú para Paraguay y Brasil fue clarísimo) donde instalarse por un tiempo; pero al no encontrar una inserción más formal en el mercado de trabajo, su interés será la tierra, la buscarán como arrendatarios, como aparceros, como inquilinos o, por último, se constituirán en grupos de “tomas de tierras”, su interés de clase los delatará como campesinos.

La articulación más funcional de la mano de obra campesina al mercado de trabajo –aunque no la única– es la del jornalero agrícola que puede ser contratado por el sector empresarial, por salarios inferiores a su costo de supervivencia o reproducción. Schejtman²⁰¹ señala que dicha subasalarización de la mano de obra campesina (o de origen campesino, es decir, cuya reproducción depende en cierta medida de economías campesinas) implica un doble mecanismo de reducción de la masa de salarios, a) porque el jornal pagado es inferior al necesario para su reproducción y b) porque se pagan solo los días efectivamente trabajados “sin importar que esté lejos de cubrir no ya la subsistencia familiar, sino siquiera la subsistencia anual del propio trabajador”. Esto, señala más adelante el autor, está relacionado con la propia viabilidad de la agricultura empresarial y con las migraciones rurales temporales. Este fenómeno no se explica solamente porque la reproducción de la mano de obra rural está asegurada por la unidad de producción campesina, sino también porque “la magnitud de la fuerza de trabajo ofrecida por los campesinos, así como los niveles de salarios que están dispuestos a aceptar, están determinados por las condiciones de producción que caracterizan a la unidad a la que pertenecen”. Se refiere a las características de inelasticidad de la fuerza de trabajo familiar y, sobre todo, al nivel de ingreso que la finca puede generar “mientras más lejos está (el campesino) de obtener el nivel de

²⁰¹ A. Schejtman, Revista de la CEPAL N° 11, op.cit. pp.136 y 137

ingreso (monetario y en especie) requerido para la reproducción de su propia unidad, mayor será el número de jornadas que esté dispuesto a trabajar a cambio de un salario, y mientras mayor sea el nivel de intensidad con que esté trabajando su parcela, la manifestación de rendimiento decreciente hará que sea menor el salario para su contratación fuera de ella”.

La modernización de la producción agrícola agrega el salario a la composición del ingreso familiar campesino. Esto es innegable, lo que se discute es que este hecho implique necesariamente un proceso de proletarización, en el cual la relación de producción más importante sea la relación salarial. Para Warman “a pesar de representar un complemento vital, el salario queda subordinado a una red de relaciones fundamentales no mercantiles que ocupan una posición central y estratégica para la superviviencia, la reproducción y la organización de las relaciones productivas campesinas”²⁰². Para ciertos segmentos campesinos, el proceso de descomposición ha significado la intensificación de la venta de fuerza de trabajo en áreas agrícolas u otras fuera de finca, pero del lado de la empresa agrícola “puede plantearse la hipótesis de que el trabajo asalariado permanente en las unidades de producción capitalista, se ha mantenido o quizás en ciertos casos haya tendido a ser reemplazado, por un empleo mayor de equipos mecanizados y por mano de obra contratada temporalmente”²⁰³. La funcionalidad que mantenga la contratación de mano de obra para la empresa agrícola tendrá que ver necesariamente con el nivel de desarrollo que alcance el capitalismo. Para Archetti, el fenómeno de la concentración, requisito esencial para el desarrollo capitalista, se da “no solo en términos de tamaño sino fundamentalmente, a partir de cierto momento, en términos de capital fijo y volumen de ventas. Supone en la agricultura, no solo la reducción del número de unidades de producción, fenómeno obvio en tanto la tierra es un bien limitado no reproducible, sino también la reducción del número de trabajadores empleados”²⁰⁴. Para la gran empresa la intensidad de contratación de mano de obra que requiere su fase de instalación, no es la misma que la requerida en la fase de producción ya que está altamente mecanizada.

Según lo dicho hasta aquí, es difícil pensar en un proceso de proletarización creciente y definitiva de la fuerza de trabajo campesina, en tanto proletarios puros, liberados de la tierra.

²⁰²A. Warman; “El problema del proletariado agrícola” En Ensayos sobre el campesinado en México. Ed. Nueva Imagen, México, 1980.pp. 169 a 184. Citado por K. Heynieg, CEPAL N° 16. op.cit. p. 135.

²⁰³E. Ortega, Revista de la CEPAL N° 16, op.cit.p.98.

²⁰⁴Eduardo Archetti; “Análisis regional y estructura agraria en América Latina”. Trabajo presentado al Instituto de Antropología Social. Universidad de Oslo, Noruega. Mimeografiados/fecha. p. 23.

Pero tampoco se niega que una parte de la fuerza de trabajo campesina se invierta extrapredialmente; lo importante es detectar el sentido que tiene para la unidad familiar dicha inversión.

El supuesto que se hace en este trabajo es el de que, aun cuando una parte de la fuerza de trabajo familiar (ya sea porque se trata de algunos miembros, o de todos los miembros productivos en una porción de tiempo) busque complementar su ingreso con salario, mientras no abandone en forma definitiva su pedazo de tierra, no habrá perdido su condición de campesino. En esta situación podrían incluirse además a aquellos segmentos que siendo formal o virtualmente propietario de una parcela, por encontrarse totalmente integrado al capitalismo agrícola, no son más que trabajadores a destajo para el capital. Díaz habla de una “situación de permanente semiproletarización en la cual la mano de obra del campesino oscila dentro de un proceso de descomposición-reforzamiento de la economía familiar”²⁰⁵.

En no pocas oportunidades el fenómeno de la semiasalarización va acompañado de desplazamiento de mano de obra de corta, media o larga distancia y por períodos variables de tiempo. En estos grupos se incluyen desde las migraciones golondrinas de braseros (recolectores de algodón) paraguayos a la Argentina, tan frecuente hasta la década del 70, hasta los movimientos diarios de campesinos asentados en conglomerados vecinos a grandes empresas que temporalmente absorben su fuerza de trabajo. En el momento de migrar, el campesino se convierte en un tipo especial de “proletariado”. La principal característica es que dispone de un tiempo limitado después del cual volverá a su tierra; “consideran su capacidad de trabajo como un capital para ser invertido buscando los mayores intereses dentro de un período de tiempo determinado y no como medio para obtener una subsistencia estable”²⁰⁶.

Las estrategias utilizadas son múltiples, a pesar de que los braseros y trabajadores en limpieza de monte para habilitación de tierra tienen cierto grado de especialización, la gran mayoría (incluso los antes mencionados en distintas épocas del año) cambia de trabajo, trabajan largas jornadas en varios empleos y buscan distintos patrocinadores y asociados para lograr la mayor remuneración de su trabajo. Dichos contactos generalmente son compueblanos que recorren los pueblos reclutando cuadrillas de trabajadores (el sistema de intermediario es también altamente funcional a la empresa, ya que de esta manera los verdaderos “patrones” se desentienden de las obligaciones del

²⁰⁵Erasto Díaz; “Notas sobre el significado y el alcance de la economía campesina en México”, En Comercio Exterior Vol. 27, N° 12, diciembre 1977. Citado por K. Heynieg, CEPAL N°16, op.cit.p. 137”.

²⁰⁶D. Lehman (mimeo), op.cit.pp. 35 y 36.

contrato laboral; además, tienen la ventaja política de atomizar a la fuerza de trabajo).

Los procesos de diferenciación no marcan mucha desigualdad en cuanto a la decisión de salir a buscar trabajo. Ricos y pobres salen; la diferencia está en el tipo de inserción que logra cada uno en el mercado de trabajo, y también en el tipo de motivo que los lleva a salir. Los ricos ahorran, los pobres sobreviven, no logran el ahorro, ni herramientas, ni vehículos, ni nada²⁰⁷.

Los desplazamiento de fuerza de trabajo han estado presente en todo el desarrollo del capitalismo, se dio entre los “obreros huéspedes” del norte de Europa (campesinos pobres y no tan pobres de los países escandinavos que bajaban a Francia y Alemania para luego regresar a sus países) y se dio entre los cosecheros de Paraguay hacia Argentina, como se da entre los desarraigados de Brasil hacia Paraguay. Ahora, esta misma situación se da intrarregionalmente, entre colonias (asentamientos humanos de la menor división administrativa) próspera y otras más pobres. “Es un fenómeno de colonialismo interno, en que los dos países, el próspero y el pobre, existen dentro de las mismas fronteras nacionales y a veces son bolsones contiguos unos de otros²⁰⁸. Lo que se produce es una alimentación mutua que ayuda a dar mayor permanencia y estabilidad tanto al capitalismo como a las economías campesinas; la fuerza de trabajo campesina sobrevive a un menor costo que el proletariado puro, se lo puede despedir en masa porque vuelve a la finca y la trabaja parte del año, aporta una inyección de ingreso monetario y está disponible en forma cíclica. Son en realidad “trabajadores permanentes, permanentemente temporales”²⁰⁹.

b. Descomposición, recomposición y persistencia de la agricultura campesina.

A pesar de las diferencias de criterios sobre cómo va a permanecer la agricultura campesina, existe entre los autores “campesinistas” un acuerdo básico sobre que la subsistencia de los campesinos no solo es compatible con la creciente penetración del capitalismo en el campo, sino que incluso es una condición para su desarrollo. Así se cita a Stavenhagen²¹⁰ por ejemplo quien

²⁰⁷J. Durston, GEA/FLACSO (1980), op.cit.p10. Este tema ha sido examinado con más detalle en Palau, T. y M.V. Heikel: Desplazamientos espaciales temporales de la fuerza de trabajo en la frontera agrícola. El caso del Alto Paraná-Paraguay. Ponencia presentada al Seminario sobre Migraciones temporales en América Latina, Quito, noviembre 1984.

²⁰⁸Ibidem.

²⁰⁹Esta frase fue utilizada por José de Souza Martins en “A explosão previsível ... Boletín da Comissão Pastoral da Terra. Año X, N° 52 CPT, Goiania, mayo-junio 1984. p. 19.

²¹⁰Rodolfo Stavenhagen; “Capitalismo y campesinado en el desarrollo agrario” p. 670. Citado por K. Heynieg, Revista de la CEPAL N° 16, op.cit. p.134.

afirma que “en un capitalismo dependiente, en un país capitalista periférico y subdesarrollado, la existencia de una economía pequeño-campesina, no totalmente destruida por la relación de producción capitalista, es funcional al desarrollo del capitalismo mismo, y no solo es funcional en el sentido de que es frenada su descomposición por el desarrollo del capitalismo mismo, sino que las necesidades de este capitalismo, subdesarrollado y periférico, crean constantemente la economía campesina”. Incluso algunos de los autores que se apoyan en una lectura marxista de la realidad agrícola de América Latina, admiten que, bajo ciertas condiciones, el campesinado va a permanecer. Archetti propone las siguientes condiciones: “la población rural debe ser abrumadoramente mayoritaria, el capitalismo existe pero está pobremente desarrollado y donde existe está débilmente concentrado, una parte predominante del producto debe ser consumida por los productores de modo tal que el proceso de circulación de mercaderías no es muy amplio, y existe una escasa división del trabajo en el nivel de la sociedad, siendo por esta razón la economía campesina una mezcla de producción agrícola y artesanal”²¹¹.

Ahora bien, cuando se dice que las economías campesinas van a convivir con el modo capitalista de producción no se está diciendo que será en igualdad de condiciones; por el contrario, sistemáticamente se señalan las condiciones de funcionalidad, de dominación, de relaciones de subordinación a través de las cuales la unidad de producción campesina genera y transfiere valor al sistema dominante. Esta es la condición que “garantiza” su permanencia. El punto esencial es que el campesino ha sido forzado a asumir el rol de proveedor de alimentos, materias primas, textiles, o de reproductores baratos de fuerza de trabajo, la cual de otra manera tendría que ser reproducida por salario y bienestar social. No es posible en la articulación subordinada pensar en un campesinado autónomo, libre para tomar decisiones dictadas por las leyes culturales propias. Tampoco es posible pensar en mecanismos de acumulación –en el sentido capitalista– que permitan a la unidad campesina competir en igualdad de condiciones. Se decía en el punto referente a características de las economías campesinas, que el sector como tal no detenta el poder ni social, ni económico, ni político y aquí también radica una de las condiciones de su ser funcional. En todo caso, para algunos segmentos se podrá pensar en ahorro o hasta enriquecimiento, pero no en acumulación porque por definición se encuentran fuera del sistema. En este sentido, vuelve a haber acuerdo con Lehman cuando afirma que “si se dan las condiciones una empresa campesina puede producir más de lo que necesita para alimentar a sus miembros, pero esto no significa acumulación de capital”²¹². Si la unidad de producción

²¹¹E. Archetti, DESCO (1979), op.cit. p. 84.

²¹²D. Lehman, (mimeo), op.cit. pp 33 y 34.

campesina reinvierte excedente, tiene que hacerlo mediante varias formas de arrendamiento o subcontratación, ya que no puede competir si comienza a contratar trabajo asalariado. Más adelante, el mismo autor señala, “así, el campesino rico resulta siendo no tanto un administrador, sino la figura central en una red de empresas, todas las cuales tienen cierta autonomía, no importa qué tan pobres sean. Incluso si el campesino rico se apropia del plusvalor, él también estará sujeto a la transferencia de éste a otro tipo de empresa”.

La permanencia se dará pues, siempre y cuando se mantenga una relación de subordinación. Para conseguirlo, el sistema capitalista presiona por la mercantilización de la agricultura, por la especialización productiva, por la asalarización, por la especulación en el mercado inmobiliario, por la dependencia de formas usurarias de crédito, en fin, por la creciente monetarización de la agricultura.

El campesino, con nuevas “necesidades” (de mercado) entra en un proceso de pérdida progresiva de las posibilidades de sostenimiento de la unidad familiar con recursos propios, es decir, de pérdida de la capacidad de generar un volumen de producción equivalente al fondo de consumo familiar, al fondo de reposición de insumos y de medios de producción. Este es el sentido que se le da al concepto de descomposición en este trabajo.

La permanencia del sector campesino se dará entonces a partir de la diferenciación de unidades productivas originalmente autónomas.

El límite del proceso está dado, en el desarraigo o pérdida del recurso tierra en los segmentos que están en peores condiciones de implementar una rearticulación de sus recursos y relaciones de producción suficientemente eficaz. Por otra parte, se darán procesos de recomposición que no significan, como se decía anteriormente, que segmentos campesinos entran en circuito de acumulación, pero que sí significa la posibilidad de retener sus recursos. En la realidad ambos procesos se dan simultáneamente, existen zonas donde el campesinado se reduce, otras en que aumenta y otras donde se reinstala y reproduce iniciando actividades agrícolas donde antes no las había.

A pesar de que tanto los procesos de descomposición como la recomposición tienen una determinación estructural, existen algunos factores señalados por Shejtman²¹³ que pueden ayudar a una mejor comprensión del problema. El primer factor que anota el autor es la acción del Estado. Para el caso paraguayo –como se vio– el Estado convierte en el principal agente de colonización –aunque no el único– a través de sus planes de “reforma agraria”. También al Estado le corresponde la fijación de precios para los insumos productivos orientados al sector campesino, la implementación de líneas de créditos más o menos flexibles y, sobre todo, la dirección de inversiones en la agricultura que

²¹³A. Schejtman, Revista de la CEPAL N° 11, op.cit. pp. 138y 140.

en los últimos años ha sido importante en obras de infraestructura. El sustento de la acción del Estado está en la consolidación de un modelo agroexportador sobre el cual se apoya el desarrollo económico nacional²¹⁴.

El segundo factor señalado por Schejtman es la acción de los “elementos nexos” entre el campesino y el resto de la sociedad. Sus funciones fueron definidas anteriormente por Warman²¹⁵ como una de las vías de integración de la economía campesina al mercado, para lo cual el elemento nexo “está montado entre dos modos de producción, su viabilidad depende de su capacidad, ya que se maneja en dos lenguajes diferentes, pero de los dos extrae valor, aunque su finalidad es la de canalizar el capital hacia el sector dominante”. Estos elementos nexos o intermediarios constituyen una de las formas más claras de extracción de excedentes del sector campesino y contribuyen, sin lugar a dudas, a su descomposición, pero en la medida en que “la permanencia y reproducción campesina requieren el intercambio mercantil (ellos) contribuyen a su supervivencia aunque reclamen por eso un alto precio”.

Un tercer factor está dado por la acción de empresas de transformación e intermediación. Existe, como tendencia reciente, en la organización de la producción agropecuaria, un desplazamiento de los intereses de la gran empresa agroindustrial o agrocomercial.

Los contratos que se establecen con los productores campesinos muestran que para una parte importante del capital es preferible “abandonar el control directo de la tierra y los procesos de producción primaria y reemplazarlos por el control –financiero y comercial– de una vasta red de pequeños y medianos productores independientes”. Esta nueva forma de extracción de excedente por parte del capital crea una creciente masa de campesinos ‘adscriptos’ a la agroindustria principalmente, cuyo proceso de descomposición supone la alteración de sus pautas tradicionales de cultivos hasta el punto de convertirlos en trabajadores a domicilio para el capital.

Por último, se hace referencia a la dinámica demográfica-ecológica como factor de desequilibrio en la relación hombre-tierra. La ruptura no se plantea en términos malthusianos, sino como consecuencia de un determinado crecimiento de la población campesina que se enfrenta a la escasa capacidad de otros sectores de la economía de absorber su fuerza de trabajo, por un lado, y a los procesos –a veces violentos– de concentración de suelos, por otro. A lo que todavía habrá que agregar el deterioro de la calidad productiva del suelo

²¹⁴La participación del Estado como agente transformador en la agricultura paraguaya es discutida por Palau, T. en “Problema de tierra en Paraguay y política de desarrollo”. CIDSE/ CIPAE, Asunción, noviembre 1983. Pp. 24 a 32.

²¹⁵A. Warman (1976), op.cit. p 332. Citado por A. Schejtman, Revista de la CEPAL N° 11, op.cit. p 138.

por el uso indiscriminado del mismo. Uno de los efectos más evidentes de este factor es la parcelación y minifundización de la producción campesina. Con esto aumenta su vulnerabilidad a procesos de descomposición y desarraigo. Ante esta situación el autor plantea, que la asalarización extrapredial puede contribuir a retardar dichos procesos si se logra “subvencionar” la persistencia de la unidad productiva con ingresos obtenidos fuera de ella.

Este es un juego pendular y peligroso en el sentido de que, si su rearticulación no resulta exitosa, se puede caer en una creciente dependencia del ingreso monetario y con ello, en una aceleración del proceso de descomposición. Y es pendular porque si bien en un primer momento el salario es complemento de la producción predial y significa un ingreso en dinero que es reinvertido en la intensificación de dicha producción (mediante el empleo de tecnología moderna), la dependencia del ingreso extrapredial puede absorber parte importante del trabajo disponible a costa de la producción doméstica. Si este es el caso, habrá un período de abandono de la finca. Esto es frecuente entre los campesinos pobres que finalmente no logran una inserción estable en el mercado de trabajo, ni logran aquí un ingreso suficiente, como para depender exclusivamente del salario. Es aquí donde el péndulo regresa, en un movimiento contrario hacia la finca, y la producción de subsistencia pasa ahora a convertirse en complemento del exiguo ingreso salarial.

3.2 Presentación de la tipología de unidades productivas campesinas

El interés principal de este estudio es el análisis de las formas que adopta el problema de la diferenciación al interior del sector campesino, con especial énfasis en los mecanismos de descomposición. Preocupa determinar cuáles segmentos del sector campesino son los más expuestos tanto a la desaparición, como a la degradación del nivel de su reproducción biológica y económica. Se asume heterogeneidad entre los segmentos en el sentido de diferente disponibilidad de recursos (tierra, trabajo y herramientas) que llevan a implementar distintas formas de articulación al modo de producción capitalista. En la articulación, el sector campesino ocupa una posición de subordinación y su función principal es transferir valor. Por su parte, el sector capitalista aumenta o disminuye su apropiación de trabajo excedente campesino, de acuerdo al grado de propiedad real que la unidad familiar campesina retenga sobre el valor generado por sus medios de producción.

El supuesto de heterogeneidad dentro del sector y la necesidad de rescatar las variaciones con que las unidades familiares campesinas expresan el grado de diferenciación a que están expuestas, llevaron a la delimitación de segmento al interior del sector campesino, de acuerdo a los recursos (tierra, trabajo y herramientas) que disponen. Los recursos se combinan de determi-

nada manera para darle a la unidad su carácter de “producción campesina”: escasa disponibilidad de tierra, trabajo familiar directo, indivisibilidad del ingreso, técnicas y herramientas manuales, finalidad reproductiva del plan de cultivos, etc. Dichas características se considerarán como rasgos del tipo puro campesino. A partir de las relaciones de mercado, estos rasgos son re combinados diferenciando los segmentos hacia el empobrecimiento o la empresarialización. En la recombinación intervienen rasgos que no son esencialmente campesinos y que van diferenciando los segmentos de acuerdo a su peso relativo. Por el empobrecimiento la finca se descompone, se encamina hacia el desarraigo, es decir, la pérdida de la tierra. En estos segmentos se ve una progresiva separación del campesino y su tierra, favorecida por la especialización productiva y la asalarización extrapredial. En un sentido opuesto, otros segmentos tenderán hacia la empresarialización, o más específicamente la semiempresarialización. Son los que podrán ahorrar una parte del valor de sus cosechas, y reinvertir en máquinas, en contratación de mano de obra, en ganado y/o en tierras para extender la finca. Para que ambos grupos puedan ser considerados dentro del sector, deberán mantener rasgos campesinos a pesar de la incorporación de otros elementos.

3.2.1 *Fundamentación de la tipología*

La penetración del modelo capitalista en la agricultura, ha configurado una forma de apropiación del suelo muy particular ya documentada en otros trabajos²¹⁶. Las actuales características de explotación del suelo agrícola tienen que ver tanto con formas en que históricamente se ha practicado la extracción de la riqueza de la tierra (desde formas precoloniales indígenas y el sistema de encomienda²¹⁷ en la época colonial hasta la explotación de los yerbales y la madera) como con un largo proceso de cambios.

²¹⁶Los problemas de tierra del sector campesino en Paraguay son estudiados en: CIPAE; “Tenencia de tierras y sector campesino”, Serie Documentos de distribución interna. CIPAE, Asunción 1981. CIPAE Cuaderno de Investigación N° 7, op.cit. Ramón Fogel. “Colonización agraria y distribución espacial de la población. Características del Proceso”. En Revista Paraguaya de Sociología N° 44. CPES, Asunción, 1979. Luis Galeano; “Desarrollo Regional y Migraciones en el Paraguay (1950-1975)”. CPES, Asunción, 1979 (mimeo), y Luis Galeano, R. Fogel y T. Palau, “El desarraigo y la asalarización de los campesinos en el Alto Paraná (Paraguay)”. Presentado al Seminario: Dinámica de la economía campesina y el Empleo en América Latina. Santiago de Chile, 8-10 enero 1980. PREALC/OLT. CPES/CLACSO, Asunción, 1980, entre otros.

²¹⁷La encomienda fue un sistema de enganche de fuerza de trabajo indígena, durante la época de la colonia. Mediante este sistema el encomendero disponía de mano de obra (prácticamente cautiva) reclutada de las tribus para trabajar por un período determinado de tiempo, por lo general dos o tres años, después de los cuales los grupos que regresaban no alcanza-

Por esta razón para el análisis de la actual estructura agraria hay que tener presente la heterogeneidad de formas o de sistemas de practicar la agricultura que coexisten en el ámbito rural. Existen diferencias en las formas de uso del suelo, en los sistemas de cultivo o de producción, en los instrumentos y tecnología empleados, en la organización del hábitat y en la dinámica demográfica ligada a la agricultura.

Para el estudio de las distintas maneras en que afecta la modernización en la producción campesina habrá que considerar, como se decía en la sección anterior, que no existe un problema campesino único ni siquiera una única estrategia para hacer frente a las exigencias del modelo dominante. “En países subdesarrollados —señala Stavenhagen— en donde coexisten estructuras económicas precapitalistas y capitalistas, la diferenciación de la población campesina presenta características diversas y los procesos de diferenciación se encuentran aún en plena evolución”²¹⁸. Por esta razón no es posible establecer un número determinado de categorías sociales campesinas comunes. Este autor opina que las diferencias se dan, sobre todo, con respecto a la tierra, y que pueden utilizar varios criterios, como son: la posesión o no de la tierra, la extensión de la explotación agrícola, las relaciones del agricultor con el propietario de la tierra, el empleo de la mano de obra asalariada y otros. La heterogeneidad del sector campesino hace entonces referencia a una disponibilidad diferencial de recursos que a su vez determinan distintas formas de vinculación con el sector capitalista. A su vez, las formas de vinculación que adoptan la forma de transferencia de valor desde el sector campesino al dominante, determinarán distintos niveles de dependencia y subordinación. Finalmente, el grado de sujeción del campesino al sistema capitalista dará la medida de sus posibilidades de permanencia o transformación como sector.

Otros autores, como Landsberger²¹⁹, proponen hablar de sector campesino como un sector económico y político de cultivadores rurales, dentro del cual hay segmentos con características particulares que se apartan del tipo puro tradicional, como por ejemplo, los trabajadores sin tierra, los aparceros y los arrendatarios. Para la delimitación de segmentos al interior del sector, este autor propone la utilización de distinta dimensiones (que ya fueron comentadas en el punto referente a sector campesino) que hacen referencia a los recursos con que cuenta la finca, a la manera en que se organiza el proceso de producción, y al grado de posibilidad que tenga el productor de apropiarse

ban a ser ni la quinta parte de lo que habían salido. Este sistema de encomiendas fue una de las causas de extinción de la población indígena en Paraguay.

²¹⁸Rodolfo Stavenhagen. *Las clases sociales en sociedades agrarias. Siglo XXI*, 2ª. ED. México, 19870 p. 88.

²¹⁹H. Landsberger (1978), *op.cit.* pp. 27 y sgtes.

o de retener algún beneficio de su trabajo. Cada una de las dimensiones son consideradas como variables continuas en espacio tridimensional, y de esta manera se pueden considerar como segmento campesinos a aquellos que, teniendo un valor nulo (cero) en una de las tres dimensiones, mantienen algún valor en las dos restantes. “Casos de los trabajadores sin tierras de las plantaciones modernas que pueden compensar tanto por la cantidad como por la seguridad de la remuneración lo que pierden en otras dimensiones del status, en comparación con otras clases de campesinos”²²⁰. De la misma manera pueden incluirse dentro del sector, grupos como los aparceros que pueden tener algún control sobre el proceso de producción, que el trabajador sin tierra, por definición, no lo tiene.

La inclusión de más de una dimensión y de muchas variables le agrega complejidad a la definición del sector campesino, pero a su vez permite detectar distintas formas que adopta el proceso de diferenciación.

Gómez²²¹ también propone la combinación de variables para la clasificación de distintos tipos de campesinos. Dichas variables son cantidad de tierras (propias, tomadas en arriendo y cedidas en arriendo), cantidad de ganado, aperos y maquinarias, formas de cultivar la tierra y, por ende, productividad, compra o venta de fuerza de trabajo y origen de otros ingresos. Para determinar el grado de diferenciación que afecta a cada segmento habrá que considerar no solamente el aspecto cuantitativo de cuantas hectáreas ha cultivado, cuántos bueyes posee, o cuántos días trabajó fuera de la finca, por ejemplo, sino que también habrá que prestar atención al tipo de relaciones productivas, las formas de ahorro y de inserción al mercado aun cuando éstas fueran dimensiones cualitativas, porque no se puede dejar de lado la articulación de la unidad campesina al conjunto de la economía. Finalmente, la clasificación deberá tener capacidad para distinguir grupos según la existencia o inexistencia de condiciones internas, para la reproducción de la unidad productiva y con estos sus posibilidades de permanencia en el sector.

Tratando de incorporar las experiencias de otros actores²²² se trabajó entonces en la delimitación de segmentos al interior del sector campesino tomando como eje principal una caracterización de la forma como se organiza la producción de acuerdo al grado de disponibilidad de recursos. De la forma

²²⁰Ibidem, pp. 23 y 24.

²²¹S. Gómez, CPES (1980), op.cit. p. 12.

²²²Que se haya incorporado la experiencia de otros autores, que han profundizado en el tema de la clasificación de segmentos campesinos, no significa que se pretende eludir la responsabilidad sobre el manejo de la tipología en que se basa el análisis de los resultados de este estudio. La intención fue la de incorporar al análisis de datos empíricos, cierto grado de complejidad que vaya más allá de la clasificación clásica de latifundio vs. minifundio, o de campesinos ricos, medios y pobres.

en que se haya organizado la producción, se desprenderán las relaciones de mercado que articulan la unidad familiar campesina con el sector capitalista. Se parte de la relación de producción fundamental que confiere a la unidad productiva familiar (la finca) su carácter campesino; ésta es la relación tierra-trabajo familiar, donde el productor es productor directo. Esto marca inmediatamente los límites del sector campesino. El límite superior está dado por aquellas unidades basadas fundamentalmente en la extracción de valor por vía de la apropiación de sobretrabajo de la mano de obra asalariada. Aquí la participación del “titular” (patón o dueño) de la unidad en el proceso productivo es indirecta.

El límite inferior se establece en las unidades familiares cuya producción es muy limitada por ser muy pequeñas, en lo referente al tamaño de la tierra, fundamentalmente porque el empleo de la fuerza de trabajo familiar se aplica extrapredialmente. Se trata de unidades prácticamente desvinculadas de su relación con la tierra. Aunque estrictamente este segmento puede ser considerado como de campesinos sin tierras, se lo toma como límite inferior por ser el más afectado en el deterioro de la relación tierra-trabajo familiar, y además por ser más precaria su probabilidad de permanencia.

Antes de pasar a la descripción de las dimensiones que intervienen en la delimitación de los segmentos y para un mejor encuadre del análisis que se hará de los resultados, se cree necesario la aclaración del uso que se dará en este trabajo a algunos conceptos. En primer lugar, la opción de tomar el concepto de “sector campesino” en lugar de “campesino” o pequeño productor campesino, tiene como ventaja el desprendimiento de la asociación campesino-pobreza, en favor de una mayor heterogeneidad interna en dicho sector. Heterogeneidad ésta que se expresará en términos de diferente disponibilidad de recursos y así diferente exposición a la reproducción o transformación²²³. En segundo término, la dicotomía, reproducción ampliada vs. reproducción simple, asociada a la empresa capitalista la primera y a campesinos la segunda, será dejada de lado en este trabajo. El problema de la heterogeneidad al interior del sector es también el principal fundamento para esta opción; en lugar de dicha dicotomía se apela al análisis de existencia y predominancia de rasgos esencialmente campesinos como es la relación tierra-trabajo familiar y lazos extra económicos de vinculación al interior del sector y con agentes externos. Se asume que coexisten con elementos no esencialmente campesinos como ser: la contratación de mano de obra, la venta de fuerza de trabajo

²²³El concepto de reproducción hace referencia a la “renovación de un ciclo productivo a otro de los elementos técnicos y sociales de producción y de las relaciones entre ellos”. Por su parte, la transformación es “el socavamiento de la reproducción y la recombinación de algunos de los viejos elementos de producción en nuevas relaciones”. H. Friedman (1980), op.cit. p. 162.

familiar, la mecanización, la especialización en cultivo de renta, los créditos y otros componentes de la mercantilización. A este respecto Murmis dice: “Este examen de algunos componentes no estrictamente campesinos presentes en la unidad campesina, nos pone en contacto casi inevitablemente con el problema de la dinámica de la unidad campesina, con las fuerzas interna a la unidad y externa a estas que le permiten persistir aun con la incorporación de esos elementos o que la descomponen y/o destruyen”²²⁴.

La rearticulación de las relaciones sociales y técnicas de producción serán consideradas como respuestas de acomodación a la inserción de un capitalismo dominante que presiona a la estructura inicial campesina hacia la mercantilización, que la diferencia y transforma o descompone.

3.2.2 Dimensiones que intervienen en la delimitación de los segmentos

Para la elaboración de esta tipología se partió del análisis de las relaciones de producción, principalmente de la relación del trabajador con la tierra y de la manera en que se combinan y rearticulan los demás rasgos campesinos. La predominancia o no de rasgos campesinos en la unidad productiva está determinada, por un lado, por los recursos que dispone, en otras palabras por el grado de diferenciación en que se encuentre. Por otra parte, hay una fuerte influencia de las relaciones de intercambio con otras unidades y sujetos económicos (por vía de la mercantilización) y más específicamente de su posición en los distintos mercados.

El hecho de que se analicen primero los recursos y después las relaciones de intercambio obedece más a una salida metodológica que a una opción teórica. Ambas dimensiones coexisten y se determinan e influyen una a otra; es más, si bien los recursos delimitan cierta capacidad de relación con agentes externos a la finca, históricamente fue la mercantilización de la agricultura lo que alteró la organización productiva campesina.

La referencia a “los mercados” tiene que ver con los diferentes tipos de relaciones que se establecen (no interesa aquí la discusión sobre si el mercado es uno o varios). Así se tendrán relaciones:

- En el mercado de trabajo como comprador o vendedor
- En el mercado de productos como vendedor cuando se trata de sus cosechas y como comprador cuando se trata de insumos para la producción
- De bienes de consumo como comprador
- De crédito como comprador y
- De tierras como comprador o vendedor

²²⁴Miguel Murmis. “Tipología de pequeños productores campesinos en América Latina”. IICA. San José de Costa Rica, 1981. (mimeografiado). p. 22.

La relación (c) será estudiada indirectamente. No se dispone de información suficiente sobre los gastos de productos de consumo familiar; la dependencia del mercado en este aspecto, se evaluará según el grado de autoabastecimiento definido por la diversificación de cultivos de subsistencia y la disponibilidad de derivados animales para consumo. También aquí se parte de una noción básica, de un rasgo esencialmente campesino que es el de generar el grueso de sus propios productos de consumo y desarrollar la reproducción de la unidad familiar y económica en base a ellos.

Se definen dos polos extremos que delimitan las relaciones que son propias del sector: hacia arriba (la empresarialización) se tendrán unidades que venden todo lo producido y compran todo lo consumido, reconociendo para estos casos una integración total al mercado; y hacia abajo (desarraigo) también habrá una integración total pero lo que se vende no es la cosecha, sino la fuerza de trabajo (asalarización) pasando a depender completamente del salario para la reproducción de la unidad familiar. Ambos límites deben ser considerados como tendencias teóricas sin que tenga necesariamente una estricta correspondencia con la realidad empírica.

Cuando se habla de compra-venta no se hace referencia únicamente a productos sino también a mano de obra, a instrumentos de trabajo, a créditos, etc. De esta manera habrá menor integración al mercado de trabajo en la medida en que la finca ocupe plenamente la fuerza de trabajo familiar (esto será difícil de probar empíricamente dado que no se dispone de datos sobre la organización del trabajo familiar en la finca, pero se estimará apoyándose en las entrevistas y en otros estudios) y no recurra a la contratación de mano de obra adicional.

La no integración al mercado de insumos y maquinarias estará definida por el uso de instrumentos fabricados artesanalmente, aunque este rasgo se va perdiendo cada vez más. Sin embargo, un elemento de no integración al mercado, que aún perdura en Paraguay, es la ocupación de tierra en lugar de su adquisición o arrendamiento. Las relaciones con el agente de crédito van desde las netamente capitalistas donde el agente es el banco, hasta las de tipo padrinazgo, con agentes muy intermedios que cumplen el rol de patrón solidario (elementos nexos), que adelanta favores (incluyendo dinero) a cuenta de retribuciones posteriores (su legitimación como único comprador de la cosecha)²²⁵.

²²⁵En la región estudiada, no debe descartarse la importancia de la coacción política ejercida por acopiadores vinculados al partido de gobierno, quienes por el uso de la fuerza pública convierten a las unidades campesinas en vendedores cautivos de su producción de renta, lográndose una violenta especulación de precios.

En la realidad no se cuenta con economías naturales. Se asume alguna integración al mercado, partiendo de la especialización productiva de la región. Dicha integración se da, con diferencia de grados y con algunas de las dimensiones del mercado, no precisamente con todas a la vez. Puede haber participación mínima en el mercado de insumos, y moderadas en el mercado de la venta de fuerza de trabajo; o participación en el mercado de insumos, y de arrendamiento de tierra combinada con alta participación en el mercado del crédito y baja en el mercado de venta de fuerza de trabajo. Ambas situaciones se considerarán como propias del sector campesino porque aún mantienen la importancia de la producción para garantizar la reproducción de la unidad que confiere a ésta su carácter campesino²²⁶. Como en la relación fundamental tierra-trabajo familiar de la organización productiva, aquí lo importante no es dicotomizar entre si está o no abierto al mercado. En primer lugar, porque la tipología asume la coexistencia de rasgos campesinos y no campesinos dentro de la unidad, y en segundo lugar (derivado de lo anterior), porque de otra manera se perdería la variedad de formas de organización de las relaciones de producción con que marca la diferenciación a determinados segmentos. Lo importante será rescatar la presencia de relaciones que atentan contra la organización campesina de producción y de sus relaciones técnicas y sociales con agentes externos a la unidad y al sector.

La construcción de esta tipología se realizó con posterioridad al análisis de una parte de los datos generados por el estudio.

Se podrá argumentar que esta construcción *expost* anticipa la información antes de que ésta sea discutida, lo cual es evidentemente cierto, pero solo en forma parcial. En efecto, la tipología no está basada en el manejo de una, dos o tres variables aisladas al estilo perfil, sino que la delimitación de los segmentos supuso, entre otras cosas, el conocimiento previo de la región en base a salidas de campo, entrevistas, otros datos agregados y estadísticas secundarias. Supuso igualmente una discusión, en la mayoría de los casos cualitativa, de cada una de las familias consultadas. Supuso, en suma, el manejo previo de variables tales como: formas de tenencia de la tierra, tamaño de la explotación, composición del plantel de animales, tipo de implementos, herramientas y maquinarias, uso de insumos tecnológicos, proporción de superficie destinada a cultivos de renta, contratación de créditos. Se reconoce que la aproximación metodológica a la delimitación de los segmentos puede resultar dudosa desde puntos de vista ortodoxos; sin embargo, los segmentos así construidos han probado su capacidad de generar un gran número de hipótesis sobre el comportamiento del heterogéneo sector campesino en Alto

²²⁶Respecto de la profundización de lazos mercantiles puede consultarse a Murmis, (1981), op.cit. pp. 32 a 36.

Paraná. En otras palabras, con el volumen de información que hizo falta para delimitar los segmentos, se generó un volumen considerablemente mayor de información respecto a aspectos sustantivos del comportamiento campesino.

3.2.3 *Caracterización de los segmentos*

La tipología se apoya en un tipo teórico puro, denominado campesino tradicional, que resume las características esencialmente campesinas, esto es, ocupación de una superficie relativamente suficiente de tierra (alrededor de 10 hectáreas), que implementa una agricultura de subsistencia, que no utiliza insumos modernos y combina la fuerza de trabajo familiar con instrumentos manuales y, en algunos casos, completa con la minga (trabajo comunitario), que no vende fuerza de trabajo ni está relacionado con agentes de créditos. Una variante regional (y nacional) dentro de este tipo puro teórico, consiste en la adquisición de tierras (de 20 hectáreas) por medio del plan de colonización o por la legitimación (titulación impuesta) de las tierras que ocupa, y la implementación de cultivos de renta en superficies pequeñas (no más de 2-4 hectáreas) para generar algún ingreso dinerario que le permite comprar lo que no produce. Los polos de diferenciación que delimitan el sector campesino están dados por los desarraigados en un extremo y por los farmers en el otro.

Los desarraigados se definen como liberados de la tierra insertos informalmente en el mercado de trabajo rural. Pueden aún mantener sitios rurales y pequeñas chacras (máximo de una hectárea) que cumple con la función de huerta familiar de complemento de salario. La inserción informal se da a través de cadenas de intermediación con remuneraciones por día o por tareas (destajo). El origen es campesino y no llega a constituirse en un proletariado, dada su forma de inserción y atonicidad que caracteriza al segmento.

En el otro extremo se encuentran las empresas familiares caracterizadas en la región como farmers. En realidad, nos se trata de “empresas” en el sentido estrictamente capitalista, ya que no extrae valor del empleo de mano de obra asalariada sino de la intensificación del proceso productivo por la incorporación de maquinarias, que lo dejan en una posición preferencial de competencia con respecto a los demás segmentos. Para dichas empresas familiares, aún se mantiene la condición de productor directo, no existe una organización impersonal de la finca y además, aunque tiene ventajas en cuando a la obtención de ganancias, también transfiere valor al sistema dominante. En este segmento se cuenta con extensiones que pudieran ir desde las 50 hasta 150 ó 200 hectáreas; organizan su producción en base a una alta mecanización del proceso productivo, utilizando fundamentalmente la fuerza de trabajo familiar, distribuyendo sus cultivos de tal manera a contar con extensas superficies de renta (soja y trigo en la región) sin descuidar una variada producción de

subsistencia. Contrata esporádicamente mano de obra pero no vende la fuerza de trabajo familiar, cuenta con un vasto plantel animal que no solamente completa la subsistencia a partir de derivados, sino que además opera como una forma de ahorro y reinversión, y usa el crédito bancario y del silo. Una variante a este segmento está dada por la venta de fuerza de trabajo familiar calificada, que opera como fuente de ingreso complementario o de solución del presupuesto individual de los hijos varones, con lo que se rompe la ley de indivisibilidad del ingreso campesino. Otra variante estará en los grupos que optan por la reinversión en ganado en lugar de la incorporación de maquinarias para ampliar el área cultivada. En esta última habrá un excedente de tierra improductiva que es generalmente arrendada. Esta forma se encuentra preferentemente en farmers de instalación reciente en la región.

Los segmentos intermedios parten en su definición teórica— del tipo puro campesino. Hacia el desarraigo se determinarán según el grado de separación del campesino de su tierra ya sea por la dependencia que tenga la unidad familiar del ingreso extrapredial (dependencia salarial), o por su acceso precario a la tierra en formas de aparcería (dependencia no salarial). Hacia la semiempresarialización se conforman de acuerdo con el grado de “modernización” de la finca, de integración al mercado y según las formas de ahorro o reinversión.

La modernización es entendida principalmente en términos de especialización productiva. La expansión implicará el ensanchamiento de la propiedad y del plantel animal, la incorporación de maquinaria en sustitución a los implementos manuales, y otras actividades económicas paralelas a la producción agrícola como ser almacenes, carpinterías, etc. Así, los segmentos que compondrán esta tipología son:

- Campesinos desarraigados
- Aparceros tradicionales (variante arrendatarios)
- Campesinos empobrecidos semiasalariados
- Campesinos empobrecidos (en vías de asalarización)
- Campesino tradicional
- Campesino medio con incipiente dependencia del ingreso extrapredial
- Campesino medio
- Unidades familiares campesinas productoras de mercancías
- Farmers (unidades familiares semiempresarializadas).

Antes de pasar a la delimitación de los segmentos intermedios de la tipología, es necesario hacer una aclaración. En la región del Alto Paraná las formas de aparcería toman distintas modalidades, están por un lado, aquellos productores que acceden a la tierra por medio de un contrato de entre 3 y 5 años en el cual se estipula el pago en un porcentaje de la producción que varía

del 15 al 50% según el año de contrato y el tipo de cultivo. Por otro lado, se tienen verdaderos contratos de alquiler con pago anual en dinero.

En la muestra consultada se encontraron casos en los que, mediando un contrato de pago en productos, se llega a un acuerdo entre el patrón-dueño y el "aparcerero". Dicho acuerdo consiste en que el aparcerero vende el 10% de su producción comercializable y del pago correspondiente deduce el porcentaje en dinero que corresponde al patrón. De esta manera, el productor responde más a la categoría de arrendatario que a la de aparcerero propiamente dicho. En estos casos, además, la extensión de tierra puede superar las 25 hectáreas. La forma de arrendamiento se aleja bastante de las maneras campesinas de acceder a la tierra, e implica necesariamente una mayor integración al mercado inmobiliario.

El aparcerero tradicional invierte su fuerza de trabajo en las tierras del patrón. Por contrato, entrega parte de la producción más el valor que significa habilitar la tierra de monte para su posterior mecanización. Para su unidad familiar le queda el resto de la producción de renta y algo de subsistencia; trabaja con instrumentos manuales (en algunos casos cedidos por el patrón). No dispone de un plantel animal y, en general, no contrata mano de obra pero sí vende fuerza de trabajo propia (y/o familiar) ya sea en otras tierras del mismo patrón en determinados días (fijados por contrato) o en fincas vecinas. Su acceso al crédito es muy precario. Se maneja con entregas a cuenta para consumo (sistema similar al de libretas de almacén), comprometiendo la parte del producto de renta que le corresponde. El agente de crédito de insumos productivos será el mismo patrón.

Como se decía más arriba, existen en la zona contratos de aparcerías que se asemejan más a alquiler de la tierra. Estas unidades productivas conforman el segmento de arrendatario. En estos grupos el tamaño disponible es 2 a 3 veces mayor que en los aparceros, el pago se realiza en dinero equivalente en algunos casos al porcentaje de producto que fija el contrato, pueden disponer incluso de implementos de tracción mecánica, contratan mano de obra y se manejan con créditos de silo. En la mayoría de los casos se trata de brasileños que encuentran mayor rentabilidad en alquilar una parcela de buena calidad, que comprar un terreno de baja productividad. También son formas temporales que permiten producir una o dos cosechas con las cuales obtener dinero para comprar tierra.

El grupo de campesinos empobrecidos semiasalariados se caracteriza por una fuerte dependencia del ingreso extrapredial que varía por grados, de acuerdo con la intensidad de su descomposición. La asalarización implica al jefe de familia y gradualmente va incluyendo a los demás miembros del grupo. La inserción en el mercado es por "changas" (inserción informal en tareas diver-

sas que no requieren de especialización y son sub-remuneradas). Mantiene una parcela de menos de 10 hectáreas en los casos de ocupantes, pudiendo llegar a 20 para propietarios o propietarios provisionales sujeto a los planes de colonización del IBR. De la parcela, es cada vez menor la proporción utilizada en la producción, y si bien puede implementar algunos cultivos de renta, la tendencia será cada vez más hacia el mantenimiento de cultivos de subsistencia para complementar el ingreso extrapredial. Si disponía de algunos animales estos fueron vendiéndose y los instrumentos que utiliza son manuales. Puede apelar a insumos modernos (semillas principalmente) y contratar mano de obra para levantar las cosechas, pero solo en la medida en que aun mantenga cierta proporción de cultivo de renta. Su principal proveedor es el acopiador o almacenero local en condición de “a cuenta” por los cultivos comercializables. Si este segmento mantiene, al menos parte de su parcela (se dan casos de expropiación persuadida –venta a otros productores mayores– o de expropiación violenta de parte de grandes propietarios apoyados por autoridades) y, sobre todo, si en ella implementan cultivos de subsistencia, es posible pensar en su pervivencia al menos en el mediano plazo previsible. Su semiasalarización va a ser constante y se mantendrá como segmento en esta condición.

Es por esta razón que en este trabajo se evita el uso del concepto de transición, ya que en él se suelen incluir grupos campesinos que tienden inevitablemente a su transformación en su proletariado.

Campesinos empobrecidos (en vías de sub-asalarización) son aquellos grupos que, disponiendo más o menos de los mismos recursos que el segmento anterior, aún implementan otro tipo de estrategia de sobrevivencia para evitar la asalarización del jefe. Dependen sí de la generación del ingreso que complete lo obtenido en la producción, o ayude a cubrir sus gastos. Se recurren en este segmento a la asalarización de los dependientes (hijos) ya sea en changas agrícolas o expulsándolos del grupo familiar con inserciones en mercados urbanos de trabajo relativamente distantes²²⁷. Y de esta forma alivia el costo de reproducción de la familia. Dicha expulsión, en algunos casos, será relativa ya que los miembros ausentes de la unidad seguirán manteniendo lazos en su núcleo original, lazos que se concretan en aportes de dinero y bienes para la reproducción de la unidad. Otra estrategia está dada por la venta de animales y parcelación progresiva de la propiedad. Existen también grupos que intentan combinar la producción con la actividad comercial en pequeños almacenes, carpinterías, ventas de comidas, etc.

²²⁷La expulsión de miembros activos de la unidad familiar no podrá probarse con la encuesta ya que la definición de “hogar” que se usó fue del tipo “hogar de hecho” y no se tomaron datos de miembros ausentes. De todos modos, se rescata esta información en algunas entrevistas.

Por campesino medio se entienden aquellos grupos que en primer lugar no han sufrido la parcelación de sus tierras (procesos de minifundización), y por otro, que complementan sus necesidades de subsistencia con derivados de un plantel animal que incluye, además de aves y chanchos, vacas y bueyes, lo cual se constituye en su principal rubro de inversión. La tenencia de dichos animales posibilita la utilización de tracción animal en el proceso productivo. El plan de cultivo se orienta suficientemente a la subsistencia e incluye área de cultivos comerciales de subsistencia como el maíz que, además, sirve de alimento para el ganado, y/o moderno como la soja principalmente y el algodón. El área de cultivo que oscila entre 5 y 10 hectáreas tiende a repartirse entre renta y subsistencia en una porción 1,5 a 1 respectivamente. En estos grupos, la cosecha requiere reforzar la fuerza de trabajo familiar con contrataciones estacionarias. En este segmento también pueden encontrarse otras fuentes de ingresos como son los almacenes.

En la tipología se distinguen dos segmentos de campesinos medios, aquellos que se relacionan al mercado de trabajo como vendedores de fuerza de trabajo (denominados en la tipología campesinos medios con asalarización), y los que implementan otras estrategias de complemento del ingreso predial o cuya reproducción todavía se basa en el ingreso productivo agrícola. El hecho de separar al grupo de incipiente asalarización no significa precisamente que se trate del segmento más descompuesto ya que dicho segmento realiza inserciones laborales eficaces, semicalificadas y generan un ingreso que es reinvertido en la finca. En cambio, otras estrategias como la venta de animales sí indican diferenciación hacia abajo. Del análisis del comportamiento global de cada segmento se desprenderán las hipótesis. Otro elemento que entrará en juego es la evaluación de la manera en que implemente uno y otro grupo la especialización productiva, sobre todo, midiendo el impacto que tienen los créditos de bancos y silos y sus condiciones sobre los recursos que aun retienen.

Las unidades familiares campesinas productoras de mercancías conforman un segmento relativamente heterogéneo en cuanto a disponibilidad de recursos pero con una característica común: la intensidad de la especialización productiva que llega a ser entre el 70 y 80% (superficie destinada a cultivo de renta según superficie total cultivada). La superficie detentada varía entre 20 y 50 hectáreas con tenencias combinadas de propiedad y propiedad provisional (de instalación reciente) y/o arriendos (en vías de expansión). Con respecto al tamaño de las fincas que en este segmento ya hay predominancia de migrantes de origen brasileño, conviene hacer algunas precisiones referidas a las formas de acceso a la tierra que se dieron en la región. El punto principal tiene que ver con el valor comercial que tenía la tierra en uno y otro lado de la frontera.

Del lado paraguayo eran tierras de monte (suelo inculto pero de alta fertilidad) que se comercializaron a precio cercano a su valor fiscal (colonización privada). Esta situación llega hasta la segunda mitad de la década del 70. Del lado brasileño, en la misma época, el mercado inmobiliario sufría la especulación propia de una agricultura capitalista ya instaurada. Así es como, apelando a las diferencias de precios, colonos de origen brasileño pasan de detentar entre 12 y 25 hectáreas en Brasil a 50 y 100 hectáreas en Paraguay, razón por la cual la extensión de la propiedad no se corresponde estrictamente con el “tamaño” de la finca. En este segmento a pesar de contar con superficies de 50 hectáreas, por ejemplo, no es posible hablar de mediana ni pequeña empresa, ya que si bien tienen en propiedad la tierra, no poseen el resto de las condiciones para serlo.

La disponibilidad de un plantel animal para este segmento es variable y estará de acuerdo con el grado de ahorro que hayan alcanzado las unidades productivas para reinvertir en este rubro. La producción se basa fundamentalmente en la fuerza de trabajo familiar, pero dada la extensión del área cultivada, debe recurrir a la contratación de trabajadores eventuales. Por otra parte, sus miembros también venden su propia fuerza de trabajo implementando en este sentido muy variadas estrategias de compra-venta de mano de obra. El grado de ahorro alcanzado anteriormente no le permite aún disponer de implementos mecanizados, pero por la extensión cultivada y por su plan de cultivos (en extensiones relativamente grandes de soja) tiene que recurrir necesariamente al arriendo de máquinas. Así, es por vía de la fuerte especialización que se relaciona con el mercado, arrendando maquinarias, comprando insumos, contratando mano de obra y operando con créditos bancarios para instalación de silos para la producción, y además vendiendo su fuerza de trabajo para obtener dinero que es reinvertido en el proceso productivo (o bien utilizado para saldar cuentas ya contraídas). El modo de inserción al mercado —que además requiere la compra de la mayor parte de los artículos de consumo— hace que este segmento sea de los más vulnerables a la diferenciación violenta. Operan con alto riesgo y con muy baja capacidad para competir frente a la empresa capitalista, riesgo que se mitiga con la sobre-explotación de la fuerza de trabajo familiar²²⁸.

²²⁸“Estando los pequeños productores mercantiles insertos en una economía capitalista (se refiere a que su reproducción pasa necesariamente por el circuito mercantil), habría tendencias de que sean desalojados por la concurrencia de unidades mayores o que se desarrollan como pequeña empresa capitalista. En la realidad, la concurrencia capitalista impone a los pequeños productores el sobre-trabajo familiar y el sub-consumo”. En J. Brandao López. Do latifundio a empresa (Unidad e diversidade do capitalismo no campo). Cuadernos de CEBRAP N° 26. Ed. Vozes Ltda., Petrópolis, 1981, p. 20.

4. POBLACIÓN Y FRONTERA: CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS DEL NUEVO ESPACIO REGIONAL

En este capítulo se discutirá la evolución de algunos indicadores demográficos de la región. En primer lugar con datos provenientes principalmente de los censos de población y vivienda y otras encuestas nacionales; se presentarán indicadores globales con respecto a la migración interna e internacional, a la evolución del crecimiento poblacional, la densificación poblacional, índice de masculinidad, proporción de población según zona urbana y rural, población menor de 14 años según zona de residencia, tasas de fecundidad y mortalidad. Con todo esto se pretende que el lector tenga una idea general sobre cuáles han sido el ritmo y las características que ha tomado el proceso de poblamiento de una región, que hasta la década del 50 no llega a tener 0,5 habitantes por km², para que 30 años después se llegue a unos 13 habitantes por kilómetro cuadrado. Con respecto a esta primera sección, habría que resaltar las dificultades que ha acarreado el atraso en la publicación de los datos del último censo de población (1982), para la estimación de algunos indicadores de particular relevancia como por ejemplo, tasas de migración, fecundidad y mortalidad actualizada. De todos modos, se ofrecen cifras provisionales que deberían reflejar, por lo menos, un orden de magnitud y la dirección que van tomando los procesos poblacionales de la región.

En segundo lugar, serán analizados datos de la encuesta administrada a 533 familias campesinas de la región en el año 1979 y completada en 1982. Dicho análisis entiende a las familias campesinas como la unidad mínima de organización del proceso de trabajo en el sector. Su estructura delimita uno de los componentes básicos de la forma de producción campesina, esto es, el trabajo disponible para ser invertido en la finca y las bocas que hay que alimentar. En el interior del grupo familiar campesino existe, en tanto grupo económico, cierta “división” del trabajo de acuerdo con la manera en que esté compuesto: tamaño, edad y sexo de sus miembros, relaciones internas de parentesco etc. Estos últimos tienen variaciones por grado, de acuerdo con el conjunto de otros recursos disponibles.

La condición de migrante imprime al grupo familiar determinadas características, de acuerdo principalmente con los factores de expulsión y/o atracción migratorios. El origen migratorio, así como el número de desplazamientos del grupo familiar, van formando patrones (modelos) demográficos que expresan las condiciones de integración o desintegración de los grupos domésticos en sus lugares de origen. Dichos patrones reproducen características socio-económicas y, sobre todo, culturales, aunque no de un modo directo, sino mediatizado por el proceso de adaptación a las nuevas condiciones que establece el lugar de destino. Las características familiares de los migrantes son particularmente importantes en este análisis debido a que:

- Confluyen en la región dos corrientes migratorias de distinto origen; esto es, movimientos internos de paraguayos, e internacionales de brasileños;
- Los migrantes a la región son numéricamente superiores a la población nativa;
- Desde el punto de vista de las características del lugar de destino conviene tener presente que la región es área de colonización reciente; vale decir, tierra de monte, y esto puede estar exigiendo alguna selectividad desde el punto de vista de la estructura familiar del grupo de los migrantes.

Los tres puntos anteriores nos hablan de alteraciones socioculturales de la región, pero son alteraciones provenientes de por lo menos dos corrientes diferentes: la migración nativa y la internacional.

El propósito de esta segunda sección es el de establecer las principales variables demográficas que se conectan al proceso de colonización, por un lado, y a la organización de la producción campesina, por otro. Como se dijo antes, será la familia la unidad de análisis. De su composición se estudiarán el origen, el tipo de organización familiar según la edad del jefe, las relaciones de parentesco de los demás miembros con éste y el tamaño. De su historia migratoria se analizarán el número de movimientos, la fecha de salida del lugar de origen y de llegada a la región, y también se analizarán la evolución de algunas características económicas (ocupación, tenencia y tamaño de la tierra) durante el proceso migratorio.

4.1 Evolución de algunos indicadores demográficos para la región

La habilitación de nuevas tierras para agricultura en la región del Alto Paraná “modernizó” la producción en zonas rurales acelerando su especialización productiva en el cultivo de la soja principalmente, transformando a sus pequeños centros urbanos en ciudades intermedias para los circuitos de comercialización. Este proceso se tradujo en alternativas importantes, tanto en la dimensión socioeconómica como sociodemográfica. Entre los cambios po-

blacionales puede citarse como el más importante, el fuerte flujo inmigratorio que llegó a la región en los últimos 20 años ya sea por los planes de colonización (analizado en el primer capítulo) como por la migración “espontánea” de grupos nacionales y extranjeros. Los migrantes internacionales proceden principalmente del Brasil. Se calcula que entre 1962 y 1982 ingresaron a los Departamentos de la región (Alto Paraná y Canindeyú) 80.347 extranjeros, de los cuales 92.9% son brasileños. De los dos Departamentos, es Alto Paraná el que presenta la más alta frecuencia de inmigración. Desde la década del 50, ha experimentado la tasa neta positiva más alta del país, incluso más que la de la capital²²⁹.

La población extranjera de Alto Paraná aumentó del 5.8% en 1962 a 24.6% en 1972 y a 40.9% en 1982, aumento que se dio principalmente – como se decía recién– al ingreso de brasileños. Este contingente representó el 53.8% de los extranjeros en el primer censo, 87.9% en el segundo y 92.2% en el último. Para 1982, y según el lugar de residencia 5 años antes, se encontró un número de 56.220 inmigrantes, que representa el 34.3% de la población total residente en el Departamento en esa fecha, entre ellos 33.490 habían venido de otros Departamentos del país y un 40.4% del extranjero. En esos mismos 5 años salieron del Alto Paraná a otros Departamentos de la república, unos 12.570 habitantes, aunque esta cifra podría estar sub-evaluando la emigración desde el Departamento, ya que no incluye la emigración internacional, y se tienen algunas referencias –no oficiales– de que existiría –a partir de 1983– un movimiento de retorno de brasileños.

El volumen de población total varió de 9.531 personas en 1950 a 24.067 en 1962; 88.607 en 1972 y 199.644 en 1982 con un crecimiento relativo de 152.5%, 268.2% y 125.3% para cada período intercensal.

El Cuadro que aparece a continuación muestra la evolución de algunos indicadores demográficos del Departamento.

²²⁹Para el período 62/72 la tasa anual media de migración de Alto Paraná, fue de 49.7 por 1.000, y para el período 72/82 de 94.6 por 1.000. Para los mismos períodos las tasas correspondientes a la ciudad capital fueron de 12.8 y 18.5 respectivamente. Datos elaborados por la División de Recursos Humanos de la Secretaría Técnica de Planificación. No se disponen aún los datos exactos para el período 72/82 ya que solo se cuenta con tabulaciones parciales del Censo de Población y Vivienda.

CUADRO 16

Evolución de algunos indicadores demográficos para Alto Paraná. Período 1950-1982

Según censos	1950	1962	1972	1982
Población total	9,531	24,067	88,607	199,644
Crecimiento relativo (%)	152.5	268.2	12.53	
Densidad de población (h/km ²)	0.5	1.2	5.9	13.4
Índice de masculinidad	127.3	116.9	113.4	107.4
Poblac. Menor de 14 años (%)		47.3	48.5	44.4
porcentaje de pobl. Rural (%)	80.0	92.0	82.0	58.4
Tasa anual media de migrac. (%)	49.7	44.6	n.d	
Tasa anual media de crecín. (%)	8.02	14.30	8.50	

Nota: n d: no disponible

Por ser la región del Alto Paraná área de frontera, su poblamiento significó una acelerada evolución de prácticamente todos los indicadores demográficos, sobre todo, en los primeros 20 años, para los que se dispone de información (1950-1972). Uno de los fenómenos que muestra claramente este hecho en la evolución de la densidad de población que resulta de 0.5 h/km² en 1950, 1.2 h/km² en 1962, 5.9 h/km² en 1972 y 13.4 h/km² en 1982. En la interpretación de estos datos hay que tener en cuenta que: a. la colonización oficial comienza en 1959, aunque tiene mayor intensidad en la década del 70, al mismo tiempo que cobra importancia la inmigración y b. la construcción de la represa de Itaipú, que inicia sus obras entre los años 1972 y 1974, atrajo también un importante número de población, aunque aquí la densificación que produce, ya no se da en áreas rurales como en el caso de la colonización, sino en áreas urbanas. Un ejemplo claro de este fenómeno está dado por el crecimiento que tuvo la Ciudad Presidente Stroessner, capital del Departamento del Alto Paraná que pasa de 26.485 habitantes en 1972 a 62.328 en 1982 con una tasa anual de crecimiento del orden del 8.9% y un porcentaje de la población urbana para el último año del período, igual a 79.3%. Alto Paraná fue el Departamento que registró el mayor incremento de población para el último período intercensal (72/82) con una tasa anual media del orden de 8.5%, mientras que la misma para la capital del país fue 1.6% y para Paraguay total de 2.5%. El Departamento (división administrativa mayor) que más se acerca al crecimiento del Alto Paraná es Central, que es zona de minifundio con un 59.9% de población urbana en 1982 y que incluye el área de expansión de la región metropolitana de Asunción. Este Departamento presentó para el período, una tasa de crecimiento del orden de 4.8%.

Los procesos de ruralización primero y de urbanización después, que se han venido suscitando en el Departamento, pueden verse reflejados en la evolución de la distribución porcentual de la población entre áreas urbanas y ru-

rales. El cuadro anterior muestra cierto incremento de la población rural en el período 50-62 (de 80% en 1950 a 92% en 1962) que podría atribuirse a efectos de la colonización. Sin embargo entre 1962 y 1972 la acelerada urbanización disminuyó la población rural a proporciones muy semejantes a las registradas en 1950 (82%) y para 1982 la proporción es de 58.4%, lo que muestra ya una importante concentración urbana. Estas variaciones están afectadas por diferencias en los criterios de delimitación de los distritos censales, por un lado, y movimientos de localización y relocalización de poblados, por otro. Así surgieron en el último período intercensal, núcleos como por ejemplo las Glebas de Mbaracayú y Santa Rosa, entre los más importantes, y otros como Puerto Presidente Franco, Hernandarias y Puerto Presidente Stroessner, que siendo ciudades ya consolidadas incrementaron su población gracias a las contrataciones de Itaipú y a la creación de importantes centros administrativos y comerciales. Con respecto a Itaipú se tienen como datos extraoficiales, alrededor de 20.000 jefes de familia paraguayos empleados (lo que hace en términos de volumen de población unas 75.000 personas aproximadamente); los centros administrativos y comerciales se consolidan alrededor de las terminales de acopio que surgen con el (boom) de la soja. Además, otro factor que debe ser tomado en cuenta para interpretar el inusitado crecimiento urbano en un área de frontera agrícola, es el proceso de reconcentración fundiaria que, como se dijo en el capítulo primero, muestra como efecto social, la expulsión de pequeños y medianos campesinos que habían sido llevados por el proceso de colonización, transformándolos en “campesinos sin tierra”. Tanto Itaipú como los problemas de concentración fundiaria, han generado un crecimiento (no planificado) del sector marginal urbano, que se inserta en el terciario informal, sustentado por el contrabando y todo tipo de changas.

Otro indicador de cambios en la población, que se encuentra asociada a la migración, es el índice de masculinidad. Éste muestra la cantidad de hombres por cada 100 mujeres y tiene en Alto Paraná las variaciones típicas de una región que recibe como migrantes a grupos familiares más que a individuos solos. En efecto, el índice que empieza con un valor de 127.3 para 1950, muestra un sostenido descenso con estimaciones de 116.9 para 1962, 113.4 para 1972 y llega a 107.4 en 1982.

El alto índice registrado por el primer censo, tiene que ver con las actividades económicas de la zona antes de la década del 50 (migración de los mensú o cortadores de yerba mate y explotación forestal). En aquel momento, las corrientes migratorias estaban formadas principalmente por hombres, mientras que en las décadas siguientes se movilizaban hacia la región grupos familiares. Este nuevo patrón de migración aumenta la presencia de mujeres en el Departamento, lo que hace que el índice disminuya. Aun más, puede

pensarse que aquel acromegálico crecimiento urbano de la región, atrae la migración de mujeres tal vez solas, aunque para convertir este supuesto en afirmación, habría que contar con más datos empíricos. De todos modos, el valor del índice para 1982 resulta un poco más elevado que el promedio nacional (101.3), lo que habla de que aun existe cierta selectividad en favor de la población masculina que llega a la región.

La inmigración de grupos familiares también se insinúa en la composición por edades de la población, que presenta una elevada concentración en el grupo de 14 años y menos (47 % para el censo de 1962, 48.5% para el de 1972 y 44.4% para el de 1982). La composición por edad y sexo no es uniforme, según la localidad sea urbana o rural. El grupo de menores de 14 años resulta más concentrado en la zona rural (46.6% contra 41.5% en lo urbano), mientras que el de 15 y más se concentra en el sector urbano (58.5% contra 53.4% en lo rural). Estas diferencias, aunque se van minimizando en la actualidad, estuvieron reflejando un nivel de fecundidad más elevado en la zona rural y una mayor demanda de mano de obra masculina en la zona urbana y/o procesos migratorios diferentes, según localización, esto es, migración de grupos familiares a la zona rural y migración de hombres solos al medio urbano; o bien, migración de jóvenes y adultos hacia centros urbanos al interior del Departamento.

La fecundidad también ha jugado un papel importante en el crecimiento poblacional. Aunque aun no se dispone de indicadores del último censo de población, estimaciones de la Secretaría Técnica de Planificación para el quinquenio 65-70 reflejaban una tasa bruta de natalidad, para el Departamento, estimada en 49.4 por mil habitantes, que resultó más elevada que la referida al país (41.4) y a la capital, Asunción (25 por mil). El nivel alto de la fecundidad también se reflejó en una tasa bruta de reproducción de 4.04 (mientras que para Asunción fue de 1.48) y en un promedio de hijos al término del período fértil igual a 7.5. El grupo de mujeres entre 14 y 49 años representaba en aquel tiempo el 43.1% del total.

Aun con el alto nivel de fecundidad, el crecimiento vegetativo estuvo disminuido por, también, altas tasas de mortalidad; 25% de niños menores de 1 año, 13% de los niños de 1 a 4 años y 1.3% de niños de 5 a 14 años. A pesar de que los niveles de mortalidad reflejados por estos indicadores, son considerados como esperables en zonas de poblamiento reciente en el país, los datos del censo de 1972 demostraron que las tasas recientemente anotadas, eran superiores a las nacionales.

4.2 Origen de la familia

El origen de la familia se establece aquí según la nacionalidad de la rama paterna del jefe contemplando hasta tres generaciones en línea directa. El hecho de considerar también el lugar de nacimiento de los padres y abuelos se fundamenta en las características de nacionalidad de la población rural de Paraguay y Brasil. Ambos países recibieron importantes contingentes de migrantes –europeos principalmente– en las décadas del 30 al 50, que se establecieron en las zonas rurales. Las diferencias de origen marcan a su vez distinciones socioeconómicas y culturales. Así por ejemplo, no es igual el migrante procedente de la zona de minifundio en Paraguay (de ascendencia criolla en su mayoría) llegado durante la colonización del eje Este, a aquel migrante brasileño procedente del Estado de Paraná que ha tenido que “vender” su propiedad como “estrategia” ante el avance de formas capitalistas de producción a las que no se ha podido reacomodar. Aun cuando en ambos casos se dan condiciones de expulsión, estos últimos han podido disponer de cierto capital inicial (dado por la venta de su propiedad en Brasil), de experiencia en el cultivo de la soja, de un cierto número de implementos y maquinarias, etc.

Las diferencias socioeconómicas entre paraguayos y brasileños son sentidas por los nativos especialmente en lo que se refiere al acceso a la tierra²³⁰.

“Cuando nosotros vinimos por primera vez, todo esto era bosque todavía. Hace poco nomás que se limpió todo, por esta zona las chacras son muy chicas o muy grandes, los que tienen chico hay muchos, y los que tienen tierras muy grandes hay poco, solo los brasileños”.

“El pobre aunque consiga tierra está en ella algunos años, pagando inclusive, igual se le quita; pero el que tiene plata, en el caso de los brasileños, nadie le niega la tierra. En esta zona la mayoría de los paraguayos son antiguos (1964) y los nuevos son los brasileños, ellos compran tierra por aquí, de los que dejan, de los paraguayos”.

En cuanto a la disponibilidad de otros recursos, el mismo grupo señala:

“En esta zona existen personas que tienen plata pero son los que ya tuvieron plata, los brasileños; pero de pobre pasar rico, no se puede. Al brasileño sí se le da más posibilidad para que pueda tener más, le ayudan, le prestan dinero aunque él tenga dinero. Igual tiene apoyo de sus compatriotas, hasta del banco tienen crédito porque tienen aval de sus compatriotas”.

El contingente de migrantes brasileños se compone de dos grupos diferentes, aquellos de origen europeo (brasileños germanos principalmente) y

²³⁰Entrevista a un grupo de pobladores de la zona de Acaray, Paso Itá, 1982.

los de origen netamente brasileños (que se subdividen entre nativos y negros). También aquí se suponen características socioeconómicas y rasgos culturales distintos. Serán los brasileños germanos, los de mayores recursos, mientras que los “pretos” provienen de las capas más empobrecidas; son de origen rural la mayoría, pero con presencia de origen urbano relativamente importante (boias frías)²³¹. Este último grupo (los brasileños negros) es generalmente reclutado en Brasil y trasladado a Paraguay en calidad de peones agregados o aparceros. Esta situación fue corroborada en varias entrevistas²³².

“Soy del Estado de Paraná (Brasil), de Mcal. Cándido Rondón, pero mis padres vinieron de San Pablo. Ya no había más tierras disponibles porque tomaron todo los grandes fazendeiros que se dedican al ganado y está todo mecanizado y entonces el arriendo era muy caro, o bien la tierra fea que ya no servía para nada, y la familia era grande y ya no daba para vivir. Vine hace 5 años con el señor X que es el colonizador de Naranjal (brasileño) y trabajé con él en cultivo de soja, como tractorista y también hacía desmonte”.

“Al principio estos empreiteiros iban al Brasil con su medio de transporte y traían directamente. Ahora hay muchos personales acá, porque los que vinieron del Brasil ya se quedaron”.

Las formas de contratación a las que apelaron los grandes fazendeiros brasileños con empresas agrícolas en Paraguay, también generaron un número no despreciable de migrantes pobres a la región²³³.

“Nos trajo directamente del Brasil el patrón, de Londrina, el contrato es de 10 kgr. por alqueire (medida de superficie equivalente a 2.48 has) con la menta, y 10% de la producción de ‘laboura branca’ (poroto, arroz, maíz, cereales)”.

Este grupo de migrantes vive en situación de extrema pobreza, y son los que al término de sus contratos quedan como campesinos sin tierra.

De entre éstos, y según cifras hasta ahora extraoficiales, un número considerable ya ha regresado a Brasil²³⁴.

“Los arrendatarios vienen pobres, la mayoría son de Bahía, esos se mueren incluso de hambre; y vienen así, de agregado o de personal juntamente con los propietarios. Hay muchos de estos. Esos brasileños y grandes propietarios tienen siempre 4 ó 5 en sus tierras. Ellos dicen ‘agregados’,

²³¹Boias frías: son trabajadores rurales con residencia preferentemente urbana que se trasladan todos los días para trabajar en el campo. Su característica es la sub-asalarización y su nombre viene del tipo de alimento que llevan desde su casa al campo, generalmente en latas.

²³²Entrevista a un trabajador “volante” brasileño de Agropeco, Naranjal, 1979.

²³³Entrevista a un grupo de colonos de la fazenda Zafra-Cedrales, 1979.

²³⁴Las condiciones de vida de estos colonos, quedaron descritas en una entrevista al presidente de la subseccional (dependencia del Partido oficialista) de Acaray, Paso Itá, 1979.

es decir, que trabajan en sus tierras y les cobran sus porcentajes, así un 15% o una 30%”.

Según su origen, la encuesta captó un poco más del 34% de paraguayos y 65% de brasileños. Entre los brasileños un tercio es de origen europeo. La distribución según tipo de unidad productiva, refleja las diferencias socioeconómicas entre paraguayos, brasileños negros, y brasileños europeos.

Entre los paraguayos se encuentran más campesinos pobres y medios.

A estos hay que agregar los 3 únicos casos del tipo puro tradicional campesino, incluidos en la tipología para afectos demostrativos (dado el escaso número de fincas encontradas para este segmento), que pretende ilustrar la hipótesis de formas de producción menos insertas en relaciones de mercado entre los migrantes paraguayos.

Los brasileños parecen como más polarizados entre aparceros y productores familiares mercantiles y farmers. A su vez, muestran diferencias según sean nativos o de origen europeo. Una mayor diferenciación presentan los primeros, con alta concentración entre aparceros, productores mercantiles y, aunque en menor grado, entre los arrendatarios. Así a este grupo le corresponden los casos con mayor dificultad de acceso a la tierra (tanto en lo que respecta a cantidad de tierra como a regímenes precarios de tenencia). Por su parte, los brasileños de origen europeo, cuando no son productores mercantiles, tienden a concentrarse entre campesinos medios o farmers.

CUADRO 17

Origen del jefe de familia y tipo de unidad productiva (en frecuencias y porcentajes)

Tipo de unidad productiva		Paraguayo	Brasileño	Brasileño europeo
Aparceros	% (N)	1.3 (2)	32.0 (64)	4.5 (4)
Campesino empobrec. ^{a/}	% (N)	51.6 (78)	7.0 (14)	6.8 (6)
Campesino medio	% (N)	34.5 (52)	17.0 (34)	26.1 (23)
Productor mercantil ^{b/}	% (N)	8.0 (12)	28.0 (56)	47.7 (42)
Farmers	% (N)	4.6 (5)	16.0 (34)	14.8 (13)
Total ^{c/}	% (N)	100.0 (149)	100.0 (202)	99.9 (88)

^{a/} Incluye el segmento de desarraigados y campesino tradicional

^{b/} Incluye variante arrendatarios

^{c/} Se incluyen 4 casos de origen no especificado

El cuadro anterior muestra que más de la mitad de las familias campesinas paraguayas encuestadas, están por debajo de las condiciones óptimas para mantener su reproducción o, en otras palabras, que el proceso de descomposición ya ha afectado a dichas familias (aunque esto no significa que se trate de los grupos más pobres de la muestra). El segmento de aparceros es considerado como inmerso en relaciones de dependencia no salariales, con condiciones semiserviles de explotación. En este grupo se encuentran formas encubiertas de desarraigo ya que está conformado por campesinos que quedaron ya sin tierras en Brasil, y encuentran en esta forma de tenencia una “posibilidad” de permanecer como campesinos, aunque en condiciones muy precarias. Entre los aparceros están mayormente representadas las familias de brasileños, y de entre estos, de brasileños nativos, y negros. Estos brasileños se encuentran también en el otro extremo de la distribución, aunque es el grupo de origen europeo el que mejor representa a los segmentos que implementan una agricultura “modernizada” con buenas posibilidades de diferenciación hacia arriba (por lo menos en lo que a disponibilidad de recursos de refiere). A pesar de esto, su gran concentración entre los productores familiares de mercancías hace pensar que, sin negar lo anterior, su ascenso puede quedarse violentamente en los casos en que éste estuviera impulsado más que por factores coyunturales, (grandes propiedades adquiridas gracias a precios diferenciales en el mercado inmobiliario, por ejemplo) que por un proceso de consolidación de formas productivas modernas en vías de capitalización.

4.3 Tipo de familia

El tipo de familia se define en dos dimensiones:

- Por las relaciones de parentesco que ligan al jefe del hogar con los demás miembros. En este sentido, será una familia nuclear aquellas que, además del jefe y su cónyuge, incluye a los hijos en línea directa antes de que éstos hayan formado nuevos núcleos de hogar (sin lazos de tipo conyugales). Cuando, además del núcleo básico, incluye otros parientes como padre del jefe, hermanos, hijos casados, nietos y parientes de segunda línea, como cuñados, nueras y yernos, sobrinos, etc., se está en presencia de una familia extendida.
- Por la presencia o no de ambos cónyuges. El grupo familiar se define como completo cuando ambos cónyuges están presentes, y como incompleto, cuando falta uno de ellos, independientemente del sexo, y de que se trate de un grupo familiar nuclear o extendido.

El tipo de familia es particularmente importante en la cuestión campesina por el factor trabajo. La presencia del jefe varón y el número de hijos, tienen relación directa con la disponibilidad doméstica de fuerza de trabajo

que la finca deberá reproducir pero no remunerar. Cuando el jefe de hogar es mujer, dependerá del ciclo vital de la familia (hijos pequeños o adultos) para que pueda el proceso productivo organizarse con relativa independencia de la contratación de mano de obra²³⁵.

La inclusión de otros parientes al núcleo básico tiene al menos dos consecuencias. Puede tratarse de un refuerzo al trabajo familiar, sobre todo cuando incluye fuerza de trabajo activa (varones entre 11 y 64 años) que permite, en ausencia de mecanización, una mayor eficiencia en tareas de cuidados culturales, cosecha (de menta principalmente), cuidados de huerta y animales, para el caso de las mujeres, etc.; en este caso, la familia extendida es una estrategia de captación de la fuerza de trabajo. Ahora bien, la inclusión de estos parientes puede significar también que los miembros agregados no están pudiendo sobrellevar su propio costo de reproducción. Si la finca es suficientemente productiva habrá ahorro de trabajo remunerado y disminución de los costos de reproducción manteniendo la “olla común” y la estrategia servirá, si no para hacer frente a las relaciones con el sector capitalista –se trata de una estrategia implementada a nivel de finca y no del sector– por lo menos para amortiguar el impacto de sus presiones y demorar el empobrecimiento. Pero si se trata de una pequeña parcela o que por alguna otra razón (fuera o además del tamaño) no logra emplear productivamente a toda la fuerza de trabajo disponible, los miembros “redundantes” disminuyen el nivel de consumo del hogar; la inclusión de hijo casado retarda la liberación de su fuerza de trabajo y reduce el nivel de aprovechamiento de la fuerza de trabajo familiar (menos tiempo-hombre para el mismo trabajo familiar).

La situación extrema se da cuando la parcela es de tamaño reducido, donde, en lugar de ser una estrategia, pasa a ser resultado de formas encubiertas de expropiación y desarraigo de un segmento que no se está pudiendo reproducir ya que los hijos de campesinos no pueden acceder a la tierra. Este último es el caso de los minifundios funcionales por retención de hijos en el hogar paterno, que carecen de tierra para establecer sus respectivas familias nucleadas.

4.3.1 Tipo de familia y origen del jefe

En la muestra que se dispone, predominan las familias nucleares sobre las extendidas, las completas sobre las incompletas, y es relativamente bajo el porcentaje de grupos no familiares (individuos solos o reunidos sin relación de parentesco 2.5%). No se está en condiciones de asegurar que éste sea el pa-

²³⁵Se usó “relativa” independencia de contratación, porque no es la presencia o no de jefe el único determinante. Además, influyen otros factores como: el tipo de cultivo, el área cultivada, la posibilidad de mecanización y la disponibilidad de un rubro para salarios. La presencia o no del jefe es un elemento, la contratación dependerá de la combinación de varios factores.

trón para los migrantes a la región, ya que entre el asentamiento y la fecha de la encuesta pasaron un número variable de años para cada familia encuestada (desde 25 años a algunos meses), y no se ha controlado la constitución de los grupos al momento de la migración, el tiempo de asentamiento ni la distancia recorrida. Lo que sí se puede analizar es qué tipo de grupos familiares tienden a consolidarse en cada segmento de la tipología que aquí se maneja.

Entre paraguayos y brasileños, son los primeros los que apelan más al patrón de la familia extendida. Aunque no se controló en las tabulaciones el lugar de origen de éstos, se sabe que la colonización tuvo como objetivo aliviar la presión demográfica de la zona de minifundios (región central). Lo que se está reproduciendo es el patrón familiar de aquella zona.

“En el año 1970-71 fui el primer poblador de la zona; después vinieron mis padres en ese lugar donde estoy y ocupamos juntos la misma tierra. En este lugar estamos la mayoría parientes, valle o vecinos antiguos, a quienes nosotros, los primeros pobladores, que al tomar para nuestras tierras le hemos avisado para que tomen para su tierra. Esa es la forma en que se agrupan unos ocupantes de una zona, por eso la mayoría son parientes, amigos; la mayoría somos de Acahay, de Ybycuí (Departamento de Paraguarí, zona central)”²³⁶.

CUADRO 18

**Tipo de familia (nuclear, extendida, completa, incompleta)
y tamaño de la misma, según origen de los migrantes**

Tipo de familia Origen	Nuclear		Extendida		Grupos no familiar	Total	
	Completa	Incompleta	Completa	Incompleta			
Paraguayo	X	6.8	4.6	8.4	6.0	1.7	6.8
	N	95	10	34	4	6	149
	%	63.8	6.7	22.8	2.7	4.0	100.0
Brasileño	X	6.2	4.3	8.1	3.0	2.2	6.2
	N	154	7	32	4	5	202
	%	76.2	3.5	15.8	2.0	2.5	100.0
Brasileño europeo	X	5.8		6.2			5.9
	N	70		18			88
	%	79.5		20.5			100.0
No especifica	X	2.3		11.0			4.5
	N	3		1			4
	%	75.0		25.0			100.0
Total	X	6.3	4.5	7.8	4.5	1.9	6.3
	N	322	17	85	8	11	443
	%	72.7	3.9	19.2	1.8	2.5	100.0

X = Tamaño promedio de la familia

N = Frecuencia

% = Distribución de origen del migrante, según tipo de familia

²³⁶Entrevista a pobladores de “3 Timbó”, 1982.

Entre brasileños no existen diferencias en la dimensión nuclear vs. extendida, pero sí entre completa e incompleta. Para los de origen germano no existe ningún caso de familia incompleta ni tampoco de grupos no familiares.

4.3.2 *Tipo de familia y unidad productiva*

Los segmentos de la tipología muestran algunas variaciones de tipo de familia, lo que refuerza la hipótesis de que el modelo de relaciones de parentesco está influenciado por las características económicas de la unidad familiar.

Al segmento más descompuesto (desarraigados) corresponde la mayor proporción de familias disgregadas (44% de familias incompletas), y en menor medida para campesinos medios con asalarización y campesinos empobrecidos. Según el origen, se había visto recién que en estos segmentos predominan migrantes paraguayos. La desintegración familiar de los desarraigados se ve también en que una tercera parte del total del segmento son familias nucleares incompletas constituidas por jefes mujeres con ausencia del compañero. La composición familiar del segmento de los “sin tierra”, cuya reproducción depende prácticamente en su totalidad del ingreso extrapredial, le confiere características especiales. El alto componente de jefes mujeres y de familias extendidas en el segmento, refleja grupos domésticos muy pauperizados que apelan al “sitio” (óga rendá) en sectores rurales porque no pueden –aún si consiguen más tierras– ya implementar un plan de cultivos para su reproducción. Se tiene un caso, muy ilustrativo por cierto, de familia extendida incompleta compuesta por: la abuela de 64 años, la madre sin cónyuge de 36, la hija de 18 años y un hijo de ésta de 4 meses (único varón para el apoyo de tres generaciones de mujeres, según dice la encuesta). Las posibilidades del grupo para sobrevivir como “sector campesino” son demasiado limitadas.

El segmento de arrendatarios tiene más del 40% de familias extendidas y ninguna incompleta; según su origen, son fundamentalmente brasileños. Es aquí donde se hace más plausible la hipótesis de que la inclusión de otros parientes agrega fuerza de trabajo al grupo familiar para mejorar el aprovechamiento del factor tierra. Este segmento se compone de inmigrantes con instalación más o menos reciente, que acceden por vía del alquiler a parcelas relativamente grandes (29 has. en promedio).

Los grupos nucleares completos aparecen en los dos extremos de la tipología; entre los aparceros (80.0%) y entre productores mercantiles (75.5%) y farmers (79.2%). Esta misma composición familiar puede, entonces, tener por lo menos dos significados distintos. Los aparceros son segmentos con dificultad de acceso a la tierra, que han salido (del Brasil principalmente) expulsados, ya sea por el proceso de modernización agrícola, por los costos de arriendo, por desalojo, por presión de fincas mayores –son los motivos re-

cogidos en las encuestas y entrevistas—, o por una combinación de ellos. Además, como podrá comprobarse más adelante, estos grupos están compuestos por parejas jóvenes con hijos pequeños en una importante proporción. Se constituyen en nuevos núcleos que no han podido permanecer en el hogar paterno y/o son “atraídos” por las promesas de mejores condiciones de vida de este lado de la frontera. Sin embargo, en el otro extremo, sobre todo entre los farmers que son grupos ya consolidados —tanto por su permanencia en la región como por su organización productiva— se reflejan más bien pautas culturales de organización familiar que responden más al modelo urbano-capitalista que al campesino.

4.4 Tamaño familiar

El tamaño familiar, así como su estructura por sexo y edad, representa, además del potencial de fuerza de trabajo que es invertido en la finca, un recurso para la obtención de otros ingresos. Este tema será tratado en profundidad en el capítulo correspondiente a asalarización de la fuerza de trabajo familiar²³⁷. Las entrevistas recogidas mostraron estos dos aspectos²³⁸.

- El valor del tamaño familiar en términos de disponibilidad de fuerza de trabajo:
“El pobre tiene mucha mano de obra, personal que se va formando, son los hijos de la casa, la familia, con ellos nos ayudamos. Todos llevamos adelante el trabajo; tengo un hijo de 14 años que me ayuda en todos los trabajos, también mi esposa”.
- La expulsión de miembros para alivianar la reproducción del grupo:
“Yo tengo 8 criaturas, el mayor tiene 17 años, el menor 2, yo soy viudo y me volví a acompañar; dos de mis hijas están trabajando como empleadas domésticas en el pueblo (Hernandarias).

4.4.1 *Tamaño de la familia y origen de la migración*

El tamaño de la familia aparece más asociado a la organización de los recursos sociales de la unidad productiva que a la nacionalidad (ver Cuadro 19). Según el origen de la familia, los paraguayos muestran, en promedio, un miembro más que los brasileños europeos (6.8 y 5.9 miembros respecti-

²³⁷En lo que respecta al tamaño, hay que tener presente que el número de miembros captados por la encuesta no es necesariamente la suma real de los miembros que componen el grupo familiar, puesto que no se han podido controlar los miembros que han salido, ya sea para formar nuevas familias o —lo que es aún más importante de acuerdo con los objetivos de este trabajo— en busca de mercados de trabajo más dinámicos que sean capaces de absorber la mano de obra excedente, o simplemente aquellos miembros cuya manutención no puede ser realizada por la unidad familiar.

²³⁸Entrevistas a pobladores de la Colonia Félix de Azara, 1982.

CUADRO 19
Origen del jefe y tamaño de la familia, según segmento

Segmento	Origen	Paraguay		Brasileño		Brasileño europeo		No específica	Total
			a %		a %		a %		
Desarraigados	X	5.2		3.0					4.7
	N	7	4.7	2	1.0	-		-	9
	b %	77.7		33.3		4.5			100.0
Aparceros tradicionales	X	6.5		5.8					5.7
	N	2	1.3	64	31.7	4	4.5		70
	b %	2.9		91.4		5.7		-	100.0
Arrendatarios	X	7.0		9.1		6.3		3.0	8.1
	N	1	0.7	13	6.4	4	4.5	1	19
	b %	5.3		68.4		21.0		5.3	100.0
Campesino empobr. Semiasalariado	X	6.6		6.5		5.6			6.5
	N	51	34.2	11	5.4	5	5.7	-	67
	b %	76.1		16.4		7.5			100.0
Campesinos empobrecidos	X	6.1		6.0		3.0			5.9
	N	17	11.4	1	0.5	1	1.1	-	19
	b %	89.4		5.3		5.3			100.0
Campesinos tradicionales	X	7.7							7.7
	N	3	2.0	-		-		-	3
	b %	100.00							100.0
Campesinos medio con asalarización	X	7.6		4.1		7.5			6.8
	N	10	6.7	7	3.5	4	4.5	-	21
	b %	47.6		33.3		19.1		-	100.0
Campesino medio	X	7.1		5.5		5.9			6.3
	N	42	28.2	27	13.4	19	21.6	-	88
	b %	47.7		30.7		21.6			100.0
Unid. Fliares. Productoras mecantiles	X	6.7		6.4		5.9		6.5	6.2
	N	11	7.4	43	21.3	38	43.2	2	94
	b %	11.7		45.7		40.4		2.1	99.9
Farmer	X	9.8		6.8		6.2		2.0	6.8
	N	5	3.4	34	16.8	13	14.8	1	53
	b %	9.4		64.2		24.5		1.9	100.0
Total	X	6.8		6.2		5.9		4.5	6.3
	N	149	100.0	202	100.0	88	99.9	4	443
	b %	33.6		45.6		19.9		0.9	100.0

X = Tamaño promedio de la familia N = Número de casos a% = Distribución de origen por segmentos
 b% = Distribución de segmentos por origen

vamente). Esto tiende a confirmar lo anteriormente dicho sobre diferencias de pautas de reproducción culturalmente determinadas. Los recursos sociales con que cuenta cada segmento son los que “van quedando” como patrón fa-

miliar, aun después de la expulsión de algunos de sus miembros en el caso de que haya habido. Son los más pobres los que presentan un número menor de miembros. Esto se hace particularmente notable entre los desarraigados con 4.7 miembros (el promedio muestral es de 6.3). Le siguen los aparceros y campesinos empobrecidos con 5.7 y 5.9 miembros respectivamente. Para los desarraigados hay que considerar lo ya dicho sobre el proceso de desintegración familiar que acompaña a la descomposición y, sobre todo, la ausencia del jefe al concentrar un 44% de familias incompletas.

Entre paraguayos, las familias más numerosas corresponden al campesino tradicional y campesino medio, segmentos que no han sufrido el problema de la parcelación de la tierra por disponer de más recursos y que probablemente no recurren a la expulsión de sus miembros por igual razón.

El mayor tamaño se encontró entre los brasileños negros en el segmento de arrendatarios (9.1 miembros), que como se vio anteriormente, también incluía la mayor proporción de familias extendidas. Son grupos numerosos que alquilan parcelas medianas y absorben gran cantidad de fuerza de trabajo familiar. Para estos migrantes se encontró, además, que los campesinos más pobres incluyen más miembros que los campesinos medios, lo que puede contradecir la hipótesis de que a mayor grado de descomposición corresponde un menor tamaño familiar. Entre los brasileños europeos se presenta también un comportamiento errático, aunque en el conjunto mantiene la asociación entre disponibilidad de recursos y capacidad de retención de la fuerza de trabajo familiar.

4.4.2 *Tamaño y tipo de unidad familiar*

Según el tipo de familia, se encontró más diferencia en el número de miembros, entre completas e incompletas, que entre nucleares y extendidas. Del Cuadro 20 se desprenden los siguientes promedios:

Familias nucleares:	6.2 miembros
Familia completa:	6.6 miembros
Familias extendidas:	7.5 miembros
Familias incompletas:	4.5 miembros

Lo esperado era un miembro menos en familias incompletas (ausencia del jefe) y mayor diferencia entre nuclear y extendida. Este acercamiento debería ser analizado en mayor profundidad ya que propone una nueva hipótesis sobre las pautas de reproducción de la familia campesina. Lo que hay que estudiar es si la mercantilización de la economía campesina (incluyendo el mercado de tierras), la creciente mecanización del proceso productivo, y su contraparte en la debilidad de demanda de mano de obra del sector agropecuario, llevará a la unidad familiar a ver que los hijos ya no pueden ser considerados como

fuerza de trabajo y a la reducción del número de nacimientos²³⁹. Entonces, la conformación de la familia extendida puede funcionar como elemento sustantivo de la “procreación” de la fuerza de trabajo.

CUADRO 20

Tipo de familia nuclear, extendida, completa, incompleta y tamaño, según segmentos

Tipo de familia Segmento	Nuclear		Extendida		Grupos no familiares	Total	
	Completa	Incompleta	Completa	Incompleta			
Desarraigados	X	3.7	4.3	7.0	4.0	-	4.7
	N	3	3	2	1	-	9
	%	33.3	33.3	22.2	11.2	-	99.9
Aparceros tradicionales	X	6.0	4.0	7.0	2.0	1.8	5.7
	N	56	2	7	1	4	70
	%	8.0	2.8	10.0	1.4	5.7	99.9
Arrendatarios	X	7.0	-	9.5	-	-	8.1
	N	11	-	8	-	-	19
	%	57.9	-	42.1	-	-	100.0
Campesino empobr. Semiasalariado	X	6.3	3.0	9.1	6.0	1.0	6.5
	N	46	1	14	2	4	67
	%	68.6	1.5	20.9	3.0	6.0	100.0
Campesino empobrecido	X	6.2	2.0	6.2	5.0	-	5.9
	N	14	1	3	1	-	19
	%	73.7	5.3	15.8	5.3	-	100.1
Campesino tradicional	X	5.0	-	13.0	-	-	-
	N	2	-	1	-	-	-
	%	66.7	-	33.3	-	-	100.0
Campesino medio con asalarización	X	6.8	6.7	8.0	3.0	-	6.8
	N	14	3	3	1	-	21
	%	66.7	14.3	14.3	4.8	-	100.1
Campesino medio	X	6.2	3.5	7.4	5.0	-	6.3
	N	63	4	19	2	-	88
	%	71.6	4.5	21.6	2.3	-	100.0
Unid. Fliares. Produc. Mercantiles	X	6.1	4.0	7.5	-	3.3	6.2
	N	71	2	18	-	3	94
	%	75.5	2.1	19.1	-	3.2	99.9
Farmer	X	6.8	8.0	6.7	-	-	6.8
	N	42	1	10	-	-	53
	%	79.2	1.9	18.9	-	-	100.0
Total	X	6.3	4.5	7.8	4.5	1.9	6.3
	N	322	17	85	8	11	443
	%	72.7	3.9	19.2	1.8	2.5	100.1

X = Tamaño familiar promedio N = Frecuencia % = Tipo de familia según segmentos.

²³⁹Una prueba parcial y provisoria del descenso de la fecundidad en el sector rural, y su impacto sobre la fecundidad a nivel nacional, pudo observarse en la evolución de la Tasa Global de Fecundidad (TGF) durante el quinquenio 1972/1977.

TGF	1972	1977
Asunción	3.2	2.9
Resto urbano	5.2	4.2
Rural	8.3	6.4
Total	6.6	5.2

Fuente: Secretaría Técnica de Planificación; Diagnóstico demográfico del Paraguay (1950-1977). División de Planificación y Recursos Humanos. Asunción 1980. p. 82, Vol. I.

4.5 Edad del jefe y relaciones familiares de dependencia²⁴⁰

En general, la distribución por edad del jefe de familia resultó bastante pareja en todos los intervalos entre los 25 y 54 años, con una leve concentración entre los 35 y 44 años. El Cuadro 21 muestra que, según el origen, los jefes paraguayos son en promedio, 7 años menos jóvenes que los brasileños (47 y 40 años respectivamente). Este hecho no implica necesariamente diferencias de edades en el momento de la migración, sino que más bien homogeneiza dicha características, ya que, como se verá más adelante, los brasileños han llegado más tarde a la región. Entre brasileños nativos y de origen europeo, no hay diferencia con respecto a la edad.

Sin embargo, la distribución por edades de los jefes, según segmentos, sí ha mostrado asociaciones significativas. Los datos del Cuadro 22 muestran como el hecho más resaltante, que son los aparceros los que representan el grupo de los más jóvenes (34 años en promedio), lo cual hace pensar en grupos campesinos de origen, que al no encontrar tierra disponible para asentarse, una vez que deben abandonar la finca paterna, recurren a la aparcería como estrategia para permanecer dentro del sector. Los grupos de más edad se da entre los campesinos empobrecidos (50 años) y aún más viejos; son los representantes de la forma tradicional (66 años). Estos son grupos cuyo ciclo vital familiar se encuentra en la etapa de descenso, y el mismo dato también refleja la dificultad que tienen los grupos familiares de constitución reciente, para implementar una organización productiva que prescindiera de las características de la modernización agrícola.

Entre los grupos de mediana edad (45 años) se encuentran los dos extremos de la tipología. El hecho de que sean de aproximadamente la misma edad los jefes del segmento de los sin tierra, debería llamar la atención, ya que el conocimiento de la región dice que este hecho afecta principalmente a la población rural joven. La explicación del fenómeno encontrado tiene que ver con el número de casos que incluye el segmento, y que no se usaron criterios estadísticos de selección muestral para estos grupos, sino que por el contrario, la muestra buscaba precisamente productores campesinos. De todos modos, los rasgos de este segmento serán utilizados como referencia en los siguientes capítulos. Los desarraigados representan casi de modo caricaturesco el último grado de descomposición a que puede llegar la unidad familiar y productiva dentro de los límites del sector campesino. Otro hecho que hay que destacar es que para la época en que se hizo la encuesta (1979), los jóvenes “sin tie-

²⁴⁰La edad de los jefes de familias tampoco es controlada al momento de la migración, sino al año en que se hizo la encuesta. Por esta razón también aquí habrá que considerar la interpretación de esos datos más como pertinentes a las diferencias propias de los distintos grupos que componen la muestra, que como un patrón de migración propiamente dicho.

rra” permanecían en la finca paterna, como parte integrante del segmento de campesinos pobres, apelando a la semiasalarización rural o bien con empleos en otros sectores (construcción principalmente). Cinco años después, la situación ha variado. El empleo en la construcción se ha contraído al término del auge de Itaipú. La empresa capitalista agrícola, una vez cumplida su fase de instalación, recurre a la mecanización y también expulsa mano de obra. Una de las salidas implementadas por estos jóvenes campesinos (como segmento), ahora sí conformando el grupo de los sin tierras, es la invasión de propiedades. Para mediados del año 84, en esta situación había casi 2.000 familias afectando aproximadamente 30.000 hectáreas en la región.

CUADRO 21
Estructura por edad del jefe, según nacionalidad

Nacionalidad		Paraguayos	Brasileños	Brasileño-europeos	Total ^{1/}
20 – 24	%	2.0	5.0	3.4	3.6
	N	3	10	3	16
25 – 29	%	10.0	14.0	12.4	12.3
	N	15	29	11	54
30 – 34	%	7.3	17.5	16.9	13.9
	N	11	30	15	61
35 – 39	%	18.0	11.5	15.8	14.6
	N	27	23	14	64
40 – 44	%	14.0	18.0	8.9	14.8
	N	21	30	8	65
45 – 49	%	13.3	12.5	12.4	12.8
	N	20	25	11	56
50 – 54	%	12.0	9.0	8.9	10.0
	N	18	18	8	44
55 – 59	%	10.7	6.0	12.4	8.9
	N	16	17	11	39
60 – 64	%	6.6	5.0	2.2	5.0
	N	10	15	2	22
65 – 69	%	3.3	1.0	4.5	2.5
	N	5	2	4	11
70 y más	%	2.7	0.5	2.2	1.6
	N	4	1	2	7
Total	%	99.9	100.0	100.0	100.0
	N	150	200	89	439
MD		47 años	40 años	40 años 5 meses	41 años 5 meses

^{1/} Excluye 4 casos que no especifican origen
% = Distribución de edad según nacionalidad
N = Frecuencia
MD = Mediana de edad según nacionalidad

El otro segmento que se incluye entre los de mediana edad, es el de los farmers, que se encuentra en un momento de madurez del ciclo vital, lo cual seguramente –aunque no sea el único factor determinante– ayuda a la con-

CUADRO 22
Estructura por edad del jefe, según segmento

Segmento Edad	Desarraigados	Aparceros tradicionales	Arrendatarios	Campesino empobrecido semiasalariado	Campesino empobrecido tradicionales	Campesinos empobrecido asalariados	Campesinos empobrecido tradicionales	Campesinos empobrecido asalariados	Campesino medio	Unidad familiar productoras mercantil	Farmers
20 – 24 %	-	5.7	10.5	4.5	-	-	-	-	4.5	2.1	3.8
N		4	2	3					4	2	2
25 – 29 %	11.1	18.6	5.3	13.4	15.8	9.5	-	9.5	14.8	7.4	9.4
N	1	13	1	9	3	2		2	13	7	5
30 – 34 %	11.1	27.1	10.5	11.9	-	19.0	-	19.0	8.0	16.0	9.4
N	1	19	2	8		4		4	7	15	5
35 – 39 %	11.1	4.3	21.0	16.4	10.5	19.0	-	19.0	19.3	18.1	9.4
N	1	3	4	11	2	4		4	17	17	5
40 – 44 %	11.1	14.3	15.8	11.9	15.8	14.3	-	14.3	15.9	17.0	15.1
N	1	10	3	8	3	3		3	14	16	8
45 – 49 %	22.2	14.3	10.5	13.4	5.3	9.5	-	9.5	12.5	9.5	18.9
N	2	10	2	9	1	2		2	11	9	10
50 – 54 %	-	4.3	10.5	9.0	15.8	14.3	33.3	14.3	8.0	8.5	20.9
N		3	2	6	3	3	1	3	7	8	11
55 – 59 %	22.2	8.6	15.8	10.4	10.5	4.8	-	4.8	3.4	11.7	11.3
N	2	6	3	7	2	1		1	3	11	6
60 – 64 %	-	2.8	-	6.0	21.0	4.8	-	4.8	8.0	4.3	-
N		2		4	4	1		1	7	4	
65 – 69 %	11.1	-	-	1.5	-	66.7	-	-	1.1	5.3	1.9
N	1			1		2			1	5	1
70 y más %	-	-	-	1.5	5.3	4.8	-	4.8	4.5	-	-
N				1	1	1		1	4		
Total %	99.9	100.0	99.9	99.9	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	99.9	100.0
N	9	70	19	67	19	3	3	21	88	94	53
MD	45 a 9 m	34 a 3 m	40 a 4 m	41 a 1 m	50 a 4 m	65 a 9 m	40 a 4 m	40 a 4 m	40 a 7 m	41 a 4 m	45 a 3 m

% = Distribución de segmentos por intervalos de edades N = Frecuencia MD = Mediana de edad según nacionalidad

solidación de su unidad productiva. Ya se había señalado anteriormente que en este segmento hay predominancia de familias de origen brasileño del tipo nuclear completa. Es decir, que tiende a retener a todos sus miembros sin recurrir a la inclusión de pariente de segunda línea.

Aunque el resto de los segmentos no presenta variaciones (quedan todos con un promedio de 40 años para sus jefes de familias) hay un último hecho que es interesante señalar. Entre los campesinos pobres, los que recurren a la semiasalarización tienen en promedio 10 años menos que los jefes que no optan por estas estrategias. Además, un 46% de los semiasalariados tiene menos de 40 años, contra el 26% del grupo que no se asalariza. Este hecho está indicando que la asalarización extrapredial, como estrategia entre los más pobres, es posible cuando el ciclo familiar está en el momento de los hijos jóvenes. La diferencia de edad en la asalarización de campesinos empobrecidos no se repite entre los campesinos medios. El otro segmento que presenta una concentración particularmente alta en los grupos de primeras edades, es el de arrendatarios (con 47% antes de los 40 años), quienes, además no presentan ningún caso de más de 59 años. Esto también es un indicador de formas implementadas por grupos campesinos más jóvenes.

Una aproximación —aún muy gruesa por cierto— al estudio del componente edad, del resto de la estructura familiar, se presenta en el cuadro 23. Los datos disponibles permiten la comparación del promedio de dependientes varones con el tamaño promedio de la familia. El objetivo es determinar la disponibilidad de la fuerza de trabajo y como contraparte la carga de dependencia que significan los dependientes menores y mujeres²⁴¹.

Son los segmentos más pobres los que presentan un índice de dependencia más alto (menos de un dependiente mayor en cada segmento). En el caso de los desarraigados este hecho tiene que ver con el tipo de composición de la familia, ya que incluye varios casos de jefes mujeres solas, que retienen a sus hijos menores habiendo “expulsado” ya a los mayores hacia afuera del sector, hacia empleos tanto rurales como urbanos. Para los aparceros la explicación está en lo dicho anteriormente sobre la edad de sus jefes; son grupos familiares jóvenes con niños pequeños.

²⁴¹La exclusión de las mujeres del grupo de “dependientes” no significa que se ignora la importancia del trabajo femenino en el sector campesino, que de hecho trasciende las tareas del hogar y la crianza de los niños y se extiende al cuidado de la chacra y los animales, y hasta alcanza tareas en los cultivos para cuidados culturales y cosecha principalmente. Tampoco el límite de 11 años se puede generalizar a todos los segmentos. El índice fue construido de esta manera para homogeneizar los segmentos, ya que el trabajo femenino y de niños, corresponde fundamentalmente a unidades productivas en proceso de descomposición y su inclusión exigiría modificaciones según el estrato. Sin embargo, este corte, aunque relativamente arbitrario, permite suponer que todos los dependientes varones mayores de 11 años, son fuerza de trabajo, con pocas variaciones según el segmento de que se trate.

CUADRO 23
Promedio de dependientes varones mayores de 11 años y
tamaño promedio de la familia

Segmento	X Dependientes varones mayores (A)		Tamaño promedio de la familia (B)	Índice de dependencia	
				100 -	B-A
Desarraigados	0.33	(9)	4.7		0.72
Aparceros	0.76	(70)	5.7		0.69
Arrendatarios	1.74	(19)	8.1		0.66
Camp. Semiasalariad.	1.15	(67)	6.5		0.67
Camp. Empobredico	1.11	(19)	5.9		0.64
Camp. Tradicional	2.33	(3)	7.7		0.57
Camp. Medio c. asal.	1.38	(21)	6.8		0.65
Campesino medio	1.26	(88)	6.3		0.64
Produc. Mercantil	1.28	(94)	6.2		0.63
Farmer	1.83	(53)	6.8		0.58

El campesino puro tradicional presenta el menor índice de dependencia, aunque su tamaño familiar es de los más altos (7.7 miembros). La presencia de 2.3 miembros activos, más el jefe, asegura que casi el 50% de la familia aporta trabajo. Los campesinos pobres tienen más dependencia que los campesinos medios. Aquí el problema hay que plantearlo alrededor de la expulsión de miembros cuya fuerza de trabajo no puede ser absorbida en la parcela, mientras se retienen miembros cuyo valor del trabajo resulta intransferible a otros sectores de la economía (mujeres y niños) pero valioso dentro de la finca.

En los segmentos más “dinámicos”, los productores mercantiles y farmers, el índice presentó la menor dependencia (excepción ya hecha para el campesino tradicional), siendo el farmer quien tiene el más alto número de miembros activos. Aquí, dado que hay casi dos dependientes mayores por familias, se puede pensar en una doble combinación de: ciclo vital y recursos. Aparecen como las familias mejor “constituidas”. Desde el punto estrictamente demográfico, su ciclo vital está, como se dijo anteriormente, en la etapa de los hijos jóvenes; desde el punto de vista económico retiene a la fuerza de trabajo familiar. De este modo se puede pensar en los farmers como las unidades familiares productivas mejor consolidadas y por esto con mayor probabilidad de reproducirse y permanecer en el sector.

4.6 Migración

En los procesos migratorios intervienen factores de expulsión y/o de atracción entre los lugares de origen y destino. Los movimientos del sector campesino están fuertemente influenciados por la disponibilidad de tierra en

uno y otro punto. Dado que esta tipología no incluye al sector capitalista de la agricultura, puede preverse que la escasez de tierra como factor de expulsión, tuvo un peso determinante mayor, relativizado por la disponibilidad de tierra de buena calidad a bajo precio en Alto Paraná, solo con aquellos segmentos que pudieron disponer de un cierto capital inicial para instalación²⁴². Para los que traían ya los efectos del proceso de descomposición, el movimiento tuvo únicamente el carácter de expulsión²⁴³.

En esta sección se hará un breve análisis de la historia migratoria de las familias encuestadas. Se tomaron datos sobre su condición socioeconómica en tres momentos de la migración, el lugar de origen, un punto intermedio y el lugar de destino. El punto intermedio está dado por el último movimiento antes de entrar al país para los brasileños y antes de entrar al Departamento de residencia actual, para paraguayos. Las variables seleccionadas son: número de movimientos, fecha del primer y último movimiento, ocupación en los tres momentos, tenencia y tamaño de la tierra también para los tres momentos de la migración. Con esto se pretende lograr algún acercamiento al modo en que los procesos de diferenciación han afectado a los distintos segmentos antes de su ingreso al Alto Paraná.

4.6.1 Número de movimientos migratorios

Como era de esperar, los brasileños tienen más movimientos que los paraguayos (2.9 y 1.9 respectivamente). Pero entre los brasileños negros y de origen europeo, prácticamente no hay diferencia (ver cuadro 24). El mayor número de movimientos se da entre los aparceros tradicionales (3.3) que dan la impresión de ser campesinos itinerantes, sin tierra. Desde luego, la “funcionalidad” de este segmento consiste en habilitar tierras sobre todo para la agricultura mecanizada y/o pasturas. Los contratos son de tres a cinco años, y al término de esto, deben volver a migrar en busca de nuevas tierras. Este hecho fue corroborado en la Fazenda Zafra (1979) propiedad de 2.300 has. de propietario brasileño, que tiene 52 familias de aparceros contratados por cinco años:

¿”Para dónde vamos? Nadie sabe, por el momento trabajamos. La gente siempre busca mejores condiciones y ahora aquí estamos colonizando y es-

²⁴²Sobre condiciones de instalación en los planes de colonización ver: Andrew Nickson “Brazilian colonization of the Eastern Region of Paraguay”. Development Group, University of Birmingham. University of Cambridge, Cambridge, Setember, 1979. Banco Mundial; Paraguay Desarrollo Regional en el Este del Paraguay. Oficina regional de América Latina y el Caribe, Washington D.C., diciembre, 1978.

²⁴³Esta condición (de expulsión) ya fue comentada en una entrevista a un trabajador de Agropeco, presentado en el punto 4.2 sobre origen de la familia.

tamos desmontando y plantando y faltan aún tres años para que termine el contrato. No tenemos pensando aún dónde ir; ahora cuando falta un año para vencer el contrato, ahí la gente tiene que pensar ya dónde irse, porque de salir tiene que salir”²⁴⁴.

Entre los paraguayos, son los segmentos más pobres los que presentan más movimientos; los campesinos pobres y desarraigados tienen dos o más. El campesino tradicional es el segmento que en promedio registra una menor movilidad. Los campesinos medios han tenido dos movimientos, mientras que los productores mercantiles y farmers están alrededor de 1.5.

CUADRO 24

Origen de la familia y número de desplazamientos migratorios, según segmentos

Segmento	Origen	Paraguayo	Brasileño	Brasileño-europeo	No específica	Total
Desarraigados	X	2.1	2.0	-	-	2.1
	N	7	2			9
Aparceros tradicionales	X	3.0	3.2	3.5		3.3
	N	2	64	4		70
Arrendatarios	X	1.0	3.2	2.8	2.0	2.9
	N	1	13	4	1	19
Campesinos empobr. Semiasalariados	X	2.0	3.1	3.4	-	2.3
	N	51	11	5		67
Campesino empobrecido	X	2.4	3.0	3.0		2.4
	N	17	1	1		19
Campesino tradicional	X	1.0	-	-	-	1.0
	N	3				3
Campesino medio con asalarización	X	1.9	3.4	2.5		2.5
	N	10	7	4		21
Campesino medio	X	1.9	3.1	2.8	-	2.5
	N	42	27	19		88
Unid. Fliares. Productoras mercantiles	X	1.6	2.6	2.6	3.0	2.4
	N	11	43	38	2	94
Farmer	X	1.4	2.5	2.8	5.0	2.4
	N	5	34	13	1	53
Total	X	1.9	2.9	2.8	3.2	2.6
	N	149	202	88	4	443

X = Número promedio de movimientos migratorios

N = Frecuencia

²⁴⁴Entrevista a un poblador de la Fazenda Zafra, 1979.

Entre los brasileños negros, prácticamente no hay diferencias para el grupo de campesinos; independientemente de que sean medios o pobres todos sobrepasan los tres movimientos, solo los segmentos de más recursos (productores mercantiles y farmers) presentan una menor movilidad. Aún más homogéneo es el grupo de origen europeo y la poca diferencia que existe está entre campesinos pobres y aparceros, contra el resto.

CUADRO 25

Tipo de familia y número de desplazamientos migratorios, según segmentos

Segmento	Tipo de familia	Nuclear		Extendida		Grupos no familiares	Total
		Completa	Incompleta	Completa	Incompleta		
Desarraigados	X	2.3	1.0	3.5	2.0	-	2.1
	N	3	3	2	1	-	9
Aparceros tradicionales	X	3.3	4.0	2.9	2.0	3.3	3.3
	N	56	2	7	1	4	70
Arrendatarios	X	2.1	-	4.0	-	-	2.9
	N	11		8			19
Campesino empobr. Semiasalariado	X	2.2	1.0	2.2	2.5	4.0	2.3
	N	46	1	14	2	4	67
Campesino empobrecido	X	2.6	2.0	2.3	0.0	-	2.4
	N	14	1	3	1		19
Campesino tradicional	X	1.0	-	1.0		-	1.0
	N	2		1			3
Campesino medio con asalarización	X	2.8	1.7	2.3	2.0	-	2.5
	N	14	3	3	1		21
Campesino medio	X	2.5	2.8	2.3	3.0	-	2.5
	N	63	4	19	2		88
Unid. Fliares. Produc. Mercantiles	X	2.4	1.5	2.7	-	2.0	2.4
	N	71	2	18		3	94
Farmer	X	2.6	1.0	2.0	-	-	2.4
	N	42	1	10			53
Total	X	2.6	2.0	2.6	2.1	3.2	2.6
	N	322	17	85	8	11	443

X = Tamaño familiar promedio

N = Frecuencia

Según el tipo de familia, presentan una mayor movilidad los grupos no familiares (ver cuadro 25) y las familias completas. El hecho de que entre familias nucleares y extendidas haya menos diferencia en términos de movi-

mientos migratorios, que entre familias completas e incompletas, hace pensar que la ausencia del jefe (varón, en la mayoría de los casos) reduce las posibilidades de traslado de la familia más de lo que hace la “carga” adicional que podría representar la familia extendida. Esto es coherente con lo ya dicho acerca de que la inclusión de otros parientes significa refuerzo de mano de obra y no “carga” propiamente dicha.

4.6.2 *Fecha del primer y último desplazamiento de las familias campesinas migrantes al Ato Paraná*

A pesar de que las familias consultadas no muestran un número de movimiento elevado, observando las fechas en que han salido de su lugar de origen, se advierte una tradición migratoria relativamente larga. Se puede ver en el Cuadro 26 que alrededor del 13% de las familias paraguayas ya habían efectuado su primer desplazamiento migratorio antes de 1955 (fecha en que Stroessner llega al poder, antes de la cual no se había implementado ningún plan de colonización importante). Como se verá más adelante, estos primeros desplazamientos, para los paraguayos, son anteriores al ingreso a la región del Alto Paraná.

Entre los migrantes paraguayos se aprecian diferencias –en términos relativos– con respecto a la fecha del primer movimiento, según las características de la unidad productiva. Al trabajar la fecha promedio por segmento, se observa que tanto los campesinos actualmente desarraigados como los empobrecidos, comienzan a migrar antes, pero también se observa que los farmers paraguayos lo han hecho en una fecha comparable. Aun cuando son escasos los datos disponibles para confirmar este hallazgo, podría pensarse que una historia migratoria antigua parece tener por lo menos dos sentidos: para algunas familias campesinas es parte de una estrategia para lograr sobrevivir, mientras para otras, se constituye más bien en una forma de ir alcanzando ventajas graduales en cuanto a la obtención y consolidación de sus recursos productivos. Este mismo hallazgo se vuelve a verificar entre las familias de los brasileños: allí los farmers como segmento, son los que tuvieron su primer desplazamiento migratorio en promedio, antes que ningún otro.

Entre las familias brasileñas, el primer desplazamiento empieza después que el de los paraguayos. Se hace intenso recién a partir de 1960 y se acentúa entre los años 1970 y 1974. Este decenio, el de 1965-1974, durante el cual el 40% de las familias tuvieron su primer desplazamiento, coincide con la expansión de la agricultura capitalista en las regiones de Rio Grande do Sul, Santa Catarina y Paraná (Brasil). También, como en el caso de los paraguayos, estas familias solo más tarde ingresaron al Paraguay, por lo que se deduce que los primeros desplazamientos son de corta distancia y se realizan

CUADRO 26

Distribución por nacionalidad de la fecha del primer movimiento, según segmentos (en porcentajes)

Segmento	Hasta 1949		50 - 54		55 - 59		60 - 64		65 - 69		70 - 74		75 - 79		No cont.		No migró		Total N		Fecha promedio	
	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs
Desarraigados	28.6	-	-	-	-	-	28.6	50.0	50.0	14.3	-	-	-	-	-	-	28.5	7	2	1958.0	1964.6	
Aparceros tradicionales	-	1.5	-	7.3	-	4.4	-	17.6	50.0	13.2	-	35.3	50.0	20.6	-	-	-	2	68	1972.0	1968.1	
Arrendatarios	-	16.7	-	5.5	-	11.1	-	11.1	100.0	16.7	-	22.2	16.7	-	-	-	-	1	18	1967.0	1964.1	
Campesino empobr. Semiasalariado	13.7	6.3	7.8	-	9.8	6.3	15.7	6.3	5.9	31.3	13.7	31.3	13.7	12.5	-	6.3	19.6	51	16	1962.0	1967.8	
Campesino empobrecido	17.6	-	5.9	-	11.8	50.0	5.9	-	11.8	-	11.8	50.0	5.9	-	-	-	29.4	17	2	1960.0	1964.2	
Campesino tradicional	-	-	-	-	33.3	-	-	-	33.3	-	-	-	-	-	-	-	33.3	3	-	1962.0	-	
Campesino medio con asalariación	-	-	9.1	-	27.3	-	-	40.4	18.2	40.4	36.4	-	9.1	20.0	-	-	-	11	10	1965.0	1967.0	
Campesino medio	14.6	4.2	7.3	8.5	9.8	6.4	17.1	21.3	19.5	17.0	12.2	29.8	12.2	12.8	-	-	7.3	41	47	1963.0	1965.1	
Unid. Fliares. Produc. Mercantiles	-	9.6	-	8.4	18.2	10.8	36.4	18.1	18.2	18.1	18.2	16.9	9.1	15.7	-	2.4	-	11	83	1964.0	1964.3	
Farmer	20.0	8.3	-	16.7	-	14.6	60.0	12.5	20.0	12.5	10.4	-	22.9	-	2.1	-	-	5	48	1960.0	1963.7	
Total	12.8	6.5	6.0	8.5	11.4	8.8	16.8	17.3	14.1	17.3	14.1	22.8	10.1	17.3	-	1.4	14.8	149	294	1962.7	1965.7	

Py = Paraguayos
Bs = Brasileños

escalonadamente hacia zonas con tierras que ofrecen ventajas diferenciales de precio y fertilidad.

Al comparar los grupos según nacionalidad, se observa que los brasileños han tenido su primer desplazamiento en una curva de aumento creciente y sostenido hasta el quinquenio '70-74, manteniéndose alto hasta la fecha de registro en 1979, lo cual sugiere un proceso (en la estructura agraria de Brasil) que inducía crecientemente –a partir de 1950– a que los campesinos abandonaran sus lugares por mejores oportunidades, buscando otras tierras para los que quedaban en el sector como campesinos o mejores empleos para los que optaron por la asalarización²⁴⁵. En cambio, para los paraguayos esta progresión es menos gradual; se nota un creciente número de familias que abandonan su lugar de origen entre 1950 y 1954 y el fenómeno vuelve a aparecer entre el año 1960 y 1964, para a partir de ahí, decrecer en proporción. Dicho fenómeno tiene su explicación en hechos políticos y de ampliación de frontera agrícola comentado en el capítulo 1.

Con respecto a la fecha de entrada a la región, el Cuadro 27 muestra que hasta 1959, solo un 13% de los paraguayos que migraron había ingresado a Alto Paraná (existe en la muestra un 14% de jefes de familia que son nativos del Alto Paraná). A partir de esa fecha hay un número creciente de campesinos paraguayos migrantes a la región, que alcanza su punto más alto durante los años 1974 y 1975. De todos modos, el poblamiento paraguayo de la región empieza ya en 1960 al 64 con los planes de colonización que se mencionaron anteriormente, la construcción del puente sobre el río Paraná de la Ciudad Presidente Stroessner. La creación de las colonias Presidente Stroessner, Juan L. Mallorquín e incluso antes de la de Félix de Azara, concentró la mayor parte del contingente de migrantes en aquella época. Los brasileños ingresan más tarde principalmente entre 1972 y 1977.

Dada la concentración en el tiempo en que se produce el ingreso masivo de brasileños, no es posible observar ninguna estructura o pauta clara diferente entre segmentos, con respecto a la fecha de ingreso a la región. Los datos solo muestran una leve tendencia de que ciertos segmentos más empobrecidos (los desarraigados y pobres semiasalariados) y los que ingresaron solo para arrendar tierra, ingresaron más tardíamente (1977).

Como contraparte, son los representantes de unidades familiares productoras de mercancías los que entraron antes (en promedio un año y tres meses antes que el promedio global de la muestra de brasileños). Dichas unidades se definen como las que hacen el cálculo más fino acerca de las ventajas diferenciales en el aprovechamiento de recursos y las que, en este sentido, arriesgan

²⁴⁵Más adelante, cuando se analice la historia ocupacional de los migrantes, se verá que un buen número de los actuales campesinos estuvieron empleados fuera del sector.

más. Son las familias de este segmento las que en 1972 encabezan el ingreso de brasileños a la región. Con esto muestran que los segmentos más insertos en relaciones de mercado de tipo capitalista, tienen un comportamiento de acomodación mucho más dinámico que aquellas unidades “ausentes” en las innovaciones del mercado, que se mueven más tarde y en migraciones en cadena, esto es, donde un familiar atrae a otro, y éste a un compueblano, y así sucesivamente. El ingreso de grupos más pobres como el de los aparceros, es posterior y además representa otra pauta de migración, la concentración en el tiempo. Así el 44% de este segmento, para la muestra, llega al país en 1977. Si bien no se puede decir que este dato sea válido para toda la región, ya que la gran mayoría de los aparceros consultados son de una misma fazenda (Zafra), se puede ver cómo estas grandes propiedades “reclutaban” en Brasil a familias de trabajadores que fueron trasladados a Paraguay masivamente con contratos de 5 años, después de los cuales quedaban liberados del compromiso y también de la tierra.

Entre las familias de paraguayos, tampoco se observan muchas variaciones cuando se compara el comportamiento de los distintos segmentos. En cuanto a la fecha de ingreso a la región, lo hacen en promedio 6 años y medio antes que los brasileños, y al igual que en el caso de aquellos, hay una suave inclinación de los datos a sugerir que los campesinos que en 1979 estaban más acomodados, han entrado a la región un poco antes que los más empobrecidos. En realidad, esto parece ser un hecho de sentido común. Familias campesinas más consolidadas tienen mejores condiciones para adaptarse a procesos de expulsión y deterioro. Esta discusión carece, sin embargo, de una suficiente evidencia empírica. Otro hecho que habrá que considerar, es que si bien la colonización oficial se hizo sin implementar servicios de asistencia a las familias reubicadas en la zona, dejándolas libradas prácticamente a sus propios recursos, hubo por esta misma razón, una suerte de selección entre aquellos primeros colonos.

Pero mucho más precarias fueron las condiciones de asentamientos de los que llegaron después como colonización espontánea.

Comparando las fechas del primer desplazamiento, con la del ingreso a la región (que si bien no es el último movimiento ya que no se trata del ingreso a la finca donde fue realizada la encuesta, puede con todo considerarse uno de los últimos), se pueden sacar algunas conclusiones. En primer lugar, los brasileños tienen mucho más tiempo migrando, 9 años en promedio contra 4 años de los paraguayos. Es como si les resultara estructuralmente más difícil encontrar condiciones para el asentamiento familiar. Además, como para los brasileños el ingreso a la región significa la entrada al país, se deduce que la diferencia de fechas es itinerancia en Brasil, donde el proceso de moder-

CUADRO 27
Distribución por nacionalidad de la fecha de entrada a la región, según segmentos (en porcentajes)

Segmento	Hasta 1949		50 - 54		55 - 59		60 - 64		65 - 69		70 - 74		75 - 79		No migró Total		N Fecha		Promedio		
	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	
Desarraigados	14.3	-	-	-	-	-	-	-	14.3	-	28.6	50.0	14.3	50.0	28.5	7	2	1967.1	1975.6		
Aparceros tradicionales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	50.0	19.2	50.0	80.9	-	2	68	1976.0	1976.1		
Arrendatarios	-	-	-	-	-	-	5.5	100.0	5.5	27.2	-	-	61.0	-	1	18	1967.0	1974.9	-	-	
Campesino empobr. Semiasalariado	5.9	-	3.9	-	5.9	-	5.9	-	5.9	-	21.5	50.0	31.4	50.0	19.6	51	16	1968.1	1975	-	-
Campesino empobrecido	-	-	-	-	5.9	-	11.8	-	5.9	50.0	11.8	50.0	35.4	-	29.4	17	2	1971.1	1969.0	-	-
Campesino tradicional	-	-	-	-	33.3	-	-	-	33.3	-	-	-	-	-	33.3	3	-	1962.1	-	-	-
Campesino medio con asalariación	-	-	-	-	9.1	-	18.2	-	18.2	-	36.4	50.0	18.2	50.0	-	11	10	1968.4	1974.2	-	-
Campesino medio	7.3	-	4.9	-	4.9	-	14.6	-	26.8	4.3	17.1	44.6	17.1	51.0	7.3	41	47	1965.1	1974.4	-	-
Unid. Filiares. Produc. Mercantiles	-	-	-	-	-	-	45.5	3.6	18.2	7.2	27.3	50.6	9.1	38.5	-	11	83	1967.1	1973.2	-	-
Farmer	-	-	-	-	-	-	60.0	2.1	20.0	6.3	37.5	20.0	54.2	-	5	48	1965.6	1974.1	-	-	
Total	4.7	-	2.7	-	5.4	-	14.1	1.7	15.4	4.4	20.1	38.8	23.6	55.1	14.0	149	294	1967.1	1974.5	-	-

Py = Paraguayos
Bs = Brasileños

nización de la estructura agraria está más avanzando. A su vez, el tiempo “itinerante” diferencial entre segmentos es muy pronunciado. Se observa así entre paraguayos, que los campesinos más empobrecidos, semiasalariados y desarraigados, son los que en promedio pasan más tiempo entre la primera migración familiar y aquella que los lleva a la región. Inversamente, los campesinos medios (con asalarización o no) y los productores de mercancías “itineran” menos. Una excepción a esta pauta son los farmers que en promedio pasan más tiempo migrando que la muestra en su totalidad. Finalmente, los brasileños (tanto los medios como los empobrecidos) no muestran pautas claras. Sin embargo, se advierte que los campesinos semiasalariados tienen una historia migratoria sustantivamente más corta que el resto del grupo de brasileños. Esto puede estar sugiriendo que fue el hecho de convertirse en campesinos semiasalariados lo que los impulsó a migrar, buscando de este modo permanecer en el sector campesino. Otra interpretación posible es que la condición de semiasalarización en la que se encuentran, es producto de un proceso de expulsión relativamente rápida.

4.6.3 Evolución de la ocupación en tres momentos de la historia migratoria

La evolución de la ocupación a través de la historia migratoria, ofrece al menos una referencia de cómo se están dando indicios de descampesinización o recampesinización entre los grupos migrantes a la zona de Alto Paraná. Los resultados no deben, sin embargo, tomarse con criterio estadístico, ya que el diseño muestral adolece de representatividad a este respecto. De todos modos, pueden anotarse algunos hechos de interés. Los desarraigados no aparecen en el Cuadro 28 porque en la actualidad son todos asalariados y no coincidirían con las categorías seleccionadas para cruzamiento. Las familias de este segmento fueron analizadas manualmente, caso por caso. Aun cuando se dispone de un número pequeño de familias en este segmento, puede notarse que en su mayoría han sido anteriormente agricultores (66.7%). Solo un tercio de ellas fueron subasalariadas ya en sus dos desplazamientos anteriores. Del hecho que la mitad de los que se “descompusieron” sufrieran la pérdida de la tierra en el último desplazamiento, puede deducirse que el proceso de descampesinización que les afectó, es relativamente reciente.

En el Cuadro siguiente se observa que la gran mayoría de la muestra fue siempre campesina, a través de los dos desplazamientos controlados, sin embargo hay variaciones según los segmentos. Así se nota una estabilidad ocupacional apreciablemente superior entre los campesinos productores de mercancías y los farmers, e incluso entre los campesinos medios, vale decir,

CUADRO 28
Evolución de la ocupación, en tres momentos de la migración por nacionalidad, según segmentos

Segmento	De agricultores a agricultores			De asalariados a agricultores a agricultores			De agricultores a asalariados y a agricultores			Sin desplazamiento			De asalariados a agricultores			Otros y errores			Total																						
	Py	Bs	T	Py	Bs	T	Py	Bs	T	Py	Bs	T	Py	Bs	T	Py	Bs	T	Py	Bs	T																				
Aparceros tradicionales N	50.0	75.0	74.3	-	11.8	1.4	-	4.4	4.3	-	-	-	50.0	8.8	10.0	-	-	-	2	68	70																				
Arrendatarios	100.0	77.8	78.9	-	16.7	15.8	-	5.6	5.3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	18	19																				
Campesino empobr. Semiasalariado	57.7	62.5	60.6	11.5	12.5	12.1	1.9	12.5	4.5	15.4	12.1	9.6	-	7.6	3.0	3.8	12.5	3.0	5	2	3	51	16	67																	
Campesino empobrecido	47.1	50.0	47.4	11.8	10.5	10.5	5.7	50.0	10.5	29.4	26.3	-	-	-	5.2	-	5.9	-	17	2	19	-	-	3																	
Campesino tradicional	66.7	-	66.7	-	-	-	-	-	-	33.3	33.3	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-	-	3																
Campesino medio con asalariación	80.8	81.8	80.9	-	-	-	-	-	-	-	-	20.0	18.2	19.0	-	-	-	-	10	11	21	-	-	-																	
Campesino medio	76.2	87.0	81.8	2.4	10.9	6.8	2.4	2.2	2.3	7.1	3.4	7.1	-	3.4	2.3	4.8	-	-	42	46	88	-	-	-																	
Unid. Fliares. Produc. Mercantiles	32	40	72	1	5	6	1	1	2	3	3	3	3	3	2	2	-	-	11	83	94	-	-	-																	
Farmer	10	77	87	1	2	3	-	-	-	-	-	-	4.8	4.3	-	4	4	-	5	47	52	-	-	-																	
Total	80.0	100.0	98.1	20.0	-	1.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	142	246	433	7.7	4.1	5.3	2.8	0.8	1.3	6	2	6	2	4	2	4	2	4	2	6	142	246	433

Py = Paraguayos Bs = Brasileños T = Total

en el sector campesino que ha logrado generar un mayor ingreso y que detenta actualmente un mayor control de sus recursos productivos.

Entre paraguayos y brasileños no se registraron diferencias importantes. Solo se advierte un mayor porcentaje de brasileños que permanecieron como agricultores, pero esto es compensado por los campesinos paraguayos que no migraron y que por ese hecho debe presumirse que continúan también manteniendo como ocupación principal, la agricultura.

Las categorías 2 y 5 están indicando el porcentaje de la muestra que antes no era agricultor y que accede (sea en el desplazamiento intermedio o en el último) a la condición de agricultor. Este porcentaje se eleva en la muestra a 12.5% contra un 1.4% que se “descampesinizaron”. La proporción de asalariados agrícolas y no agrícolas que se convierten en agricultores, es bastante similar. Dada la presencia en la zona de grandes obras de infraestructura, es posible pensar que los asalariados no agrícolas eran en realidad campesinos o al menos hijos de campesinos que momentáneamente salen del sector para asalarizarse. Cuando reingresan a la actividad agrícola, los que antes fueron asalariados lo hacen como aparceros o arrendatarios.

El porcentaje de agricultores que comienzan su trayectoria migratoria como campesinos, abandonan temporalmente el sector y reingresan nuevamente, es mínimo. Esta situación se vio más frecuentemente entre los que actualmente pertenecen al segmento de campesinos pobres, con o sin semiasalarización.

Finalmente, una conclusión provisional (para que sea definitiva habría que disponer de mayor volumen de información empírica) que puede sacarse, es que los segmentos que actualmente disponen de mayores recursos, son aquellos que han podido mantenerse como campesinos, afrontando las presiones de la modernización sin salirse del sector. Los que actualmente responden de un modo más agresivo y moderno, los que más están arriesgando (con menos recursos que el grupo anterior), en algún momento han recurrido a la asalarización. Y son los más pobres quienes como respuesta han implementado el abandono relativo y parcial de sus parcelas, pero es justamente esta flexibilidad de estrategias la que aparentemente les permite aprovechar situaciones coyunturales que generan algún ingreso extra para que, como tendencia general, sigan manteniéndose dentro del sector.

4.6.4 Evolución de las formas de tenencia de la tierra, en tres momentos de la migración

En esta sección se pretende observar de qué modo han variado los regímenes de tenencia, de las familias consultadas, a través de sus distintos desplazamientos migratorios. Se consideró la tenencia de la tierra en el lugar

CUADRO 29
Evolución de sistema de tenencia en tres momentos de la migración, según segmentos

Segmentos	Se mantienen						Mejoran				Empeoran								
	Aparceros		Arrendatarios		Occupantes		Propietarios		Sub total	De su tierra o apegado a otro régimen		De propietario a otro régimen		De ocupantes a otro (excepto propietario)	Sub total				
	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs			
Desarraigados	-	-	-	-	5	83.3	-	-	83.3	-	-	1	16.7	-	-	16.7	-	-	-
Aparceros	35	72.9	-	-	5	83.3	-	-	83.3	-	-	11	22.9	-	-	22.9	1	50	50
Arrendatarios	-	-	-	6	50.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Campeño pobre semiasalariado	-	-	-	-	15	53.6	1	3.6	57.2	6	21.4	4	14.3	2	7.1	35.7	2	7.1	7.1
Campeño pobre	-	-	-	-	5	62.5	-	-	62.5	1	12.5	-	-	2	25.0	12.5	2	25.0	25.0
Campeño tradicional	-	-	-	-	-	-	1	33.3	33.3	2	66.7	-	-	-	-	66.7	-	-	-
Campeño medio con asalariación	-	-	-	-	1	25.0	-	-	25.0	3	75.0	-	-	-	-	75	-	-	-
Campeño medio	-	-	-	-	8	47.1	1	5.9	53.0	8	47.0	-	-	1	2.7	47	-	-	-
Productores mercantiles	-	-	-	-	-	-	29	38.1	38.1	42	55.3	2	2.6	3	3.9	57.9	3	3.9	3.9
Farmers	-	-	-	-	-	-	23	57.5	57.5	15	37.5	-	-	-	-	100	-	-	-
Sub total	35	15.6	6	2.7	34	45.3	3	4.0	49.3	27	36.0	5	6.7	5	6.7	42.7	5	6.7	1.3
Total	35		6		34		70		48.5	112		24		15		45.5	3		6.0

^{a/} Incluye a quienes provienen de otro sector de la economía

^{b/} Incluye a quienes optan por arriendo en forma provisoria

de origen, en un desplazamiento intermedio y la tenencia al momento de la consulta. Desafortunadamente esta información solo pudo rescatarse parcialmente ya que el ítem correspondiente en la encuesta, no siempre especificaba el régimen de tenencia para cada desplazamiento, lo cual significó un gran número de “no contesta” para la variable. Estas respuestas fueron excluidas del análisis. En general, entonces, los datos aquí comentados al tener un (n) reducido, deben ser considerados estadísticamente como provisorios. La información que se muestra en el cuadro 29 ha sido resumida en tres grandes bloques de pautas de cambio en la tenencia, y por lo reducido del número de casos y las dificultades implícitas en el análisis manual de los mismos, se han englobado los cambios observados ya sean en el primer o en el segundo movimiento. Esta sobre simplificación del manejo empírico permite observar solo tenencias gruesas.

En primer lugar, se ha observado una mayor “estabilidad” de los paraguayos en una forma precaria de tenencia, que es la de meros “ocupantes” de hecho de la tierra, lo cual se da entre los campesinos pobre y medios. Hay un grupo de paraguayos que mejoran el régimen de tenencia, principalmente aquellos que acceden como propietarios y/o propietarios provisionales, los cuales se ubican preferentemente en los estratos de productores familiares de mercancías, o campesinos medios con asalarización. Este grupo, es sin duda, el de campesinos que fueron sujetos de los procesos de asignación de tierra por parte del IBR durante la colonización oficial, a los cuales se les “legaliza” su condición de ocupantes mediante las leyes de colonización vigentes y el proceso posterior de titulación que se inicia con un pago parcial (entre 10 y 20%) del valor de la tierra.

Hay otro grupo de paraguayos que al salir de su condición de campesinos sin tierra o de familias “agregadas” en un lote ajeno, mejoran su situación de tenencia ya que pasan a ser ocupantes, aparceros o arrendatarios. Este grupo, sin embargo, (son principalmente campesinos pobres semiasalariados), no está en las mismas condiciones de sobrevivencia que los anteriores que se convierten en propietarios. Según lo ya dicho sobre la edad de los jefes, este segmento está compuesto por familias jóvenes que, disponiendo de muy escasos recursos productivos, deben apelar a la asalarización extrapredial para mantener el nuevo lote, rompiendo así dependencias previas que eran exclusivamente laborales. Este mismo segmento es el que se ha mostrado más hábil entre los paraguayos (el de los campesinos empobrecidos) ya que existen entre ellos un número –más pequeño por cierto que los que mejoraron– de familias que han “empeorado” su situación de tenencia, pasando principalmente de ser propietarios a detentar la tierra de otra forma más precaria. Estas observaciones insinúan entonces, que los segmentos definidos en la

tipología como de campesinos empobrecidos (con o sin asalarización), son segmentos que incluyen a familias “en tránsito” en cuanto a la forma de acceso a la tierra. El campesino empobrecido resulta ser un desarraigo tratando de irse a más, o un medio yéndose a menos. En este sentido, la ausencia de campesinos medios con asalarización que empeoraron su situación, tiende a mostrar como válida la hipótesis de algunos autores de que la asalarización extrapredial, combinada con el trabajo estrictamente agrícola extrapredial, podría ser una forma satisfactoria de reproducir a un creciente número de familias campesinas, como campesinas dentro del sector²⁴⁶.

En esos mismos segmentos, los campesinos brasileños provienen de una situación en la que la tenencia era más precaria, lo cual se explica por el tipo de atracción migratoria que ofrecía la región del Alto Paraná para brasileños, que en su país veían comprometida su reproducción como agricultores. En efecto, al hablar de los cambios ocupacionales en la trayectoria migratoria, se había observado que una apreciable cantidad (33%) de brasileños de los segmentos más pobres, pasaron de ser asalariados (agrícolas o no) a agricultores; parte de ellos son los que, sin duda, acceden a la tierra como propietarios, ocupantes arrendatarios o aparceros.

La mayor proporción de brasileños que mantienen su condición de tenencia están entre los arrendatarios y aparceros. Debe tenerse en cuenta, para la interpretación de este hecho, que no siempre el arrendatario implica menor capacidad de retención de la tierra; la evidencia parece al contrario mostrar, que a esta forma de acceso al suelo recurren familias que –por distintos motivos– encuentran más adecuado apropiarse (aunque sea temporalmente) de determinadas ventajas diferenciales. Los arrendatarios, sin embargo, no pueden asegurar una gran viabilidad como segmento, en condiciones como las imperantes en la región (hipervalorización del suelo) y en el país (falta de apoyo oficial a los precios de productos de exportación y la casi inexistencia de un mercado para los rubros de consumo básico, entre otras).

Los campesinos medios y los productores familiares de mercancías (tanto paraguayos como basileños) son los que han mostrado una mayor capacidad de mejorar su situación de tenencia, pasando a ser propietarios, o manteniéndose como tales. Los farmers, por el contrario, son familias que ya eran propietarias en su lugar de origen en su mayoría, aunque no debe desestimarse el 38% de las familias en el segmento, que durante su trayectoria migratoria se convierten en propietarias, consolidando así, por la tenencia de la tierra, su condición de miembros de la incipiente burguesía agraria de la región.

²⁴⁶Ver, entre otros autores: Carmen Miró y D. Rodríguez, en Revista de la CEPAL N° 16, op.cit. pp. 57y 58.

4.6.5 *Tamaño de la tierra detentada en tres momentos de la migración*

Los datos presentados en el Cuadro 30 tampoco son estadísticamente suficientes como para llegar a afirmaciones claras respecto a la variación en el tamaño de la tierra detentada, de acuerdo a los distintos desplazamientos. En parte, esto se debe al fuerte desgranamiento de la muestra por el registro deficiente del ítem, o a la edad del jefe que en el lugar de origen, formaba parte aún del núcleo familiar paterno, y entonces no especifica el dato, o a que en el lugar de origen no era agricultor, o que simplemente no lo ha contestado.

CUADRO 30

Evolución del tamaño promedio de la tierra en tres momentos de la migración, por nacionalidad, según segmentos (en hectáreas)

Segmento		Tamaño en el origen		Tamaño intermedio		Tamaño actual	
		Py	OBs	Py	Bs	Py	Bs
Desarraigados	X	3.67	12.5	10.00	2.5	0.52	0.5
	N	3	1	1	1	1	2
Aparceros tradicionales	X	10.00	11.39	50.00	6.58	7.5	8.27
	N	1	42	1	30	2	68
Arrendatarios	X	40.00	16.94	-	17.4	25.00	31.62
	N	1	13		12	1	18
Campesino empobr. Semiasalariado	X	7.57	16.88	4.6	5.00	12.4	9.63
	N	21	8	5	4	51	14
Campesino empobrecido	X	6.83	21.25	12.5	-	14.56	13.75
	N	36	2	3		17	2
Campesino tradicional	X	31.5	-	-	-	25.00	-
	N	2				3	
Campesino medio con asalarización	X	11.5	28.58	10.00	12.5	25.64	18.3
	N	4	6	1	2.5	11	10
Campesino medio	X	31.13	24.56	18.00	15.06	22.10	17.93
	N	30	34	8	27	42	46
Unid. Fliares. Produc. Mercantiles	X	26.00	28.07	25.00	14.81	45.55	37.87
	N	8	65	1	44	11	83
Farmer	X	18.67	49.06	20.00	30.76	61.56	99.23
	N	3.67	43	1	31	5	48

X = Promedio de hectáreas detentadas.

La pauta que se observa con más frecuencia, es la de que el tamaño actualmente detentado es mayor al que se detentaba en el desplazamiento intermedio²⁴⁷ (el lugar previo al ingreso a Paraguay para los brasileños y el

²⁴⁷ Este hecho no es un hallazgo nuevo, lo mismo fue señalado en trabajos anteriores. Así, en un trabajo de la STP se analizó en qué medida el traslado a Alto Paraná representa una mejoría en

previo al ingreso al Departamento de residencia actual para los paraguayos), el cual, sin embargo, era inferior al tamaño del predio en el lugar de origen. Esta pauta se da tanto en los segmentos inferiores como en los medios y altos, sugiriendo que la migración por etapas a la que gran parte de la muestra estuvo expuesta, representa un intento de las familias por recuperar un tamaño de la tierra que ofrezca mejores condiciones de reproducción de la unidad, migración ésta que, por otra parte, encuentra en el Alto Paraná ventajas comparativas a los desplazamientos anteriores, los cuales –por la pérdida de tierra experimentada en los escalones intermedios– parecen ser respuestas a procesos de expulsión de carácter económico, o más precisamente de viabilidad económica de los predios de origen, los cuales por su ubicación geográfica, no alcanzaban a generar un suficiente ingreso de reproducción, debido quizás al modelo capitalista agrícola implementado en las respectivas regiones.

Dentro de este panorama general, existen algunas particularidades de significación. Por un lado, las condiciones aparentemente muy propicias que encontraron las unidades campesinas más capitalizadas, en especial los farmers, productores de mercancías y arrendatarios brasileños, los cuales en la mayoría de los casos más que duplican las áreas detentadas. Al parecer, Alto Paraná brindó más ventajas a los que ya tenían ciertas ventajas. La especulación en el mercado inmobiliario permitía a quienes llegaban “con dinero en mano” adquirir medianas y grandes propiedades, imponiendo desde el inicio mismo del poblamiento de la región, diferencias en la disponibilidad de recursos entre campesinos pobres y aquellos que podían apelar a mecanismos como el precio diferencial del suelo a uno y otro lados de la frontera (recuérdese que en el punto anterior se había observado que entre los segmentos de mayores recursos había una gran mayoría de brasileños que ya eran propietarios en su país). Vendiendo una colonia en Brasil (12,5 has) –dados los precios imperantes en la región en aquella época– se podía comprar dos o tres colonias en Paraguay.

Por otro lado, es interesante observar que las familias campesinas paraguayas con asalarización extrapredial (sean pobres o medias), también aumentan su tamaño de tierra detentada. Sobre todo, aumentan más con el ingreso al Alto Paraná, que las familias pobres o medias sin asalarización. Al no contar con una desagregación de los datos por ubicación geográfica de di-

las condiciones de vida de los migrantes. Allí se encontró que: “La migración a Alto Paraná resultó más beneficiosa para los brasileños, en cuanto a la disponibilidad de tierras. De los 83 brasileños que en su país tenían menos de 20 hectáreas, 42 es decir la mitad, pudo disponer de 20 o más hectáreas al llegar a Alto Paraná. Entre los paraguayos, en cambio, un tercio puede pasar a tener 20 o más.”. Ver Secretaría Técnica de Planificación. Informe sobre Migración de Colonos a Alto Paraná (Borrador final). Proyecto PAR/79/PO.5., Asunción, diciembre 1981.

chas familias, no es posible especificar más, un análisis que quizás conduzca a revelar datos de interés acerca del impacto que tiene sobre la disponibilidad del recurso tierra, la ventaja diferencial del empleo extrapredial a nivel microrregional. Por último, los aparceros y, por su puesto, los desarraigados, son segmentos compuestos por familias que se van deteriorando en varios aspectos, incluso en las ínfimas porciones de tierra en las que se asientan como dependientes.

5. EL USO NO EMPRESARIAL DEL SUELO AGRÍCOLA

Este capítulo está dividido en cuatro grandes secciones en las cuales se pretende abordar la forma cómo las unidades familiares consultadas en la muestra, y estratificadas según la tipología ya presentada, se relacionan con: la tierra, en cuanto a su forma de acceso a ella; la utilización que hacen del suelo; la especialización productiva en tanto mecanismo mediante el cual el sector campesino se inserta en los mercados capitalistas de insumo, maquinarias y créditos; y con la venta de su producción mediante procesos de comercialización, que es otra de las etapas del proceso de producción en la que aparecen exacerbadas las relaciones de dependencia del campesinado.

5.1 Formas de acceso y utilización de la tierra

La región del Alto Paraná es una zona de poblamiento relativamente reciente, que se incluyen en los planes oficiales de colonización de la década del 50. Pero es recién a partir de la segunda mitad de la década siguiente, que la zona empieza a mostrar un gran dinamismo. La colonización privada tuvo como destinatarios a grupos de inmigrantes brasileños que llegan al país en grandes contingentes, provocando la explosión demográfica de la región durante la década de 1970. El poblamiento estuvo a cargo, ya sea del Instituto de Bienestar Rural (representando al Estado paraguayo) para la colonización oficial, o de latifundistas y grupos de inversionistas de capital nacional, brasileño y transnacional para la colonización privada. En ambos casos el agente es un agente externo al sector campesino. Solo en la colonización espontánea el campesino se apropia del suelo mediante la ocupación de tierras ya sean públicas o privadas.

El acceso a una finca tiene relación con una serie de condicionantes de la unidad productiva según al agente colonizador. La forma de acceso a la tierra refleja por una parte, la capacidad económica que la unidad familiar traía al llegar a la región y, en consecuencia, su grado de diferenciación. Por otra parte, el agente colonizador sintetiza los vínculos del sector campesino con el mercado de tierra o su ausencia. En este capítulo, los segmentos que

componen la tipología se agrupan según las formas de acceso a la tierra que pueden reasumirse en tres:

- A través del Estado. Esta forma es la que caracteriza al grupo definido como campesino –principalmente paraguayos– ya sean tradicionales, empobrecidos o medios. La participación del Estado es clara en la colonización dirigida (marcha al eje Este), y presenta dos variantes de participación indirecta. La primera tiene relación con el poblamiento espontáneo que se dio en la región antes, durante y después de la colonización oficial. De hecho, en los últimos años, el IBR se circunscribe a “oficializar” los asentamientos espontáneos. Dicho trámite consiste en lotear y titular las fincas ya establecidas, pasando de ser ocupantes a ser propietarios o propietarios provisionales mediante “la compra” de sus tierras. La segunda variante tiene que ver con la reventa de lotes, donde el colono “cede” sus derechos de ocupación –otorgados por IBR– a otro campesino por algún pago. Este mecanismo es además usado por fincas en expansión que compran las tierras de los más pobres y por pequeños propietarios brasileños.
- En condiciones semiserviles y a través de un patrón individual para las formas de aparcería.
- Por relaciones de compra venta en el mercado inmobiliario. A esta forma corresponden por un lado, los campesinos pobres y medios de origen brasileño, y la mayoría de los arrendatarios, productores mercantiles y farmers (con las excepciones hechas en el punto anterior). Estos grupos, también en algunos casos, accedieron directamente por vía del Estado paraguayo (IBR).

En las entrevistas recogidas en 1982, se pudo obtener más información sobre las formas de acceso (y desprendimiento) de la tierra.

Los excombatientes de la guerra del Chaco fueron favorecidos en el reglamento del IBR. En la zona de Paso Itá, un grupo de colonos excombatientes refería lo siguiente:

“Estamos como 20 familias, y cada uno tiene 10 o 15 has, pero todos somos pobres. De repente amaneció el lugar con un vecino menos. Vendió sus tierras a un brasileño; y la venta en nivel de trato nomás, por el camino nomás, recibe un poco de dinero y su mochila al hombro y ya salió, dejó su tierra. Algunas veces vende por 200.000 ó 300.000 guaraníes”.

La forma de compra que ofrecen los brasileños fue descrita por un poblador de la colonia Félix de Azara, colonización del IBR:

“Yo tengo 20 has, pero 5 vendí a un brasileño por 200.000 guaraníes; no todo en efectivo sino por animales, por productos, herramientas y un poco de plata”.

En la misma colonia también se mencionó el destino de aquellos que vendieron sus derechos de ocupación:

“Muchos de los que vinieron después de nosotros se fueron, vendieron sus mejoras y se desanimaron porque el lugar era muy feo; no se podía ocupar, se debía trabajar mucho en limpieza, no había lugar para cultivar nada, y el que se ubicaba debía limpiar o hacer lugar y eso es un trabajo muy sacrificado. Quedaron 4 familias nomás ya de aquel grupo de 15. La mayoría se va hacia el pueblo (Hernandarias) a changar”.

La forma en que IBR “reserva” sus tierras para brasileños fue comentada por pobladores de la zona de Acaray (Paso Itá):

“Si el paraguayo quiere comprar tierra no puede porque solamente tiene para pagar 10 ó 20 has y aquí nadie quiere vender esa cantidad solamente desde 50 has, eso es lo que dicen los del IBR”:

5.1.1 Superficie detentada

Los esfuerzos que se han hecho hasta ahora para delimitar segmentos campesinos en Paraguay, han considerado casi como exclusivo determinante de los mismos, el tamaño de la explotación familiar. Aun conservando su valor pionero, estas perspectivas sin embargo, no pueden dar cuenta de la complejidad de factores que parecen estar induciendo en la conformación de segmentos al interior del mismo sector campesino. Este estudio asume la importancia que tiene el tamaño del predio, pero combina esta característica con otras que parecen jugar un rol igualmente delimitativo de los segmentos; tal es el caso de variables como el régimen de tenencia en lo que al factor tierra se refiere, grado de mecanización de la finca y las otras maneras de inserción de la unidad campesina a los mercados de trabajo, de productos y de crédito. En suma, se considera que el tamaño de la unidad productiva está determinada por una serie de factores (recursos productivos) y principalmente por la forma en que se organiza la producción.

El límite mínimo necesario para la reproducción de una familia, se calcula en alrededor de una hectárea. Por encima de este límite y hasta las 5 has son unidades minifundiaras, producto de la parcelación en la mayoría de los casos ya sea por subdivisión de una unidad familiar mayor, o por la imposibilidad de adquisición u ocupación de superficies mayores²⁴⁸. El tamaño promedio del “colono”²⁴⁹ es de 20 hectáreas, aunque se conocen casos

²⁴⁸La relativa homogeneidad que permite basarse en el tamaño para unidades pequeñas, es la inexistencia -en la muestra- de agricultura intensiva horti-fruti-granjera.

²⁴⁹Recuérdese que la muestra fue tomada en una zona de colonización relativamente nueva. Aquí el término “colono” hace referencia a los beneficiarios de programas de colonización en general. La colonización pública paraguaya adjudica, en principio, un lote de 20 hec-

en que la formación de colonias se hizo sobre la base de 10 hectáreas²⁵⁰. Por encima de las 20 y 25 hectáreas, el tamaño en tanto número de hectáreas, no resulta un factor tan determinante para configurar un estrato, como pasa a ser el potencial de productividad. Como se decía en el párrafo anterior, una vez que la cantidad de tierra es suficiente como para permitir la reproducción de la fuerza de trabajo familiar, sin tener que recurrir a la asalarización y/o a la disminución de los costos de reproducción, adquiere mayor peso el nivel de tecnología disponible (maquinarias e instalaciones, insumos técnicos, etc). De todos modos, se considera el tamaño en relación con formas específicas de acumulación y/o retención de valor. Así, pueden haber pequeños productores familiares con 25 hectáreas de las que utilizan en la producción solo 5 por carecer de otros recursos, y, contrariamente, pueden existir medianos productores con 20 hectáreas utilizadas en su totalidad, con mecanización e incluso con contratación de mano obra. Esta consideración se vuelve particularmente importante en la región por dos motivos:

- La colonización se hace con lotes de 20 hectáreas, donde se ubican familias procedentes de la zona de minifundios, que sufren ya los efectos de la descomposición.
- La inmigración brasileña produjo la especulación en el mercado de tierras. Debido al precio diferencial, se pudieron comprar en Paraguay propiedades que duplicaban o triplicaban el número de hectáreas detentadas en Brasil. Si bien este hecho implica inversión y ahorro –en tierras– no se puede asegurar un aumento cualitativo en el tamaño de la unidad productiva.

Una excepción al planteamiento anterior lo constituye el segmento de desarraigados que por definición detentan menos de una hectárea. Para estos sí, el tamaño del predio es definitorio.

La superficie detentada marca una diferenciación importante entre aparceros y arrendatarios (ver Cuadro 31). Los aparceros se concentran principalmente entre las 5 y 10 has (con un promedio de 8.8 has) y secundariamente entre 10 y 15. En este segmento, la superficie detentada en aparcería está determinada por la capacidad de trabajo de la unidad familiar y sus propios instrumentos que son generalmente manuales (ver sección 5.3). En los términos de contrato, el patrón solo “da” la tierra y, en algunos casos, una mejora para vivienda familiar; el resto lo pone el aparcerero, incluso deberá

táreas; los brasileños usan como base el alqueire (2,5 has) y los lotes para la colonización privada de ese origen tienen 10 alqueires comúnmente (25 has) llamados colonias.

²⁵⁰Más adelante se especificará cómo actúa el agente de la colonización oficial (IBR) con los asentamientos espontáneos, y también con colonias nuevas -mas recientemente- ante el “agotamiento” de tierras disponibles para colonizar.

cubrir los gastos de arriendo de alambique –de propiedad del patrón– para procesar la menta ya que el contrato se hace por un porcentaje sobre la producción del aceite.

El segmento de arrendatarios es mucho más heterogéneo en cuanto a la superficie detentada. Hay concentración entre 20 y 30 hectáreas (con un promedio de 29.3 has), pero también existen parcelas de menos de 10 y más de 50. El grupo que detenta más de 50 has en régimen de arrendamiento, estaría presumiblemente apelando a renta diferencial del suelo, donde el arriendo de suelos propicios ofrece mejores perspectivas que la compra de tierras con menor potencial de productividad.

Entre los campesinos medios y pobres se nota cómo, en la degradación del nivel socioeconómico de la finca (representada por la pertenencia a segmentos que por definición están más empobrecidos) se va perdiendo la tierra. Esta afirmación es justamente posible porque no fue el número de hectáreas el único ni principal determinante en la construcción de los segmentos. Ambos grupos presentan la mayor concentración en el intervalo de 20 a 25 hectáreas. Dicho intervalo incluye los lotes distribuidos durante la colonización oficial, 20 has. Ahora bien, los campesinos medios incluyen casos por encima de este intervalo, y sin embargo, para los pobres éste es el límite superior de la distribución.

Los segmentos más pobres muestran los efectos de la parcelación o al menos, que han accedido a lotes más pequeños (ya que IBR también lotea por debajo de las 20 has). El proceso de parcelación se da por venta de una parte de la finca (como el caso de la colonia Félix de Azara comentado anteriormente), y/o por el ciclo vital de la familia. Se opta por dividir la finca paterna ante la imposibilidad de los hijos de campesinos, de acceder a un pedazo de tierra. Este hecho fue comentado en la zona de “3 Timbó” (1982) y afectaba a lotes de 20 hectáreas como a los de 10 (ambos de IBR).

“Al principio tomé 200 metros de frente como para tener 20 has; después vinieron mis padres y estábamos todos encimados y por eso decidí despartarme un pedazo de tierra más pequeña al lado de ellos. No sé en qué tamaño de tierra estoy, pero es chico, porque ellos son muchos. Yo tengo familia, tengo tres hijos y mis hermanos todos solteros todavía; entonces pensé que sería mejor tener producción separada, yo por mi parte y ellos por su parte”.

CUADRO 31**Tamaño de la tierra según segmentos (frecuencias y porcentajes)**

Segmentos	Tamaño	Hasta 4.9	5- 9.9	10- 14.9	15- 19.9	20- 24.9	25- 29.9	30- 39.9	40- 49.9	50 +	Total
Aparceros	N	7	36	2	2	3	2	-	-	-	70
	%	10.0	51.4	28.6	2.9	4.3	2.9				100.1
Semiasalariados	N	14	16	12	32	22	1	-	-		67
	%	20.9	23.9	17.9	3.0	32.8	1.5				100.0
Empobrecidos	N	3	4	2	2	7	-	1	-	-	19
	%	15.8	21.1	10.5	10.5	36.8		5.3			100.0
Medio con asalar.	N	-	1	3	3	9	2	1	1	1	21
	%		4.8	14.3	14.3	42.9	9.5	4.8	4.8	4.8	100.2
Medio	N	-	7	20	9	25	21	1	5	-	88
	%		8.0	22.7	10.2	28.4	23.9	1.1	5.7		100.0
Subtotal	N	24	64	57	18	66	26	3	6	1	265
	%	9.0	24.2	21.5	6.8	24.9	9.8	1.1	2.3	0.4	100.0

CUADRO 31 A**Tamaño de la tierra según segmentos (frecuencias y porcentajes)**

Segmentos	Tamaño	Hasta 9.9	10- 19.9	20- 29.9	30- 39.9	40- 49.9	50- 99.9	100- 149.9	150- 199.9	200- 249.9	250+	Total
Arrendatarios	N	4	5	5	1	-	4	-	-	-	-	19
	%	21.0	26.3	26.3	5.3		21.0					99.9
Productores mercantiles	N	-	12	37	16	10	15	1	2	1	-	94
	%		12.8	39.4	17.0	10.6	16.0	1.1	2.1	1.1		100.1
Farmer	N	-		4	3	4	22	12	2	2	4	53
	%			7.5	5.6	7.5	41.5	22.6	3.9	3.9	7.5	100.0
Subtotal	N	4	17	46	20	14	41	13	4	3	4	166
	%											

Otro poblador nos decía:

“Ahora mismo tenemos como 10 hectáreas pero eso es poco porque somos muchos, y dentro de poco no vamos a caber más en ella, porque la familia se va multiplicando. A medida que se casan, se fracciona la tierra y cuando nos casemos todos los hermanos, estaremos 8 familias en total, o sea que esas 10 hectáreas se fraccionará en 8 pedazos. En total los casados somos 3, y cada uno ya tenemos familia. Estamos en esta tierra 15 personas pero cierto es, que no sabemos cómo vamos a ubicarnos todos en esta tierra si ya hoy estamos todos encimados”.

La asalarización entre los campesinos pobres va asociada con una mayor concentración de las fincas, en los intervalos de menor tamaño de tierra. Entre los campesinos medios, se advierte un efecto similar. En este caso, los medios sin asalarización, presentan mayor concentración por encima del intervalo

modal (en el de 25 a 30 hectáreas) caso que no sucede entre los medios con asalarización.

Tanto las unidades familiares productoras de mercancías, como los farmers, detentan superficies de tierra mucho mayores. Ambos segmentos han accedido a la tierra por compra a empresas inmobiliarias, o por lo menos de relación de compra-venta ya sea con el IBR, con latifundistas, o con pequeños y medianos propietarios. A su vez, ambos se concentran en intervalos de distinto tamaño, correspondiendo el de 20 a 30 hectáreas a los productores mercantiles y el de 50 a 100 para farmers. De todos modos, ambos segmentos presentan una gran dispersión.

Las diferencias en el tamaño de la tierra entre los productores mercantiles y los farmers apuntan también hacia algunos aspectos de su diferenciación. En el primer caso, la superficie detentada es producto de la ganancia obtenida a partir de la venta de sus tierras en Brasil (recuérdese que en ambos segmentos es mayoritaria la presencia de brasileños) y la superficie actual representa una inversión, una forma de ahorro. Sin embargo, el farmer, dada la superficie detentada al momento de la encuesta, no pudo haber apelado exclusivamente a una ganancia diferencial porque para comprar 100 hectáreas habrá tenido que vender una superficie de entre 30 ó 40 hectáreas en Brasil. Para este segmento hay que considerar un cierto nivel de capitalización anterior, donde la compra de tierra es ya una forma de acumulación.

5.1.2 Régimen de tenencia

Si bien es cierto que el régimen de tenencia indica la solidez o precariedad del acceso a la tierra, habrá que tener en cuenta en la interpretación de los resultados, ciertas características culturales del campesino. El concepto de propiedad privada no está culturalmente afincado en la manera en que el campesino paraguayo percibe su entorno. La forma de tenencia más común es la ocupación, que una vez consolidada, puede ser “legitimada” por el IBR. Dicha legitimación se hace vendiendo y titulando las tierras ya ocupadas²⁵¹, o por la venta directa de lotes “legalmente” asignados, tanto oficiales como privados, pero que aún no han sido completamente pagados. Por esto último es que en la muestra hay un 20% de tenencias en la condición de propiedad provisional.

Aunque sería interesante estudiar esta condición, los propietarios provisionales son considerados en muchos casos, en una misma categoría con los propietarios, ya que la característica que importa en este análisis, es si el acce-

²⁵¹ Vendiendo el derecho de ocupación a un nuevo ocupante, o con el decreto de colonización de tierras que fueron ocupadas espontáneamente, decreto que posteriormente desemboca en la titulación, una vez que las partes hayan llegado a un acuerdo sobre el precio y sus plazos.

so a la tierra supuso o no una vinculación monetaria al mercado inmobiliario (ocupación vs. adquisición por pago).

Otra forma de tenencia son las aparcerías. Como formas de aparcerías tradicionales se clasificaron aquellas unidades familiares que accedían a la tierra en una relación contractual con pago en producto y un tamaño promedio de entre 5 y 10 hectáreas, cuyo plan productivo está determinado por las obligaciones del contrato (el patrón además del porcentaje a ser entregado, fija el tipo de cultivo a ser implementado). Aquellos casos que no se ajustan a esta forma, se considerarán aquí como arrendatarios independientes, pudiendo el contrato ser por producto o por pago en dinero.

Para completar las formas de acceso a la tierra, habría que considerar a los “agregados” que constituyen más una forma de ocupación servil del suelo, que una forma de ocupación propia de las economías campesinas. En la región se encuentran agregados, fundamentalmente en las fazendas de propietarios brasileños. Pero la manera en que fue delimitada la muestra –para unidades familiares productivas– no permitió la captación de estos grupos.

Formas combinadas de tenencia, son propias de regiones donde el proceso de transformación de la estructura agraria tiene un ritmo acelerado y/o incluye unidades productivas en formación. Este es el caso de Alto Paraná.

Se estudiarán aquí regímenes de tenencia principal y secundaria, definidos según la extensión de tierra que comporten. Así, será la tenencia principal de la finca, aquella que incluye el mayor número de hectáreas. Como en el caso del área detentada este concepto es relativo, sobre todo en el caso de segmentos que se definen por el régimen de tenencia, así, concretamente, en el segmento de arrendatarios, aparecen como propietarios en tenencia principal y como arrendatarios en secundaria. Estos casos (que son dos entre diecinueve) detentan ambos regímenes y la mayor superficie está comprada o pagándose, sin embargo, en el resto de la variable que intervienen en la delimitación del segmento, se comportan como arrendatarios. Por otra parte, cabe señalar que detentan en promedio 21.5 has, como propietarios y 18.75 como arrendatarios.

a. Tenencia principal

Hay segmentos que están definidos por el tipo de tenencia, como desarraigados, ocupantes, aparceros y arrendatarios. Entre los arrendatarios el caso que detenta una propiedad de 40 hectáreas, comentado más arriba, apunta hacia una consolidación de la unidad productiva, presumiblemente en formación, que se transforma de arrendatario en productor mercantil o farmer, según el nivel de mecanización y de disponibilidad de otros recursos que alcance a disponer.

El segmento de campesinos tradicionales es considerado aquí porque tiene un valor demostrativo elocuente (a pesar del escaso número de unidades que incluye). En este segmento la tenencia es sólida, se trata de campesinos que, o ya tienen el título otorgado por IBR, o han pagado el número suficiente de cuotas como para ser considerados propietarios provisionales. La propiedad de la tierra tiene dos implicancias fundamentales: a. permite el acceso al crédito bancario y b. en caso de reventa, esa tierra tiene el valor del mercado inmobiliario y no meramente el del derecho de ocupación o mejora. Estos campesinos, sin embargo, precisamente por ser tradicionales no apelan a ninguna de esas dos posibilidades que juegan un papel diferenciador en la estructura agraria.

Así como con respecto al tamaño de la tierra, el régimen de tenencia muestra, en campesinos medios y pobres, una mayor precariedad. Una menor proporción de propietarios en estos segmentos indica la incapacidad de los mismos para afrontar las cuotas requeridas por los planes de cotización, por un lado, y derivado de lo anterior, una mayor vulnerabilidad a los efectos de la descomposición.

La asalarización vuelve a estar asociada a una menor disponibilidad de recursos, disminuyendo la proporción de propietarios de 71.6% a 61.9% en campesinos medios y de 26.3% a 16.4% en campesinos empobrecidos. Se encontró, sin embargo, un relativamente alto porcentaje de propietarios provisionales entre campesinos medios con asalarización (43%). Esto puede estar indicando que en este segmento algunas de sus unidades productivas encuentran en el ingreso extrapredial, una forma de ahorro que es invertido en la compra de tierras.

Las unidades familiares productoras de mercancías y los farmers, acceden a la tierra en calidad de propietarios. Aquí también la tierra es una garantía para la obtención de créditos bancarios y para asegurar el valor de reventa de la finca. En cuanto al crédito, preñar la tierra tiene como riesgo una descomposición acelerada si no se dispone de otros recursos que garanticen un cierto nivel de productividad, que a su vez permita la devolución del capital prestado más los intereses. Los productores mercantiles representan al segmento más vulnerable en este sentido, ya que si bien han podido tener acceso a extensiones de tierras relativamente grandes, esto fue porque hicieron uso del valor diferencial de la tierra a cada lado de la frontera, y no disponen de otros recursos de capital que garanticen el nivel de competitividad que les exige su plan de cultivos.

A los farmers corresponden las mayores extensiones en propiedad provisional (126.4 has en promedio). Éstas son tierras que se están pagando es decir, fincas que se están instalando y/o propiedades que se están expandiendo.

En la región, la instalación de farmers es relativamente reciente (10 años), y constituyen unidades productivas en vías de capitalización, cuya probabilidad de diferenciación tiende a la pequeña empresa capitalista o a su consolidación como empresa familiar capitalizada.

b. Tenencia secundaria

La tenencia secundaria permite analizar mecanismos de expansión de la unidad productiva, por lo menos, en lo que se refiera a la ampliación de la superficie de tierra detentada. Esta movilidad del factor tierra está asociada al nivel de semiempresarialización de la unidad productiva cuando se trata de propiedades o arriendos relativamente grandes (el tamaño debe relacionarse con la dimensión detentada en el régimen principal de tenencia). Para los segmentos pobres, la ocupación y hasta la adquisición de pequeñas parcelas tienen también el sentido de ampliar la superficie disponible para cultivar, pero en este caso obedece a la estrechez de la finca original y a su insuficiente capacidad de absorción de la fuerza de trabajo familiar.

Para los campesinos pobres y aparceros, esta estrategia es poco común y cuando se da, se refiere a tenencias precarias y superficies pequeñas.

Los campesinos medios emplean este mecanismo en un 15% de casos y aunque hay entre ellos propietarios, la mayoría accede secundariamente a la tierra por vía del arriendo, cosa que se repite para productores mercantiles. El arriendo representa tanto el acceso a suelos de buena calidad, como a la única forma de ampliar la finca sobre tierras de vecinos que no quieren vender.

Para los segmentos con más recursos, la tenencia secundaria es claramente un mecanismo de expansión o de consolidación. La expansión se da principalmente entre farmers que acceden secundariamente en calidad de propietarios a superficies que van desde 20 a 40 has o más. La consolidación se nota entre los arrendatarios (47% de estos presenta tenencia secundaria, principalmente como propietarios, tanto por el número de casos en este régimen, como por el tamaño). Los dos casos que aparecen en este segmento en arriendo como tenencia secundaria, son los complementos a los que aparecen como propietarios en tenencia principal, comentados anteriormente.

5.1.3 Formas de distribución de la superficie detentada

La presión demográfica y la concentración de la tierra, ligadas a la especulación inmobiliaria y sobre la renta del suelo, son factores determinantes de la subdivisión de las parcelas. Esta subdivisión puede hacerse: a. por venta, es decir, fraccionamiento de la finca dando a otros los derechos sobre una parte

de la propiedad; b. por arriendo que permite generar un ingreso “extra” y c. por cesiones gratuitas.

En Paraguay en la zona central, es común ver cómo la finca paterna se va fraccionando a medida que avanza el ciclo vital de la familia, cediendo una parte a los hijos casados. La mercantilización y la especulación inmobiliaria dieron la forma de arriendo a estas cesiones. En Alto Paraná el fraccionamiento está determinado más por procesos de concentración y especulación que por presión demográfica. El objetivo de este punto es el de analizar las formas de fraccionamiento a que apelan los distintos segmentos.

Los segmentos más pobres ya han sufrido la parcelación definitiva por vía de venta de partes de la finca, o porque han accedido desde el principio a superficies muy pequeñas.

Existe asociación entre la forma de fraccionamiento a que apelan los segmentos y la forma que adoptan sus relaciones de mercado. Así, entre los campesinos medios, el 20% de los que apelan a la asalarización, también lo hacen a otros complementos del ingreso, en este caso, el arriendo de una parte de la finca. Para los campesinos medios sin asalarización, esta estrategia es usada solo en un 10% de los casos.

Los productores mercantiles encuentran en el arriendo, un mecanismo eficaz de realizar la renta del suelo –dada su escasa disponibilidad de otros recursos para explotar racionalmente la superficie detentada– generando así una parte importante del ingreso total.

En el farmer, el fraccionamiento tiene una connotación diferente. La superficie cedida representa un mecanismo eficaz –y barato– de habilitación de tierras de montes que posteriormente serán mecanizadas. Esto responde a una utilización intensiva del recurso máquinas en el área sembrada. También intervienen aquí rasgos culturales propios de los brasileños de origen europeo que es de “dar albergue” a familiares y connacionales recién llegados a la región.

5.2 Uso del suelo: estructura productiva y segmentos campesinos

La unidad productiva campesina combina sus recursos de tierra, trabajo y herramientas, en la implementación de un plan de cultivos y crianza de animales que permiten reproducir biológicamente la fuerza de trabajo familiar y reponer sus otros medios de producción en el siguiente ciclo. Este principio teórico debe ser relativizado teniendo en cuenta:

- que los recursos disponibles al inicio de cada ciclo determinan de antemano la posibilidad de que el producto obtenido sea suficiente para reponer los medios de producción.

- en procesos de diferenciación ya iniciado, la articulación de las relaciones sociales y técnicas de producción refleja el tipo de estrategia implementada por el campesino para hacer frente a la presión del modo de producción dominante.
- la penetración de relaciones de intercambio monetarizadas en la región y su fuerte especialización productiva (cultivo de soja y menta), prácticamente inhabilitan al productor campesino (como trabajador individual y como sector productivo) para la opción por planes de cultivos que le garanticen su reproducción.

El objetivo de esta sección es el de analizar la forma que adopta la utilización del suelo en cada segmento. La distribución de la superficie sembrada entre cultivos para consumo familiar y cultivos para el mercado, muestra el grado de profundización de las relaciones mercantiles o la capacidad de resistencia a ella. El grado de especialización (en el sentido de destinar cada vez más recursos a un mismo producto) en cultivos de renta, y como complemento la diversificación de cultivos de subsistencia, permiten una primera aproximación a la comprensión del grado de vulnerabilidad a que está expuesto cada segmento.

Dicha vulnerabilidad se expresa tanto por la capacidad de la finca de competir en el mercado con su producción de renta, como por la garantía de consumo (o no) que signifiquen sus cultivos de subsistencia.

5.2.1 Posesión y explotación de la tierra

El grado de aprovechamiento del suelo sintetiza la capacidad productiva de la unidad campesina, de acuerdo con la disponibilidad de mano de obra familiar, el grado de mecanización, el acceso al crédito y otros recursos de capital. La superficie ociosa está indicando aquí que:

- Hubo acceso (ya sea por ocupación espontánea o por los planes de colonización) a una superficie de tierra que supera la capacidad productiva de la familia. Este hecho se explica por procesos de descomposición, en los que aun se retiene el recurso tierra o porque apelando a la diferencia de precios a uno y otro lados de la frontera (entre Brasil y Paraguay), el valor de venta de una pequeña superficie, permite la adquisición de otra tres o cuatro veces mayor. En ambos casos hay desigualdad entre la disponibilidad de tierra y otros recursos también esenciales a la organización de la producción.
- Las tierras de monte son progresivamente habilitadas por productores que al momento de la encuesta se encontraban en su fase de expansión del plan productivo. Mientras la unidad productiva se consolida, la tierra inculta es reserva de capital.

Los estratos que componen la tipología que se maneja aquí, presentan distintas modalidades en el uso del suelo. Así, todos los segmentos del grupo denominado “campesinos” –a excepción del campesino medio (mborياهو ry-guatâ)– utilizan menos del 40% de la tierra detentada. Esto se observa en el cuadro 32, entre ellos, aun incluyendo a los medios, hay una notoria mayor homogeneidad (la relación entre el que más usa y el que menos, y entre el segmento que más tierras tiene y en el que menos es de 1 a 2) que sí se compara al grupo de “campesinos” con los otros. Esta parece ser una pauta propia de los segmentos campesinos; alrededor de un tercio de la tierra detentada está cultivada.

CUADRO 32
Grado de utilización del suelo según segmento

	Total Has. (%) Has. Cultiv.	Total has. (X)
Campesino empobrecido	28.1	14.5
Campesino tradicional	30.8	25.0
Campesino empobrecido asalariado	35.6	11.6
Farmers	36.8	97.9
Campesino medio con asalarización	37.9	22.1
Campesino medio	47.4	20.2
Unid. Fliares. productoras mercantiles	49.6	39.0
Desarraigados	51.9	0.5
Arrendatarios	69.7	29.3
Aparceros	81.9	8.8

Los farmers también hacen un uso “moderado” del suelo, pero no implica la misma estrategia cuando se utiliza poco más de un tercio del suelo con 20 hectáreas, que cuando se tienen casi 100 hectáreas. Por una lado los tamaños cultivados absolutos son muy diferentes (en promedio 6 contra 36 hectáreas, según el Cuadro siguiente) y, por otro las reservas varían radicalmente. Los campesinos aguantarán poca expansión del área cultivada en la finca.

Las formas de arrendamiento de la tierra, sean monetarias o no, inducen a sus ocupantes a desarrollar una estrategia productiva que implica la compulsiva utilización del suelo. Sin embargo entre estos dos grupos (arrendatarios y aparceros) la heterogeneidad es muy grande; los aparceros parecen estar mucho más intensamente compelidos a cultivar, lo cual se explica por el tipo de contratos con los que acceden a la tierra; mientras que los arrendatarios desarrollan planes productivos orientados a la extracción de ganancia que los obliga a intensificar el uso de la tierra.

CUADRO 33
Distribución de la superficie cultivada (total, renta, subsistencia) según segmentos

Segmento		Total has. Detenad. (A)	Total has. Cultivad. (B)	Total has. Renta (C)	Total has. Subsisten. (D)	B/A %	C/B %	D/B %
Desarraigados	X	0.52						
	N	9	0.27	0.03	0.24	51.9	11.1	88.9
Aparceros tradicionales	X	8.77						
	N	70	7.18	5.23	1.95	81.9	72.8	27.2
Arrendatarios	X	29.3						
	N	19	20.42	15.59	4.83	69.7	76.3	23.7
Campesino empobr. Semiasalariado	X	11.61						
	N	67	4.13	2.1	2.03	35.6	50.8	49.2
Campesino empobrecido	X	14.47						
	N	19	4.07	2.1	1.97	28.1	51.6	48.4
Campesino tradicional	X	25						
	N	3	7.69	3.99	3.7	30.8	51.9	48.1
Campesino medio con asalarización	X	22.12						
	N	21	8.39	5.18	3.22	37.9	61.7	38.3
Campesino medio	X	20.16						
	N	88	9.56	6.17	3.39	47.4	64.5	35.5
Unid. Fliares. Produc. Mercantiles	X	39						
	N	94	19.36	15.19	4.18	49.6	78.5	21.5
Farmer	X	95.68						
	N	53	35.97	27.48	8.49	37.5	76.5	23.6
Total		443	443	443	443			

En el grupo intermedio de utilización del suelo (ver de nuevo el Cuadro 33), se reúnen tres segmentos muy diferentes en cuanto a sus otras características: los desarraigados que cultivan un cuarto de hectárea y no apelan a la producción de renta, sino que utilizan el lote de residencia para una producción de subsistencia complementaria al ingreso obtenido extrapredialmente; los campesinos medios y productores familiares de mercancías que difieren entre sí por la cantidad absoluta promedio de tierra cultivada (9.5 contra 19.4 hectáreas), diferencia que solo puede explicarse por la contratación suplementaria de mano de obra, o por un componente técnico más alto aplicado al proceso productivo.

Una conclusión importante que se desprende del análisis de los datos del Cuadro 33 con respecto a la distribución del suelo según cultivos de autoconsumo o destinados al mercado, es la importancia gradativa que los distintos

segmentos atribuyen a los cultivos que generan renta: aquellas unidades campesinas más desprendidas de las características específicamente campesinas, plantan comparativamente menor proporción para autoconsumo. La única excepción a esta constante está dada por los aparceros, entre los cuales, la vinculación al mercado se suple por relaciones semiserviles de dependencia con un “patrón” que determina cual será el plan de cultivo, dando máxima importancia a la producción de renta.

Debe señalarse también que, en general, los datos muestran una fuerte tendencia a la inserción temprana –en lo que a fase del proceso de instalación de comunidades y colonización en la región se refiere– del productor campesino a las corrientes de mercado de rubros agrícolas de exportación. La región, al momento de la encuesta, era en la práctica zona de apertura de frontera agrícola, ya que la mayoría de la población había llegado a la misma no más de 7 años atrás (en promedio). Para estos casos, lo normal suele ser que hasta la etapa de consolidación haya predominancia de rubros de autoconsumo por sobre los de exportación²⁵² obteniéndose los ingresos monetarios con la venta del excedente de esta producción. En el caso del Alto Paraná debe entonces admitirse la rápida expansión de la agricultura comercial que –entre otras cosas– determinó la reducción de la fracción de tierra destinada al consumo propio y el aumento de la proporción de la producción de renta. Esto dio origen a su vez a una acelerada profundización de lazos mercantiles en los segmentos campesinos, que o bien ya estaban dentro del proceso de diferenciación (y con esto aceleraron también su descomposición), o no habían alcanzado aún la suficiente consolidación como para hacer frente a las exigencias de la competencia. Entiéndase, sin embargo, que no es que el poblamiento campesino no se haya ceñido a lo ya conocido, como pudo observarse en las entrevistas recogidas en el barrio San Antonio de la colonia Félix de Azara (1982):

“En principio cultivamos muy poco, porque el trabajo principal era la limpieza y a medida que se limpiaba se cultivaba, primero solamente para comer, mandioca, maíz, poroto, batata, habilla y verduras; otras cosas no podíamos cultivar porque no teníamos lugar ni tiempo...”

“Al comienzo, la mayoría cultivaba mandioca; todo lo que sirva para comer, pero que se coseche a corto plazo; por ahora recién estamos cultivando productos para la venta; desde el ‘80 planté una hectárea de algodón y otra de soja”.

²⁵²M. Nelson. El aprovechamiento de las tierras tropicales en América Latina. Texto del IL-PES. Ed. Siglo XXI, México, 1977.

El proceso de “modernización” en la región fue muy acelerado, las etapas se sucedieron rápidamente. Así lo explicaron los pobladores de “3 Timbó” (1982):

“Lo primero que planté fue poroto, luego maíz y batata con eso me mantenía..., después, apenas tuve lugar, planté soja por mucho tiempo y hace 3 años atrás empecé a cultivar algodón”. (Este poblador entró en la zona en 1971 proveniente de una zona de minifundio de la región central).

Este rápido proceso de expansión de la agricultura comercial explica que para los segmentos que en la tipología se definen como campesinos, el promedio de superficie cultivada con producción de renta sobre el total, sobrepasa levemente el 50%.

5.2.2 Uso del suelo y nacionalidad

La procedencia de las familias migrantes, según vengan de otras regiones del Paraguay o Brasil, está asociada tanto al agente colonizador como a las diferencias en la “experiencia” de modernización de las relaciones de producción. En efecto, los paraguayos, sobre todo en los segmentos de campesinos pobres y medios, llegaron a la región del Alto Paraná por el proceso de colonización oficial procedente de la región central donde predomina el minifundio como organización productiva y el algodón como cultivo principal. Las familias brasileñas, que en su mayoría han accedido a la tierra por la vía del mercado inmobiliario, traían ya cierta tradición en cultivos como la soja y la menta (los principales de la región), en un esquema más mercantilista, ya que para ellos el proceso de modernización había comenzado mucho antes. Por este motivo se supuso que sería interesante el control de la nacionalidad en la intensidad del uso del suelo.

El Cuadro 34 muestra como tendencia general, que las familias de origen brasileño hacen un uso mucho más intenso del suelo. Intenso en el sentido de que es mayor la proporción de hectáreas cultivadas sobre el total disponible, lo cual implica una inversión de trabajo también mayor ya que son los brasileños quienes detentan superficies mayores, con la excepción de los campesinos medios (asalariados o no). Para este segmento son los paraguayos los que tienen en promedio más tierra. La mayor diferencia de superficie en hectáreas disponibles entre nacionalidades, se da en el segmento de los farmers, lo cual expresa en cierto modo, las mayores posibilidades de control sobre los recursos de los brasileños, que podrían tener eventualmente hacia la semiempresarialización.

CUADRO 34
Porcentaje de tierra utilizada y hectáreas utilizadas y disponibles por nacionalidad, según segmentos

Segmento		Proporción utilizada (%)		Hectáreas utilizadas (has.)		Hectáreas disponibles (Has.)	
		Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs
Desarraigados	X	46.29	1.67	0.34	0.01	0.73	0.6
	N		7	2			
Aparceros tradicionales	X	51.02	68.34	3.9	6.20	7.64	9.07
	N	2	68				
Arrendatarios	X	44.2	75.80	11.05	20.93	25.00	27.6
	N	1	18				
Campesino empobr. Semiasalariado	X	43.44	70.42	3.61	5.84	8.31	8.29
	N	51	16				
Campesino empobrecido	X	39.14	25.18	4.12	3.66	10.53	14.54
	N	17	2				
Campesino tradicional	X	30.67		7.69		25.00	
	N	3					
Campesino medio con asalarización	X	47.53	52.76	11.18	7.50	23.52	14.22
	N	11	10				
Campesino medio	X	41.79	66.91	8.71	10.24	20.84	15.30
	N	42	46				
Unid. Fliares. Produc. Mercantiles	X	57.49	62.31	19.99	20.72	34.77	33.25
	N	11	83				
Farmer	X	58.65	59.04	38.00	48.52	64.79	82.18
	N	5	48				

Con excepción de los desarraigados y de los campesinos pobres, en todos los otros segmentos los brasileños cultivan proporcionalmente una superficie mayor que los paraguayos. La mayor distancia entre ambas nacionalidades se encontró entre los arrendatarios y entre los campesinos pobres con asalarización. Para el primer caso hay que considerar lo dicho anteriormente sobre la trayectoria que pueden tener los arrendatarios brasileños, sobre todo, en cuanto a la acumulación de experiencias y recursos (como máquinas y herramientas principalmente). Se tiene conocimiento de que éstos traían de Brasil, además de una suma de dinero con que pagar el arriendo, herramientas y hasta vehículos de su propiedad. Este hecho hace una diferencia entre las posibilidades de diferenciación del segmento; para unos parece haber pers-

pectivas de consolidación y permanencia en el sector, mientras que para los otros la situación es más comprometida. En el caso de los pobres semiasalariados, para hacer una breve interpretación realista habría que disponer de datos complementarios sobre las pautas de venta de fuerza de trabajo. De todos modos, se puede adelantar que entre los paraguayos es el jefe quien se asalariza y por esta razón descuida el cultivo de la propia finca, mientras que los brasileños venden la fuerza de trabajo de sus hijos pero retienen la del jefe. Un indicador de este hecho es el promedio de jornadas que vende cada uno extrapredialmente. En efecto, como se verá en el próximo capítulo, entre los campesinos pobres semiasalariados, jefes paraguayos salen en promedio 79 jornadas al año, mientras que los brasileños salen 58. También hay que considerar que dicha diferencia tiene que ver con el tipo de inserción al mercado regional de trabajo que tiene cada grupo de nacionalidad. Como los brasileños son mucho más explotados fuera de la finca, les resulta más rentable invertir su tiempo de trabajo intrapredialmente. Las diferencias en la intensidad de uso del suelo que se observa entre los grupos más pobres, no se mantienen para los segmentos de mayores recursos.

Entre las familias paraguayas solamente los productores familiares de mercancías y los farmers, trabajan más del 50% de la tierra disponible (alrededor de un 58%). Los que tienen un comportamiento productivo similar en este sentido, son los desarraigados y aparceros con proporciones del orden del 46% y 51% respectivamente. Aquí, en ambos casos se trata de un uso compulsivo del suelo, los primeros porque solo disponen de menos de una hectárea y los segundos porque la superficie a cultivar se fija por contrato. Otro hecho interesante de destacar es que entre los paraguayos, los que recurren a la asalarización también trabajan más en su finca, ya se trate de campesinos medios o pobres. Pero mientras entre los más pobres es solo una diferencia de proporción de hectáreas utilizadas, entre los campesinos medios hay además un número mayor de hectáreas trabajadas y disponibles (ver de nuevo Cuadro 34).

Los brasileños en general hacen producir más de la mitad de la tierra disponible mostrando así un criterio de mayor intensificación, rompiendo tal vez con la ley del equilibrio entre intensificación de jornada de trabajo y satisfacción de necesidades básicas (caso de los segmentos más ricos), pero también puede estar mostrando un uso más “racional” de sus recursos. La pauta parece ser la de trabajar la mayor extensión posible y esto es tanto más vigente (en términos relativos) cuando se trata de los segmentos más pobres. En estos casos, la mayor intensidad del uso del suelo tiene obviamente que ver con lo reducido del tamaño promedio de las parcelas detentadas de modo tal que la intensificación del trabajo es una necesidad (probablemente insatisfecha) para cubrir los gastos de reproducción de la unidad familiar.

5.2.3 Uso del suelo y disponibilidad de fuerza de trabajo familiar

El recurso más abundante y barato de que dispone la unidad productiva campesina es la mano de obra, a la cual se debe reproducir pero no remunerar. La información de que se dispone en este estudio no permite determinar cuál es la tarea asignada a cada miembro de la finca, pero se hizo el supuesto de que todos los varones mayores de 11 años aportan trabajo. Con esto se pretende lograr una aproximación al análisis de la vigencia que tiene el empleo de la mano de obra familiar (como un rasgo esencialmente campesino) en cada uno de los segmentos de la tipología.

Los resultados del Cuadro 35 muestran que una asociación positiva entre número de dependientes y hectáreas usadas en la producción, solo se cumple en los extremos de la tipología, es decir, para los aparceros y sobre todo, para las unidades familiares productoras de mercancías y farmers.

CUADRO 35
Número promedio de dependientes mayores por
superficie utilizada en la producción, según segmentos

Segmento	Hectáreas utilizadas							Total	
	Menos 1	1-2,9	3-6,9	7-12,9	13-19,9	20-29,9	30 y más		
Desarraigados	X	0.2	1.0	-	-	-	-	-	0.3
	N	8	1						
Aparceros tradicionales	X	0.5	0.9	0.4	1.0	2.0	2.0	-	0.8
	N	6	12	28	21	1	2		
Arrendatarios	X	-	-	0.0	1.9	1.2	1.5	2.8	1.8
	N			1	7	5	2	4	
Campesino empobr. Semiasalariado	X	0.5	1.2	1.2	0.8	0.0	-	-	1.2
	N	2	17	41	6	1			
Campesino empobrecido	X	-	0.8	0.9	2.0	-	-	-	1.0
	N		4	13	2				
Campesino tradicional	X	-	-	3.0	1.0	-	-	-	2.3
	N			2	1				
Campesino medio con asalarización	X	-	-	1.2	1.3	1.3	0.0	-	1.2
	N			8	9	3	1		
Campesino medio	X	-	0.5	1.0	1.3	1.3	1.3	-	1.2
	N		2	27	44	12	3		
Unid. Fliares. Produc. Mercantiles	X	-	-	0.0	1.0	0.9	1.7	2.1	1.2
	N			1	24	35	23	11	
Farmer	X	-	-	-	1.0	1.4	1.8	2.1	1.8
	N				4	9	12	28	

X Dependientes mayores

También habría una leve tendencia a cumplirse la relación para los arrendatarios. Esto resulta un tanto contradictorio, ya que lo que se esperaba es que la relación se cumpla principalmente entre campesinos pobres y medios. Información adicional aportó que una tercera variable puede estar mediando dicha relación. Se realizó un cruzamiento adicional al presentado en el Cuadro 35 para cada segmento controlando el tamaño familiar. De aquel análisis pudo concluirse que el comportamiento de la asociación que se pretendía encontrar entre uso del suelo y tamaño familiar, de ninguna manera es unívoco, o que al menos habría que tomar en cuenta el papel jugado por la etapa del ciclo vital en que se encuentra la familia. En efecto, en familias con ciclo vital joven no se verifica la asociación mencionada, o por los menos que a un aumento paulatino (de uno o dos miembros activos más) de la fuerza de trabajo, no se corresponda un aumento proporcional de la cantidad de hectáreas trabajadas.

Parecería, de acuerdo a la lógica que se desprende de este análisis, que el uso extensivo del suelo se va a justificar cuando el ciclo familiar esté en su etapa madura, lo que equivale a decir, cuando el índice de dependencia se reduzca (más miembros activos por miembros totales). Complementariamente, parecería acertado pensar que un número alto de bocas que mantener, presiona sobre la fuerza de trabajo familiar orientándola hacia otras fuentes de ingreso diferentes a la del cultivo predial.

5.2.4 Plan de cultivos y tamaño familiares

Como no se dispone de indicadores precisos sobre la manera de distribución de cultivos que garanticen una producción de autoconsumo suficiente como para reproducir la fuerza de trabajo familiar, se consideraron los resultados del Cuadro 36 en relación al tamaño promedio familiar de cada segmento. Estos cocientes permiten estimar la capacidad de la finca para alimentar a cada miembro sin depender del mercado, y como complemento la superficie destinada a producción de renta por cada miembro. Permite además aproximarse a la carga de trabajo relativo a cada brazo de la familia (medida en has cultivadas per cápita) y los complementos del total de has. detentadas, la “reserva” de capital –de tierra– destinada a cada miembro (ver Cuadro 36).

Los productores mercantiles y los farmers –aun existiendo fuertes diferencias entre ellos mismos– detentan una superficie de tierra per cápita, significativamente superior al resto de los segmentos.

Las diferencias en la forma de organización de la producción, en lo que se refiere a la intensidad en el uso de suelo, aparecen claras entre los segmentos de campesinos (medios y pobres por un lado, y los arrendatarios, productores

mercantiles y farmers, por otro). El segmento campesino más empobrecido planta en promedio 0.64 hectáreas y el medio 1.5 hectáreas per cápita. La explotación de 2.5 y 3.1 hectáreas per cápita en arrendatarios y productores mercantiles respectivamente, expresa niveles límites de sobreutilización de la fuerza de trabajo familiar ya que, como se verá más adelante, estos segmentos no están suficientemente mecanizados. El salto a 5.3 hectáreas del farmer solo puede explicarse por la incorporación de maquinarias en la producción, sea esta propia o arrendada.

CUADRO 36
Distribución de la superficie cultivada (total, renta, subsistencia)
por tamaño medio familiar, según segmentos

Segmento	Has. Detent. Per cápita	Has. Cultiv. Per cápita	Has. Renta per cápita	Has. Subsist. Per cápita	N
Desarraigados ^{a/}	0.111	0.057	0.006	0.051	9
Aparceros tradicionales	1.539	1.260	0.918	0.342	70
Arrendatarios	3.617	2.521	1.925	0.596	19
Campesino empobr. Semiasalariado	1.786	0.635	0.323	0.312	67
Campesino empobrecido	2.453	0.690	0.356	0.334	19
Campesino tradicional	3.247	0.999	0.518	0.481	3
Campesino medio con asalarización	3.253	1.234	0.762	0.474	21
Campesino medio	3.200	1.517	0.979	0.538	88
Unid. Fliars. Produc. Mercantiles	6.290	3.123	2.450	0.674	94
Farmer	14.040	5.290	4.041	1.249	53

^{a/} = X has
X tamaño fliar.

Si se supone que el promedio de hectáreas per cápita destinadas a rubros de autoconsumo suficiente para la reproducción biológica de la familia campesina, es de alrededor de 0.5 (supuesto inicial en base a la cantidad de estos productos cultivados por el segmento campesino tradicional), los datos de que se disponen permite suponer que solamente los farmers superan de modo significativo esa superficie y, en esta medida, disponen de un excedente para su comercialización, o para el mantenimiento o ampliación del plantel de animales. Los productores mercantiles, arrendatarios y campesinos medios apenas sobrepasan este límite. El resto compromete su producción y aumenta la dependencia, del éxito de la comercialización de la producción de renta y

con ello del mercado. Siendo justamente los segmentos que menos recursos disponen para alcanzar los niveles de competitividad necesarios, se puede suponer una degradación progresiva del nivel de consumo.

5.2.5 *Producción de cultivos de renta*

Como ya se ha dicho, los cultivos comerciales que se instalaron en la región del Alto Paraná y que promovieron el rápido proceso de mercantilización de la estructura agraria son: la soja, la menta y el algodón. Las pasturas artificiales son propias de las empresas capitalistas grandes o pequeñas, y su cultivo llega a alcanzar incluso a algunos farmers y productores mercantiles, aunque en relativamente baja escala. El 78% de los productores que fueron consultados en 1979 plantaban soja, y entre ellos más del 60% plantaban solo soja (ver Cuadro 37). La menta era cultivada por un 27% de los productores, y de éstos, un 40% plantaban solo menta. Por su parte, el algodón solo era cultivado por el 2% de los campesinos consultados.

Sin embargo, durante los siguientes tres años, vale decir hasta 1982, el cultivo del algodón se expandió abruptamente por el declinio en los precios locales de la soja, que pasó a ser cultivada casi exclusivamente por los segmentos que se podían permitir la obtención de mayores márgenes de retención del excedente de su producción, sea por disponer de más tierra, máquinas y/o créditos. En la muestra con que se trabaja hay casi 8% de familias que no tuvieron –durante el año de la consulta– ningún tipo de producción de renta; la mayoría de ellos son campesinos semiasalariados (aunque por este rasgo más podría hablarse de campesinos subasalariados), o ya plenamente desarraigados que obtienen ingreso monetario solamente con changas y la finca es la chacra de complemento para consumo. La emergencia de este subproletariado rural²⁵³ es una característica reciente de la escena rural paraguaya y ha estado íntimamente asociada al “boom” del algodón (zona central) y la soja (Alto Paraná, Caaguazú, Canindeyú). Nótese que un 24% de los campesinos pobres semiasalariados y un 26% de los campesinos empobrecidos, han optado por una estrategia que implica el abandono de los productos de renta, acercándose cada vez más a la “estrategia” de chacra de subsistencia con fuerte dependencia salarial.

²⁵³Una discusión más ampliada sobre este punto puede encontrarse en J. de Souza Martins (1980), op.cit.

CUADRO 37
Tipo de cultivo de renta, según segmentos

Cultivo de renta Segmentos	No tiene	Solo soja	Soja y menta	Soja y pasto	Soja y otro	Solo algodón	Solo menta	Otros renta	Perdió cosecha	Total
Desarraigados	N 8 % 66.7	-	-	-	-	-	-	1 33.3		9 100.0
Aparceros tradicionales	N 3 % 04.3	20 28.6	23 32.9	-	-	-	18 25.7	-	6 08.6	70 100.1
Arrendatarios	N - %	8 42.1	5 26.3	-	2 10.5	-	4 21.1	-	-	19 100.0
Campesino empobr. Semiasalariado	N 16 % 23.9	26 38.8	5 07.5	1 01.5	7 10.4	3 04.5	1 01.5	3 04.5	5 07.5	67 100.1
Campesino empobrecido	N 5 % 26.3	9 47.4	-	-	2 10.5	-	-	-	3 15.8	19 100.0
Campesino tradicional	N - %	2 66.7	-	-	-	-	1 33.3	-	-	3 100.0
Campesino medio con asalarización	N - %	11 52.4	3 14.3	1 04.8	2 09.5	-	2 09.5	-	2 09.5	21 100.0
Campesino medio	N - %	50 56.8	17 29.3	3 03.4	9 10.2	5 05.7	1 01.1	-	3 03.4	88 99.9
Unid. Fliares. Produc. Mercantiles	N 1 % 01.1	45 47.9	29 30.9	7 07.4	7 07.4	-	3 03.2	-	2 02.1	94 100.0
Farmer	N 1 % 01.9	27 50.9	5 09.4	11 20.8	8 15.2	-	1 01.9	-	-	53 100.0
Total	N 34 % 07.7	198 44.7	87 19.6	23 05.5	37 08.4	8 01.8	31 07.0	4 00.9	21 04.7	443 100.0

En el Cuadro 38, en el que se han agrupado los distintos cultivos de renta (solos o en combinación) por segmentos, se aprecia que existen tendencias relativamente claras. La soja es preferentemente cultivada por productores que pertenecen a segmentos con algún grado de capitalización, en tanto que la menta es más propia de los aparceros (ordinariamente brasileños negros o del norte de aquel país) y arrendatarios. Este cultivo fue introducido en la

región con la migración brasileña y alcanzó auge hacia 1976, fecha en que se llegó a pagar 2.500 guaraníes por kilo de esencia; en 1979 su precio era de guaraníes 750 el kilo. Se ve finalmente, que el algodón era plantado solo por productores que pertenecen a segmentos en los cuales predominan campesinos de origen paraguayo²⁵⁴.

CUADRO 38
Tipos de cultivos de rentas, según segmentos (en %)

	Soja	Menta	Algodón
Aparceros	61.5	58.6	-
Arrendatarios	78.9	47.4	-
Semiasalariad.	58.2	9.0	4.5
Empobrecidos	57.9	-	-
Tradicional	66.7	33.3	-
Medio c/ asalar.	81.0	19.8	-
Medio	89.7	20.4	5.7
Prod. Simple	93.6	34.1	-
Farmer	96.2	11.3	-

5.2.6 La producción para autoconsumo

Una característica esencial de las formas campesinas de reproducción biológica de la fuerza de trabajo familiar, es la importancia que el sector asigna a los rubros de autoconsumo. Para observar este comportamiento se ha diseñado el Cuadro 39 sobre productos cultivados para consumo propio²⁵⁵, al cual se le incluyó una última columna en la que se consigna el valor promedio

²⁵⁴Actualmente, la región ha empezado a desarrollar gradualmente el cultivo de trigo, fuertemente estimulado por las políticas gubernamentales que pretenden el autoabastecimiento nacional del cereal. Su introducción, sin embargo, se restringe a empresas capitalistas, las cuales rotando con la soja, logran así el aprovechamiento continuo de la tierra, en invierno y verano. En suma, la región del Alto Paraná –coincidiendo con esto con el oeste del estado de Paraná (Brasil) y parte del oriente boliviano– se ha especializado productivamente en la soja como rubro de exportación a los mercados del centro del capitalismo (y en menor medida con la menta y el algodón) y con la ganadería de engorde para el mercado nacional. La fisonomía social de los segmentos productores rurales reflejan la inserción de estas capas en la lógica de la acumulación de capital vigente nacional y regionalmente.

²⁵⁵El Cuadro de cultivos para autoconsumo incluye el maíz que fue tradicionalmente rubro de alimentación familiar y de animales. No obstante, su producción se destina en algunos casos al mercado interno. El comportamiento de este cultivo merece ser estudiado en profundidad ya que sin acarrear los gastos adicionales de algunos productos de renta (como la soja que requiere de insumos modernos y maquinarias) permite generar un excedente monetario que se destina a la adquisición de artículos de consumo que no son producidos en la finca.

del consumo de derivados pecuarios. En este punto se hace el supuesto de que el abandono relativo de este tipo de producción, conduce a un deterioro de los niveles de consumo de la familia campesina que significa, o la reducción del costo de reproducción de la unidad familiar, o una mayor dependencia del mercado para obtener los bienes de consumo. En ambos casos aumenta el riesgo de descomposición, a la vez que se pierden rasgos que definen al sector campesino como tal.

Según datos obtenidos, es escaso el número de residentes rurales sin rubros de autosubsistencia: un 3% en la muestra. De éstos, la mayoría son aparceros que vuelven a aparecer como “los condenados de la tierra”. En este segmento, es el patrón quien determina el plan de cultivo y generalmente a partir del segundo año de contrato, se priorizan los rubros de renta. Los pocos “campesinos tradicionales” tienen todos ellos, una estrategia que se inclina por la mayor diversificación productiva de rubros de subsistencia. Todos plantan más de tres de estos productos, aunque presentan un valor “moderado” de consumo de derivados pecuarios, que no es bajo pero que tampoco está entre los más altos. Los campesinos medios son consistentemente más diversificados en su producción para consumo propio que los empobrecidos, y muestran también valores mucho más altos que éstos en el consumo de derivados animales.

El componente de asalarización muestra variantes interesantes, ya que la diversificación de cultivos de autoconsumo (y no se dice la superficie) tiende a aumentar en los grupos que recurren a la asalarización extrapredial. Este hecho se ve tanto entre campesinos medios como entre los empobrecidos. En el primer caso, con la asalarización aumenta la diversificación para consumo pero disminuye el consumo de derivados animales. Para ellos la asalarización es concomitante con la venta de animales disponibles, siempre en la lógica de aumentar la disponibilidad de dinero que puede ser reinvertido en la finca o utilizado para cubrir deudas (intereses de los créditos principalmente). La siembra de tres o más cultivos de consumo se presenta como estrategia para sustituir los derivados de animales, pero no garantiza una mejor alimentación de la familia. Entre los campesinos pobres la estrategia implementada es diferente. Todos buscan de alguna manera, el complemento del ingreso extrapredial, unos asalarizándose y otros montando pequeños almacenes de venta de productos de consumo, que incluyen derivados animales como la grasa y huevos, principalmente. De allí el menor valor registrado en consumo de derivados animales para los que no se asalarizan. Del mismo modo, la menor diversificación de cultivos de consumo de debe a que más de una quinta parte plantaba un solo cultivo (mandioca o maíz), que es también insumo para mantener el almacén.

CUADRO 39
Diversificación de cultivos de subsistencia y valor de
consumo de derivados pecuarios, según segmentos

Diversificación segmentos	No tiene	Mandioca	Poroto	Maíz	Dos de ellos	Los tres	Los tres y más	Total	X Valor consumo derivados pecuarios x 100
Desarraigados	N 3 % 33.3	1 11.1	-	-	4 44.4	1 11.1	-	9 99.9	48.7
Aparceros tradicionales	N 6 % 8.6	2 2.9	3 4.3	2 2.9	22 31.4	10 14.3	25 35.7	70 100.1	164.2
Arrendatarios	N - %	1 5.3	-	1 5.3	5 26.3	5 26.3	7 36.8	19 100.0	828.3
Campesino empobr. Semiasalariado	N 2 % 3	-	1 1.5	-	24 35.8	19 28.4	21 31.3	67 100.0	278.7
Campesino empobrecido	N - %	2 10.5	-	2 10.5	6 31.6	4 21.1	5 26.3	19 100	188.3
Campesino tradicional	N - %	-	-	-	-	-	3 100.0	3 100.0	696.3
Campesino medio con asalarización	N - %	-	-	-	4 19	8 38.1	9 42.9	21 100.0	517.3
Campesino medio	N - % 2.3	2 2.3	-	1 1.1	22 25	16 18.2	47 53.4	88 100.0	803.3
Unid. Fliares. Produc. Mercantiles	N 2 % 2.1	3 3.2	-	-	23 24.5	22 23.4	44 46.8	94 100	811.7
Farmer	N - % 1.9	1 1.9	-	1 1.9	24 45.3	3 5.7	24 45.3	53 100.1	1,769.1
Total	N 13 % 2.9	12 2.7	4 0.9	7 1.2	134 30.2	88 19.9	185 41.1	443 100.0	

Los productores mercantiles y los arrendatarios tienen menos cultivos de subsistencia que los campesinos medios y un valor similar para consumo de derivados. Esto no significa necesariamente un déficit en la alimentación sino que más bien refleja una mayor dependencia del mercado para la reproducción biológica de la familia.

CUADRO 40
Número de cultivos de subsistencia, por segmentos (en %)

	Cultivan 3 o más rubros de subsistencia	Tienen 1 solo
Desarraigados	11.1	11.1
Aparceros	50.0	10.1
Arrendatarios	63.1	10.6
Pobre semiasalar.	59.7	1.5
Empobrecidos	47.4	21.0
Tradicional	100.0	0.0
Medio c/ asalar.	81.0	0.0
Medio	71.6	3.4
Prod. Simple	70.2	3.2
Farmer	51.0	3.2

Los farmers no tienen en general –y guardando las distancias– una alta diversificación en su producción para el consumo. Tienen sí una relativamente alta proporción de superficie destinada a estos productos –como se veía antes– pero especializada. Aunque esta información no aparezca directamente de los datos del Cuadro 39, todos ellos por ejemplo, tienen mucho maíz y bastante mandioca, rubros que parecen destinarse o a su venta, o al consumo animal. Esto último tiende a ser confirmado por el altísimo valor de consumo familiar de derivados pecuarios. Para este segmento la reproducción biológica de la familia se completa con artículos de consumo comprados en el mercado.

5.3 Especialización productiva

Según se vio en capítulos anteriores, la especialización productiva de la región hace que el sector campesino organice su plan de cultivos para el mercado, alrededor de dos rubros principales: la soja y la menta. Ambos requieren de insumos modernos para elevar el nivel de productividad y para conseguir competir en el mercado regional de precios.

En cuanto al grado de mecanización, es la soja el cultivo que más requiere de ella. En general, ambos implican un relativo destronque del área a ser sembrada; en el caso de la soja, para levantar la cosecha mecánicamente hace falta el destronque (sacar los troncos de raíz), mientras que la menta es de recolección manual. La comercialización de estos cultivos impone el uso de maquinarias para su fase final de producción; la soja necesariamente debe ser trillada y la menta se comercializa en esencia, lo que implica la disponibilidad de una alambique.

El grado de mecanización es en general muy bajo en el sector campesino; son los farmers quienes disponen de alguna maquinaria propia. La mayor disponibilidad implica, por un lado, un cierto nivel de acumulación (o ahorro) anterior (al momento de la encuesta) y, por otro, mayores garantías en productividad y competitividad. Para los que no tienen, queda el arriendo como única opción, y con esto, los que disponen de algunos otros recursos como tierras, dinero para contratar mano de obra, etc., deben esforzarse mucho más para alcanzar los niveles de rendimiento de las fincas mecanizadas. Los más pobres encuentran que la implementación de estos cultivos “más modernos” acarrea solamente gastos y riesgos. Así lo comentaba un poblador en la colonia Félix de Azara (1982).

“Después, el año ‘80 planté algodón una hectárea y soja una hectárea; esa es la cantidad normal que se puede cultivar manualmente. No compré nada más de lo que tenía; machete, azada, pala y nada más. Al cosechar se necesita otra técnica, maquinarias como trilladora, hay muchos bichos y comen todas las plantas que apenas salen; entonces, no vale la pena; también el precio es muy bajo, eso es el caso de la soja; con el algodón no es así (se refiere a la cosecha) pero igual lleva mucho trabajo. A los dos hay que ponerles mucho veneno, fertilizante algunas veces, y eso lleva mucho dinero y trabajo delicado para la salud (la pulverización se hace manualmente con mochila)”.

El trabajo campesino está orientado esencialmente a la reproducción de la fuerza de trabajo familiar. La mercantilización de la agricultura produce en un primer momento cierta reorganización del plan productivo que le permite a la unidad familiar, además de la producción de cultivos de subsistencia, generar algún ingreso en dinero que le permita adquirir otros bienes de consumo. La producción de dicho ingreso se da aumentando la superficie destinada a cultivos comercializables en el mercado interno, como maíz, poroto, etc. La escasa y a veces la virtual ausencia de canales de comercialización estables para estos cultivos en el Paraguay –debido al énfasis de las políticas públicas– incentiva la implementación del cultivo del algodón que tradicionalmente juega el papel de producción de renta. De la comercialización del algodón, la familia campesina obtiene el dinero necesario para comprar sal, café, aceite, vestidos y otros objetos no producidos en la finca; la superficie que se destina al algodón no va -originalmente- más allá de una o dos hectáreas.

Este producto alimenta una relativamente larga cadena de intermediarios en su comercialización, que va desde el acopiador local hasta el exportador. En cada eslabón, el campesino pierde (transfiere) una parte del valor de su trabajo, pérdida esta que se hace cada vez mayor cuando el uso de variedades mejoradas obliga a la compra de insumos técnicos (aumenta el costo de

producción pero no el precio de venta). Este fenómeno está producido por la posición de subordinación que tiene el sector campesino en las relaciones de mercado, materializada por una no disponibilidad del control efectivo –real– de sus medios de producción y por no contar con el poder necesario para controlar el “precio” final fijado a sus productos. El precio –fijado en instancias externas y ajenas al sector campesino– que “cobra” por sus productos, guarda una relación inversa con el precio que ‘paga’ por lo que debe consumir²⁵⁶. Al deteriorarse la relación de los precios de intercambio de la unidad productiva familiar con el sector capitalista, aquella tiende a extender la superficie de cultivo hasta el límite en que se afectan los cultivos de subsistencia, algunas veces por el tamaño de la parcela, otras veces por la fuerza de trabajo invertida, o por una combinación de ambos. Así, el proceso de especialización productiva (a expensas de los cultivos de subsistencia), fue uno de los determinantes de los procesos de descomposición del campesinado en la zona central del Paraguay.

En la región del Este, la especialización favorece al cultivo de la soja, tanto por la calidad del suelo como por la presión que ejerce la agricultura capitalista de la región de Paraná (Brasil), que a través de empresas de capital extranjero o transnacional, y avalada por las políticas del Estado paraguayo, fuerzan la frontera extendiendo la producción de soja. En esta zona no es posible hablar de una “proceso de especialización” ya que la expansión del modelo agroexportador se desarrolla simultáneamente con el plan de colonización de la región.

El cultivo de soja, por lo demás, tiene todas las desventajas del algodón en términos de descomposición campesina: está sujeto a un fuerte proceso de expropiación de valor por vía de la intermediación, exige insumos modernos y su precio depende del mercado externo. Además, hay que agregar el uso de maquinaria –de por lo menos trilladora– que el algodón no tiene.

La rentabilidad del cultivo de la soja es posible, operando en gran escala. La calidad del producto obtenido está determinada por los cuidados culturales que hayan realizado y por los insumos modernos (semillas, insecticidas, etc.). También incluye en el precio obtenido, el canal de comercialización que se utilice. Los acopiadores locales pagan mal, y aun menos cuando la venta se

²⁵⁶Con datos del Boletín Informativo de la Dirección de Comercialización y Economía Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería se estudió la variación del costo de algunos productos principales de consumo familiar y el precio del algodón para el período 1977-1981. Se encontró que la variación de los artículos de primera necesidad (aceite, yerba, azúcar, harina, carne, fideo y sal) fue de un incremento promedio de 70.7%; mientras que para el algodón fue de 29.2% con lo que “se obtiene una diferencia de 41.5% que sería la pérdida del poder adquisitivo de la familia campesina...” En CIPAE, Serie Documentos internos N° 1, 1981 op.cit.

realiza en la finca. El volumen cosechado y la disponibilidad de transporte favorecen o no, que el silo actúe como agente de comercialización. Por último también influye la disponibilidad de galpones donde almacenar la cosecha, y el tipo de maquinarias utilizadas para levantarla.

El año agrícola 1978-79 se caracterizó por sequía primero y fuertes lluvias después. La cosecha de la soja, para los casos que no disponen de mecanización, se hizo con corte y la recolección manual, fue amontonada y posteriormente trillada. Cuando durante el amontonamiento llueve, la cosecha se pierde o, en el mejor de los casos, resulta un grano húmedo que –independientemente de su posibilidad de secado en los silos– reduce el precio a una tercera parte de su valor, o menos.

Otro factor que influye en el precio, es el compromiso establecido con el acopiador –almacenero que adelanta los insumos y productos de consumo a cuenta de la cosecha–. Este crédito es generalmente usurario en sus intereses y por otro lado, obliga al campesino a entregar la cosecha al precio fijado por el acopiador. Cuando los créditos provienen del silo o la cooperativa, el mecanismo es similar, sobre todo, en lo que respecta a comprometer la cosecha –que impide la búsqueda de compradores a mejor precio– pero la diferencia está en que no ha habido “crédito” para el consumo familiar. El caso del crédito bancario tiene como característica principal los intereses, que si bien no comprometen la cosecha tienen la amenaza de la hipoteca. Si el resultado de la comercialización permite cubrir el interés y amortización del capital prestado, se puede pensar en nuevos préstamos que amplíen el proceso productivo. Si en cambio, no se obtuvieron buenos precios –y una pequeña diferencia de 2 ó 5 Gs por kilo es suficiente– pasará a manos del banco el capital prendado, que es generalmente la tierra. Para estos casos la diferenciación tiene carácter violento.

La especialización productiva en un cultivo de alto costo y riesgo (sobre todo, para los pequeños productores), a expensas de los cultivos de subsistencia, hace a la unidad familiar más vulnerable ya que de la venta de la cosecha dependerá, por un lado, la posibilidad de saldar las deudas ya contraídas y por otro, retener algo para reiniciar el nuevo ciclo sin endeudamiento la próxima vez.

Por último, el grado de vulnerabilidad estará maximizado por la escasa (o prácticamente nula) producción de subsistencia. En estos casos, la cosecha deberá permitir además la compra de alimentos para la reproducción familiar. Una pequeña producción de subsistencia que permita la reproducción biológica de la fuerza de trabajo familiar y del plantel animal –si lo hubiera– marca una importante diferencia entre perder la cosecha dejando de ganar, y perderla degradando el nivel de consumo de la fuerza de trabajo familiar.

La especialización en los casos de aparcería de la región, adopta como cultivo principal la menta que, como se dijo anteriormente, implica sobreutilización de la fuerza de trabajo familiar por requerir de tres cortes anuales que se hacen manualmente. Este cultivo también es afectado por las lluvias que en los contratos por producto (a 10 kg de esencia por hectárea) dejaron a muchos prácticamente sin excedente para comercializar. En general, los aparceros mantienen alguna producción de subsistencia pero insuficientemente, existiendo contratos que prohíben la implementación de ciertos cultivos (como el maíz). Para ellos la subsistencia depende, sobre todo, del crédito del patrón o del ingreso que se obtiene por la vía de la asalarización.

La implementación de algún cultivo de renta no altera esencialmente los rasgos campesinos de la unidad familiar, mientras se trate de una pequeña superficie destinada a obtener ingreso dinerario que completa la producción de consumo. La especialización en cultivos de renta, en cambio, produce respuestas de rearticulación de las relaciones técnicas y sociales que apuntan a una mayor apertura al mercado que, para el caso campesino, se da en condiciones de subordinación.

La principal alteración se produce cuando para su subsistencia depende de la compra de bienes de consumo básico. A su vez, esta alteración compromete globalmente el equilibrio de los demás rasgos campesinos, y con ello su permanencia en el sector.

Los aspectos a ser estudiados en este capítulo, se refieren al grado de mecanización, sus niveles según el tipo de organización productiva que compone cada segmento, el uso de insumos modernos y el acceso al crédito. El objetivo es lograr una idea, aunque sea estimativa del grado de dependencia del mercado que establece cada segmento, por medio de la especialización productiva y sus posibilidades de reproducción de acuerdo con los recursos disponibles.

5.3.1 Maquinaria utilizada en cultivos de renta

Todos los cultivos de renta requieren de la utilización de algún instrumento. Aquí “maquinaria” no es necesariamente tractor, puede tratarse de trilladora, corta y trilla, sembradoras u otros; implica también instrumentos de sanización como ser: fumigadores y pulverizadores y, por último, implica alambique para la menta.

La disponibilidad de los instrumentos de trabajo se estratificará según sean manuales, de tracción animal o mecanizados. La disponibilidad de motosierras se clasificó aparte por la importancia que tiene este instrumento para habilitar tierras en áreas de monte. Se asume que tal estratificación es muy gruesa pero, no obstante, permite rescatar formas de organización de la pro-

ducción netamente campesina (manual y animal) de otras más modernas y capitalistas (mecanizada).

El arriendo de maquinaria significa para algunos, aumentar la producción y para otros un gasto adicional en el plan productivo. En este punto se pretende analizar la relación existente entre tipo de maquinaria disponible y arrendada, según los distintos cultivos (ver cuadro 41).

CUADRO 41
Valor gastado en arriendo de maquinarias,
según maquinaria disponible en la finca y tipo de cultivo

Maquinaria disponible	Manual	Animal	Mecánico	Motosierra	Total
No tiene X	0.00 33	-	0.00 1	-	0.00 34
Solo soja	25.18 93	24.73 26	47.45 57	36.72 22	32.81 198
Soja y menta	27.92 53	20.05 12	48.20 9	41.38 13	30.94 87
Soja y pasto	6.30 3	446.00 2	126.13 16	27.50 2	129.74 23
Soja y otros	42.28 18	35.88 4	82.74 8	49.01 7	50.10 37
Solo algodón	0.42 6	0.00 1	0.00 1	-	0.32 8
Menta	4.16 23	0.00 2	50.00 2	31.98 4	10.44 31
Otros renta	0.00 4	-		-	0.00 4
Pérdida	4.40 19	37.05 1	-	0.00 1	2.16 21
Total	18.68 252	40.75 48	62.96 94	37.05 49	32.50 443

X Valor gastado en arriendo de maquinarias G x 1.000

La pauta general es que todos requieren de un arriendo complementario de maquinaria, tanto los que disponen de instrumentos manuales como los que están mecanizados, pero son estos últimos los que más gastan en arriendo. Aquí no hay contradicción, se trata de grupos de productores –probablemente en su etapa de instalación– que destinan mucho capital a elevar la composición orgánica del proceso productivo, comprando los instrumentos indispensables y arrendando todos los demás. En la región se observan muchos casos en los que segmentos de menos recursos, apenas alquilan una

trilladora una vez levantada manualmente la cosecha de soja, y la fumigación –cuando la hacen– se realiza manualmente con mochila.

También como pauta, se encontró que los cultivos más “modernos”, es decir, soja y pasto, y otros (que incluye trigo), resultan los más caros en términos de arriendo de maquinarias, mientras que el algodón (cultivo tradicional) es el más barato.

CUADRO 42

Gasto anual promedio en arriendo de maquinarias según tipo de cultivo (en miles de guaraníes)

Tipo de cultivo	Gasto anual (G x 1.000)
Soja y pasto	129.74
Soja y otros	50.1
Solo soja	32.81
Soja y menta	30.94
Menta	10.44
Algodón	0.32

Las diferencias entre soja y menta se deben principalmente a que la recolección de esta última es manual, ya que el cultivo es implementado (como se vio en la sección 5.2) por aparceros principalmente. En el cultivo de soja es donde se aplica con mayor fuerza aquello de que son las fincas de más recursos las que más arriendan maquinarias, y es notable cómo la disponibilidad de motosierra disminuye en gasto de arriendo (de 47.000 a 37.000 guaraníes en promedio). No se observa la misma diferencia en el caso de cultivos que combinan el cultivo de la soja con la menta. Esto se explica porque la inclusión de la menta supone terrenos habilitados con anterioridad. La disponibilidad de motosierra vuelve a marcar diferencias en soja y otros, con valores que disminuyen en 82.740 a 49.010 guaraníes. Aunque no se dispone de ninguna explicación sustantiva para este hecho, se puede adelantar que la inclusión del trigo entre los “otros”, tiene que ser analizada.

Otro hecho significativo es el elevado costo que significa la implementación de soja y pasto cuando solamente se dispone de tracción animal (446.000G); aquí hay una doble combinación de requerimiento para habilitación de tierras y para cosecha. La misma combinación de cultivos reduce sus gastos de arriendo a 126.130 guaraníes, cuando se dispone de maquinaria y a 27.500 guaraníes cuando además se tiene motosierra.

El algodón requiere de algún gasto únicamente cuando los instrumentos son manuales, pero dado el monto requerido, es plausible pensar en instrumentos de sanitación antes que en maquinarias propiamente dicha. Se hace el

supuesto de que los campesinos que disponen de algo más que instrumentos manuales –como por ejemplo buey y arado– también tienen implementos de sanitación aunque sean operados manualmente.

El Cuadro 41 también muestra que entre los cultivos que se han perdido no hay ninguna finca mecanizada, y que la mayoría disponía solo de instrumentos manuales. Para estos casos, el monto que se pudo disponer para arriendo fue de 4.400 guaraníes, mientras que en promedio los que tenían instrumentos manuales han gastado 18.680 guaraníes. Aquí es donde puede verse el “riesgo” que implica la implementación de estos cultivos sin disponer de los recursos necesarios. Además está decir que estas fincas, que han perdido sus cosechas son las más expuestas a la descomposición.

5.3.2 *Disponibilidad de maquinarias y unidad productiva*

El tipo de instrumento disponible es uno de los recursos que, además de señalar si el medio de producción es tradicionalmente campesino o no, indica el grado de diferenciación en que se encuentra la finca. La manera campesina de trabajar la tierra es el arado de bueyes. El arriendo de máquinas puede ser una estrategia para resolver el exigencia de ciertos cultivos, pero no debe indicar la profundización de elementos no campesinos, ni mucho menos capitalistas, como tampoco lo es la contratación de mano de obra complementaria a la fuerza de trabajo familiar. Ahora bien, si la organización productiva se apoya completa o principalmente en la mecanización, se estará en presencia de segmentos diferenciados hacia la empresarización, cuando además se dispone de otros recursos que elevan la productividad de la finca y hacia el empobrecimiento, cuando el precio del producto obtenido no logra cubrir los costos de mecanización.

El cuadro 43 permite observar cuál es la disponibilidad de maquinarias en cada segmento de la tipología. Los campesinos tradicionales siguen teniendo un efecto demostrativo apoyándose principalmente en tracción animal que es un rasgo netamente campesino. A partir de allí se puede observar cómo actúa la diferenciación.

- Los campesinos medios se manejan mucho menos con tracción animal. Constituyen un segmento heterogéneo con muchas fincas que disponen solamente de instrumento manual y algunos otros con maquinarias y motosierras. Heterogeneidad que ya ha sido observada en las secciones anteriores y que está en relación tanto con la nacionalidad de las familias que componen el segmento, como con la desigual articulación de sus recursos productivos, lo que imprime al segmento distintas posibilidades de transformación. La tendencia a la degradación de estas unidades productivas se concreta en los campesinos medios con incipiente asalarización. Este

CUADRO 3

Valor gastado en maquinaria arrendada por maquinaria disponible, según segmentos

Maquinaria disponible Segmentos		Manual	Animal	Mecánico	Motosierra	Total
Desarraigados	X	0.0				0.0
	N	9	-	-	-	9
	%	100.0				100.0
Aparceros tradicionales	X	4.9	28.7	-	43.8	6.9
	N	66	1		3	70
	%	94.3	1.4		4.3	100.0
Arrendatarios	X	11.9	10.5	157.7	36.6	53.9
	N	8	3	5	3	19
	%	42.1	15.8	26.3	15.8	100.0
Campesino empobr. Semiasalariado	X	3.2	14.4	0.5	7.8	3.4
	N	63	1	2	1	67
	%	94.0	1.5	3.00	1.5	100.0
Campesino empobrecido	X	2.4	-	-	-	2.4
	N	19				19
	%	100.0				100.0
Campesino tradicional	X	4.0	3.6	-	-	3.7
	N	1	2			3
	%	33.3	66.6			100.0
Campesino medio con asalarización	X	8.6	6.6	4.5	2.5	7.4
	N	15	2	2	2	21
	%	71.4	9.5	9.5	9.5	99.9
Campesino medio	X	14.2	18.8	6.7	18.1	15.1
	N	38	26	12	12	88
	%	43.2	29.5	13.6	13.6	99.9
Unid. Fliares. Produc. Mercantiles	X	102.1	95.7	61.00	39.1	74.3
	N	33	12	25	24	94
	%	35.1	12.8	26.6	25.5	100.0
Farmer	X	-	225.0	72.4	101.8	77.5
	N		1	48	4	53
	%		1.9	90.6	7.5	100.0
Total	X	18.7	40.8	62.5	37.1	32.5
	N	252	48	94	49	443
	%	56.9	10.8	21.2	11.1	100.0

X Valor gastado en arriendo de maquinarias G x 1.000

segmento ha sufrido la parcelación de su tierra y la venta de sus animales –además de la asalarización– como estrategia para conseguir el dinero que le exigen sus relaciones de mercado (ya sea en el inmobiliario para pagar su lote, o el de fuerza de trabajo para contratación; en el de insumos para comprar insecticidas y fertilizantes, o en el financiero para devolver el capital prestado y sus intereses), a las cuales entra principalmente por la implementación de cultivos de renta. Recuérdese que en la sección 5.2 se vio que entre los campesinos medios, más del 80% plantaba soja y alrededor del 20% menta. Entre campesinos medios y medios con asalarización, el porcentaje de instrumentos de tracción animal disminuye del 30% al 10% y los manuales aumentan del 43% a 71%.

- Para los segmentos pobres, que han perdido la capacidad de criar sus bueyes, los implementos son manuales. Aquí la asalarización está asociada débilmente a la retención de algunos implementos de tracción animal o mecánica. Este segmento también presentó una gran diversificación de cultivo de renta, es la estrategia de hacer “de todo un poco” como mecanismo para disminuir la vulnerabilidad al empobrecimiento. De todos modos, puede pensarse que la semiasalarización aún permite la retención de algunos instrumentos aunque no garantiza la permanencia del segmento. Entre los pobres, se destaca el caso de los aparceros que disponen casi exclusivamente de instrumentos manuales, con algunas excepciones que tienen motosierra, instrumento muy útil para el desmonte que por contrato deben hacer. Y si a esto se le agrega que el 80% de ellos cultivan soja y 50% menta, se puede prever que el valor que les quede de la parte del producto que le corresponde, irá al dueño de mas máquinas que deberán arrendar (generalmente “de propiedad del patrón”).

De los segmentos que más tienden a la empresarialización de su producción, son los farmers quienes tienen asegurada la disponibilidad de algunas maquinarias (solo una finca entre 53 dispone de tracción animal). Las unidades familiares productoras de mercancías y los arrendatarios, disponen de maquinarias y/o motosierra en un 50% de las fincas, los primeros, y 40% los segundos. El relativamente alto porcentaje de fincas con instrumentos manuales refleja las altas posibilidades de diferenciación a que están expuestos estos segmentos en las que algunas fincas están elevando la composición orgánica de su proceso productivo (incorporando maquinaria) y otras se están endeudando, porque al no disponer de ellas, deberán prestarlas para retener sus 15 hectáreas de cultivo de renta.

En cuanto al arriendo de maquinaria complementaria, el cuadro anterior permite afirmar que todos los segmentos (excepto los desarraigados), arriendan alguna maquinaria y gastan más los de mayores recursos ya sea porque

emplean maquinaria arrendada en superficie mayores o porque alquilan instrumentos más caros.

5.3.3 *Uso de insumos modernos y plan de cultivos*

La utilización de insumos, ya sea para sanitación (venenos), fertilizantes o semillas mejoradas, tiende a aumentar la calidad del producto, pero también aumentan las relaciones de compra-venta y los lazos con el mercado. Es por la vía de los insumos por donde más se compromete la unidad campesina con las redes de circulación.

La necesidad de insumos, en suelos de escaso desgaste como los de Alto Paraná, está principalmente creada por el tipo de cultivo que prioriza la especialización productiva de la región; y su punto crítico para la diferenciación está dado por la aceleración de la competencia en el mercado. Para obtener buenos precios hay que mantener un cierto nivel de calidad que viene dada por los productores que han hecho un uso racional --y rentable-- de insumos. Para obtener rentabilidad, es decir, para que el precio obtenido supere los costos de producción, los insumos se combinan con otros recursos: extensión de tierra cultivada y la disponibilidad de maquinaria (propia o arrendada) principalmente.

Cuando entran en relaciones de competencia para permanecer en el sector, los segmentos campesinos deben igualar en productividad a la empresa agrícola que produce en gran escala. Los más pobres si eluden la utilización de insumos, obtienen un producto de menor calidad, si los usan “a crédito” se endeudan y empobrecen por vía del acopiador. Esta situación fue comentada por los colonos de Paso Itá (1982) que ya habían abandonado los cultivos de renta:

“Soja no planto más; antes plantaba 6 hectáreas pero ahora yo no planto más, porque se sale con mucho gasto en venenos y no sale nada igual. Trabajamos a mano nomás y así no se saca nada. Para envenenar se debe tener una rociadora, porque a mano no se puede, lleva mucho gasto y da poco ganancia.

La semilla para el último (ciclo) recibimos del acopiador, también el veneno, con ellos trabajamos. Para conseguir un crédito se hace un trato, se venderán todos los productos al acopiador o lo que se le debe por la semilla. Algunas veces ni eso no paga (con la cosecha), se sale perdiendo, veneno por ejemplo es muy caro”.

Como se decía más arriba, es el tipo de cultivo por último el que genera las necesidades de insumos. Todos los segmentos de la tipología plantan más o menos los mismos cultivos pero usan insumos en forma intensiva los de mayores recursos. Los Cuadros siguientes muestran que los cultivos

que requieren de más gastos son los de soja (asociada con pasto, con trigo o sola). Este hallazgo, unido a lo ya dicho sobre que son estos los cultivos que requieren de mayor nivel de mecanización, permite concluir que son los cultivos más costosos que se implementan en la región y los que más dependen de elementos que no son tradicionalmente campesinos. A pesar de esto, no son exclusivos de los segmentos de más recursos. En orden de costos, el más “barato” parece ser la menta (implementado básicamente por aparceros y arrendatarios) quedando en una situación intermedia, el cultivo de algodón.

CUADRO 44
Gasto promedio en fertilizantes y venenos por tipo de cultivo de renta,
según segmentos (en miles de guaraníes)

Tipo de cultivo		No	Solo	Soja y	Soja y	Soja	Solo	Solo	Otros	Perdió	Total
Segmentos		tiene	soja	menta	pasto	y otro	algodón	menta	renta	cosecha	
Desarraigados	N	0.04	-	-	-	-	-	-	0.0	-	0.04
	%	8							1		9
Aparceros	N	0.0	1.66	7.74	-	-	-	0.56	-	1.3	3.27
	%	3	20	23				18		6	70
Arrendatarios	N	-	6.69	4.06	-	39	-	3	-	-	8.62
	%		8	5		2		4			19
Campesino empobr. Semiasalariado	N	0.26	0.65	1.1	30	0.57	1.17	0.0	1.23	0.12	1.02
	%	16	26	5	1	7	3	1	3	5	67
Campesino empobrecido	N	0.3	0.9	-	-	1	-	-	-	1.2	0.8
	%	5	9			2				3	19
Campesino tradicional	N	-	0.2	-	-	-	-	1	-	-	0.47
	%		2					1			3
Campesino medio con asalarización	N	-	0.59	4.0	0.0	3.00	-	0.0		4.0	1.55
	%		11	3	1	2		2		2	21
Campesino medio	N	-	6.07	5.08	1.67	3.09	11.25	0.0	-	2.1	5.51
	%		50	17	3	9	5	1		3	88
Unid. Fliares. Produc. Mercantiles	N	100	32.32	18.04	30.07	125.5	-	6.17	-	6	33.99
	%	1	45	29	7	7		3		2	94
Farmer	N	0.0	28.97	17.2	124.09	57.13	-	0.0	-	-	50.76
	%	1	27	5	11	8		1			53
Total	N	3.12	13.41	10.48	70.02	39.23	7.47	1.34	0.92	1.82	15.5
	%	34	198	87	23	37	8	31	4	21	443

CUADRO 45
Gasto promedio en semillas por tipo de cultivo de renta,
según segmentos (en miles guaraníes)

Tipo de cultivo Segmentos		No tiene	Solo soja	Soja y menta	Soja y pasto	Soja y otro	Solo algodón	Solo menta	Otros renta	Perdió cosecha	Total
Desarraigados	N	0.19	-	-	-	-	-	-	0.0	-	0.02
	%	8							1		9
Aparceros	N	0.0	1.35	2.12	-	-	-	0	-	7.68	6.77
	%	3	20	23				18		6	70
Arrendatarios	N	-	150.	19.2	-	0	-	0	-	-	1.14
	%		8	5		2		4			19
Campesino empobr. Semiasalariado	N	1.02	2.28	0	3.2	3.97	1.57	0	0.35	0.96	1.74
	%	16	26	5	1	7	3	1	3	5	67
Campesino empobrecido	N	0.0	0.34	-	-	3.21	-	-	-	1.23	0.69
	%	5	9			2				3	19
Campesino tradicional	N	-	0.00	-	-	-	-	5.00	-	-	0.17
	%		2					1			3
Campesino medio con asalarización	N	-	2.36	8.33	7.5	2.3	-	0	-	0	3.0
	%		11	3	1	2		2		2	21
Campesino medio	N	-	4.89	6.08	3.87	12.12	6.11	6.5	-	2.73	5.84
	%		50	17	3	9	5	1		3	88
Unid. Fliares. Produc. Mercantiles	N	30	19.35	3.21	0.00	16.00	-	0	-	0	11.76
	%	1	45	29	7	7		3		2	94
Farmer	N	0.00	23.1	26.0	29.09	64.6	-	5.00	-	-	30.1
	%	1	27	5	11	8		1			53
Total	N	1.41	9.97	5.7	14.88	20.99	4.41	0.53	0.26	2.99	8.7
	%	34	198	87	23	37	8	31	4	21	443

Existen diferencias importantes en el monto invertido en insumos, según los distintos segmentos de la tipología. Si esto es un indicador de las posibilidades de empresarialización de la unidad productiva, podría decirse que solo los farmers y productores mercantiles y, en menor medida, los arrendatarios podrán transformarse de esa manera. Ordenando los segmentos según el monto invertido en insumos, se obtiene el siguiente Cuadro:

CUADRO 46
Gasto anual promedio en semillas y otros insumos,
según segmentos (en miles de guaraníes)

Segmentos	Fertiliz. y venenos	Semillas
Farmers	50.76	30.1
Prod. Mercantil	33.99	11.76
Arrendatarios	8.62	1.14
Campesinos medios	5.51	5.84
Aparceros	3.27	6.77
Medios con asalariz.	1.55	3.00
Semiasalariados	1.02	1.74
Empobrecidos	0.8	0.69
Tradicionales	0.47	0.17

Las semillas son insumos indispensables para iniciar el ciclo productivo, en cambio los venenos y aun los fertilizantes son empleados para mejorar la calidad del producto. En este sentido el Cuadro anterior muestra como son los farmers y productores mercantiles, quienes más invierten en este rubro. En menor medida lo hacen los arrendatarios y campesinos medios. El resto de los segmentos gastan más en semillas, pero disponiendo de una cantidad mínima. La modalidad campesina es separar de las cosechas una parte del grano para utilizarlos posteriormente como semilla. También en el uso de insumos se nota el impacto de la asalarización, que reduce a una cuarta parte el uso de fertilizantes y venenos, y casi la mitad de lo gastado en semillas, en los segmentos de campesinos medios. Para estos grupos, la diferencia de superficie destinada a cultivo de renta era de una hectárea menos en los que se asalarizan, disminución que no guarda proporción con la reducción en gastos de insumos. Estos dos hallazgos juntos hacen pensar que para el caso de campesinos medios, la asalarización está muy asociada a la degradación de la capacidad productiva de la finca y con ello a la diferenciación. Entre los campesinos pobres gastan mas los que se asalarizan (aunque el gasto promedio es mínimo), sobre todo en semillas. No es posible afirmar que el ingreso obtenido en la asalarización sea invertido en insumos (no se dispone de esta información) pero sí se puede pensar que la asalarización da una mayor “liquidez” a la finca, con lo que se dice también que altera sus rasgos campesinos.

Una característica no exenta de interés está dada por el monto gastado por los aparceros, que los acerca mas a campesinos medios que a campesinos

pobres según sus pautas de uso de insumos. Este segmento tiene mas o menos la misma cantidad de hectáreas que los campesinos medios destinados a cultivos de renta en una superficie detentada que es casi 3 veces menor. La compulsión de su especialización unida a la presión que ejerce el patrón para el uso de insumos explican, por lo menos en partes, los resultados que muestra el Cuadro anterior. La presencia del patrón en estas decisiones puede ser directa, en los términos del contrato, o indirecta a través del crédito, es decir, poniendo a “disposición” del aparcerero los insumos al inicio de un ciclo, a cuenta de la parte que le quedará de las cosechas.

5.3.4 Acceso al crédito

El agente de crédito define el tipo de relación de dependencia que se establece con el mercado financiero. Para el sector campesino no siempre es posible acceder a préstamos otorgados por el sector capitalista de la economía (representado por los bancos y silos). El acceso al banco tiene como prerequisite la titulación de la tierra, y como se vio en la sección 5.1 la mayoría de los campesinos son ocupantes. De todos modos, el préstamo bancario comprende el recuso tierra con hipotecas y en caso de que se disponga, también las máquinas. Los créditos para instalaciones (adquisición de tierra y maquinarias) si no pueden ser devueltos –ya sea por los montos de los intereses o porque la cosecha no rindió lo suficiente– hacen que el campesino pierda, además del monto gastado, el recurso con el cual pretendía ampliar su capacidad productiva. En los créditos de operación (compra de insumos y salarios) la “prenda” suele ser la tierra y en caso de fracaso de las cosechas, la tendencia es a despojarse de otros recursos (animales, vehículos, maquinarias) para no perderla. Las cooperativas funcionan como niveles intermedios entre la forma capitalista de créditos y las relaciones de patronazgo. Sus préstamos se destinan principalmente a gastos de operación, igual que el de los silos.

La manera campesina de acceder al “crédito” es a través de las relaciones personales y/o de patronazgo con los acopiadores y mayoristas. Se establecen relaciones personales y dentro de la comunidad. Los préstamos son en efectivo para gastos familiares imprevistos o para contratación de mano de obra, en provista (mercaderías para consumo), o en insumos. La forma de operar de estos prestamistas tiene características aun más expoliativas que los bancos, ya que aquí no existen tasas de interés anual ni comisión fija. Este tema fue desarrollado por un periódico local que presentó la información siguiente:

CUADRO 47

Resumen del crédito proporcionado por el comerciante al agricultor
(Estudio de casos)

Concepto	Monto		Plazo (meses)	Interés (%)
	G	%		
Efectivo	10,000	21	4	60.0
Mercancías	28,000	58	7	71.1
Insumo	10,000	21	7	26.0
Total	48,000			

Fuente: Diario ABC Color 09-02-83. Suplemento rural , pp 6-7

Los comerciantes fijan el interés sobre el monto total del préstamo concedido independientemente del plazo de devolución, la última columna del Cuadro anterior muestra el equivalente anual del interés cobrado sobre cada monto.

El campesino que entra en este tipo de relaciones usurarias de préstamos, deja como “prenda” el producto de su cosecha, y entra en un ciclo de empobrecimiento del cual es prácticamente imposible salirse. En un primer momento, la deuda le impide ahorrar al final del ciclo productivo y se entrega la producción como devolución del préstamo. En el siguiente ciclo se empieza sin nada, y los medios de consumo personal y productivo, serán obtenidos por nuevos préstamos con tasas de intereses tan altas (mas que créditos, son formas usurarias de intercambio de dinero), que se hace imposible el repago iniciándose un ciclo crónico de endeudamiento. Otra característica de esta forma de crédito es que las tasas de interés (excepto en los préstamos en efectivo) son nominales y no involucran el dinero propiamente dicho, porque lo que se presta es producto (mercancías e insumos) y lo que se devuelve también (cosecha). Para el prestamista, la ganancia es múltiple: por el interés sobre el monto, por la recarga en los precios de mercaderías e insumos, y por la especulación, que le permite hacer sobre el precio de la cosecha, su condición de único comprador.

El farmer accede principalmente al crédito bancario (préstamos en efectivo) pero también al de las cooperativas y silos (para mercaderías). El productor mercantil por su parte, participa de las formas capitalistas de préstamos, pero a la vez incluye otras no capitalistas como los acopiadores, mayoristas y otros comerciantes que aparecen en el Cuadro 48 representados por las columnas de “otros y no especificados”. Esta combinación de formas de créditos refleja la heterogeneidad de recursos a que apela el segmento y con ello su mayor exposición a la diferenciación.

Los arrendatarios (que como se vio en las secciones anteriores son internamente heterogéneos, al igual que los productores mercantiles) apelan indistintamente a bancos, silos y otros, pero incluyen un grupo importante de prestamistas “no identificado”. Los aparceros se comportan de modo muy similar, pero entre los agentes reconocidos priorizan al silo.

Los grupos de campesinos medios y pobres operan principalmente con los comerciantes y en las relaciones “informales” de créditos que se mencionaban anteriormente. Un hecho interesante fue el de confirmar cómo el campesino tradicional (siempre apelando al valor demostrativo de este segmento) no entra en relaciones de préstamos, se mantiene fuera de los canales de circulación de capital con lo que presumiblemente garantiza su permanencia en el sector. Otro hecho igualmente importante es constatar que tanto entre campesinos medios, como entre campesinos pobres, la asalarización va unida a una menor participación de las relaciones de préstamos. Entre campesinos medios un 47% usa créditos, y entre los medios con asalarización solo lo hace el 33%. La diferencia es aun mayor entre los campesinos pobres: mientras no se asalarizan, el 63% usa crédito, y cuando optan por el empleo extrapredial solo el 27% lo hace. Aquí habría dos explicaciones disponibles:

- La mercantilización de la unidad productiva exige dinero para insumos, implementos y a veces contratación de mano de obra. Ante la no disponibilidad de recursos que ofrece en garantía para obtener créditos, lo que resta para conseguir el efectivo, es el trabajo extrapredial.
- Las relaciones con prestamistas son un paso anterior a la asalarización. El círculo de empobrecimiento que se inicia con los créditos, hace que sea imposible sostener la producción predial y se opta por depender de la asalarización para reproducir a la unidad familiar.

El conocimiento que se tiene de la muestra permite suponer una combinación de ambas explicaciones, con la aclaración de que en el segundo caso, el proceso de descomposición está mucho mas avanzado. La diversidad de agentes de crédito a que recurren los campesinos medios, permite a su vez pensar que los recursos de que disponen estos segmentos los ubican mas en la primera alternativa, mientras que para los empobrecidos es mas plausible la segunda. Este hallazgo, además redondea el sentido del impacto diferencial de la asalarización que fue conferido para estos segmentos en secciones anteriores.

CUADRO 48
Tipo de institución crediticia según segmento

Segmento	Agente	No tiene	Bancos	F. Ganad. Cooper.	Silos	Otros (acopiad)	NE (Comerc.)	Total
Desarraigados	N	6	-				3	9
	%	66.7					33.3	100.0
Aparceros tradicionales	N	44	-	2	3	2	19	70
	%	62.9		2.9	4.3	2.9	27.1	100.1
Arrendatarios	N	11	1	-	1	1	5	19
	%	58.0	5.3		5.3	5.3	26.3	100.2
Campesino empobr. Semiasalariado	N	49	-	-	-	4	14	67
	%	73.1				6.0	20.9	100.0
Campesino empobrecido	N	7	1	1	-	2	8	19
	%	36.8	5.3	5.3		10.5	42.1	100.0
Campesino tradicional	N	3						3
	%	100.0						100.0
Campesino medio con asalarización	N	14	1	1			5	21
	%	66.7	4.8	4.8			23.8	100.1
Campesino medio	N	47	5	5	2	6	23	88
	%	53.4	5.7	5.7	2.3	6.8	21.1	100.0
Unid. Fliares. Produc. Mercantiles	N	34	21	10	3	5	21	94
	%	36.2	22.3	10.6	3.2	5.3	22.3	99.9
Farmer	N	13	25	7	4	1	3	53
	%	24.5	47.2	13.2	7.6	1.9	5.7	100.1
Total	N	228	54	26	13	21	101	443
	%	51.5	12.2	5.9	2.9	4.7	22.8	100.0

5.4 Formas de comercialización de la producción predial

El ciclo productivo se completa, para la producción de renta, en la comercialización, es decir, en la compra de insumos y en la venta de la producción. En la mercantilización de la agricultura, el precio obtenido por la producción se convierte en uno de los indicadores más claros del éxito (o fracaso) del ciclo productivo. Las posibilidades de negociación y competencia –condiciones indispensables para que la unidad productiva alcance por los menos el nivel de reproducción– están dadas por la forma en que se combinan los recursos productivos, por un lado. Ya se ha dicho que el sector campesino está subordinado al sector capitalista y esto también se refleja en la comercialización, concretándose principalmente en la transferencia del valor de la producción a otros sectores de la economía. A su vez, esta situación se ve agravada por la ausencia de una organización de clase que pueda ejercer cierta presión sobre

el control de los precios. Sobre la especulación que se hace con los precios, un poblador de la colonia Acaray II comentaba (1982):

“La soja...la propaganda dice que va a llegar a 35 o 40 guaraníes el kilo y la gente enseguida se pone a cultivar en cantidad, por fin van a ganar un poco. Vive, trabaja con ilusión, con esperanza, empieza a deber aquí y allá en insecticidas, fertilizantes: pero llega la hora de la verdad y todo el mundo viene sus sueños abajo. No se va a pagar 35 sino a 18 guaraníes el kilo”.

Cuando es posible influir en la determinación de los precios –fijados por agentes externos al sector campesino–, es el control que se retiene sobre la producción lo que determina en gran medida la proporción de excedente obtenido de su comercialización. El acceso al crédito y otras formas de relación con el capital comercial, determinan el grado de “propiedad real” del campesino sobre su producto. Por ejemplo, cuando por no poder acceder al capital financiero (crédito bancario) se opera con intermediarios tales como acopiadores, mayoristas y almaceneros, la producción resulta “vendida” aun antes de su cosecha, y esto deja todavía de lado la fijación de precios, descuentos y otras formas expropiativas de transferencia del valor. La relación de explotación que se establece con los intermediarios fue descrita en una entrevista a los pobladores de la colonia Félix de Azara (1982):

“Nosotros conseguimos a crédito (los insumos) nos da el Sr. X, él es acopiador, él mismo nos da la semilla y el veneno para las plantas y cuando cosechamos también nosotros le damos el producto nuestro por la deuda, y nos paga por lo que nos queda a nuestro favor. Esa es obligación nuestra, es parte del trabajo para conseguir el crédito. Él pone el precio que va a pagar por el producto y esto es también parte del trato”.

El caso extremo de no-propiedad sobre la producción se da en las formas de aparcería, donde el “patrón” recibe como pago por su tierra, un porcentaje importante del producto obtenido. Esta forma de apropiación –y en cierta medida también la anotada más arriba– nos acerca al concepto de “trabajador a domicilio”, aplicado al sector agrícola de la economía, que hace referencia a formas encubiertas de separación del campesino de la tierra que trabaja, ya que no dispone del producto obtenido sino que más bien está disponiendo solamente de su fuerza de trabajo (en cierto sentido ya puede interpretarse como un trabajador liberado del recurso tierra).

Tradicionalmente, el campesino apelaba a lazos personales para el intercambio de sus productos, estableciendo relaciones que adoptaban la forma de intercambio de mercancías (las producidas en la finca por las no producidas) entre sus vecinos (relaciones horizontales) o con algún patrón-padrino (relaciones verticales). La soja introdujo una alteración importante en la pauta de comercialización tradicional del sector campesino, llevándolo hacia rela-

ciones de compra-venta y competencia a partir de una fuerte especialización productiva.

Las alteraciones en el modo de comercialización de la soja (que después se hace extensiva a otros cultivos) son concomitantes al proceso de modernización y consiste fundamentalmente en que el productor accede de modo directo a los agentes de compra del sector capitalista. La captación del productor campesino en las relaciones de comercialización está favorecida, por un lado, por la red de transporte que disponen los silos –y no los campesinos– que compran la producción en la misma finca. Por otro lado, el suministro de insumos productivos ha empezado a ser crecientemente proveído por silos, fábricas y cooperativas. Es por medio de estas “facilidades” que se induce a la especialización productiva. Una entrevista tomada en la colonia Acaray II (1982) explica las vías por las que se establecen relaciones entre el productor campesino y el sector capitalista:

“Vendemos a los acopiadores (la soja), ellos entran con su camión y la trilladora a llevar el producto. El que planta soja retira semilla y veneno del acopiador a crédito, algunas veces retira también provista y cuando hay cosecha, el acopiador viene a cobrar su deuda; al hacerlo, por lo general, lleva todito el producto dejándoles dinero o provista por lo que sobra, al campesino. El trabajo que da la soja y el precio que se paga, no justifican que se cultive, entonces ya no es como antes que todos querían plantar soja y algodón nomás. La mayoría de los acopiadores debieron también a los silos para poder tener semilla y veneno en cantidad como para dar crédito. Ellos trabajan así, los productos que retiran de los campesinos llevan otra vez al silo que le dio el préstamo o crédito, ellos son los que se quedan con la plata que debería ganar el agricultor. El silo con quien se trabaja es el Silo Alto Paraná”

En la entrevista anterior se puede constatar también cómo poco a poco se va destruyendo la cadena de intermediación a través del empobrecimiento de algunos acopiadores. Con esto el productor campesino, o debe disponer de los recursos necesarios como para trabajar directamente con el silo en relación netamente capitalista, o abandona la producción. El silo y la pauta de comercialización que éste instaura, se convierten así en factores altamente diferenciadores (aunque el proceso de empobrecimiento haya comenzado con el acopiador). Este hecho altera profundamente las relaciones de clase y la estructura social rural tradicional.

5.4.1 Instalaciones y medios de transporte

La disponibilidad de instalaciones para almacenamiento de la producción (galpón) es, por un lado, un indicador del volumen de producción –ya que

no se justifica esta inversión para producción de muy pequeña escala— y por otro, una garantía para controlar el valor de venta de la producción predial. La capacidad de almacenamiento significa tener la posibilidad de graduar la oferta de acuerdo con las oscilaciones del precio de mercado, reteniendo el producto en los primeros tiempos (de menor precio) y ofertándolo al final de la época de venta-exportación. Esta maniobra es posible ya que el galpón permite resguardar la producción de las inclemencias del tiempo con lo que se asegura la calidad del producto.

Tal como aparece en el Cuadro 49, el valor de galpones estratifica a la muestra en tres grupos. Los que más gastan en ésto son los farmers, con valores promedio de 160.000 guaraníes; luego están los productores mercantiles y arrendatarios con 60.000 y 40.000 guaraníes respectivamente; por último, los campesinos medios con 27.000 guaraníes. El resto de los segmentos tienen galpones que oscilan entre 5 y 10 mil guaraníes.

CUADRO 49
Valor de instalaciones (galpón) y medio de transporte utilizado en la producción, según segmentos

Segmento		Valor del galpón	No comerc.	Vehículo propio	Por pago	Tracción a sangre	Otros	En la finca
Desarraigados	X ^{a/}	1.9	8	-	-	-	-	1
	N	9	88.9%					11.1%
Aparceros tradicionales	X	4.1	11	-	16	1	-	42
	N	70	15.7%		22.8%	1.4%		60 %
Arrendatarios	X	43.7	1	-	8	1	-	9
	N	19	5.3%		42.1%	5.3%		47.4%
Campesino empobr. Semiasalariado	X	5	13	-	9	1	2	42
	N	67	19.4%		13.4%	1.5%	3%	62.7%
Campesino empobrecido	X	4.1	3	-	2	1	-	13
	N	19	15.8%		10.5%	5.3%		68.4%
Campesino tradicional	X	12.3	-	-	-	-	-	30
	N	3						100.0 %
Campesino medio con asalarización	X	6	15.7%	-	7	1	-	12
	N	21	4.8%		33.3%	4.8%		57.1%
Campesino medio	X	27.0	-	1	36	1	4	46
	N	88		1.1%	40.9%	1.1%	4.5%	52.3%
Unid. Fliares. Produc. Mercantiles	X	59.8	2	3	50	1	2	36
	N	94	2.1%	3.2%	53.2%	1.1%	2.1%	38.3%
Farmer	X	162.8	-	3	34	1	-	15
	N	53		5.7%	64.2%	1.9%		28.3%
Total	X	-	39		162	8	8	219
	N		8.8	1.6	36.6	1.2	1.8	49.4

^{a/} En miles de guaraníes

Existe una fuerte asociación entre un mayor valor de instalaciones en galpones y el volumen global de comercialización de la producción predial. Así, los farmers, productores mercantiles, arrendatarios y campesinos medios, son segmentos que incluyen el mayor porcentaje de productores que comercializan, a su vez, una mayor proporción de la producción, mientras que los segmentos más pobres comercializan un menor volumen

En cuanto al medio de transporte utilizado para la comercialización, la pauta general es depender de vehículos ajenos vendiendo en la finca, aprovechando las “facilidades” de comercialización que dan los compradores, de los que se hablaba anteriormente. No obstante, entre los farmers, productores mercantiles y arrendatarios, se observa la tendencia a hacer llegar su producción directamente a los compradores mediante el alquiler de camiones.

La disponibilidad de recursos para invertir en fletes está reflejando la posibilidad de elegir el comprador, y con esto un mayor control sobre las precios y consecuentemente una menor dependencia de relaciones de crédito que comprometen la producción. En el Cuadro anterior también se puede observar el efecto diferenciador que se asocia a la asalarización, ya que tanto en campesinos medios como entre empobrecidos, los que dependen del ingreso extrapredial gastan menos en fletes.

CUADRO 50

Gasto en flete para comercialización, según segmentos (en miles de guaraníes)

Segmento	Gasto en flete G x 1.000
Aparceros tradicionales	11.1
Arrendatarios	58.2
Empobrecidos semiasalar.	3.6
Campesinos empobrecidos	20.3
Campesinos tradicionales	0
Medios con asalarización	15.4
Campesinos medios	40.6
Productoras mercantiles	207.4
Farmers	202.7

Los vehículos propios aparecen en el cuadro 49 solamente entre los farmers, productores mercantiles y campesinos medios; mientras que los otros segmentos, cuando no comercializan en la finca, lo hacen por transporte de tracción a sangre. En el primer grupo hay fincas con una evidentemente mayor capacidad de retención de excedente que es canalizado en inversiones productivas que aumentan el grado de empresarialización de la producción. En el segundo grupo aún se mantienen formas tradicionales de operación y rasgos culturales campesinos.

5.4.2 *Valor de la producción y formas de comercialización*

En el análisis del precio de venta de la producción predial se han considerado los dos rubros de renta más cultivados (soja y menta), y el maíz y el poroto como los productos de subsistencia más comercializados. La información que se maneja en este punto se presenta en los Cuadros 51, 52, 53 y 54, y el objetivo es establecer pautas de comercialización y sus variaciones por segmentos. La comercialización se encara según tres dimensiones: el agente de compra, el lugar de venta y la forma de pago. Cada una de ellas muestra el grado de profundización de relaciones mercantiles en la unidad productiva y, por complemento, la capacidad de resistencia que tiene cada segmento para mantener pautas tradicionales campesinas. Las variaciones del precio por segmento, se consideran como indicadores de la eficacia que tienen los mecanismos de rearticulación de los recursos técnicos y sociales campesinos, frente a la presión que ejerce el modo de producción capitalista a nivel regional.

La capacidad de lograr una relativamente buena inserción en el mercado, por parte de unidades productivas campesinas de alta especialización, es uno de los determinantes de su probabilidad de reproducción o diferenciación.

CUADRO 51
Precio de venta de la producción de renta por agente de comercialización y localización según segmentos (en guaraníes directos)

Segmento y localización	Soja						Menta					
	Fábrica/Coop/Silos	Mayoristas camioneros	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total	Fábrica/Coop/Silos	Mayoristas camioneros	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total
Aparceros												
Finca	X	19	17.3	17.3	-	9	877	1013.3	1040	950	1032.5	1001.8
	N	2	16	6		1	3	15	5	1	2	26
Colonia	X	23.3	16.6	10.3	-	-	-	875	858.3	-	973.3	892.7
	N	4	9	4				2	6		3	11
Otros	X	-	20		-	-	-	-	-	-	-	-
	N		1			1						
Subtotal	X	21.9	17.2	14.5	-	9	877	997	940.9	950	997	969.4
	N	6	26	10		1	3	17	11	1	5	37
Arrendatarios												
Finca	X	17.5	22.7	15	23	-	-	850	925	-	1200	950
	N	2	6	1	1			2	2		1	5
Colonia	X	-	-	12	24	-	900	719	-	-	-	809.5
	N			1	3		1	1				2
Otros	X	-	-	-	25	-	-	-	-	-	-	900
	N				1							1
Subtotal	X	17.5	22.7	13.5	24	-	900	806.3	925	-	1200	908.6
	N	2	6	2	5		2	3	2		1	8
Campesinos empobrecido semiasalariado												
Finca	X	26	18.7	16	-	-	900	883.3	-	-	-	890
	N	1	20	6			2	3				5
Colonia	X	22	20.5	14	-	-	-	-	-	-	-	-
	N	1	2	5								
Otros	X	17	30	7	-	-	-	-	-	700	-	700
	N	2	1	1						1		1
Subtotal	X	20.5	19.3	14.4	-	-	900	883.3	-	700	-	858.3
	N	4	23	12			2	3		1		6

CUADRO 51 (cont.)
Precio de venta de la producción de renta por agente de comercialización y localización según segmentos (en guaraníes directos)

Segmento y localización	Soja						Menta						Total
	Fábrica/Coop/Silos	Mayoristas camioneros	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total	Fábrica/Coop/Silos	Mayoristas camioneros	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total	
Campesino empobrecido													
X Finca N	-	17.7	-	7	-	17.7	-	-	-	-	-	-	
X Colonia N	-	10	-	1	-	11	-	-	-	-	-	-	
X Otros N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
X Subtotal N	-	17.7	-	7	-	17.7	-	-	-	-	-	-	
N	-	10	-	1	-	11	-	-	-	-	-	-	
Campesino tradicional													
X Finca N	-	25.5	-	-	-	25.5	-	-	-	-	-	-	
X Colonia N	-	2	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	
X Otros N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
X Subtotal N	-	25.5	-	-	-	25.5	-	-	-	-	-	-	
N	-	2	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-	
Campesino medio con asalariación													
X Finca N	-	17.5	22.5	-	-	18.3	850	-	-	-	-	850	
X Colonia N	23	10	2	-	-	12	1	-	-	-	-	1	
X Otros N	2	14.5	-	-	-	18.8	-	980	-	-	-	950	
N	2	2	-	-	4	4	2	2	-	-	-	2	
X Subtotal N	23	17	22.5	-	-	18.4	850	916.7	-	-	-	900	
N	2	12	2	-	16	16	1	3	-	-	-	4	

CUADRO 51 (cont.)
Precio de venta de la producción de renta por agente de comercialización y localización según segmentos (en guaraníes directos)

Segmento y localización	Soja					Menta					Total	
	Fábrica/ Coop/Silos	Mayoristas camioneros	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total	Fábrica/ Coop/Silos	Mayoristas camioneros	Almacener.	Vecinos		Patrón y otros
Campesino medio												
X Finca	23.4	19.6	20.8	10	-	20	1080	919.4	1250	1000	-	990.9
N Finca	7	38	4	1	-	50	1	5	1	1	-	8
X Colonia	19.7	16.9	20.3	-	-	18.3	1000	930	-	-	987.5	953.1
N Colonia	6	10	3	-	-	19	1	5	-	-	2	8
X Otros	20.1	10	14	-	-	18.5	-	-	-	-	-	-
N Otros	8	1	1	-	-	10	-	-	-	-	-	-
X Subtotal	21.1	18.9	19.8	10	-	19.5	1040	924.7	1250	1000	987.5	972
N Subtotal	21	49	8	1	-	79	2	10	1	1	2	16
Unidad familiar productora de mercancías												
X Finca	23	21.1	22.5	23	-	21.5	923.3	954.2	928.3	1080	982	953.4
N Finca	8	34	2	1	-	45	3	12	3	1	1	20
X Colonia	21.7	25.5	12	-	-	21.5	1000	885.5	800	-	-	909.1
N Colonia	21	6	3	-	-	30	3	7	1	-	-	11
X Otros	21.1	22	-	-	-	21.3	900	900	-	-	-	900
N Otros	10	3	-	-	-	23	1	1	-	-	-	2
X Subtotal	21.8	21.8	16.2	23	-	21.5	952.8	927.5	896.2	1080	982	935.4
N Subtotal	39	43	5	1	-	88	7	20	4	1	1	33
Farmer												
X Finca	23.3	23.1	-	-	-	23.2	925	1250	-	-	-	1087.5
N Finca	1	7	-	-	-	11	2	2	-	-	-	4
X Colonia	24.1	23	-	-	-	24	900	950	-	-	1000	950
N Colonia	27	2	-	-	-	29	1	2	-	-	1	4
X Otros	23	23	-	-	-	23	-	-	-	-	-	-
N Otros	2	2	-	-	-	11	-	-	-	-	-	-
X Subtotal	23.8	23.1	-	-	-	23.6	916.7	1100	-	-	1000	1018.8
N Subtotal	40	11	-	-	-	51	3	4	-	-	1	8

CUADRO 52
Precio de venta de la producción de subsistencia por agente de comercialización y localización según segmentos (en guaraníes directos)

Segmento y localización	Soja					Menta					Total	
	Fábrica/Coop/Silos	Mayor. Acop. Camionero	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total	Fábrica/Coop/Silos	Mayor. Acop. Camionero	Almacener.	Vecinos		Patrón y otros
Aparceros												
Finca X	-	11.3	14.0	-	13	12.5	-	19.4	15.7	24.0	-	19.3
Finca N	-	7	3	-	2	12	-	3	3	2	-	13
Colonia X	-	11.3	11.5	17.5	-	13.1	-	-	17.3	16.0	-	16.7
Colonia N	-	3	2	2	-	7	-	-	3	3	-	6
Otros X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal X	-	11.3	13.0	17.5	13.0	12.6	-	19.4	16.5	19.2	-	18.4
Subtotal N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Arrendatarios												
Finca X	-	10.5	10.5	-	-	10.5	-	14.5	-	-	-	14.5
Finca N	-	2	2	-	-	4	-	2	-	-	-	2
Colonia X	-	-	-	-	11.1	11	-	17.5	-	-	-	17.5
Colonia N	-	-	-	-	1	1	-	2	-	-	-	2
Otros X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal X	-	10.5	10.5	-	11	10.5	-	16	-	-	-	16
Subtotal N	-	2	2	-	1	5	-	4	-	-	-	4
Campesinos empobrecido semiasalariado												
Finca X	-	9.7	11.4	9.7	11.7	10.7	-	22.3	40.0	80.0	-	37.4
Finca N	-	3	5	3	3	14	-	3	1	1	-	5
Colonia X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colonia N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal X	-	9.7	11.4	9.7	11.7	10.7	-	22.3	35.0	80.0	-	36
Subtotal N	-	3	5	3	3	14	-	3	3	1	-	7

**CUADRO 52 (cont.)
Precio de venta de la producción de subsistencia por agente de comercialización y localización según segmentos (en guaraníes directos)**

Segmento y localización	Soja					Menta					Total	
	Fábrica/Coop/Silos	Mayor. Acop. Camionero	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total	Fábrica/Coop/Silos	Mayor. Acop. Camionero	Almacener.	Vecinos		Patrón y otros
Campesino empobrecido												
Finca	X	-	5.0	-	-	5.0	-	-	25.0	-	-	25
	N	-	1	-	-	1	-	-	1	-	-	1
Colonia	X	-	10.0	-	-	10.0	-	-	-	-	-	-
	N	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-
Otros	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal	X	-	7.5	-	-	7.5	-	-	25.0	-	-	25
	N	-	2	-	-	2	-	-	1	-	-	1
Campesino tradicional												
Finca	X	-	-	-	-	15.0	-	-	-	-	-	-
	N	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-
Colonia	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal	X	-	-	-	-	15.0	-	-	-	-	-	-
	N	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-
Campesino medio con asalariación												
Finca	X	-	9.3	10.0	-	9.7	-	-	9.5	25.0	-	14.7
	N	-	4	1	-	6	-	-	2	1	-	3
Colonia	-	-	11	-	-	11	-	-	28	-	-	28
	-	-	2	-	-	2	-	-	2	-	-	2
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal	-	-	9.9	10.0	-	10.1	-	-	18.8	25.0	-	20.0
	-	-	6	1	-	8	-	-	4	1	-	5

CUADRO 52 (cont.)
Precio de venta de la producción de subsistencia por agente de comercialización y localización según segmentos (en guaraníes directos)

Segmento y localización	Soja					Menta					Total	
	Fábrica/Coop/Silos	Mayor. Acop. Camionero	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total	Fábrica/Coop/Silos	Mayor. Acop. Camionero	Almacener.	Vecinos		Patrón y otros
Campesino medio												
Finca X	-	11.9	14.3	10.0	-	12.1	-	16.5	22.0	17.0	-	17.3
Finca N	-	13	3	2	-	18	-	6	1	1	-	8
Colonia X	12.0	12.0	11.0	-	-	11.7	-	-	20.0	-	-	20.0
Colonia N	1	1	1	-	-	3	-	-	6	-	-	6
Otros X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal X	12.0	11.9	13.5	10.0	-	12.0	-	16.5	20.3	17.0	-	18.5
Subtotal N	1	14	4	2	-	21	-	6	7	1	-	14
Unidad familiar productora de mercancías												
Finca X	-	9.4	11.3	-	-	10.0	-	16.4	15.3	40.0	-	17.4
Finca N	-	12	6	-	-	18	-	17	3	1	-	21
Colonia X	-	12.0	-	13.0	15.0	13.3	-	15.0	-	12.0	-	14.3
Colonia N	-	1	-	1	1	3	-	3	-	1	-	4
Otros X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal X	-	9.6	11.3	13.0	15.0	10.5	-	16.2	15.3	26	-	16.9
Subtotal N	-	13	6	1	1	21	-	20	3	2	-	25
Farmer												
Finca X	10.0	11.3	10.7	8.0	13.0	10.8	12.0	24.5	16.0	-	22.0	21.9
Finca N	1	3	3	1	1	9	1	8	2	-	2	13
Colonia X	-	10.6	10.0	11.0	11.3	10.8	-	16.0	-	-	-	16.0
Colonia N	-	6	1	1	3	10	-	3	-	-	-	3
Otros X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal X	10.0	10.9	10.5	9.5	11.7	10.8	12.0	22.2	16.0	-	22.0	20.8
Subtotal N	1	8	4	2	4	19	1	11	2	-	2	16

CUADRO 53

Precio de venta de la producción de renta por agente de comercialización y modo de venta, según segmentos (en guaraníes directos)												
Segmento y localización	Soja						Menta					
	Fábrica/Coop/Silos	Mayor Acop. Camionero	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total	Fábrica/Coop/Silos	Mayor Acop. Camionero	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total
Aparceros												
X Efectivo	21.8	17.2	14.2	-	9.0	17.0	877	983.3	940.9	950	997	961.9
N	6	19	9	-	1	35	3	15	11	1	5	35
X A cuenta	-	17.6	17	-	-	17.5	-	1100	-	-	-	1100
N	-	5	1	-	-	6	-	2	-	-	-	2
X Ambos	-	15.5	-	-	-	15.5	-	-	-	-	-	-
N	-	2	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-
X Subtotal	21.8	17.2	14.5	-	9.0	17.0	877	997	940.9	950	997	969.4
N	6	26	10	-	1	43	3	17	11	1	5	37
Arrendatarios												
X Efectivo	17.5	23.2	13.5	24	-	21.3	900	850	925	-	1200	960
N	2	5	2	5	-	14	1	1	2	-	1	5
X A cuenta	-	20	-	-	-	20	900	719	-	-	-	809.5
N	-	1	-	-	-	1	1	1	-	-	-	2
X Ambos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
X Subtotal	17.5	22.7	13.5	24	-	21.2	900	784.5	925.2	-	1200	917
N	2	6	2	5	-	15	2	2	2	-	1	7
Campesinos empobrecido semiasalariado												
X Efectivo	20.5	19.2	17.1	-	-	18.9	900	883	-	-	700	858.3
N	4	22	8	-	-	34	2	3	-	-	1	6
X A cuenta	-	23	9	-	-	12.5	-	-	-	-	-	-
N	-	1	3	-	-	4	-	-	-	-	-	-
X Ambos	-	-	9	-	-	9	-	-	-	-	-	-
N	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-
X Subtotal	20.5	19.4	14.4	-	-	18.0	900	883.3	-	-	700	858.3
N	4	23	12	-	-	39	2	3	-	-	1	6

**CUADRO 53 (cont.)
Precio de venta de la producción de renta por agente de comercialización y modo de venta, según segmentos (en guaraníes directos)**

Segmento y localización	Soja						Menta						Total
	Fábrica/Coop/Silos	Mayor Acop. Camionero	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total	Fábrica/Coop/Silos	Mayor Acop. Camionero	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total	
Campeño empobrecido													
X Efectivo N	-	18.7	7.0	-	-	17.5	-	-	-	-	-	-	
		9	1			10							
X A cuenta N	-	9	-	-	-	9	-	-	-	-	-	-	
		1				1							
X Ambos N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
X Subtotal N	-	17.7	7	-	-	16.7	-	-	-	-	-	-	
		10	1			11							
Campeño tradicional													
X Efectivo N	-	25.5	-	-	-	25.5	-	-	-	-	-	-	
		2				2							
X A cuenta N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
X Ambos N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
X Subtotal N	-	25.5	-	-	-	25.5	-	-	-	-	-	-	
		2				2							
Campeño medio con asalarización													
X Efectivo N	22	16.4	-	-	-	16.9	850	950	-	-	-	916.7	
	1	11				12	1	2				3	
X A cuenta N	24	24	24	-	-	24	-	-	-	-	-	-	
	1	1	1			3							
X Ambos N	-	-	21	-	-	21	-	-	-	-	-	-	
			1			1							
X Subtotal N	23	17.6	22.5	-	-	18.5	850	950	-	-	-	916.7	
	2	12	2			16	1	2				3	

**CUADRO 53 (cont.)
Precio de venta de la producción de renta por agente de comercialización y modo de venta, según segmentos (en guaraníes directos)**

Segmento y localización	Soja						Menta					
	Fábrica/Coop/Silos	Mayor Acop. Camionero	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total	Fábrica/Coop/Silos	Mayor Acop. Camionero	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total
Campesino medio												
X Efectivo	21.5	18.7	18.7	10	-	19.4	1040	924.7	1250	1000	987.5	972
N	19	43	6	1	-	69	2	10	1	1	2	16
X A cuenta	-	23.5	24.0	-	-	23.7	-	-	-	-	-	-
N	17	2	1	-	-	3	-	-	-	-	-	-
X Ambos	17	18	22	-	-	18.3	-	-	-	-	-	-
N	2	4	1	-	-	7	-	-	-	-	-	-
X Subtotal	21.1	18.8	19.8	10	-	19.5	1040	924.7	1250	1000	987.5	972
N	21	49	8	1	-	79	2	10	1	1	2	16
Unidad familiar productora de mercancías												
X Efectivo	21.7	21.4	16.2	23	-	21.2	952.9	927.5	886.7	1080	982	935.7
N	31	36	5	1	-	73	7	20	3	1	1	32
X A cuenta	22.1	21.4	-	-	-	21.8	-	-	925	-	-	925
N	8	5	-	-	-	13	-	-	1	-	-	1
X Ambos	-	19.5	-	-	-	19.5	-	-	-	-	-	-
N	-	2	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-
X Subtotal	21.8	21.3	16.2	23	-	21.3	952.9	927.5	896.3	1080	982	935.4
N	39	43	5	1	-	88	7	20	4	1	1	33
Farmer												
X Efectivo	23.8	22.8	-	-	-	23.6	916.7	1100	-	-	1000	1018.8
N	35	9	-	-	-	44	3	4	-	-	1	8
X A cuenta	23.3	25	-	-	-	23.6	-	-	-	-	-	-
N	4	1	-	-	-	5	-	-	-	-	-	-
X Ambos	25	24	-	-	-	24.5	-	-	-	-	-	-
N	1	2	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-
X Subtotal	23.8	23.1	-	-	-	23.6	916.7	1100	-	-	1000	1018.8
N	40	11	-	-	-	51	3	4	-	-	1	8

CUADRO 54

Precio de venta de la producción de subsistencia por agente de comercialización y modo de venta, según segmentos (en guaraníes directos)

Segmento y localización	Maíz					Poroto					Total	
	Fábrica/Coop/Silos	Mayorist. Camioner	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total	Fábrica/Coop/Silos	Mayorist. Camioner	Almacener.	Vecinos		Patrón y otros
Aparceros												
X Efectivo	-	11.3	10.8	17.5	13.0	12.1	-	29.4	16.8	19.2	-	18.6
N		10	4	2	2	18		8	5	5	18	
X A cuenta	-	-	23.0	-	-	23.0	-	-	15.0	-	-	15.0
N			1			1			1			1
X Ambos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N												
X Subtotal	-	11.3	13.2	17.5	13.0	12.6	-	19.4	16.5	19.2	-	18.4
N		10	5	2	2	19		8	6	5		19
Arrendatarios												
X Efectivo	-	10.5	10.5	-	11.0	10.6	-	17.0	-	-	-	17.0
N		2	2		1	5		3				3
X A cuenta	-	-	-	-	-	-	-	13.0	-	-	-	13.0
N												
X Ambos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N												
X Subtotal	-	10.5	10.5	-	11.0	10.6	-	16.0	-	-	-	16.0
N		2	2		1	5		4				4
Campesinos empobrecido semiasalariado												
X Efectivo	-	9.7	11.0	9.7	11.7	10.6	-	22.3	35.0	80.0	-	36.0
N		4	4	3	3	13		3	3	1		7
X A cuenta	-	-	13.0	-	-	13.0	-	-	-	-	-	-
N			1			1						
X Ambos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N												
X Subtotal	-	9.7	11.4	9.7	11.7	10.7	-	22.3	35.0	80.0	-	36.0
N		3	5	3	3	14		3	3	1		7

CUADRO 54 (cont.)
Precio de venta de la producción de subsistencia por agente de comercialización y modo de venta, según segmentos (en guaraníes directos)

Segmento y localización	Maíz						Poroto						Total
	Fábrica/Coop/Silos	Mayorist. Camioner	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total	Fábrica/Coop/Silos	Mayorist. Camioner	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros		
Campesino empobrecido													
X Efectivo N	-	7.5 2	-	-	-	7.5 2	-	-	25.0 1	-	-	25.0 1	
X A cuenta N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
X Ambos N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
X Subtotal N	-	7.5 2	-	-	-	7.5 2	-	-	25.0 1	-	-	25.0 1	
Campesino tradicional													
X Efectivo N	-	15.0 1	-	-	-	15.0 1	-	-	-	-	-	-	
X A cuenta N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
X Ambos N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
X Subtotal N	-	15.0 1	-	-	-	15.0 1	-	-	-	-	-	-	
Campesino medio con asalarización													
X Efectivo N	-	9.3 4	-	10.0 1	-	9.4 5	-	-	235 2	25.0 1	-	24.0 3	
X A cuenta N	-	11.0 1	11.0 1	-	-	11.0 3	-	-	14.0 2	-	-	14.0 2	
X Ambos N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
X Subtotal N	-	9.9 6	11.0 1	10.0 1	-	10.1 8	-	-	18.8 4	25.0 1	-	20.0 5	

**CUADRO 54 (cont.)
Precio de venta de la producción de subsistencia por agente de comercialización y modo de venta, según segmentos (en guaraníes directos)**

Segmento y localización	Maíz						Poroto						Total
	Fábrica/Coop/Silos	Mayorist. Camioner	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros	Total	Fábrica/Coop/Silos	Mayorist. Camioner	Almacener.	Vecinos	Patrón y otros		
Campeasino medio													
X Efectivo N	12.0	11.9	13.5	8.0	-	15.8	-	17.8	20.3	17.0	-	18.1	
	1	13	4	1		19		5	7	1		13	
X A cuenta N	-	11.0	-	-	-	11.0	-	20.0	-	-	-	20.0	
		1				1		1				1	
X Ambos N	-	-	-	12.0	-	12.0	-	-	-	-	-	-	
				1		1							
X Subtotal N	12.0	11.8	13.5	46	-	15.4	-	18.2	20.3	17.0	-	19.2	
	1	14	4	2		21		6	7	1		14	
Unidad familiar productora de mercancías													
X Efectivo N	-	11.0	11.3	13.0	15.0	11.4	-	15.4	15.3	20.6	-	16.3	
		13	6	1	1	21		18	3	2		23	
X A cuenta N	-	-	-	-	-	-	-	22.5	-	-	-	22.5	
								2				2	
X Ambos N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
X Subtotal N	-	11.0	11.3	13.0	15.0	11.4	-	16.1	15.3	26.0	-	16.8	
		13	6	1	1	21		20	3	2		25	
Farmer													
X Efectivo N	10.0	10.9	10.5	9.5	11.3	10.7	12.0	22.2	16.0	-	22.0	20.8	
	1	8	4	2	3	18	1	11	2		2	16	
X A cuenta N	-	-	-	13.0	-	13.0	-	-	-	-	-	-	
				1		1							
X Ambos N	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
X Subtotal N	10.0	10.9	10.5	10.7	11.3	10.8	12.0	22.2	16.0	-	22.0	20.8	
	1	8	4	3	3	19	1	11	2		2	16	

La información disponible permite observar importantes diferencias en los precios promedio de venta que obtiene cada segmento de la tipología para los distintos productos. Estas diferencias están asociadas a una mayor disponibilidad de recursos productivos en los cultivos de renta, pero tienen un comportamiento errático en los de subsistencia. Así los farmers obtienen precios de venta consistentemente superiores a los precios promedios en los productos de renta y no así en los de subsistencia. El campesino tradicional es el único segmento que rompe la pauta general. Cuando vende, lo hace a precio muy altos, superiores a los obtenidos por los farmers en la producción de renta y superiores también en la de subsistencia. Esto se debe al papel que asigna este segmento a la producción de renta que es el de implementar un cultivo que le permita generar algún ingreso monetario complementario a la producción predial. Este ingreso será gastado en: a) la compra de artículos de consumo que no produce la finca incluidos alimentos, vestidos, útiles escolares, etc., y b) gastos de emergencia como salud, o de transporte. Pero no es su destino ampliar el plan productivo invirtiendo en maquinaria o mano de obra. La producción se plantea en pequeña escala, con un alto control de gastos y cuidados por la fuerza de trabajo familiar para obtener un producto de buena calidad. Esto nos comentaba un poblador de “3 Timbó” (1982):

“La mayoría de la gente cultiva máximo 3 hectáreas; más de eso no, porque el riesgo es mucho y la posibilidad de que las cosas salgan bien es menos. Cuando mayor es la cantidad de hectáreas de cultivos de algodón y de soja, es menos el control que se puede tener sobre el cultivo. En ese caso ya se necesita de maquinaria, y conseguir maquinaria para 4 ó 5 hectáreas nomás no justifica el costo de la maquinaria empleada. El otro caso es que si se contrata mano de obra toda la ganancia se escapa y se queda sin ninguna ganancia, por eso es mejor plantar menos, así se tiene el control sobre la producción y no se tiene ningún gasto”.

En la producción de renta, los precios más bajos son obtenidos por campesinos medios con asalarización, campesinos pobres (asalariados o no) y aparceros. Son los segmentos de menor disponibilidad de recursos productivos, y como se vio en el apartado anterior, los que menos capacidad tienen para una comercialización autónoma por no disponer de galpones ni de dinero para costear el transporte de la producción.

Cuando es comercializado el excedente de la producción de subsistencia, tiende a dejar un margen de ganancia mayor a los campesinos tradicionales, campesinos medios y pobres semiasalariados. Según muestran los datos, estos cultivos permiten una relación de mercado más rentable para los segmentos campesinos. A este respecto hacen falta por lo menos dos precisiones:

- la producción de subsistencia comercializada es rentable hasta un cierto volumen; es decir, cuando el productor es quien comercializa, trabajando con sus propios recursos tanto para la producción como para el financiamiento;
- el precio obtenido por estos productos fue alto mientras duró en la región el “boom” de la soja. En la zona no hay un mercado interno suficientemente amplio como para mantener el precio en caso de que aumente el número de productores que diversifiquen su producción; ni los campesinos disponen de canales de comercialización autónoma como para llegar a otros mercados.

De todos modos, vale la pena citar una entrevista en la colonia Acaray II (1982) en la que un campesino expone sus puntos de vista sobre las ventajas de comercializar el excedente de la producción de subsistencia:

“Hace tres años que yo me dedico a plantar avati pichingá (Pororó o pipoca), en la primera vez planté media hectárea; en la segunda tres cuartos, y ahora, una. Da mucho resultado en vez de plantar soja o cualquier otro producto. Por ejemplo, si yo planto una hectárea de soja, se compra a 170 guaraníes la arroba; el pororó se compra a 100 el kilo y vendo en los supermercados (Hernandarias) 5 arrobas, en otro lugar 10, vendo por los almacenes, en cualquier parte. Cualquier día cargo una bolsa y salgo para el pueblo y es seguro que regreso con la bolsa vacía o con provista. Personalmente voy y no le doy a nadie que venda por mi; si le doy al acopiador, y él al silo, el que no va a ganar soy yo, por eso yo mismo voy a vender. Planté una hectárea, ahora ya vendí todo, solo sobra para mi familia y para los pollitos. Me salió 1.057 kilos de una hectárea, a 100 guaraníes el kilo; o sea, 100.000 guaraníes y pico, y el gasto es mínimo o nada, en comparación con la soja y el algodón. Solamente uso para mano de obra algunos cuidados y cosechas como 15 días en total, por hectárea. Sin embargo, la soja o el algodón, la semilla si debo comprar es cara, más si es mejorada. También la soja usa veneno, otro gasto. Para la cosecha, trilladora o mano de obra y para colmo el precio es 10 veces más bajo que el pororó. Yo no gasto ni en semilla, porque guardo para la próxima cosecha, y no es semilla mejorada ni nada, semilla que conseguí por allí del vecino o de parientes”.

a. Agente de comercialización

Un principio general es que a medida que aumenta la cadena de intermediación disminuye el precio obtenido por el productor, a la vez que las relaciones se hacen más “personales”, informales y coactivas. Estos lazos constituyen una manera defectuosa de inserción en las relaciones capitalistas de mercado, y son provocadas principalmente por las ataduras que impone un también deficiente acceso al capital financiero. Como se dijo antes, son las

deudas anteriormente contraídas las que comprometen la producción. Este es el caso de los segmentos más pobres que entregan su producción principalmente a mayoristas y almaceneros, mientras que los mejores precios se obtienen en fábricas y silos. Los mecanismos de coacción están por lo general amparados en la asociación existente entre el capital comercial y el partido oficialista de gobierno²⁵⁷. Esta situación fue denunciada por una pobladora en la colonia Félix de Azara (1982).

“Mis productos (soja y algodón) no vendo, ya tiene dueño. Debo dar al acopiador, al que me dio las semillas, el crédito. Ese es el trato y por lo cual él me dio el crédito, o si no no da crédito; si uno no le da la cosecha. Una vez, un señor pidió crédito al acopiador, quien le dio crédito. Llegó el día de la cosecha y le dio a otro acopiador sus productos, entonces el que le dio el crédito se enojó y le mandó preso al señor por faltar a su palabra. No es que no le haya pagado la deuda; sí le pago, pero el problema es que no le dio la soja. El acopiador con quien trabajamos es el señor X (presidente de la seccional del partido de gobierno) de Hernandarias”.

b. Localización de la relación de compra-venta

La pauta general es vender la producción en la finca que elimina los problemas del transporte. Aquellos segmentos que sí pueden disponer de este medio son los que ofrecen sus productos en la colonia (donde están los silos) o aun más lejos, en otros lugares del Departamento –e incluso al otro lado de la frontera, en la ciudad de Foz de Yguazú– ofertando la producción directamente a los exportadores.

CUADRO 55

Precio unitario por kilo, según lugar de comercialización por producto

		Soja	Menta	Maíz	Poroto
En la finca	X	19.8	977.4	11.0	20.1
	N	193	69	83	66
En la colonia	X	20.4	914.8	11.8	19.2
	N	111	38	27	25
Otros lugares	X	20.8	850.0	-	-
	N	40	5		
Total		344	112	110	91

X Precio unitario por kilo, en guaraníes directos.

²⁵⁷Sobre el rol de los acopiadores de algodón en Paraguay ver Efraín Martínez Cuevas. Los eslabones del oro blanco (La historia del algodón en el Paraguay). La Rural Ediciones, As. 1984. pp. 219-257.

El Cuadro anterior resume las variaciones de precios por producto, según localización. El acceso directo a silos y otras grandes empresas es relevante para el caso de la soja y no lo es para la menta y productos de subsistencia.

La comercialización de la menta tiene algunas particularidades. En primer lugar, es cultivada principalmente por aparceros y arrendatarios. En estos segmentos el patrón es el dueño de la tierra, no se da el patronazgo en las relaciones de comercialización, fundamentalmente porque se trata de un cultivo que en la época en que se recogieron los datos (1979) prescindía de insumos, y los créditos para cosecha eran otorgados por el alambiquero. La ganancia del patrón deviene del alquiler de la tierra y del alambique (la menta se comercializa en esencia). Por esos dos mecanismos, el dueño de la tierra obtiene el 15% y el 20% del producto cosechado, respectivamente, y además, obtiene un margen de ganancia especulando con la oferta tardía del producto. Por su parte, los campesinos venden a los mayoristas que entran en la finca con su propio transporte. Cuando venden fuera de la finca lo hacen principalmente a almaceneros y “patrones” (ver Cuadro 55) que presumiblemente son los alambiqueros que se apropiaron de la producción a través de los créditos para cosecha.

Para la producción de subsistencia no se observan variaciones importantes según la localización. Estos productos se comercializan principalmente entre vecinos y almaceneros.

c. Modalidad de pago

Las ventas en efectivo o a cuenta, no hacen mucha diferencia sobre el precio obtenido; sin embargo, se nota una relativa disminución cuando se trata de una combinación de ambas modalidades. Los pagos a cuenta son arreglos de deudas contraídas durante el ciclo productivo. En estos casos, el prestamista ya ha obtenido suficiente ganancia en la fijación de los precios de los artículos adelantados a crédito y en los intereses. Al momento de recibir la cosecha, la transacción es al precio corriente. Sin embargo, cuando del total producido, una parte es para saldar la deuda y otra debe pagarse en efectivo, la tendencia es a disminuir el precio, con lo que el prestamista evita una mayor erogación de dinero total, de todos modos el productor deberá entregarle toda la cosecha.

Para analizar la asociación entre modalidad de venta y agente de comercialización se ha resumido esta información para soja y maíz, obteniéndose los siguientes resultados:

CUADRO 56**Precio unitario de soja, según modo de venta y agente de comercialización (X en G)**

		Fábrica, cooperativa y silo	Mayorista, camionero	Almacenero	Vecino	Patrón y otros
Efectivo	X	22.3	19.5	15.3	21,9 ^{a/}	9.0
	N	98	156	31	7	1
A cuenta	X	22.6	20.2	15.3	-	-
	N	13	17	6		
Ambos	X	19.7	18.4	17.3	-	-
	N	3	9	3		
Total	X	22.3	19.6	15.4	21,9 a/	9.0
	N	114	182	40	7	1

^{a/} Incluye cinco casos de arrendatarios que comercializan a g. 24

Según el Cuadro, para la comercialización de soja, el mayor efecto diferenciador está dado por el agente y no por la modalidad de pago (en promedio, las ventas en efectivo tienen un precio de 20.0 guaraníes y a cuenta de 20.2; para la modalidad “ambos” el precio resulta de 18.4). Se encontró que los precios más altos se obtienen cuando la venta se hace en la fábrica o silo, ya sea en efectivo o a cuenta; y los precios más bajos devienen de las ventas al almacenero, quien tampoco diferencia si es en efectivo o a cuenta. La excepción que introducen los cinco arrendatarios que comercializan con sus vecinos, indica presumiblemente que se trata de “favores” a acopiadores locales que necesitan completar su cupo para exportación. Esta presunción tiene como principal fundamento el relativo gran volumen que comercializa el segmento.

CUADRO 57**Precio unitario de maíz, según modo de venta y agente de comercialización**

		Fábrica, cooperativa y silo	Mayorista, camionero	Almacenero	Vecino	Patrón y otros
Efectivo	X	11.0	9.0	11.3	11.4	12.1
	N	2	56	24	10	10
A cuenta	X	-	11.0	15.7	13.0	-
	N		3	3	1	
Ambos	X	-	-	-	12.0	-
	N				1	
Total	X	11.0	9.1	11.8	11.6	12.1
	N	2	59	27	12	10

Comparando las pautas de comercialización de la soja y maíz, se encontraron algunas diferencias significativas. En primer lugar, la modalidad “a cuenta” es adoptada por fábricas, cooperativas y silos solamente para los cultivos de renta, lo que a su vez, indica que estos agentes no otorgan créditos sobre la producción de subsistencia. En segundo lugar, hay una mayor proporción de maíz (respecto a la soja) que es vendida a almaceneros y vecinos, con lo que se muestra que en la comercialización de los cultivos de subsistencia hay una menor penetración

de relaciones capitalistas. Los mecanismos informales de comercialización para los rubros de subsistencia quedan confirmados por la figura del patrón, que está presente en casi un 10% de los casos de venta de maíz y es prácticamente nula en la soja. Finalmente, los precios más bajos para la venta del maíz son obtenidos con la entrega en efectivo (que resulta en promedio de 10.1 guaraníes por kilos, mientras que para a cuenta es de 13.3 y en ambos 12.0) a mayoristas y camioneros, hecho que puede tener su explicación en una mayor especulación con los productos de subsistencia en los canales informales.

Para el mayor precio de venta obtenido por el maíz en la entrega a cuenta al almacenero, no se dispone de explicaciones suficientemente fundamentadas. Para esto haría falta controlar la variedad de maíz, ya que los precios difieren mucho según se trata de maíz para consumo familiar y exportación, o de consumo animal.

5.4.3 Circuito de comercialización

En esta sección se ha tratado de establecer cuáles son las formas de conexión entre el agente de crédito, el vendedor de insumos y el comprador de la producción, y la manera en que se da la vinculación del sector campesino con ellos. Para esto se ha trabajado en base al cultivo de la soja, que representa el más importante rubro de renta para los campesinos de la región en la época de la encuesta.

Los datos que aparecen en el Cuadro 58 muestran que más de la mitad de las familias consultadas no tienen ningún tipo de crédito; que el 77% no ha adquirido ningún tipo de insumo agrícola, y que el principal agente de comercialización es el almacenero-mayorista o el acopiador local. La globalidad de las relaciones de compra-venta para la producción, vista de esta manera, no deja de ser sorprendente por varias razones. En efecto, la soja, de entre los rubros de exportación paraguayos, es la más susceptible de explotación mecanizada, la que mayores beneficios crediticios ha recibido por parte del sector público y la que, aparentemente, de modo más drástico, ha quebrado el tradicional esquema de los eslabones de intermediación típica de la estructura agraria paraguaya. Esto, debido a que las empresas de procesamiento y exportadoras introdujeron canales más ágiles y eficientes para el transporte y el pago de las cosechas ya sea “en finca” o “en fábrica”. Una mayor prescindencia de la esperada respecto de los circuitos de comercialización que reflejan los datos consultados puede ser explicada, por lo menos parcialmente, por el nivel (esencialmente campesino) de la muestra que intervino en este estudio, por un lado, y por la poca dependencia externa que tienen estos cultivos de insumos, ya que a diferencia del algodón cuya semilla requiere un procesamiento previo, la soja puede ser producida por los mismos agricultores.

CUADRO 58
Circuitos de comercialización para la producción de soja en unidades familiares campesinas

Agente de crédito	Agente comprador	No compró	Agentes proveedoras					N C	Total
			Bancos BNF y MAG	Cooperativa y silos	Comerciante acopiador				
No tiene	Fábrica	45	1	4	2	-	52	36.6	
	Cooperativa	78	1	1	11	-	91	50.3	
	Mayorista	60	-	-	11	2	73	70.2	
	Acopiador	9	-	-	2	-	11	68.7	
	Vecinos	192	2	5	26	2	227	51.2	
Bancos	Fábrica	21	10	10	3	-	44	31.0	
	Cooperativa	14	3	1	2	-	20	11.0	
	Mayorista	2	-	-	1	-	3	2.9	
	Acopiador	37	13	11	6	-	67	15.1	
	Vecinos	8	2	4	4	-	18	12.7	
Cooperativa y Silos	Cooperativa	5	-	-	1	-	6	3.3	
	Mayorista	1	1	-	-	-	1	1.0	
	Acopiador	14	3	4	5	-	26	3.6	
	Vecinos	1	-	-	-	-	1	1.0	
	Otros	14	3	4	5	-	26	5.9	

CUADRO 58 (cont.)
Circuitos de comercialización para la producción de soja en unidades familiares campesinas

Agente de crédito	Agente comprador	Agentes proveedoras										Total	
		No compró	Bancos BNF y MAG	Cooperativa y silos	Comerciante acopiador	NC							
Acopiador	Fábrica	1	-	-	1	-	-	2	1.4				
	Cooperativa Mayorista	9	-	-	5	-	-	14	7.7				
	Vecinos	3	-	1	-	-	-	4	3.8				
	Otros	1	-	-	-	-	-	1	6.3				
	No vendió	14	-	1	6	-	-	21	4.7				
	Sub total												
NC	Fábrica	20	-	2	2	2	2	26	18.3				
	Cooperativa Mayorista	44	-	-	4	2	2	50	27.6				
	Vecinos	19	-	-	2	2	2	23	22.1				
	Otros	1	-	-	1	1	1	3	18.7				
	No vendió	84	-	2	9	7	7	102	23.0				
	Sub total												
Total	Fábrica	95	13	9.1	20	14.1	12	8.4	2	1.4	142	100.0	32.1
	Cooperativa Mayorista	150	4	2.2	2	1.1	23	12.7	2	1.1	181	100.0	40.9
	Vecinos	84	1	1	1	1	14	13.5	4	3.8	104	100.0	23.5
	Otros	12	-	-	-	-	3	18.8	1	6.2	16	100.0	3.5
	No vendió	341	18	4.1	23	5.2	52	11.7	9	2	443	100.0	
	Sub total												

La pauta más típica es la de que para la soja, los campesinos no han tomado crédito en dinero, no han comprado insumos, y la comercialización se ha dirigido a mayoristas o a silos y cooperativas, que es el segundo agente de comercialización después de los acopiadores locales. Ahora bien, del total de agricultores que sí han tomado créditos, el principal agente ha sido el banco, principalmente bancos estatales (Banco Nacional de Fomento y Fondo Ganadero) pero también algunos bancos privados. Esta mayor presencia del crédito bancario refrenda lo comentado más arriba acerca de que son las unidades de mayores recursos las que están más insertas en el circuito de comercialización, ya que dichos créditos son generalmente sobre propiedades de mediana extensión. De los que han comprado insumos (un 21% de la muestra), el principal proveedor ha sido el comerciante o acopiador local.

Un hecho interesante es que los campesinos que obtuvieron un crédito bancario, destinan su producción principalmente a las fábricas, o venden a camioneros (también representantes de silos y fábricas en la mayoría de los casos). O sea, el hecho de que se dé una inserción al mercado de capital financiero, implica también la inserción a canales menos tradicionales de comercialización. Sin embargo, no se observa tendencia alguna a que estos mismos campesinos más insertos en el mercado financiero capitalista, prefieran su abastecimiento de insumos de organismos técnicos del Gobierno o plantas industriales procesadoras. Aparentemente este abastecimiento se hace atendiendo más a la proximidad geográfica y/o disponibilidad de caminos. Los que han recibido el crédito directamente del acopiador, y los que no han recurrido a préstamos en dinero, tienen preferentemente al mismo acopiador o mayorista como comprador de su producción y en el caso de que utilicen insumos, también se proveen de éste. El mismo agente aparece como principal comprador de quienes no recurrieron, ni al crédito en dinero ni a la compra de insumos. Es aquí donde el productor queda aparentemente más atado por el rol que juega este intermediario entre el sector campesino y el capitalista. Tal vez convendría hacer una última aclaración; respecto a la aparente ausencia de crédito, hay que recordar que en esta sección se está trabajando con crédito en dinero y no en especie.

El otro comprador para esta categoría de productores es el patrón, último representante de la cadena de intermediación y con el cual el campesino mantiene una serie de vínculos extraeconómicos.

Por último, es interesante destacar que los campesinos que no vendieron su producción —debido a la pérdida total o parcial de sus cosechas— no habían obtenido créditos, ni habían comprado insumos, lo cual no significa directamente que la soja no sea posible sin estos dos requisitos, pero sí revela el alto riesgo que implica su producción cuando los recursos son limitados.

Uno de los rasgos que definen a la unidad productiva campesina, es que el trabajo familiar es invertido en cultivos y crianza de animales para la reproducción de la finca. Se admitió cierta flexibilidad en este enunciado, dada la inexistencia de economías campesinas naturales en el sector, fincas que incluyen alguna producción para el mercado, de donde se obtiene un ingreso dinerario que le permite adquirir los artículos de consumo que no son producidos en la finca.

La profundización de lazos mercantiles, juntamente con la especialización productiva de la región, ponen a la finca campesina en relación con agentes externos. A una mayor apertura corresponde una mayor degradación del carácter campesino de la unidad productiva, y con esto una también mayor vulnerabilidad a la diferenciación. Como quedó dicho en los puntos anteriores, el éxito de la comercialización depende de la capacidad productiva de la unidad familiar que tiende al empobrecimiento, cuando participa en el mercado en relaciones de dependencia.

La proporción de producción comercializada, es uno de los indicadores de la dependencia del mercado para lograr la reproducción de la unidad familiar (otros indicadores como la asalarización, fueron discutidos anteriormente). Dicha proporción es un indicador global del grado de dependencia. Para un análisis más fino del nivel de descomposición a que están expuestos los distintos segmentos campesinos, se consideró la importancia de estudiar el tipo de producto que se comercializa. Parte de la información disponible a este respecto es la que se presenta en el Cuadro 59.

Cuando se ofrece al mercado la producción de subsistencia, se está en presencia de por lo menos dos estrategias diferentes. Por un lado, puede indicar la presencia de un excedente que no es consumido por la propia familia, ni sus animales. Esto implica que la unidad familiar ha destinado una superficie para el cultivo de estos productos, suficientemente grande como para satisfacer sus propias necesidades y obtener, además, un ingreso monetario. Puede por otro lado, indicar niveles de deterioro del consumo familiar en unidades que –por factores locales o de precios– obtienen un ingreso comercializando aquello que los alimenta, ya sea para cubrir necesidades aún más básicas o para generar un ingreso dinerario que permita saldar deudas. En la región estudiada no debe descartarse el impacto que puede tener el que sea un área de apertura de frontera agrícola. En tierras recién desmontadas, en efecto, la implantación de ciertos cultivos de renta, y en especial la soja, se ve dificultada por terrenos aun excesivamente incultos.

Por los datos obtenidos, sería posible aislar tres grupos de unidades productivas según esta forma de generar ingreso. Están en el primer caso, los campesinos tradicionales y medios, productores mercantiles y farmers que

CUADRO 59
Estructura de la comercialización de la producción predial

		Proporción comercial de		
		Cultivos de subsis.	Derivados pecuar.	Prod.predial total
Desarraigados	X	0	7.53	9.72
	N	6	7	9
Aparceros	X	17.92	2.8	65.32
	N	64	68	70
Arrendatarios	X	12.38	2.62	61.79
	N	19	19	19
Campesino semiasalariado	X	8.43	4.94	25.92
	N	66	65	67
Campesino empobrecido	X	15.44	13.26	37.07
	N	19	18	19
Campesino tradicional	X	24.17	2.03	30.13
	N	3	3	3
Campesino medio c. asalar.	X	10.04	4.73	38.64
	N	21	21	21
Campesino medio	X	16.71	11.9	45.05
	N	88	88	88
Produc. Mercantil	X	15.55	12.23	60.52
	N	93	93	94
Farmer	X	18.95	13.95	63.15
	N	52	53	53
Total ^{a/}	X	14.89	9.07	50.06
	N	431	435	443

^{a/} Se excluyen las fincas que no han tenido producción en el rubro respectivo

venden alrededor de una quinta parte de su producción de subsistencia; dadas las otras características de estos segmentos, es posible decir que para ellos esta venta responde efectivamente a la disponibilidad de excedente alimentario de la finca.

Para los aparceros y los campesinos empobrecidos, que muestran también un nivel relativamente alto de comercialización de estos productos, el hecho debiera interpretarse más bien en el segundo sentido apuntado más arriba; son productores compelidos a vender todo lo que se pueda para poder completar el ciclo de “reproducción” de la unidad familiar.

La presencia de asalarización extrapredial tiene un considerable efecto depresor sobre la venta de la producción de consumo, lo cual sugiere que cuando el jefe y/o los hijos varones mayores dejan la chacra, son los cultivos de consumo los que se resienten y no los de renta que –como se había visto

antes— mantienen sus niveles completando así la estrategia de obtener ingreso fuera de la finca. Los dos segmentos campesinos con asalarización, tanto los medios como los ya empobrecidos, son los que menor porcentaje de la producción de consumo venden, existiendo entre ellos una diferencia —aunque pequeña— que va en la dirección esperada. Los más pobres venden menos ya que ellos disponen de una menor superficie para cultivos. El otro componente importante en la explicación de estas diferencias, es que los campesinos que no han optado por la asalarización, suelen obtener su parte de ingreso “extra” instalando almacenes en los que venden los productos de subsistencia (y también derivados animales), principalmente entre sus vecinos.

La comercialización de derivados (huevos, grasa de cerdo, embutidos, queso y leche), es en general baja, lo que está explicado por una escasa disponibilidad de animales en los segmentos de escasos recursos y la tendencia al consumo (y no la venta) en los grupos que tienen algunos animales de crianza doméstica. Son los farmers quienes comercializan el porcentaje más alto de derivados (14%) lo cual no es indicador de degradación del consumo (se había visto en la sección 5.2 el alto valor del consumo per cápita de estos derivados en el segmento) sino de la disponibilidad de un importante plantel de animales. En cambio, el porcentaje vendido por los campesinos pobres semiasalariados, sí puede estar indicando la incongruencia de degradar el consumo de la familia para obtener un ingreso dinerario con el cual reproducirla, rasgo que además altera la tradición campesina.

Al considerar el total de la producción predial que es comercializada, se observan dos grandes grupos de productores. Están por un lado los segmentos más mercantilizados, los farmers, las unidades familiares productoras de mercancías y los arrendatarios. De estos, los farmers son los que están en mejores condiciones de competencia y por ello menos expuestos al empobrecimiento. Los otros dos —que en general son unidades de tipo semiempresarial familiar pero menos consolidadas que los farmers— son suficientemente heterogéneos como para poder pensar, en términos de diferenciación, que algunos se mantendrán o lograrán incluso, cierto grado de capitalización, pero otros (los que disponen de menos recursos, se insertan deficientemente en el mercado y aun así mantienen una organización productiva fundamentalmente abierta a éste) son susceptibles de una diferenciación violenta. En estos tres segmentos, todos comercializan más del 60% del total de la producción predial.

En el grupo de segmentos más orientados al mercado, debe incluirse también el de los aparceros que comercializan el 65% de su producción (convirtiéndose así en el segmento que más vende). Pero aquí están presentes razones muy distintas. Este grupo se define en primer lugar por sus relaciones de semiservilismo con el dueño de la tierra y no es “realmente” propietario de

su producción, tampoco se le puede imputar ningún grado de decisión sobre el plan de cultivo a ser implementado en la parcela ya que éste está compulsivamente determinado por el patrón.

En segundo lugar, su desaparición del sector no estará dada por la descomposición de la unidad productiva familiar (pues en realidad funcionalmente está ya liberado de la tierra) sino porque su utilidad económica está determinada por los espacios de monte a ser habilitados para la agricultura empresarial, los cuales se estaban acabando en la región ya a fines de la década pasada.

Del otro lado, está el grupo de campesinos tradicionales, medios y pobres los cuales venden entre una cuarta parte y el 45% de su producción.

El segmento de campesinos medios es –entre éstos– el segmento que más vinculaciones establecen con los agentes externos por la vía de la comercialización de su producción. Su disponibilidad de diferenciación están dadas por la doble vía de asalarización y la especialización productiva, y la degradación de su unidad los llevará progresivamente a engrosar el segmento de campesinos empobrecidos. Para estos últimos la dependencia del mercado va siendo cada vez más por la vía de la asalarización y la tendencia es reducir las ventas de la producción predial. Esto se ve aún más claramente entre los semiasalariados, para los cuales la finca cumple básicamente la función de asegurar la producción biológica de la unidad familiar. El polo extremo de la diferenciación está dado por los desarraigados, que comercializan solo el 10% de su producción dependiendo básicamente de la asalarización, y mantienen la chacra como complemento (para subsistencia) de un salario agrícola insuficiente.

6. EL MERCADO DE TRABAJO EN FRONTERA: INCLUSIONES Y EXCLUSIONES

La modernización de la agricultura en la región del Alto Paraná se ha apoyado en cultivos que favorecen la generación de un excedente de mano de obra de origen campesino, y que crea una fuerte demanda por la propiedad del suelo rural. Dicha modernización, a su vez debe entenderse en parte, como el resultado del avance de formas más modernas de agricultura en los Estados vecinos del Brasil que habían incorporado extensas superficies a las pasturas artificiales, a la soja y el trigo. La expulsión de medianos y pequeños productores en estos Estados produce la corriente migratoria con destino –entre otros lugares– al Paraguay, que alcanza su máximo entre los años 1972 y 1977. Esta presión sobre la tierra coadyuva igualmente a la elevación de los precios del suelo que caen bajo los intereses especulativos inmobiliarios. Es también en esta época cuando se instalan en la región, una docena de grandes empresas transnacionales y extranjeras que se aprovechan de las mejores tierras agrícolas disponibles.

La implantación de cultivos no tradicionales y que exigen condiciones técnicas de producción y canales financieros ágiles de comercialización, produce en poco tiempo, el empobrecimiento de muchas unidades familiares de producción (al igual que el algodón lo hacía casi simultáneamente en otras regiones del país). Esta descomposición rápida explica el proceso bastante acelerado de expulsión de miembros familiares en edad activa de la finca que buscan empleo, primero en fincas vecinas y luego en los núcleos urbanos.

La asalarización extrapredial, como se verá, inserta al campesino en un mercado rural informal de trabajo caracterizado por la estacionalidad, los bajos salarios y, en no pocos casos, en contratos de trabajo a destajo (remunerando el volumen de tarea realizada en lugar del tiempo empleado para realizarla), los cuales “al transformar el salario por tiempo, permite al capital deprimir el nivel de remuneración, y al mismo tiempo aumentar la intensidad del trabajo”²⁵⁸.

²⁵⁸Paul Singer, *Capital e trabalho no campo*. Editora Hucitec, São Paulo, 1977 p. 3

En este capítulo se avanzan algunos planteamientos, tanto en lo referente a contratación de mano obra para la finca, como en lo referente a la asalariación extrapredial.

6.1 Contratación de mano de obra

El trabajo familiar es fundamental para darle a la explotación su carácter campesino. Que sea fundamental no significa exclusivo. La contratación en sí no define a la unidad económica como campesina o capitalista; ni siquiera como campesina tradicional o empresa familiar campesina. Si bien se define al modo de producción capitalista por la circulación generalizada de bienes o mercancías (especialmente de fuerza de trabajo) la compra (u otras formas de captación) de mano de obra no implica que el proceso productivo se organice alrededor de la extracción de valor de dicha mano de obra. El concepto de explotación se refiere “a la apropiación de trabajo excedente de una clase productiva por parte de una clase no productiva”²⁵⁹ y esto se aplica también a la compra de mano de obra. Se tendrán así unidades productivas campesinas con contratación complementaria de mano de obra.

El carácter de complementariedad estará definido según tres dimensiones: el tipo de contratación; el tiempo de contrato y la tarea para la cual se contrata mano de obra.

En la empresa agrícola capitalista el titular cumple la función de “organizar” burocráticamente y de manera impersonal la producción y el trabajo, se apoya completamente en mano de obra asalariada. La forma de contratación es por asalariación mensual para los trabajadores permanentes que cumplen el rol de mano de obra calificada en tareas específicas-técnicas como ser: tractoristas, fumigadores, operadores de maquinas en general, empleados administrativos, etc. Para las tareas que no requieren calificación, el lugar de contratación se usa el sistema de enganche que es una subcontratación, donde el papel del patrón es desempeñado por uno (o varios) intermediarios que operan con cuadrillas remuneradas por día y a destajo²⁶⁰. Las tareas desarrolladas por estas cuadrillas son generalmente las de limpieza, rozado y desmonte. La cosecha y la siembra son mecanizadas –recuérdese que en la

²⁵⁹H. Friedman (1980), op.cit. p. 168.

²⁶⁰El tema de contratación de mano de obra está desarrollado en R. Fogel y D. Campos “Tendencias del empleo agrícola en algunas regiones del Paraguay” CPES (inédito). Este documento presenta una caracterización de los diversos segmentos del mercado de trabajo definidos a partir de una dimensión temporal (ocupación estacional, intermitente, permanente o intensiva). Se consideran además los espacios geográficos en que se localizan las unidades demandantes, las modalidades de apropiación de trabajo excedente, el nivel medio de salario, la articulación entre oferta y demanda y las características de las unidades demandantes según las formas de organización de la producción.

zona la empresa capitalista opera básicamente con soja– y el trabajo manual se invierte más en los cuidados culturales donde no es posible y/o rentable la mecanización.

En la empresa agrícola familiar –tipo farmer– el titular es productor directo y el proceso productivo está parcial o totalmente mecanizado, dependiendo del nivel de densidad técnica del proceso productivo de la finca. El manejo de la maquinaria está a cargo de la fuerza de trabajo familiar, lo mismo que la administración y organización de la producción. En estas explotaciones prácticamente no se utiliza el sistema de subcontratación (no existe la figura del ‘contratista’) sino una relación más directa entre el titular y la mano de obra contratada. La forma de contratación predominante es por día y/o a destajo (en hectáreas o por kilo), solo secundariamente pueden encontrarse contrataciones mensuales o semanales. Esta última aparece en aquellos casos en que si bien la organización productiva es de tipo semiempresarial, el nivel de densidad técnica alcanzado requiere el esfuerzo de maquinarias arrendadas y sus operadores. En los casos de arriendo de maquinaria la contratación es para cosecha y destronque. Cuando dispone de maquinaria propia la contratación es para tareas de siembra y cuidados culturales principalmente. La contratación para cuidados culturales puede ser por más dos o tres meses, dependiendo del tipo de cultivo y del tamaño de la explotación, pero esto no elimina el carácter estacional de la contratación. Igual criterio se aplica a los tractoristas señalados más arriba.

En la agricultura campesina tradicional, el grupo familiar es trabajador directo y si se dispone de alguna maquinaria, ésta es de tracción animal. Una práctica cultural hasta hace poco ampliamente difundida en el sector campesino, es el sistema de minga (trabajo comunitario-vecinal basado en la ayuda mutua) pero se va extinguiendo a medida que avanza la mercantilización de la agricultura. Cuando la disponibilidad de fuerza de trabajo familiar es insuficiente, se recurre a contratos cortos con remuneración por día o a destajo. Para estos casos la modalidad más frecuente es el pago en productos, ya que se trata principalmente de refuerzos en la época de cosecha.

Estas tres formas de organización de las relaciones sociales de producción en la agricultura constituyen tipos teóricos más o menos puros que sufren variantes de acuerdo a: a) el grado de disponibilidad de recursos con que cuente la unidad productiva; b) el tipo de cultivo y c) la estructura demográfica familiar.

En primer lugar, la disponibilidad de recursos delimita la posibilidad de apoyar o no el plan productivo con la mecanización por un lado, y el disponer de un rubro para salarios, por otro. La carencia de esto último es notable en la pequeña unidad campesina, donde en caso de contratación se hace pre-

ferentemente para la cosecha y no para cuidados culturales, tarea cumplida por los miembros de la familia, incluyendo mujeres y niños en la medida de sus posibilidades. Aquí el pago es en producto, lo que significa en muchos casos, compartir una parte de la cosecha levantada con los trabajadores que complementaron la fuerza de trabajo familiar. El destajo en tareas agrícolas –como en otras ramas– expresa un grado de máxima explotación cuando es por hectáreas en tareas manuales, ya que ahorra una parte importante de lo que hubiera significado el pago por día y hace que el contrato responda empleando, además de su propia fuerza de trabajo, la de su familia.

En segundo lugar, el tipo de cultivo también introduce variantes importantes. Así la soja y el trigo son susceptibles de mecanización, prácticamente en todas las fases de su ciclo productivo, mientras el algodón solo lo es en su fase de siembra y sanitación y otros cuidados, pero no en la cosecha, y la menta no está mecanizada. La tendencia es que la gran empresa se dedique a la soja y al trigo que puedan dar los mayores niveles de rentabilidad al capital, aunque esto no descarta que sean producidos por los más pequeños a niveles de rentabilidad menor o nula. El algodón es tradicionalmente producido en pequeñas explotaciones que se apoyan en la fuerza de trabajo familiar con alguna contratación complementaria en la época de cosecha cuando pase las 2 ó 2.5 hectáreas. Por su parte, la menta, que es un cultivo de tratamiento manual, con tres cosechas al año, no es tradicional entre los paraguayos. Requiere mucho tiempo de trabajo y es implementado por brasileños en regímenes de aparcería principalmente. Este cultivo aparece como el más apto para los procesos de habilitación de tierras que posteriormente se destinan a la agricultura mecanizada o a pasturas²⁶¹.

En tercer lugar, en los casos de unidades campesinas, la necesidad de emplear fuerza de trabajo complementaria tiene relación con el ciclo vital y por ello con la estructura por sexo y edad. El supuesto que se maneja es que familias con varios dependientes varones de 11 años²⁶² o más, tenderán a contratar menos mano de obra complementaria e inversamente, familias constituidas por cónyuges jóvenes con hijos pequeños deberán necesariamente complementar la fuerza de trabajo del jefe. Esta relación, como se vio,

²⁶¹La situación descrita en el texto corresponde a la época en que fue recogida la encuesta que se analiza aquí (1979). Cinco años después se advierte en la zona que, según el precio de mercado, pequeños campesinos paraguayos optan por la menta como complemento del ingreso predial.

²⁶²El límite de 11 años para determinar el número de dependientes varones mayores es más bien teórico, puesto que en la práctica en unidades campesinas pobres (como se decía anteriormente) trabajan en tareas agrícolas niños de hasta 6 años y, por supuesto, también las mujeres. A pesar de esta consideración, se tomó la edad de 11 años para suponer trabajo en los varones, ya que el dato no fue registrado en las encuestas.

tiende a cumplirse en unidades productivas que además de disponer de fuerza de trabajo familiar, mantienen un nivel satisfactorio en la disponibilidad de otros recursos.

Asimismo, el tipo de familia, sea nuclear o extendida, puede relacionarse con la disponibilidad de fuerza de trabajo “familiar” así como los distintos componentes de “agregados” al núcleo familiar básico. En el mismo sentido deben considerarse las pautas de intercambio de trabajo cuando grupos de parientes explotan parcelas limítrofes.

Existen finalmente, otras variantes con respecto a la mediación del trabajo asalariado en la relación tierra-trabajo familiar, que tienen que ver con la calidad del suelo, el grado de limpieza y destronque implementados que hacen posible o no la mecanización (en este sentido como contrapuesta a la contratación de trabajadores manuales), pero no podrán ser analizadas por carecerse de información suficiente.

6.1.1 Distribución de gastos en mano de obra según el tipo de actividad para la cual se contrata

El monto invertido en salarios por la unidad productiva campesina refleja tanto la disponibilidad de una cantidad de dinero para este gasto, como la necesidad de completar la fuerza de trabajo familiar. Para las economías campesinas, este rasgo no significa necesariamente expansión de la producción sino que, según se combine con otros aspectos de su organización productiva, puede significar; a. incapacidad para atender el plan de cultivos intrapredial ya sea porque se está invirtiendo trabajo fuera de la finca o porque la pretensión de producción excede las posibilidades de la fuerza de trabajo familiar; b. si es que logra un nivel de rentabilidad suficiente, un ascenso hacia la semiempresarialización, que puede mantener o quebrarse según el comportamiento de otras variables. La contratación también adquiere distinto significado según el tipo de actividad que requiera del refuerzo de mano de obra extra. Para la unidad campesina es común la contratación en tiempos de cosecha, quedando la siembra y los cuidados culturales (carpida y limpieza) a cargo de la familia. Las variaciones a esta pauta implican a su vez alteraciones en los rasgos esencialmente campesinos tal como se mencionaba más arriba. Por último, adquiere muy diferente significado la contratación según el grado de calificación que tenga la mano de obra y, sobre todo, según sean trabajadores manuales u operadores de máquinas.

CUADRO 60

Gasto promedio en contratación de mano de obra por tipo de actividad y nacionalidad, según segmentos (en miles de guaraníes)

Segmentos		Siembra		Cuidados culturales		Cosecha		Otros	
		Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs	Py	Bs
Desarraigados	X	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	N	7	2						
Aparceros tradicionales	X	0.0	10.7	0.0	0.6	0.0	54.1	0.0	15.5
	N	2	68						
Arrendatarios	X	252	7.1	165	172.2	468	201.9	0.0	40.0
	N	1	18						
Campesino empobr. Semiasalariado	X	7.5	3.8	28.1	0.0	19.3	26.2	2.9	25.0
	N	51	16						
Campesino empobrecido	X	9.2	0.0	2.1	0.0	2.9	0.0	0.0	0.0
	N	17	2						
Campesino tradicional	X	4		7		66.7		0.0	
	N	3	-		-		-		-
Campesino medio con asalarización	X	7.5	3.8	28.1	0.0	19.3	26.3	2.9	25
	N	51	16	3					
Campesino medio	X	93.4	43.1	200	23.1	177	140	0.0	0.0
	N	42	46						
Unid. Fliares. Produc. Mercantiles	X	450.1	96.6	285.4	69.4	419.3	190.3	10.9	129.6
	N	11	83						
Farmer	X	410	231.2	268.6	206.3	617.4	220.1	0.0	31.2
	N	5	48						

El Cuadro 60 muestra el monto anual gastado en promedio por cada finca, según las tres grandes etapas del ciclo productivo campesino, siembra, cuidados culturales y cosecha. Trae además, información sobre el gasto destinado a la contratación de trabajadores más o menos permanente (peones), o asalariados con alguna calificación. Dicho Cuadro se presenta ordenado por segmentos y nacionalidad. En general, muestra que la diferencia esperada entre el volumen de salarios destinados a cosecha y a siembra es significativo hasta los campesinos de nivel medio, pero no se mantiene en los segmentos del extremo superior de la tipología, mostrando que para estos últimos hay una dependencia más globalizada (para todo el proceso productivo) de la contratación de mano de obra. El gasto destinado para cuidados culturales tiende

a sobrepasar los gastos para siembra en algunos asalariados pobres y medios y en el segmento de arrendatarios. Este hecho implica que, para estos casos, el mantenimiento de los cultivos depende de mano de obra extrafamiliar remunerada, ya sea por la extensión de la superficie cultivada y la relativamente escasa disponibilidad de fuerza de trabajo familiar, y/o porque resulta más “rentable” en dicho período invertir trabajo en la consecución de un ingreso extra con el cual comprar el trabajo de otros.

Según el tipo de organización productiva –y consecuentemente según los recursos de cada segmento– se encontraron variaciones previsibles, y al interior de cada segmento también hay variaciones por nacionalidad. Los desarraigados por supuesto, no contratan. Igual comportamiento presentan los aparceros paraguayos. Pero en los regímenes de aparcería de migrantes brasileños se encuentran gastos destinados para la época de siembra y, sobre todo de recolección. Esta dependencia de mano de obra extrafamiliar queda explicada, en primer lugar, por el tipo de cultivo, ya que estos campesinos se dedican principalmente a la menta, que es de recolección manual con tres cortes al año y, en segundo lugar, también hay que considerar que en este grupo se encontraron las familias de ciclo vital más joven, lo cual limita el recurso de fuerza de trabajo familiar. El monto destinado a siembra puede estar englobando además, la contratación para limpieza del terreno y habilitación de nuevas superficies para el cultivo, ya que estos aparceros se instalan principalmente en tierras de monte.

Entre los campesinos pobres se advierte que la asalarización va acompañada de una mayor dependencia de fuerza de trabajo extrapredial (aunque el monto disponible para salario es muy escaso). Para los paraguayos se observan gastos en todas las etapas del ciclo productivo y principalmente durante los cuidados culturales que implican mantenimiento. El hecho de que este rubro no aparezca para los brasileños es compensado con la contratación de “otros” que suelen ser peones o agregados para todo servicio que trabajan durante todo el año. El monto gastado, en todos los casos, muestra que se contratan trabajadores de baja calificación que compensan de alguna manera, el tiempo que el jefe y/u otros miembros invierten extrapredialmente.

La asalarización no afecta de la misma manera a los segmentos de nivel medio. Los campesinos medios que recurren a la asalarización, muestran un nivel de gastos mucho menor que sus pares no asalariados en siembra, cuidados culturales, pero se ponen prácticamente al mismo nivel en cosecha. Este es uno de los destinos que tiene el ingreso obtenido extrapredialmente. El refuerzo en la cosecha implica principalmente la contratación de maquinarias, sobre todo, cuando el cultivo principal es la soja. Aquí hay un salto cualitativo con respecto a las pautas de contratación de los semiasalariados

pobres, que recurren a peones de baja calificación para tareas manuales. En efecto, para este segmento el ingreso extra que consigue la familia, le permite la recolección mecánica de su producción con lo que logra paliar riesgos de tipo climático, la falta de depósitos de almacenamiento y también mejores precios. Para los brasileños hay una relativamente leve tendencia a gastar más en todas las actividades cuando están asalariados, excepto en cosecha. La diferencia que hay entre los medios con asalarización brasileños y paraguayos se debe principalmente al tipo de inserción más desventajosa que los extranjeros logran en la región del Alto Paraná. Entonces cuando salen, el ingreso obtenido es menor y deberían invertir más jornadas para obtener una suma equivalente a la de los paraguayos y con ello aumentar su distanciamiento de la propia finca. En este rasgo, como el algunos otros –dadas sus condiciones de inserción más precaria al mercado– estos brasileños se comportan más como campesinos pobres, pero fueron incluidos entre los de medianos recursos, por su disponibilidad de tierra, herramientas y del plantel animal. De todos modos, con respecto a sus probabilidades de diferenciación, se admite que sus mayores recursos, al momento de la encuesta, podrían estar reflejando solamente los resultados de precios del suelo diferenciales a uno y otro lado de la frontera, sin que haya una verdadera consolidación del nivel medio de organización productiva.

Un hecho interesante de destacar es, que los campesinos tradicionales, contratan principalmente durante la época de cosecha. Este es un rasgo campesino, aunque habría que relativizar su carácter, ya que se había visto más atrás que dichos campesinos se constituían por familias numerosas con hijos adultos que cultivan una extensión no muy grande de tierra y, además, disponen de implementos de tracción animal. Por otro lado, lo tradicional, al menos para el campesino paraguayo, es el trabajo de ayuda mutua (minga) no remunerada. Los factores que juegan aquí un rol importante son, por un lado, el tipo de cultivo; estas familias se dedican al cultivo de la soja que aunque sea en una extensión pequeña, requiere necesariamente de por lo menos trilladora, si la cosecha se hace manualmente. Por otro lado, la mercantilización de las relaciones de producción acabó prácticamente con las formas de trabajo solidario.

En los segmentos de más recursos y que implementan un plan de cultivo que incorpora rasgos no tan campesinos y más de tipo empresarial, se advierte un incremento con respecto al monto destinado a salarios. Aquí evidentemente, la contratación significa una mayor intensificación del proceso productivo. En cuanto a los riesgos que esto implica para cada segmento, se ven en los resultados variaciones según la nacionalidad. Por ejemplo entre los arrendatarios, los paraguayos gastan más en todas las actividades y prin-

cialmente en siembra y cosecha, lo cual se relaciona con una disponibilidad menor de maquinarias, ya que dados los montos en estos segmentos, además de la fuerza de trabajo se está remunerando el tiempo de uso de máquinas. El mismo esquema, aunque con montos mucho más elevados, se observa en los productores familiares de mercancías, paraguayos. En ambos casos el éxito que puede obtener el plan de cultivos al final del ciclo productivo, se halla altamente comprometido por el volumen de gastos ya realizados en los rubros de contratación entre otros. Los brasileños que también gastan, presentan las más altas erogaciones en cosechas y en otros gastos de mantenimiento que implican sanitación y fertilización mecanizadas compensado de alguna manera el alto riesgo con una mayor garantía de productividad.

Por último, también los farmers paraguayos gastan más, aunque solo se equiparan los productores familiares, en cosecha. Evidentemente en este segmento, aunque hay una mayor superficie cultivada, también hay una mayor disponibilidad de maquinarias propias. La mayor dependencia de la contratación no implica que se trate de unidades más “capitalistas” como se decía al principio, sino que el aumento del volumen de su producción excede las posibilidades de los recursos no remunerados de las unidades familiares. En los farmers paraguayos se ve que no hay contratación de fumigadores ni tractoristas calificados para actividades específicas, se paga globalmente por el levantamiento de la cosecha. Los farmers brasileños tienen un gasto parejo en todas las actividades y es menor que el de los paraguayos. Tampoco destinan salarios a trabajadores calificados porque esta tarea es asumida por los hijos y el jefe, con maquinarias propias. El monto de otros gastos refleja más bien la compra del trabajo de peones, relativamente permanente, para distintos servicios.

6.1.2 Jornadas contratadas y organización productiva

En esta sección se ha trabajado con los dos productos de renta más importantes de la región: soja y menta, controlando el tipo de actividad para la cual se contrata, el número de jornadas contratadas, la disponibilidad familiar de dependientes varones mayores de 11 años y el monto, en guaraníes gastado para la contratación por segmento. Los datos aparecen en los Cuadros 61, 62 y 63. Para la obtención de los datos estadísticos se ha trabajado exclusivamente, con aquellas unidades familiares que durante el año agrícola consultado cultivaron esos dos rubros. Lo que se intenta en el análisis es ampliar los comentarios de la sección anterior, de modo a que incluya la combinación de número mayor de variables.

CUADRO 61
Promedio de jornadas por tarea para dos cultivos principales (soja y menta), según segmentos

Cultivo tarea	Soja					Menta						
	Siembra	Cuid. Cult.	Cosecha	Otros	NE	Total cultiv.	Siembra	Cuid. Cult.	Cosecha	Otros	NE	Total cultiv.
Segmentos	0.98	0.04	7.4	-	-	(46) ^{a/}	0.53	0.37	16.66	-	-	38
Aparcero tradicional	7.33	61.93	32.73	-	-	15	-	-	36.00	-	45.00	8
Arrendatarios	2.32	1.8	10.41	1.02	-	44	-	-	-	-	-	8
Campesino empob. Semiasalariado	-	-	1.00	-	-	14	-	7.00	-	7.00	-	1
Campesino empobrecido	1.00	2.00	2.00	-	-	2	-	-	-	-	-	0
Campesino tradicional	2.11	0.74	19.37	0.26	47.37	19	-	-	-	-	-	3
Campesino medio con asalarización	7.48	15.03	24.43	0.40 ^{f/}	0.12	(81) ^{b/}	4.3	-	13.14	1.8	-	14
Campesino medio	18.7	16.1	31.71	11.51	4.1	(88) ^{c/}	0.37	9.48	29.26	0.56	0.37	(27) ^{d/}
Unid. Fliars. Produc. Mercantiles	15.69	33.94	27.57	2.24	22.82	(51) ^{e/}	-	-	27.00	-	-	(5) ^{a/}
Farmer	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0
Desarraigado	-	-	-	-	-	0	-	-	-	-	-	0

X Jornadas contratadas sobre total que cultivaron

^{a/} Excluye un caso de desmonte

^{b/} Excluye un caso de destronque

^{c/} Excluye dos casos que no especificaron cultivo para el que se contrata la mano de obra

^{d/} Idem 1 caso

^{e/} Excluye un caso que emplea maquinaria

^{f/} Excluye un caso que no especifica número de jornadas.

CUADRO 62
Jornadas contratadas para dos cultivos de renta (soja y menta)
por número de dependientes varones mayores, según segmentos

Segmentos	N° dependientes varones	Soja					Menta				
		No tiene	1 - 2	3 - 4	5 y más	Total ^{1/}	No tiene	1 - 2	3 - 4	5 y más	Total ^{a/}
Desarraigado	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	N										
Aparcero tradicional	X	14.8	2,9 a	0.0	-	8.2	25.4	9.0	0.0	-	17.5
	N	23	16	7		46	22	12	4		38
Arrendatarios	X	156.3	75.0	28.8	96.0	102.0	0.0	0.0	97.6	160.0	81.0
	N	7	3	4	1	15	1	1	5	1	8
Campesino empob. Semiasalariado	X	23.9	11,4 ^{b/}	0.0	6.0	15.9	0.0	0.0	-	-	0.0
	N	18	21	2	2	43	6	1			7
Campesino empobrecido	X	1.6	0.9	0.0	0.0	1.0	14.0	-	-	-	14.0
	N	5	7	1	1	14	1				1
Campesino tradicional	X	-	0.0	6.0	-	3.0	-	-	-	-	-
	N		1	1		2					
Campesino medio con asalarización	X	95.9	42.0	83.7	2.0	69.9	-	0.0	-	0.0	0.0
	N	9	5	3	3	19		3		1	4
Campesino medio	X	52.5	50,7 ^{c/}	12.8	53.5	47.2	121.2	20.4	-	-	20.7
	N	29	42	9	2	82	5	8			13
Unid. Fliars. Produc. Mercantiles	X	118.6	63,5 ^{d/}	41.7	23,3a	81.9	60.9	39.7	50.0	0,0 ^{e/}	42.4
	N	34	43	7	3	87	7	15	3	2	21
Farmer	X	98.5	139,4 ^{f/}	32.3	255	108.3	-	33.8	0,0 ^{g/}	-	5.6
	N	13	24	12	23,3a	51		4	2		6
Total	X	69.3	55.1	25.4	61.5	57.0	26.3	22.8	45.6	40.2	26.9
	N	138	162	46	13	359	42	44	14	4	104

^{1/} Total de fincas que cultivaron soja para el segmento

X Jornadas contratadas

N Finca que cultivaron

^{a/} Excluye un caso de desmonte

^{b/} Un personal todo trabajo

^{c/} 849 de destronque

^{d/} 15% todo trabajo

^{e/} 3 p/ todo trabajo

^{f/} trilladora 12 has. X 60.000

^{g/} 1.548 limpieza de terreno

CUADRO 63

Gasto total en mano de obra contratada por número de dependientes varones mayores, según segmentos

Segmentos Dependientes		Soja				Total
		No tiene	1 – 2	3 – 4	5 y más	
Desarraigado	X	0.0	0.0	-	-	0
	N	8	1			9
Aparcero tradicional	X	9.1	3,1 a/	0.0	-	6.4
	N	42	20	7		69
Arrendatarios	X	31.2	39.5	50.3	11.7	38.5
	N	8	3	7	1	19
Campesino empob. Semiasalariado	X	5.4	5.2	0.0	3.0	4.7
	N	27	32	6	2	67
Campesino empobrecido	X	2.8	0.0	0.0	0.0	1.3
	N	8	9	1	1	19
Campesino tradicional	X	-	10.0	3.3	-	4.3
	N		2	1		3
Campesino medio con asalarización	X	29.1	9.6	44.0	3.5	23.3
	N	9	7	3	2	21
Campesino medio	X	2.5	30,6 b	9.2	41.8	26.1
	N	31	42	12	2	87
Unid. Fliars. Produc. Mercantiles	X	53.4	46.2	24.5	116,9 c	49.2
	N	34	48	8	3	93
Farmer	X	51.6	86,2 d	18,4 a	106.0	62.2
	N	13	24	12	2	51
Total	X	24.2	32.0	17.8	51.6	27.5
	N	108	188	57	13	438

Los farmers son los que demandan mano de obra de un modo más permanente, es decir, durante todo el ciclo productivo. En promedio y para todos los cultivos, el monto gastado es de G. 61.200 anual, equivalentes a unas 103 jornadas contratadas durante el año. Un número equivalente de jornadas es contratado por los arrendatarios, quienes sin embargo, tienen un gasto mucho menor en este concepto. Esta diferencia puede explicarse por el tipo de actividad para la cual uno y otro contrata; los arrendatarios apelan, por un lado, relativamente más a la contratación de un mayor número de jornadas en períodos de cosechas que los farmers, teniendo como se ha visto, menos superficie cosechada de soja

y, por otro, los arrendatarios tienen más menta que los farmers. La cosecha de la soja es realizada por los farmers básicamente en forma mecanizada (corte y trilla), medios de los cuales ellos disponen; la cosecha manual tiende a abaratar los costos de reproducción por el sistema de destajo cuando las áreas cultivadas no son muy extensas, y asalariza a mano de obra excedentaria sobre la cual es posible ejercer una fuerte depresión de la remuneración. Otro tanto ocurre con la menta, cuya recolección es hecha predominantemente por brasileños negros desarraigados. Así, el promedio del jornal pagado por el farmer es de G. 600, en tanto que el pagado por el arrendatario es de 370 guaraníes. Se puede suponer también que esta diferencia tiende a reducirse ya que los arrendatarios pueden estar contratando sobre la base del salario “libre” o sea, dando de comer al personal, cosa que no ocurre entre los farmers.

Los productores mercantiles simples son más dependientes de la contratación de mano de obra para la cosecha, al considerar los tipos de actividad para las cuales contratan. Los segmentos campesinos muestran una pauta de contratación de fuerza de trabajo que se corresponde en buena medida a una característica ya apuntada en el capítulo anterior, cuando se hablaba de la pauta de la utilización del suelo. Los campesinos medios contratan, como era de esperar, más jornadas de trabajo que los empobrecidos. De hecho, los campesinos pobres que no se asalarizan extrapredialmente prácticamente no contratan mano de obra. Existen pues, entre ambos estratos, fuertes diferencias a este respecto: el empobrecimiento afecta en forma directa la posibilidad de contratar mano de obra. Ahora bien, tanto los campesinos medios que se asalarizan fuera de su finca, como los pobres que hacen lo mismo, contratan más que los que no changan afuera. Así, los medios con asalarización contratan en promedio 70 jornadas anuales, en tanto que los medios sin asalarización contratan 47.

Los pobres con asalarización contratan 16 jornadas y los pobres que no se asalarizan apenas 1 (una). Este hecho confirma lo ya adelantado en la sección anterior sobre que la disponibilidad de dinero por parte de estos pequeños productores, es revertida en la finca –en gran parte– bajo la forma de jornales pagados (especialmente en cosecha para ambos casos), supliendo de este modo trabajo propio que estuvo dirigido a otras unidades productivas. En estos casos, existen pues indicios de que hacen pensar que la estrategia de la changa es utilizada para los tiempos agrícolas “muertos”, que permiten al pequeño productor mantener una superficie cultivada superior a la que él, con su fuerza de trabajo, puede cosechar.

En general, el cultivo de la soja demanda mayor contratación de fuerza de trabajo que la menta. Prácticamente el doble según los datos de esta muestra. Los diferenciales pueden atribuirse tanto a las características técnicas de cada

cultivo (la soja exige más cuidados culturales: carpida, corpida, sanitación, etc.), como a la composición social de los cultivadores de uno y otro rubros agrícolas. Así, los farmers y productores mercantiles simples, que son los mayores demandantes de fuerza de trabajo, son a su vez los que menos plantan menta en la región.

6.1.3 Contratación de mano de obra y número de dependientes varones

Bajo el supuesto de que la estructura familiar debía incidir directamente en la pauta de contratación de mano de obra, se confeccionaron los Cuadros 62 y 63. Los resultados obtenidos, si bien sugieren que esta tendencia puede llegar a darse, indican también la existencia de otros factores que parecen estar jugando un rol importante, ya que la asociación no es, en modo alguno, tan alta como se esperaba; un fenómeno semejante ya fue comentado antes cuando se veía que dicha asociación se presentó mediatizada por variables, como ciclo vital y tamaño total familiar.

CUADRO 64

Jornadas y monto gastado para contratación de fuerza de trabajo según número de hijos varones mayores

	Jornada		Monto
	Soja	Menta	En G directo
Sin hijos	69.3	26.3	24,200
1 – 2 hijos	55.1	22.8	32,000
3 – 4 “	25.4	45.6	17,800
5 y más “	61.5	40.0	51,600
X Total	57	26.9	27,500

Como puede observarse en el Cuadro 64, existen importantes variaciones en la pauta de contratación, según se trate de la soja o la menta, y según se consideren jornadas o montos gastados. La contratación de jornadas para la soja opera en general de acuerdo a lo esperado; sin embargo, parece ser que la disponibilidad, por parte de la familia, de muchos dependientes varones mayores induce a una conducta productiva más agresiva por parte de la unidad familiar. Esta característica es particularmente aplicable a los farmers y arrendatarios y en cierta medida, también a los campesinos medios. Entre los productores mercantiles la contratación de mano de obra complementaria, cuando la familia tiene muchos hijos, parece mostrar pautas diferentes. La extensión de la familia permite disponer de un potencial de fuerza de trabajo suficiente como para ampliar la superficie cultivada. Probablemente estos casos contratan más para tareas de desmonte que para mano de obra calificada (que implica también maquinarias). De ahí el alto valor observado en cuanto al monto y el número

relativamente pequeño de jornadas que fueron contratadas. En lo que se refiere a cultivos de renta, este segmento desarrolla una pauta de contratación consistente con la complementariedad de esa fuerza de trabajo adicional vis a vis la fuerza de trabajo disponible.

Para quienes la disponibilidad de fuerza de trabajo dentro de la familia resulta de máxima importancia, tanto en la soja como en la menta, es para los aparceros. Este segmento, uno de los más empobrecidos de la estructura social rural, depende de contar o no con más dependientes para desarrollar un plan productivo que satisfaga sus necesidades de reproducción material. Una tendencia parecida, aunque menos clara, se observa también entre los campesinos empobrecidos, tengan o no asalarización extrapredial. Este hallazgo no hace sino confirmar con datos, lo que se conocía a priori, el papel eminentemente económico que entre los campesinos pobres juega la familia numerosa, ya que ésta se convierte en uno de sus pocos recursos abundantes y baratos.

6.2 Asalarización extrapredial de la familia

Otra forma en que se da la mediación en la relación tierra-trabajo familiar, es a través de la venta de la fuerza de trabajo familiar fuera de la finca (trabajo extrapredial). La venta de fuerza de trabajo familiar extrapredialmente adopta dos formas principales: a. la captación de un ingreso monetario suplementario que será reinvertido en la finca a través de la incorporación de máquinas e instalaciones (y aun como fondo destinado a salarios para compra de mano de obra), o b. un complemento indispensable para lograr la reproducción de la unidad familiar que no puede mantenerse por la producción predial solamente.

Así, el trabajo extrapredial admite al menos dos significaciones distintas: en el primer caso se trata de una mayor diversificación de la organización productiva de la finca con el fin de que mientras se reproduce materialmente como campesina, se logre una diferenciación hacia arriba por vía del ahorro. En el segundo caso el trabajo extrapredial se da ya como estrategia de supervivencia familiar²⁶³ dada la incapacidad de la producción predial de satisfacer las necesidades mínimas de reproducción individual –no ya económica– y se hace a expensas del trabajo invertido dentro de la finca. Esta forma de inserción al mercado de trabajo se presenta generalmente en procesos de diferenciación hacia abajo (descomposición). El alejamiento del productor de su parcela hace que

²⁶³Se usa el concepto de estrategias de supervivencia para referirse a arreglos familiares de “aquellos grupos sociales que son ‘excluidos’ por el estilo de desarrollo imperante en la región y ‘subordinados’ desde el punto de vista de la organización socio-política imperante en la misma”. PISPAL. Resumen de Debates y Acuerdos. Versión preliminar: “Taller sobre estrategias de supervivencia”, Buenos Aires, 13-14 de marzo, 1980. p 3

el trabajo predial resulte cada vez más insuficiente y aumenta progresivamente la dependencia salarial llegando al extremo de la asalarización completa (desarraigo) donde la parcela queda con la función de huerta de complemento, o simple sitio de residencia (“óga renda”).

La diferente significación del trabajo extrapredial, en términos de diferenciación, se debe a una inserción desigual en el mercado de trabajo, según el tipo de segmento campesino de que se trate. Para los grupos de mayores recursos se presentan dos alternativas principales:

- asalarización de hijos varones con cierto grado de calificación y forma de contrato con salario mensual, quincenal o semanal.
- utilización de maquinaria propia en tareas de desmonte, corte y trilla, trilladora, etc., con contratos por hectáreas o por kilo.

En el segundo caso, la remuneración no representa solamente el salario de su fuerza de trabajo, sino que también es renta del capital en la medida en que hay una compensación al desgaste de la máquina, además de la remuneración del trabajo. Ordinariamente los precios de estos servicios corresponden a precios de mercado del sector capitalista²⁶⁴ y la tarea que se realiza requiere cierto grado de especialización

Una variante está dada por los campesinos que cuentan con maquinarias de tracción animal que salen a hacer “minga” en relaciones de desigualdad con sus vecinos más pequeños ya que, aportando unos pocos días de trabajo con su buey, consiguen un número mucho mayor de jornadas trabajadas por los vecinos en las tareas manuales que él mismo no podría realizar con el buey (por ejemplo: siembra, recolección).

En los estratos inferiores, con menos oportunidades, la forma de contratación es el pago por día, o al destajo en hectáreas, muchas veces sometido a cadenas de intermediación que aumentan en grado de explotación implementando más que un trabajo, una changa (en el sentido de inserción informal). El resultado en estos casos es un salario que no permite romper la dependencia y que aleja al productor de su tierra, llegando a liberarlo de ella ya sea porque la asalarización progresiva de los miembros de la unidad familiar acaba con la organización productiva intrapredial y/o porque, para mantener momentá-

²⁶⁴ Se recogieron tiempos y costos promedios para algunos servicios que realizan los segmentos de mayores recursos bajo la forma de trabajo extrapredial. Los datos que se presentan aquí corresponden a la región de Alto Paraná en 1983 (1 US\$=160G. Cambio oficial; 1US\$=235G cambio paralelo).

Desmonte: 3 horas de tractor (topadora) x hectárea = G 8.000 a 10.0000 por hectárea.

Destoque : (con desmonte y orilla): topadora D-6 Caterpillar; tiempo muy variable-G 50.000 a 70.000 por hectárea.

Corte y trilla: (soja) 1 hectárea entre 45' y 1 h., 15' a G 7.000 a 9.000 por hectárea

Trilladora: (soja) G. 2 ó 3 por kilo, entre 200 y 500 kilos/horas.

neamente el nivel mínimo de reproducción individual, se parcela la finca por ventas sucesivas. Aquí también interviene la presión ejercida por el mercado inmobiliario dada la calidad del suelo en la región.

La inserción informal en el mercado de trabajo agrícola contribuye indudablemente al proceso de descampesinización, pero —para el caso de la región estudiada— no llega a formar un protelariado agrícola ya que se aplica en tareas de limpieza y desmonte principalmente, y cosecha y cuidados culturales, pero como grupos que se forman alrededor de un subcontratista y que se pulverizan al poco tiempo una vez terminados los trabajos. Contribuye así a la formación de grupos familiares desarraigados itinerantes, que realizan movimientos internos en busca de montes donde lograr la ocupación de una pequeña parcela de residencia y una nueva contratación para desmontar²⁶⁵.

Los resultados presentados en esta sección suministran elementos para la elaboración de hipótesis provisorias al respecto de la función que cumple la asalarización en la rearticulación de las relaciones sociales de producción de la fuerza de trabajo familiar campesina. Las variables que serán analizados son: la intensidad de la asalarización extrapredial definida tanto por los miembros familiares que salen como por el número de jornadas trabajadas afuera, el porcentaje que el ingreso extrapredial significa en términos de ingreso global de la unidad familiar, el tipo de actividad en la cual se insertan y el tipo de contrato predominante, de acuerdo a los segmentos de la tipología.

6.2.1 El trabajo fuera de la finca y la participación de los miembros familiares

El Cuadro 65 muestra el número promedio de jornadas que aporta cada miembro de la unidad familiar al segmento correspondiente, según sean migrantes de origen paraguayo o brasileño. Con esto se pretende detectar algunas tendencias sobre el grado de ruptura de la relación tierra-trabajo familiar según el tipo de organización productiva. Se incluyó la variable nacionalidad, porque según se trate de paraguayos o brasileños se encontraron diferentes pautas de inserción al mercado de trabajo, además de una desigual distribución en la asignación de tareas en el grupo familiar aun cuando se disponga de un número equivalente de recursos en el conjunto de la unidad productiva. Estas diferencias respecto a la nacionalidad son también importantes debido a la alteración en el uso de la fuerza de trabajo que se produce a nivel regional.

²⁶⁵El agotamiento de tierras para habilitar hace aún más precaria y dudosa la permanencia de los segmentos constituidos por grupos de trabajadores familiares itinerantes en el sector campesino.

CUADRO 65

Jornadas de trabajos extrapredial que en promedio aporta cada familia al segmento por relación de parentesco con el jefe y nacionalidad, según segmento

Asalarización Segmentos		Jefe			Cónyuge			Hijos			Otros		
		P	B	T	P	B	T	P	B	T	P	B	T
Desarraigado	X	54.0	365.0	123.1	52.1	0	40.6	27.7	45	31.6	-	-	-
	N	7	2	9									
Aparcero tradicional	X	169	79.8	82.3	0.0	27.8	27	25	14.3	14.6	0.0	1.6	1.6
	N	2	68	70									
Arrendatarios	X	210	25.3	35	0.0	0.0	0.0	0.0	23.7	22.4	-	-	-
	N	1	18	19									
Campesino empob. Semiasalariado	X	80,3 ^a	58.4	75,0 ^a	0.0	1.9	0.4	62.7	14.1	50.9	-	-	-
	N	50	16	66									
Campesino empobrecido	X	8.5	78	15.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.6	0.0	5
	N	17	2	19									
Campesino tradicional	X	20	-	20	0.0	-	0.0	0.0	-	0.0	0.0	-	0.0
	N	3		3									
Campesino medio con asalarización	X	49.1	24	37.1	0.0	6	2.9	10.1	2.8	6.6	2.7	0.0	-
	N	11	10	21									
Campesino medio	X	0	2.5	1.3	0.0	0.0	0.0	23.8	2	12.6	0.0	0.4	0.2
	N	42	45 ^a	87 ^a									
Unid. Fliars. Produc. Mercantiles	X	5.4	7	6.8	0.0	0.0	0.0	0.0	3.4	3.0	0.0	1.8	1.5
	N	11	83	94									
Farmer	X	0.0	1.2	1.1	0.0	0.6	0.6	316.8	7.8	36.9	0.0	0.0	0.0
	N	5	48	53									

X Medio de jornada trabajada por cada miembro (jefe o cónyuge o hijos u otros) en el total del segmento
N Número de familias del segmento según nacionalidad (se relativiza por el N para hacer comparables los números de jornadas que aporta cada uno).

^{a/} Se excluye un caso que no especifica número de jornada

Los desarraigados –campesinos sin tierras por definición– son los que, como era de esperarse, presentan el mayor número de jornadas vendidas fuera de la finca. Todos los miembros de la familia de desarraigados paraguayos salen a trabajar afuera, siendo en este segmento donde más se asalariza el cónyuge. La diferencia entre paraguayos y brasileños (54 y 365 $\frac{1}{266}$ jornadas promedio anuales respectivamente) se deben a que en primer lugar, en el grupo de paraguayos hay familias incompletas con jefes mujeres donde se supone que la asalarización recae principalmente en los hijos, y por ser importante la complementación de jornadas aportadas por el cónyuge cuando la familia es completa. En segundo lugar, los brasileños en los pocos casos captados por

²⁶⁶Por el tipo de codificación utilizada, cuando el sujeto encuestado solo trabajaba fuera de la finca. Se incluyó el número de días total del año, no significando por supuesto una situación de pleno empleo.

esta muestra, vienen al país con la experiencia de los trabajadores “boias frías” (ya caracterizados anteriormente) que usan la parcela como lote de residencia dependiendo su reproducción completamente del ingreso extrapredial.

Entre los aparceros la situación es a la inversa; se asalarizan más los de origen paraguayo mientras entre los brasileños aparece la figura del cónyuge compartiendo la asalarización del jefe. También para ambos grupos, las jornadas aportadas por los hijos son relativamente muchas (15 jornadas en promedio por cada una de las 70 familias del segmento) si se tiene en cuenta que los aparceros constituyen los grupos familiares más jóvenes y con un menor número de hijos mayores de toda la muestra. Pero el hecho más resaltante es que los jefes, en regímenes de aparcería, independientemente de su nacionalidad, se asalarizan más que los propios campesinos definidos como semiasalariados. Su altísima dependencia salarial sumada a la precariedad con que se mantienen ligados a la tierra, refleja lo comprometido de su permanencia dentro del sector campesino. En una situación de similar precariedad (aunque manteniendo las distancias que aporta el arriendo de la tierra, dinero en mano) se halla el único caso de arrendatario paraguayo que sale a trabajar afuera dos terceras partes del año. Por su parte, los arrendatarios brasileños completan el ingreso extrapredial que aporta el jefe con la asalarización de los hijos. Esto tiende a consolidar la hipótesis que se adelantó ya sobre las distintas probabilidades de transformación que tiene este segmento, según nacionalidad. No es lo mismo arrendar tierra en Paraguay para un paraguayo que para un brasileño. Los datos disponibles en este estudio hacen pensar que para los extranjeros, el arriendo de medianas propiedades es una forma transitoria en su proceso de asentamiento en la región del Alto Paraná, mientras que para los connacionales refleja dificultades para obtener la tierra en propiedad.

Los campesinos pobres semiasalariados paraguayos, salen a trabajar fuera de la finca mucho más que los brasileños, esto vale tanto para los jefes, como para los hijos que en este segmento aportan un número alto de jornadas invertidas extrapredialmente (solo superadas por la asalarización de los hijos de farmers paraguayo). Esta diferencia, como ya se señaló en el capítulo sobre uso del suelo, tiene que ver con las dificultades de inserción al mercado de trabajo que tienen los extranjeros en la región. Es interesante sin embargo, el hecho de que en el segmento campesinos pobres definidos, aparte de los semiasalariados, se encuentran jefes brasileños que tienen en promedio más jornadas vendidas fuera de la finca que sus pares del segmento de semiasalariados. Este hecho puede estar significando un error en la construcción de la tipología, pero como ésta no se ideó en base a una única variable sino por un conjunto de dimensiones, el dato debe ser asumido como formando parte de una configuración. El problema está en que algunas familias brasileñas que globalmente disponen

de recursos como para pertenecer a un segmento con menor grado de diferenciación, en la práctica, se comportan como ya diferenciadas. Lo dicho sobre los campesinos pobres se repite en campesinos brasileños de nivel medio. En este segmento, los paraguayos salen en promedio el doble que los brasileños, lo cual limita en estos últimos la posibilidad de obtener un ingreso extra que puede ser reinvertido en la finca. La asalarización para los campesinos medios aparece como una estrategia dependiente de la valorización que haga la familia, del aporte que puedan hacer los hijos y de la disponibilidad real que tenga de este recurso. En efecto, cuando el jefe recurre a la venta de su propia fuerza de trabajo, hay un escaso aporte de los hijos, y un refuerzo aportado por otros no parientes que conviven en el propio hogar. Pero cuando aumenta la participación de los hijos, el número de jornadas vendidas por el jefe, disminuye. Además, hay que tener en cuenta que los jefes de hogares campesinos medios que no se asalarizan, obtienen su ingreso complementario al de la producción de otras fuentes, como ser almacenes, carpinterías, etc.

Las unidades familiares productoras de mercancías recurren relativamente poco a la venta de fuerza de trabajo y en este sentido se alejan mucho de las estrategias adoptadas por los arrendatarios. Esta comparación vale la pena hacerla porque durante el análisis se tiende a comparar estos dos segmentos, bajo el supuesto de que la forma en que se consolidan los arrendatarios que lograr permanecer en el sector campesino, es justamente como productores de mercancías, una vez que logran posesionarse de la tierra. Los farmers constituyen el otro segmento que no recurre a la asalarización extrapredial. Esto se explica por el uso intensivo que hace de la fuerza de trabajo familiar. Sin embargo, salen de esta pauta, los hijos de farmers paraguayos que se asalarizan casi plenamente (317 jornadas por año en promedio). Esto significa –como se verá en la sección siguiente– una estrategia eficaz para la obtención de ingreso extrapredial que es reinvertido en la contratación de máquinas para la cosecha. De todos modos, queda en evidencia la menor consolidación de los recursos productivos del farmer paraguayo respecto del brasileño.

6.2.2 Participación del ingreso extrapredial en el ingreso familiar total

La importancia que tiene el ingreso originado por la asalarización, en el ingreso total familiar, aparece muy vinculada al tipo de organización productiva que define cada segmento. Dicha relación muestra hasta qué grado cada segmento depende del ingreso extrapredial y también refleja lo eficaz o no, que pueda resultar el salir a trabajar afuera, teniendo en cuenta que para muchos casos, esto se hace en vez de invertir el tiempo en la propia producción.

En esta sección, los promedios ya no se refieren al número total de familias que componen el segmento, sino al de aquellas que efectivamente traba-

jaron. Esta opción tiene como fundamento la intención de un análisis más fino respecto de cuán eficaz puede ser para un segmento dado, la asalarización de algunos de sus componentes. También se hace una diferenciación de acuerdo con los miembros que salen de cada unidad familiar, diferenciando entre el aporte obtenido cuando trabajaba afuera solo el jefe, o cuando salen los hijos solos, o el jefe conjuntamente con los hijos, las mujeres o todo el grupo familiar. Los resultados se presentan en los Cuadros 66 y 67.

CUADRO 66

Intensidad de asalarización extrapredial (por miembro que se asalariza) y porcentaje de ingreso aportado al ingreso total, según segmentos

Intensidad asalar. Segmento	Sin asalarizac.	Hijas muj. y/o cónyuge	Hijos varones	Solo jefe	Jefe o h. varones	Jefe c/h menores	Toda la familia	Total	
Desarraigados	X	-	52.4	76.1	100	60.7	23.3	68.3	54.3
	N	-	1	1	1	2	3	1	9
	%	-	11.1	11.1	11.1	22.1	33.3	11.1	99.9
Aparceros tradicionales	X	-	45.5	6.8	10.3	28	26.8	52.1	23.3
	N	11	2	2	7	11	31	6	70
	%	15.7	2.9	2.9	10	15.7	44.3	8.6	100.1
Arrendatarios	X	-	-	-	37.5	14.2	11.8	-	8.3
	N	11	-	-	2	5	1	-	19
	%	57.9	-	-	10.5	26.3	5.3	-	100
Campesino empobr. Semiasalariado	X	-	-	30.4	15.3	41.3	24.4	27.3	36.5
	N	1	-	4	21	19	17	5	67
	%	1.5	-	6.0	31.3	28.4	25.4	7.5	100.1
Campesinos empobrecidos	X	-	-	16.9	-	39.1	-	-	3.8
	N	16	-	2	-	1	-	-	19
	%	84.2	-	10.5	-	5.3	-	-	100
Campesino tradicional	X	-	-	-	7.2	-	-	-	2.4
	N	2	-	-	1	-	-	-	3
	%	66.7	-	-	33.3	-	-	-	100
Campesinos medio con asalarización	X	-	2.3	7.0	5.4	8.1	19.4	9.8	8.7
	N	5	1	2	3	3	6	1	21
	%	23.8	4.8	9.5	14.3	14.3	28.6	4.8	100
Campesino medio	X	-	-	10.2	0.7	6.1	9.8	-	1.3
	N	75	-	8	1	2	2	-	88
	%	85.2	-	9.1	1.1	2.3	2.3	-	100
Unid. Fliares. Productoras mecantiles	X	-	0.3	7.2	17.5	14.3	5.7	-	1.8
	N	78	1	2	5	3	5	-	94
	%	83	1.1	2.1	5.3	3.2	5.3	-	100
Farmer	X	-	-	21.8	0.7	5.9	-	-	1.5
	N	47	-	3	1	2	-	-	53
	%	88.7	-	5.7	1.9	3.8	-	-	100.1
Total	X	-	29.2	17.5	16.2	29.5	23	40.6	10.6
	N	246	5	24	42	48	65	12	443
	%	55.5	1.1	5.4	9.5	10.8	14.7	2.9	99.9

X : Porcentaje de ingreso aportado al ingreso total

CUADRO 67

Porcentaje de ingreso extrapredial sobre ingreso total y número medio de jornadas trabajadas fuera de la finca, según segmentos, más promedio de ingreso extrapredial según segmentos

% Ingreso extrap. Segmento		Sin asalar.	Hasta 24.9	25- 49.9	50- 74.9	75- 100	A Total	BX Total ^{a/} ingreso extrapr.	B/A x 1000
Desarraigados	X		28		162.3	395.3	195.2		
	N	-	3	-	3	3	9	81,544	417.8
	%		33.3		33.3	33.3	99.9		
Aparceros tradicionales	X		71.0	183.2	195.1	156	104,1 ^{b/}		
	N	11	32	17	6	4	70	49,910	479.4
	%	15.7	45.7	24.3	8.6	5.7	100.0		
Arrendatarios	X		119.4	165.0			57.4		
	N	11	5	3	-	-	19	46,058	802.4
	%	57.9	26.3	15.8			100		
Campes. Empobrecido semiasalariado	X		54.0	132.0	280.8	594.3	135,3 b		
	N	-	38	15	9	4	66	85,930	635.1
	%		57.6	22.7	13.6	6.4	100.0		
Campesinos empobrecidos	X		NE	180			20.0		
	N	16	1	25-49.9	-	-	19	13,542	677.5
	%	84.2	5.3	10.5			100.0		
Campesino tradicional	X		60.0				20.0		
	N	2	1	-	-	-	3	20,000	1,000.0
	%	66.7	33.3				100.0		
Campesinos medio con asalarización	X		45.7	130.0	128.0		48		
	N	5	14	1	1		21	29,857	622.0
	%	23.8	66.7	4.8	4.8		100.1		
Campesino medio	X		71.8	360.0			13.9		
	N	75	12	1	-	-	88	10,122	728.2
	%	85.2	13.6	1.1			99.9		
Unid. Fliar. Productoras mecantiles	X		71.5	85.5			11.6		
	N	79	13	25-49.9	-	-	94	13,152	1133.8
	%	84.0	13.8	2.1			99.9		
Farmer	X		240.2		864		38.9		
	N	47	5	-	1		53	24,230	622.9
	%	88.7	9.4		1.9		100.0		
Total	X		70.7	161.1	258.8	380.5	55.9		
	N	246	124	41	20	11	442		
	%	55.8	27.9	9.3	4.5	2.5	100.0		

^{a/} En miles de guaraníes

^{b/} Excluye un caso que no especifica ingreso extrapredial

X Mínimo de jornadas aportadas al segmento

Ya se ha comentado que los desarraigados son los participantes más activos en el mercado de trabajo en la región. Todos ellos atienden sus necesidades de reproducción material con el trabajo asalariado. En el 80% de los casos, es el jefe solo o acompañado de otros miembros el que sale a changar. Se hace el supuesto que la salida del jefe es el factor que más degrada las posibilidades de reproducción de la unidad familiar campesina. Esta hipótesis, como se verá enseguida, se verifica en los segmentos campesinos más pobres. Se observó también, que tanto en desarraigados como en los aparceros, el trabajo de las mujeres (presente en las categorías “hijas mujeres y/o cónyuge” y “toda la familia”) es un factor que hace aumentar de modo especial, el monto relativo de este ingreso extrapredial en relación al ingreso familiar total. Esto puede tener varias explicaciones, entre ellas, puede tratarse de hijas mujeres empleadas para trabajos domésticos en pueblos o casas vecinas con una remuneración fija, o puede tratarse de salidas de toda la familia a realizar trabajos por producción (a destajo), modalidad que tiende a maximizar la productividad del trabajo a costa de la explotación de los trabajos femenino e infantil.

El trabajo femenino en los campesinos desarraigados, fue descrito por una pobladora de la zona de Acaray (1982):

“Mi marido trabaja en todo: changa, limpieza, carpida, corpidas, desmonte, alambrado, picada, siembra, cosecha, de todo hace. Yo lavo la ropa, cocino a los vecinos, ordeño vaca, hago todo lo que puedo también para poder alimentar a mis hijos. Él gana 600 guaraníes seco por día. Yo estoy ganando 7.500 al mes, es que me sale 250 por día. En dos o tres horas a la mañana ordeño 10 vacas”.

CUADRO 68

Participación del jefe en actividades extraprediales según segmento

	% de fincas en que se asalariza el jefe
Desarraigadas	77.8
Aparceros	78.6
Arrendatarios	42.1
Empobrecido semiasalariado	92.6
Empobrecido	5.3
Tradicional	33.3
Medio con asalarización	62.0
Medio	5.7
Productor mercantil simple	13.8
Farmers	5.7

El Cuadro 68 pretende mostrar la importancia que tiene la salida del jefe a trabajar fuera de la finca, en los distintos segmentos.

La consistente diferencia entre desarraigados y aparceros, por un lado, y el campesino pobre semiasalariado, por otro, además de responder a un elemento de definición de este último segmento, está indicado que en los dos primeros hay una mayor participación –como ya se dijo– del trabajo femenino en la generación del ingreso familiar.

En general, la muestra contiene apenas un 4% de unidades familiares campesinas que optan por el trabajo extrapredial femenino; de los 18 casos registrados, 15 pertenecen a uno de estos tres segmentos.

Los aparceros mantienen dependencias no salariales con el dueño de la tierra a quienes entregan una determinada parte de su producción de renta, y a su vez establece relaciones de dependencia salarial fuera de la tierra del patrón. Este dato tiende a confirmar lo ya encontrado por Murmis²⁶⁷ con respecto a la duplicidad de la forma de organización del trabajo de las familias de este segmento, las cuales efectivamente por las cláusulas de los contratos de aparcería que les obliga a la entrega de un determinado volumen de producción de renta, y a cultivar la mayor superficie con este rubro, deben asalararse fuera del lote que cultivan, para solventar gran parte de sus necesidades alimenticias. Se ve, en efecto, que solo un 16% de ellos no establece estas relaciones de dependencias salariales fuera del lote del patrón. La necesidad de generar un ingreso monetario extra parece ser más alta cuando la familia se inicia en su ciclo biológico, esto es, con hijos pequeños. De los aparceros que se asalarizan, un 44% está en esta situación, Este hecho tiene que estar asociado a una menor capacidad para implementar cultivos de subsistencia en los espacios libres (en términos de tierra y tiempo de trabajo) que deja el patrón. Aquí la changa es un sustituto más “rápido” y eficaz. Sin embargo, estos jefes no logran generar un ingreso importante respecto del ingreso total, situación que cambia radicalmente cuando sale “toda” la familia.

En el caso de los campesinos pobres semiasalariados, la característica es la asalarización del jefe, solo o acompañado de sus hijos. Sin embargo, esas salidas son más “eficientes”, en el sentido de generar un mayor ingreso en relación al total, cuando sale acompañado de sus hijos varones mayores y no con todos. La intensidad de asalarización (medida según el número y sexo de miembros que trabajan extrapredialmente) es un indicador del grado de “liberación” de la familia respecto de la tierra. Esto además de connotar mutaciones en la conducta campesina, indica el grado de descomposición de la familia. Así, entre los semiasalariados se puede suponer una mayor descomposición en las fincas donde sale toda la familia a changar. Además, los

²⁶⁷M. Murmis (mimeo) op.cit.

grupos más descompuestos tienen una inserción más precaria en el mercado de la fuerza de trabajo. Estos grupos familiares se emplean generalmente en tareas remuneradas por destajo e invierten la fuerza de trabajo de mujeres y niños para obtener un mayor rendimiento de la jornada. Pero de ninguna manera significa la obtención de mejores salarios. Para este segmento, más de la cuarta parte del ingreso familiar total está producido por la dependencia salarial que establece fuera de la finca.

Los campesinos pobres no asalariados se caracterizan, por definición, por que el jefe de familia invierte su trabajo dentro de la finca, siendo en todo caso los hijos varones, los que buscan changar afuera. En el único caso en la muestra en este segmento, en que el jefe sale a changar, el ingreso generado por él y sus hijos varones mayores es importante para el ingreso familiar total.

Entre los campesinos medios, la asalarización del jefe es igualmente esporádica (solo en 5 casos entre 88). Este dato parece estar indicando que el hecho de que el jefe permanezca en la finca, significa tener la tierra produciendo, de ahí el escaso aporte que el trabajo extrapredial hace al ingreso familiar total. En general, el trabajo del jefe con los hijos menores es importante en los sectores pobres o en vías de empobrecimiento. En estos segmentos, la fuerza de trabajo familiar no se usa para explotación de la finca; es por esto que el ingreso generado extrapredialmente es ponderativamente alto.

Es entre los campesinos medios y entre los farmers, donde puede verse que la asalarización de algunos de los miembros de la familia tiende a generar aquel ingreso suplementario de que se hablaba antes. Hay en esos segmentos, un porcentaje moderadamente alto de unidades que tienen a los hijos varones asalariados, y que a la vez generan un ingreso.

Para el caso de los productores mercantiles y arrendatarios, el trabajo del jefe solo es el más importante para la generación del ingreso familiar total. Esto puede querer decir que este trabajo es especializado y en consecuencia la remuneración es elevada, o puede también querer decir, que cuando el jefe sale, la producción de la finca decae de modo importante.

6.2.3 Formas de inserción de la fuerza de trabajo campesina en el mercado laboral

La intensidad de asalarización familiar ha sido definida anteriormente por la cantidad de miembros que trabaja fuera de la finca. Aquí se entenderá por intensidad de asalarización el número de jornadas trabajadas extrapredialmente por el grupo familiar y se la analizará en relación al tipo de inserción que logre en el mercado de trabajo.

Las familias de los segmentos de desarraigados, campesinos pobres semiasalariados y aparceros, son las que mayor número promedio de jornadas

han trabajado fuera de la finca. Son a la vez, las que más dependen de ese ingreso para la propia reproducción material, ya que se observó (Cuadro 69) que un 67% de los desarraigados y un 14% de los aparceros, obtienen de las changas más de la mitad del ingreso total familiar de que disponen. Los aparceros y desarraigados son, a su vez, los menos remunerados por su actividad, recibiendo en promedio entre un 20 y 30% menos que el promedio total del salario agrícola registrado en la región. Este hecho puede explicarse parcialmente por la alta participación de las mujeres y niños en el trabajo extrapredial para estos segmentos.

El otro segmento que se muestra expuesto a los riesgos de la dependencia salarial, es el de los campesinos medios que apelan al trabajo fuera de la finca. Sin embargo, dos terceras partes de las familias de este segmento dependen solo en un 25% de este ingreso extrapredial para completar el ingreso familiar total. Por otro lado, lograr captar más ingresos con menos jornadas, dada la remuneración levemente superior al promedio regional que tienen, en cuanto a la remuneración, no existen prácticamente diferencias con los promedios obtenidos por los campesinos pobres semiasalariados y los farmers, hecho que tiene su explicación parcial en el tipo de miembro que se asalariza.

Los farmers, por su lado, así como las familias de productores mercantiles y campesinos medios, son los menos dependientes de relaciones salariales. Si se considera el aporte del ingreso extrapredial en el ingreso total, se ve que incluso los campesinos empobrecidos y tradicionales mantienen relativa dependencia respecto del mercado de trabajo local. Se observan sin embargo, diferencias importantes en cuanto a los niveles de remuneración, debido al tipo de actividad en que preferentemente se enganchan extrapredialmente unos y otros. Así, los productores mercantiles obtienen el promedio más alto de remuneración por jornadas trabajadas, como resultado de que buena parte de los mismos se dedican a actividades por cuenta propia y/o trabajan en desmontes con herramientas y maquinarias propias.

La principal actividad fuera de la finca que realizan los miembros de las familias estudiadas, es el trabajo asalariado agrícola (ver Cuadro) por cuenta propia y la asalarización en industrias vecinas a las fincas, dan ocupación al 10% restante. El trabajo por has de desmonte genera el ingreso promedio más alto de todos los registrados. En estos casos, el jefe de familia con sus hijos mayores forman una pequeña cuadrilla, y pueden incluso convertirse en contratistas de otros, teniendo como tarea la limpieza de una determinada superficie de monte.

CUADRO 69

Ingreso extrapredial por tipo de actividad, según segmentos

Actividad Segmento	Sin asalariz.	Asalar agrícola	Asalariado industrial	Construcción	TPCP y motosierra	Empleado	Total
Desarraigados	X	83.82	180			25.5	81.54
	N	-	6	1	-	2	9
	%		66.67	11.11		22.22	100
Aparceros tradicionales	X	59,52 a/	90	30	NE		49.91
	N	11	55	1	1	-	68
	%	16.18	80.88	1.47	1.47		100
Arrendatarios	X	109.39					46.06
	N	11	8	-	-	-	19
	%	57.89	42.11				100
Campes. Empobrecido semiasalariado	X	73.58	357	120	195		85.43
	N		61	2	3	-	67
	%		91.05	2.99	4.41	1.49	100.1
Campesinos empobrecidos	X	68.7	120				13.55
	N	16	2	1	-	-	19
	%	84.21	10.53	5.26			100
Campesino tradicional	X	60					20
	N	2	1	-	-	-	3
	%	66.67	33.33				100
Campesinos medio con asalarización	X	42.93	15		11		29.86
	N	5	14	1	1	-	21
	%	23.81	66.67	4.76	4.76		100
Campesino medio	X	20	204	300	302.2		10.12
	N	75	9	1	2	-	88
	%	85.23	10.23	1.14	1.14	2.27	100.1
Unid. Fliar. Productoras mecantiles	X	88.8	89.6	63	71.2		13.15
	N	79	9	1	4	-	94
	%	84.04	9.57	1.08	1.06	4.26	99.9
Farmer	X	83.4	85		473.7		24.23
	N	47	2	2	2	-	53
	%	88.68	3.77	3.77	3.77		99.9
Total	X	66.37	158.26	125.5	164.46	25.5	34.28
	N	246	167	10	10	2	441
	%	55.78	37.87	2.27	1.36	2.27	0.45

a/ No especifica cantidad de ingreso.

CUADRO 70
Número de jornadas extrapredialmente por tipo de actividad, según segmentos

Actividad Segmento		Sin asalariz.	Asalar agrícola	Asalariado industrial	Construcción	TPCP y motosierra	Empleado	Total
Desarraigados	X		220.5	312.00			61.00	195.22
	N	-	6	1	-	-	2	9
	%		66.67	11.1			22.22	100.0
Aparceros tradicionales	X		124.1	180.00	55.0	NE		104.12
	N	11	56	1	1		-	69
	%	15.94	81.16	1.45	1.45			100.0
Arrendatarios	X		136.38					57.42
	N	11	8	-	-	-	-	19
	%	57.80	42.11					100
Campes. Empobrecido semiasalariado	X		118.61	702.00	200.00	60.00		138.79
	N	-	61	2	3	1	-	67
	%		99.05	2.99	4.48	1.49		100
Campesinos empobrecidos	X		168.50		48.00			20.78
	N	16	2	-	1	-	-	19
	%	84.21	10.53		5.26			100
Campesino tradicional	X		60.00					20.0
	N	2	1	-	-	-	-	3
	%	66.67	33.33					100.0
Campesinos medio con asalarización	X		68.36	30.00		22.00		48.05
	N	5	14	1	-	1	-	21
	%	23.81	66.67	4.76		1.76		100.0
Campesino medio	X		55	360.00	360.0	6,0 a		13.94
	N	75	9	1	1	2	-	88
	%	85.23	10.23	1.14	1.14	2.27		100.0
Unid. Fliar. Productoras mecantiles	X		87.56	169.00	78.00	15.00		11.77
	N	79	9	1	1	4	-	94
	%	84.04	9.57	1.06	1.06	4.26	-	100.0
Farmer	X		375.00	210.00		447.00	-	38.94
	N	47	2	2	-	2	-	53
	%	88.68	3.77	3.77		3.77		100
Total	X		118.96	319.44	163.00	95.27	61.00	57.00
	N	246	168	9	7	11	2	442
	%	55.66	38.01	2.04	1.58	2.49	0.45	100.1

^{a/} No especifica cantidad de ingreso.

CUADRO 71

Remuneración y tipo de actividad extrapredial, según segmentos

Segmentos	Asalar agrícola	Asalariado industrial	Construcción	TPCP y motosierra	Empleado	Total
Desarraigadas	380	577	-	-	418	417.7
Aparceros	480	500	545	-	-	479.4
Arrendatarios	802	-	-	-	-	802.0
Pobre semiasal	620	509	600	3,250	-	619.0
Empobrecido	408	-	2,500	-	-	668.8
Tradicional	1,000	-	-	-	-	1000.0
Medio c/ asalar	628	500	-	500	-	622
Medio	363	567	833	17,500	-	728
Product mercant	1,014	530	808	4,746	-	1134
Farmers	222	405	-	1,060	-	623
Total	558	495	770	1,726	418	601

El Cuadro anterior, construido en base a una combinación de la información contenida en los cuadros 69 y 70 permite concluir que:

- Hay mucho menos unidades familiares cuyos miembros trabajan como asalariados industriales, pero en estos casos, es mucho más alto el número de jornadas que estos miembros trabajan fuera de la finca. Puede así decirse que el empleo industrial –cuando existe– tiende a ser menos estacional y atrae principalmente a campesinos pobres semiasalariados.
- Los campesinos pobres semiasalariados, aparceros y desarraigados, son los que más changan como asalariados agrícolas, y entre éstos los desarraigados los que trabajan en promedio más días.
- Puede verse en el Cuadro 71 de arriba, cómo el salario agrícola está más expuesto a variaciones que el salario industrial, debido probablemente a la forma de contratación, y a la época del año en que se busca el trabajo.

En cuanto a los tipos de contratos predominantes (ver Cuadro 72) se ha encontrado que el 80% de los que changan fuera, son contratados por día, y entre éstos la pauta predominante en la región, es el pago por días y “seco”.

Como se ve, el pago por día “libre” o sea con comida, es más frecuente entre los grupos campesinos paraguayos y menos propio de aquellos segmentos en que predominan familias de origen brasileño.

CUADRO 72
Ingreso extrapredial por tipo de contrato, según segmentos

Contrato	Mensual			Día		Hectárea	Kilo y otros	Total	
	Segmento	No trabaja	Mensual quincenal	Semanal	Seco				Libre
Desarraigados	X		117		73.5	73		16	81.56
	N	-	3	-	4	1	-	1	9
	%		33.3		44.44	11.11		11.11	99.9
Aparceros tradicionales	X		114		62.9	41,3 ^{a/}	7		49,9 ^{b/}
	N	11	2	-	43	11	1	-	68
	%	16.18	2.94		63.24	16.18	1.47		100
Arrendatarios	X		350		66.8	21	170		46.05
	N	11	1	-	5	1	1	-	19
	%	57.9	5.26		26.32	5.26	5.26		100
Campes. Empobre. semiasalariado	X		150		77.5	38.5	97.7	212.8	85.94
	N	-	2	-	31	22	3	9	67
	%		2.94		46.27	32.84	4.48	13.43	99.0
Campesinos empobrecidos	X				68.7	120			13.60
	N	16		-	2	1	-	-	19
	%	84.21			10.53	5.26			100
Campesino tradicional	X					60			20.00
	N	2		-		1	-	-	3
	%	66.67				33.3			100
Campesinos medio con asalarización	X		60		23.5	22.9	240		29.90
	N	5	1	-	11	3	1	-	21
	%	23.81	4.76		52.38	14.29	4.76		100
Campesino medio	X		171		14.1	24.5	200	23.2	10.11
	N	75	3	-	4	3	1	2	88
	%	35.23	3.41		4.55	3.41	1.14	2.27	100
Unid. Fliar. Productoras mecantiles	X				43.3	42.6	333	54	13.15
	N	79		-	7	5	2	1	94
	%	84.04			7.45	5.32	2.13	1.06	100
Farmer	X		110.3					317.8	24.23
	N	47	3	-				3	53
	%	88.86	5.66					5.66	100
Total	X		128.51		88.68	40.22	175.22	142.19	342.50
	N	246	15	-	107	48	9	16	441
	%	55.78	3.4		24.26	10.88	2.04	3.63	99.9

X Ingreso en G x 1.000

a/ Excluye un caso que no especifica ingreso total

b/ Excluye un caso que no especifica ingreso

Las otras modalidades de contrato son un poco frecuentes. Los campesinos pobres semiasalariados y farmers trabajan más por kilo (a destajo), los primeros probablemente en cosecha anual, y los últimos en actividades de

trilla (con maquinarias propias). A su vez, los contratos por hectáreas los realizan especialmente los campesinos pobres semisalarados, y los segmentos más desarraigados son los que acceden en mayor proporción a contratos mensuales o quincenales, lo cual concuerda con la permanencia de su trabajo extrapredial.

CUADRO 73
Tipo de pago por día de trabajo, según segmentos

	Por día	
	Seco (sin comida)	Libre (con comida)
Desarraigadas	80	20
Aparceros	79.6	20.4
Arrendatarios	83.3	16.7
Pobre semiasal	58.5	41.5
Empobrecido	66.7	33.3
Tradicional	-	100.0
Medio c/ asalar	78.6	21.4
Medio	57.1	42.9
Product mercant	58.3	41.7
Farmers	-	-
Total	69.0	31.0

7. CONCLUSIONES

El debate sobre la cuestión campesina en el Paraguay, y más específicamente sobre el campesino en la frontera agrícola, no puede dejar de considerar una serie de cuestionamientos referidos principalmente al papel del Estado y del funcionamiento del sector capitalista de la economía, y aun el de la inserción de la agricultura paraguaya en el circuito de acumulación mundial, si pretende responder a preguntas que parecen centrales en ese debate. Por ejemplo, ¿cuál es el futuro a corto y mediano plazo del sector, dadas las tendencias actuales de las fracciones dominantes del capital, dado el tipo de modelo de acumulación impuesto por ellas y por determinantes de origen externo. En qué medida se resolverá la tensión interna –al sector– existente entre procesos claros de disolución del campesino y procesos de recampesinización permanentes que se verifican a nivel nacional. De qué modo, un determinado modelo económico – fundamentalmente agroexportador– a pesar del crecimiento económico que logra impulsar, es el principal causante de la expansión de la pobreza rural? Estos y otros temas han tratado de ser abordados en las páginas anteriores.

7.1 La agricultura paraguaya y el marco económico nacional e internacional

Un primer marco de análisis sobre lo que acontece con el sector campesino, lo provee la modalidad específica en que la economía nacional paraguaya estuvo vinculada a procesos más amplios de acumulación de capital. Este primer eje de subordinación económica explica el comportamiento de las fracciones hegemónicas del capital en el espacio económico nacional, aclarando también buena parte de las políticas públicas que presionan al Estado a implementar. Interesa mucho rescatar esta especificidad nacional tanto histórica como coyunturalmente para entender la cuestión campesina como inserta en un contexto más amplio de determinantes.

Históricamente se ha dado en el Paraguay, desde finales del siglo pasado, una incapacidad de las parcelas minifundiarias de producir bienes e ingresos necesarios para asegurar la reproducción de sus núcleos familiares. Factores

muy particulares como la enajenación del poder político nacional a raíz de la guerra de la Triple Alianza, permitieron un singular proceso de consolidación de una oligarquía nacional vinculada a capitales brasileños y argentinos que hicieron posible que los gobiernos de la época dictasen leyes de venta de tierras públicas que fueron concentradas en manos del capital extranjero. Así instalado, rápidamente se constituyeron economías de enclave alrededor de la madera, la yerba mate, el tanino y posteriormente extensos latifundios ganaderos. La necesidad de estas empresas de contar con fuerza de trabajo y la escasa población del país²⁶⁸ produjo ya en aquel entonces procesos de descomposición y de movilización campesina. El tipo de relaciones sociales que se establecían –coactivas y semiserviles– determinó la emergencia de campesinos semiasalariados, desarraigados y empobrecidos. El tibio apoyo estatal de los años siguientes, mediante la formulación de leyes de colonización y reforma agraria, cinco entre 1904 y 1936, restituyeron al campesinado magras parcelas que no lograron sino consolidar un amplio sector campesino minifundista asentado principalmente en los alrededores de Asunción, el río Paraguay y la vía férrea, que unía la capital con Encarnación.

A partir de la década del 50, con el advenimiento de Stroessner al poder, las bases sociales y políticas de sustentación cambian, con un efecto directo sobre los acontecimientos en el espacio rural. La vinculación geopolítica con el ejército brasileño, la identificación con los ideales políticos anticomunistas, la necesidad de apoyo económico norteamericano y la necesidad del impopular régimen autoritario impuesto de consolidar su base de apoyo político, impulsaron al mismo a satisfacer la demanda de tierras a una vasta capa de campesinos minifundiarios (que por otro lado habían decidido en favor del Partido Colorado la guerra civil del 47). Esto significó el poblamiento de la zona fronteriza con el Brasil y consecuentemente una importante redistribución espacial de la población que continuó hasta el final de los años '70. Mientras tanto, las economías extractivas iniciaban un progresivo deterioro económico y de presencia en los sectores de decisión política del Estado. Este ocaso se completa hacia fines de la década del 60. Hasta entonces la incursión paraguaya al capitalismo se da principalmente sobre bases regionales, con

268 635.571 personas según Censo Nacional de 1899/1900, de las cuales 100.000 eran indígenas en estado natural y una población rural de aproximadamente 439.000 personas. Ese mismo censo estimaba que la población de los yerbales eran 25.000 hombres. Nótese que la mayoría de la población en los yerbales eran hombres en edad activa, buena parte de los cuales pueden considerarse jefes de hogar. En tanto que si se divide el total de la población rural por 7, como tamaño promedio familiar, se tendrían apenas (62.700) familias. Este hecho da una idea de la competencia de estas unidades de enclave por la fuerza de trabajo con el sector campesino. Rivarola D. y Heisecke G. (Eds.): Población, urbanización y recursos humanos en el Paraguay. CPES, Asunción, 1969 p. 19

destino principal a la Argentina para la madera y el extracto de quebracho, e internacional a los Estados Unidos y a la CEE para la exportación de productos ganaderos en virtud de la presencia de empaquetadoras con casa matriz en esos países. Puede decirse que el período que va entre fines de la década del 50 y mediados de la década del 70 es un período de ocupación campesina del agro, con procesos simultáneos de descampesinización, en la medida en que buena parte de esa ocupación estuvo constituida por campesinos empobrecidos y al borde del desarraigo. El paso del minifundio al lote reformado (de 20 has.) constituyó, sin embargo, sólo una transición, ya que el campesino ahora asentado en tierras de frontera, no fue capaz –por una multiplicidad de razones– de retener y recrearse como sector, en ese lote.

Si bien los imperativos de orden geopolítico determinaron planes gubernamentales de colonización, imperativos económicos derivados de la nueva incursión paraguaya en los procesos regional y mundial de acumulación de capital, son los que acaban de explicar esta permanente subordinación campesina (aunque ahora bajo radicalmente nuevas modalidades) a los sectores más “modernizados” del aparato productivo agrario y económico en su conjunto.

Los imperativos económicos antes aludidos se refieren a nivel regional –para la zona de frontera agrícola de Alto Paraná– a la convergencia de los siguientes factores principales. Se da por un lado, el auge del cultivo de la soja, estimulado por los favorables precios internacionales del producto a raíz del cierre del mercado de la CEE a las carnes latinoamericanas, y a su sustitución por proteína vegetal para la producción de balanceados. Se da por otro lado, una situación de particular desigualdad en los precios de las tierras a uno y otro lado del Río Paraná, que hace que las incultas pero fértiles tierras semivirgenes del lado paraguayo, resulten en un momento hasta entre 8 y 12 veces inferiores en su precio a las del Brasil. Se desata entonces por este factor de atracción, una masiva migración de colonos de ese país, a su vez expulsados de su lugar de origen por la intensificación empresarial del agro en los Estados de Río Grande do Sul, Santa Catarina y Paraná; en poco más de 6 años ingresan no menos de 200 mil brasileños. Finalmente, en la región se da inicio en ese período a la construcción de la represa de Itaipú, lo cual implica la creación de un gran mercado de trabajo temporal, una no menos importante inyección de capital que genera una rápida urbanización y expansión del comercio. El contrabando se ve rápidamente favorecido igualmente. A nivel nacional, el auge concomitante del algodón, producido básicamente por la crisis del petróleo de 1973, que había inducido a la industria textil mundial a reducir sus componentes de polyester y aumentar el de fibras naturales, más el auge de la construcción y en general, el de la rápida valorización fundiaria,

tanto rural como urbana, tuvieron efectos complementarios de decisiva importancia para modelar lo que sería un nuevo estilo de desarrollo.

Entre estos efectos deben señalarse los siguientes: una rápida densificación técnica del proceso productivo para la producción de ciertos rubros agrícolas. Esto significó una creciente dependencia de los productores de soja, algodón y trigo, de insumos técnicos (plaguicidas, herbicidas, fungicidas y semillas mejoradas), y de maquinaria (trilladoras, tractores, corta y trilla, etc.), ramas comerciales subsidiarias de firmas transnacionales dedicadas a la producción de los mismos se instalaron en el país. Significó también la instalación de relativamente pocas pero importantes empresas agroindustriales o la expansión de algunas ya existentes, o la transformación de latifundios en empresas. Pero por sobre todo implicó la recomposición de los sistemas de comercialización y distribución. Asimismo, el capital financiero orientado al levantamiento de cosechas y a la exportación, logró consolidarse como el sector capitalista hegemónico de la economía nacional en su conjunto. Otros efectos importantes se refieren a la ruptura de pautas tradicionales de los flujos entre sectores. La agricultura pasó en un corto tiempo –sustituyendo a la carne y a la madera– a ser la forma dominante de acumulación de capital a nivel nacional.

Esto implicó una transferencia de excedente hacia la industria y hacia el sector financiero de la economía que pauperizó rápidamente a las unidades familiares del sector campesino que no contaban ni con medios técnicos, ni económicos, ni culturales, ni políticos, para defender de modo organizado sus intereses específicos.

7.2 La participación del Estado

En un país como Paraguay, dadas las características netamente autoritarias del régimen político bajo el cual se desarrolló la ocupación reciente del espacio rural y los procesos antes aludidos de crecimiento agrario, el Estado, a través de sus políticas públicas, ha jugado un papel determinante en la conformación del sector campesino.

Ha sido el principal proveedor o legitimador de tierras para la reproducción de la agricultura campesina a través de una política de repartición de las mismas, o creación de colonias en tierras ocupadas espontáneamente por los campesinos. Esta orientación “campesinista” del Estado paraguayo –como se vio– obedeció en gran medida a lineamientos geopolíticos, y se orientó a obtener un neto dividendo político liberando, mediante planes de colonización, tensiones sociales en las zonas rurales más densamente pobladas del país. No obstante, sería necesario considerar que esta política de “asentar a cada paraguayo en un pedazo de tierra propia” (lema del IBR) no significa que el

Estado haya escapado a la tendencia de fomentar la intensificación capitalista en el agro. Más bien por el contrario, la asignación de tierras al campesinado sin brindar simultáneamente las condiciones sociales, económicas y técnicas para retenerlo en el lote, ha probado ser un eficiente mecanismo de apoyo al sector capitalista de la agricultura, el cual en pocos años se sirvió de tierras aptas para la mecanización (a partir de la selva), gracias al trabajo de desmonte y valorización fundiaria incorporado al lote mediante el trabajo campesino, tierras de las que el sector campesino empezó a ser expropiado posteriormente tanto por la vía coactiva, como por la vía disuasiva. La colonización pública, los esfuerzos por “legalizar” antiguas o recientes ocupaciones espontáneas, y la política de repartición de las “tierras grandes” muestran, con sus modalidades específicas, la intención subyacente del Estado, de poner las tierras al servicio de un determinado tipo de acumulación de capital, y no al servicio de una solución para el problema de la pobreza rural, que ha venido acentuándose en los primeros cinco años de la década del ‘80.

La gestión subalterna del Estado con respecto a los patrones de acumulación dominantes, se expresa con mayor rigurosidad bajo la forma de la desestatización de varios servicios, como resultado de la implementación de políticas neoliberales en relación al agro; entre ellas las más significativas se refieren a la liberalización de los precios de los productos agrícolas, que aun cuando nominalmente se fijen valores de referencia, son sistemáticamente manejados por leyes oligopsonicas de mercado dictadas por no más de cinco o seis grandes compradores. En otros casos, para los productores propiamente campesinos, estos precios de garantía ni siquiera existen. Las políticas públicas referidas a la comercialización, cuando son dictadas, no son reguladas por el Estado. Se refiere esto al costo del flete, ganancia de la función del acopio, pesos y medidas, etc. permitiéndose importantes transferencias de excedentes indebidos, principalmente a la densa y agobiante red de intermediación. La política referida al crédito ha sido encarada igualmente por el Estado de una manera selectiva, aunque bajo la apariencia de una supuesta democratización. Selectiva en el sentido de que el financiamiento se ha orientado prácticamente solo al algodón, la soja y el trigo (y recientemente a los cañeros) en lo que respecta a la producción agrícola. El crédito público a la agricultura ha sido por lo demás exigüo, dejándose dicha cartera en manos de bancos privados, la casi totalidad de ellos extranjeros o transnacionales. El crédito hipotecario –como son la mayoría de los créditos agrícolas– proveído con bases de racionalidad capitalista ha sido instrumento de imponderable eficacia en muchas circunstancias para interrumpir abruptamente –vía ejecución hipotecaria– procesos de reproducción de la economía campesina.

Otro ámbito de importante colaboración estatal al capital privado, nacional, extranjero y transnacional, ha estado plasmado en las regulaciones referentes a incorporación de capital al país y a la remesa de utilidades de empresas con casa matriz en el exterior. El apoyo estatal a la expansión de cierto tipo de infraestructura agraria, orientada según la conveniencia de los rubros de exportación tanto en lo que hace a caminos, transporte, comunicación, silos, como en lo referente a la implementación del PDRI, creando polos de desarrollo regional en área de expansión de los cultivos para la generación de divisas, alientan también esa fuerte vocación servicial del Estado a los intereses del capitalismo criollo e internacional. En cuanto a la política tecnológica del Estado paraguayo, éste ha mostrado una orientación netamente supeditada al exterior, aceptando acriticamente paquetes de insumos y maquinarias dañinas para la ecología nacional. La docencia y la investigación agrícola se han desarrollado solo para algunos rubros. Debe igualmente destacarse en el caso paraguayo, la gran importancia que ha tenido la política de puertas abiertas a la migración extranjera y principalmente, a la brasileña, que ha poblado las tierras agrícolas más aptas de la región oriental del país.

En general, estas políticas han significado la creación de desequilibrios subregionales dentro del país, impulsados por la acción estatal. Supusieron igualmente un proceso creciente de concentración de recursos productivos, gracias al apoyo público, para que pocas unidades productivas se apropien de los excedentes del progreso técnico y ventajas diferencialmente otorgadas. Implicó también la privatización del espacio rural dejándose operar en él a las fuerzas del mercado que condujeron a una mayor polarización y dependencia, a una mayor vulnerabilidad externa y a una menor distribución del ingreso rural²⁶⁹.

Este adverso panorama gestado desde el Estado contra el campesinado, se rubrica con el control político ejercido principalmente por el partido de gobierno, pero también por los otros aparatos represivos del Estado contra la organización campesina, que tiene su origen no solo como ya ha sido señalado²⁷⁰ anteriormente en una concepción verticalista de la acción de las instituciones públicas, no creando espacios imprescindibles de participación para los destinatarios de esas políticas, sino también en una concepción profundamente autoritaria y anticampesina por parte de aquél.

²⁶⁹Tal como lo apunta para la generalidad de los países de la región la División agrícola Conjunta CEPAL/FAO, "La Agricultura de América Latina, transformaciones, tendencias y lineamientos de estrategias". En Revista de la CEPAL n° 27, Dic, 1985. Pp. 125-138

²⁷⁰Astori, Danilo. "Controversias sobre el Agro Latinoamericano". Buenos Aires. CLACSO, 1984.

7.3 La gestión del capital privado

La agricultura campesina mantiene al menos dos niveles de subordinación que le son determinantes. Es subordinada por campesina y por agricultura. La primera forma de subordinación se realiza por la misma asimetría con que se articula a la agricultura capitalista. Atendiendo a la alta heterogeneidad interna del sector campesino y a la relativa mayor homogeneidad de aquélla, estas formas particulares de vinculación vertical adoptan modalidades muy diversas que se refieren a los variados mecanismos de exacción de valor de que dispone una agricultura mecanizada, con amplia disponibilidad de tierras, financiamiento y acceso al progreso técnico.

Parte de la ocupación del espacio rural, lo hace la empresa agrícola a costa de tierras campesinas. En el caso del Alto Paraná, estas tierras pertenecían desde hacía mucho tiempo al sector campesino (como fue la situación en algunas compañías de la colonia Félix de Azara), o habían sido asignadas u ocupadas hacía relativamente poco tiempo —el suficiente para limpiar el bosque— como se dio en las fracciones de Gral. Díaz, o Itutí-Ordóñez y varias otras. Hay aquí una apropiación directa de valor cuando se trata de la usurpación, o indirecta, por la transferencia por compra-venta en donde las mejoras incorporadas al predio no se reflejan en los precios. Es cierto que no toda la tierra de la agricultura capitalista proviene del sector campesino, las otras fueron obtenidas directamente del Estado (IBR) o a través de prestanombres. Previamente a la constitución o en la fase de instalación de estas empresas, sus anteriores o actuales dueños recuperan pronto el valor de la propiedad con la extracción de madera. En esta misma etapa, la demanda de fuerza de trabajo campesina suele ser grande, y es ordinariamente mediada por diferentes niveles de subcontratación que abaratan el precio de ésta hasta límites irrisorios y de infrasubsistencia; posteriormente se suceden demandas estacionales, para cosechas principalmente, conformando un patrón de uso de mano de obra enteramente disfuncional para los planes productivos campesinos. Otras variantes del uso de fuerza de trabajo fueron encontradas en la región bajo formas de aparcerías, con o sin contrato, y por lo que se dio en llamar “familias agregadas”, a un predio grande de propiedad unipersonal.

La variedad de empresas agrícolas capitalistas encontradas en la región, difiere en el grado de utilización de los recursos productivos, tierra, densidad técnica del proceso productivo, acceso al crédito, dependencia o autosuficiencia tecnológica y tipo y volumen de mano de obra contratada.

La segunda forma de subordinación se realiza por la ya señalada manera asimétrica en que la agricultura (campesina y capitalista) se articula con los otros sectores económicos; y en el caso paraguayo específicamente al sector financiero (bancario y comercial) y a la (agro) industria. Ambos sectores y

buena parte de las ramas de que los mismos están constituidos, están controlados por capital extranjero y/o transnacional. La provisión de insumos y maquinarias es controlada por subsidiarias comerciales locales de empresas transnacionales; el procesamiento de la producción agrícola, especialmente de aquella destinada a la exportación, es igualmente manejado por capital extranjero, así como los servicios de comercialización y distribución de la producción paraguaya a nivel mundial. Por otra parte, como ya se vio, el soporte financiero a la agricultura proviene principalmente de la banca privada extranjera y transnacional. El capital agroindustrial transnacional aparece así dominando todas las actividades claves del aparato productivo y financiero nacional, teniendo de este modo capacidad para afectar de modo directo diversas cuentas de la Balanza de Pagos del país, la vulnerabilidad y dependencia nacional en materia alimentaria, germinativa, control sobre precios internos, etc. En suma, realizando nacionalmente la acumulación de capital de acuerdo a una racionalidad transnacional.

7.4 El sector campesino

En el Paraguay la forma campesina de producción es la predominante en el sector agrario, y es la base principal del proceso de acumulación capitalista toda vez que el producto del sector y la transformación a que éste es sometido por la agroindustria, representan una alta proporción en la producción nacional de bienes, y más de las nueve décimas partes de las exportaciones. No obstante, considerando la participación del trabajador rural en la retención de los excedentes generados en el sector, su presencia es mínima.

Más adelante se resumen los mecanismos básicos de extracción de excedente por parte de la agricultura capitalista, de la agroindustria, del comercio y del capital financiero, con relación a la agricultura campesina. Por el momento interesa destacar dos aspectos que han sido claramente verificados en el trabajo.

El primero se refiere a los procesos de diferenciación operantes en el sector, que se expresan principalmente en descomposición y reproducción campesina. La descomposición es más elocuente en áreas de tierras fértiles, en donde predominan cultivos de exportación mecanizables en fincas que han orientado sus planes agrícolas hacia la especialización productiva y en áreas en general, donde se han presentado procesos de monetarización más intensos para las transacciones. La recampesinización observada se refiere principalmente a la ocupación de nuevos espacios –más pequeños– por diferentes vías, y no tanto en el sentido de una “diferenciación hacia arriba” de las actuales diferentes capas campesinas aunque ocasionalmente este fenómeno pueda verificarse.

El segundo aspecto se refiere a la gran heterogeneidad interna del sector que hace poco recomendable insistir en la “delimitación” y más atinado comprender la permanentemente cambiante estructura interna del mismo. Para este propósito es que el estudio ha intentado desarrollar una tipología, que ayuda a comprender la forma en que se combinan –dentro del sector– los diferentes factores técnicos y sociales de la producción, lo cual da origen a diferentes tipos de fincas campesinas que se articulan de distintas maneras al modo de producción capitalista. Estas formas de vínculos están, naturalmente, mediadas por el mercado, pudiendo identificarse los más importantes de ellos como, el mercado de bienes y productos campesinos, que define las características de la comercialización; el mercado de trabajo, que define las condiciones específicas de asalarización o semiasalarización campesina; el mercado de tierras o inmobiliario que fija condiciones de acceso y retención del lote; el mercado de insumos para la producción, que delimita precios y modalidades de adquisición, y el mercado financiero, que determinará el tipo y costo del dinero al alcance de la unidad familiar campesina.

La clasificación interna del sector campesino presentada en este trabajo, tiene su límite superior en empresas familiares caracterizadas en la región como farmers, las cuales hacen un uso intensivo de maquinarias e insumos modernos en su producción; el dueño es productor directo y utiliza intensamente la fuerza de trabajo familiar, con acceso directo al crédito bancario, un plan productivo altamente diversificado, con comercialización también directa a silos o empresas saltándose a intermediarios. El límite inferior de la tipología está dado por familias campesinas desarraigadas o sin tierra, las cuales se hallan insertas informalmente en el mercado de trabajo rural; en algunos casos, éstas retienen pequeños sitios rurales e incluso una pequeña parcela (de no más de una ha) que cumple la función de huerta familiar de complemento al salario, en otros casos viven de alquiler o con parientes, y son subasalariados sin más.

Los segmentos campesinos intermedios fueron definidos a partir de un tipo “puro”campesino, que en presencia de procesos de diferenciación hacia el desarraigo (vale decir hacia el límite inferior) fueron descritos según el grado de separación del campesino de su tierra, ya sea por la dependencia salarial extrapredial que han desarrollado, o por su precario acceso en cuanto a régimen de tenencia a la tierra. En estas condiciones, se han identificado cinco estratos. El de los aparceros tradicionales y muy pequeños arrendatarios; el de los campesinos empobrecidos ya en pleno proceso de semiasalarización de sus miembros familiares; el de los campesinos pobres que están en vías, o empezando a semiasalarizarse; el de los campesinos medios que se caracterizan por no haber sufrido la parcelación de sus tierras y que mantienen un

plantel de animales con planes diversificados de cultivos; y el de los campesinos medios con asalarización, la cual no implica necesariamente diferenciación hacia abajo sino estrategias de obtención de ingresos (en algunos casos) suplementarios a los obtenidos por la actividad predial.

Otro estrato que ha sido definido, resultante de la migración brasilera a la región, son las unidades familiares productoras mercantiles, que se caracterizan –a diferencia de los farmers– por presentar un plan productivo altamente especializado principalmente en soja, con áreas relativamente grandes de cultivos, alta mecanización y frecuente contratación de mano de obra no familiar.

7.5 Características demográficas de la agricultura campesina en áreas de frontera

La región estudiada estuvo sujeta durante los últimos 25 años a fuertes cambios poblacionales, resultantes del más importante flujo migratorio que haya registrado el país en toda su historia. El poblamiento del espacio rural se expandió a tasas superiores a 125 % en los tres períodos intercensales que van entre 1950 y 1982, pasando la población total de 9.531 habitantes a 199.644 en 1982. El Departamento del Alto Paraná, con este flujo, logró ubicarse en el primer lugar en el país en cuanto a incremento de la población en el período 72/82, con una tasa media anual de crecimiento de 8.5 % mientras el resto del país crecía a 2.5 %. Este proceso supuso, sin embargo, una urbanización de la región, alrededor principalmente de los centros de acopio, comercio fronterizo e Itaipú, que la dinamizaron económicamente.

La migración rural a la región –aún sin disponerse de datos estadísticos confiables– puede considerarse compuesta por dos grupos nacionales (paraguayos y brasileños) en proporciones similares. No obstante, entre ellos existen diferencias en lo que a nivel socioeconómico se refiere, estando, en general, mejor dotados los brasileños. Sin embargo, éstos no representan un grupo social y económico homogéneo; por el contrario, los brasileños de origen europeo se diferencian cultural y económicamente de los migrantes de origen netamente brasileño. El grupo paraguayo de migrantes, sin serlo totalmente, aparece más homogéneo socioeconómica y culturalmente, aunque considerablemente, más pobre en promedio. En cuanto al tipo de familias que fueron consultadas, hay un predominio de las familias nucleares sobre las extendidas, y de completas sobre las incompletas, siendo relativamente bajo el porcentaje de grupos no familiares. Se fue conformando así en la región un patrón familiar que resulta el típico entre grupos de migrantes, pero que dista ya mucho de los más característicos de procesos de migración pionera y que se repite tanto para paraguayos como para brasileños. Las diferencias entre

nacionalidades son muy tenues, indicando solo tendencias. Así se han encontrado más familias extendidas entre paraguayos. Los segmentos campesinos más empobrecidos, muestran con mayor frecuencia, la presencia de familias disgregadas o incompletas. Con relación al tamaño familiar, se ha podido verificar que éste tiene un sentido ambivalente para el sector campesino. Por un lado, el tamaño representa disponibilidad de fuerza de trabajo, por otro, reducir el tamaño es una necesidad para alivianar el costo de la reproducción del grupo. Ahora bien, se pudo ver que el tamaño familiar guarda mayor relación, con los diferentes segmentos al interior del sector campesino, que con rasgos culturales o de nacionalidad. Se encontraron, en general, tamaños familiares más reducidos en los segmentos más empobrecidos.

No fue posible apreciar diferencias de importancia en cuanto a la edad del jefe de familia según segmentos, aunque los grupos asentados en formas precarias de tenencia, como los aparceros, reúnen la más alta proporción de jefes jóvenes, encontrándose muy pocos de ellos en los niveles socioeconómicos más elevados de la tipología. Sin embargo, se han notado claramente mayores valores en el índice de dependencia (número de dependientes por miembros en edad activa), para las capas campesinas más pobres.

Al estudiar los movimientos migratorios de los distintos grupos, se ha encontrado que el segmento de aparceros, y entre éstos, especialmente los brasileños, son los que tienen mayor número promedio de movimientos, indicando que la precariedad en el uso de la tierra sería un factor inductor claro de la migración. En general, hay más movimientos migratorios entre las capas campesinas pobres. Al considerar el tipo de familia se obtuvieron resultados esperables; los grupos no familiares tienen más movimientos, y las familias completas más que las incompletas, sugiriendo que en ausencia del jefe, se reducen las posibilidades de traslado de las familias.

Los resultados obtenidos apuntan también el hecho de que los campesinos que migran a zonas de frontera agrícola, tienden a tener una tradición migratoria relativamente larga. Una proporción considerable de estas familias había ya empezado a migrar, 25 años antes del momento de la consulta. Viejas tradiciones migratorias se verifican más en los segmentos polares de la tipología, los más pobres y los mejor acomodados, indicando que la búsqueda de nuevas tierras tiene explicaciones en factores expulsivos de descomposición para unos y de atracción para el mejoramiento, para otros. En cuanto a la fecha de ingreso a la región, se encontró que los segmentos más empobrecidos llegaron más tardíamente, una vez que las bases de la nueva estructura de ocupación fundiaria de la zona, ya estaban echadas. Inversamente, los productores mercantiles acceden antes, mostrando que la capacidad “gerencial” de estas unidades familiares ayuda también para hacer mejores estimaciones

de las ventajas diferenciales en el aprovechamiento de recursos, y a incurrir en riesgos no tan propios de culturas campesinas tradicionales. En otras palabras, los segmentos más insertos en ciertos mercados capitalistas, tienen comportamientos de acomodación más dinámicos.

El tiempo promedio de itinerancia migratoria es mayor entre los campesinos de origen brasileño, y sobre todo mayor en los segmentos más empobrecidos (semiasalariados y desarraigados). El análisis de la evolución de la ocupación en distintos momentos de la historia migratoria, permitió observar algunos indicios sobre procesos de re y descampesinización. Así, entre los desarraigados, se vio que la mitad de ellos había perdido la tierra en el último desplazamiento, sugiriendo que los procesos de expulsión del sector son relativamente recientes. Se encontró también una esperable alta estabilidad ocupacional –como agricultores– en los segmentos mejor ubicados socioeconómicamente. En general, los segmentos que disponen de mayores recursos son los que lograron mantenerse como campesinos. Los más pobres parecen mantenerse en el sector en una suerte de “descampesinización relativa” vale decir, combinando trabajo de chacra, con un abandono parcial de la misma, para obtención de ingreso extrapredial. En cuanto a lo que significó la migración a la frontera agrícola, en términos de tamaño de tierra detentada, los resultados se mostraron claros, el último desplazamiento (precio al ingreso a la región) implicó aumento del tamaño de lote. Sin embargo, para los segmentos actualmente más pobres, el tamaño del lote es inferior al que tenían en sus lugares de origen; lo contrario ocurre en los segmentos mejor acomodados. En este sentido, puede decirse que Alto Paraná brindó más ventajas a los que tenían ya ciertas ventajas.

7.6 El uso campesino del suelo

El acceso a la tierra y la disponibilidad de ella, tomada tradicionalmente para delimitar “estratos” o segmentos campesinos, es un elemento decisivo en la dinámica de permanencia/disolución del campesinado. La importancia del factor crece a medida que se reduce el tamaño de la misma, disponible por el grupo familiar. Es pues en aquellos segmentos campesinos en los cuales la parcelación de los lotes coloniales de 20 hectáreas (por diferentes motivos) se ha iniciado, en donde el análisis del problema de la descomposición se vuelve prioritario, y en donde el tamaño aparece –en ocasiones– definiendo los límites de los heterogéneos grupos sociales que conforman el sector campesino. Se ha encontrado así que la asalarización extrapredial y otras vinculaciones desventajosas de miembros de familias campesinas con el mercado, se vuelven más frecuentes en unidades asentadas en tamaños menores de tierras. Tan importante como el tamaño, resulta ser la modalidad de apropiación en lo que

a proclividad al desarraigo se refiera. La agricultura campesina en la región, al igual que en el país, aparece en ese sentido muy vulnerable por la predominancia de formas precarias de tenencia, como la ocupación y las aparcerías. Se ha podido apreciar, sin embargo, la presencia de modalidades combinadas de tenencia, esto es, familias que tienen parte de la tierra en un régimen y otra parte en un régimen distinto. La tenencia secundaria significa, en general, esfuerzos por expandir la unidad productiva en el sentido de disponer de más tierras para cultivo.

En cuanto al uso del suelo, lo característico de la región es la fuerte especialización productiva en un cultivo apto para tierras vírgenes. Este hecho supuso que el cierre del ciclo de ocupación de la frontera se completará en un período no muy corto de tiempo, y supuso la temprana primacía de los rubros de renta en detrimento de los de consumo, en los planes de cultivo. En el año 1979 se verificaba aún una pauta de uso agrícola del lote campesino que reflejaba una relativa mayor oferta de tierra que capacidad, para tenerla bajo explotación. Alrededor del 40% de lotes —en valores promedios— en cultivos significa, o presencia de monte, o insuficiente mecanización como para que la fuerza de trabajo familiar sea capaz de trabajarla. El hecho de que la subutilización tienda a disminuir en los segmentos mejor establecidos, insinúa el valor de “reserva” de la tierra ociosa. La relación entre cultivo de renta vs. Subsistencia, es también un buen indicador de las posibilidades de reproducción biológica y económica de la unidad familiar campesina, y del sector como tal; en la tipología que se maneja, los segmentos más propios o tradicionalmente campesinos, vale decir, exceptuando a los sin tierra y a los farmers y productores mercantiles, dedican consistentemente más tierra a cultivos de subsistencia que éstos (independientemente de los tamaños promedio de hectáreas detentadas). En otras palabras, hay un mayor afincamiento al lote, en cuanto “granero” de la familia. Resulta congruente verificar esta asociación desde el punto de vista de la nacionalidad de los migrantes. En efecto, se asume que los brasileños provienen de una agricultura sujeta, desde hace más tiempo, al control capitalista de las relaciones sociales, técnicas y financieras, en consecuencia más mercantilizadas. En ellos, la relación de los componentes de su plan de cultivo se inclina más hacia la producción de renta, y de hecho hay una utilización más intensiva en labores agrícolas de la tierra que detentan. Un hallazgo no exento de interés es el de que la asalarización extrapredial de miembros familiares no siempre implica menor utilización relativa del suelo. Existen otros factores mediatizadores importantes en esta capacidad de “hacer trabajar” la tierra disponible. Uno de ellos es la disponibilidad de fuerza de trabajo familiar y para esto —especialmente en los segmentos estrictamente campesinos— es definitoria la etapa del ciclo vital en que se encuentra la fa-

milia. En otras palabras, la relación entre el uso más intensivo del suelo y el tamaño familiar, se verifica cuando el ciclo familiar está en su etapa madura, esto es cuando el índice de dependencia se reduce. A su vez, valores altos en el índice de dependencia, presionan sobre la familia campesina orientándola hacia la obtención de ingresos de fuentes diferente a las del cultivo predial.

Complementariamente a este hallazgo, de ha podido observar que los sectores campesinos más propensos a la degradación, tienden a ver en la finca familiar más una fuente de obtención de alimentos que de ingresos, y cuando se deciden a cultivar rubros de renta, trabajan uno solo de ellos, a diferencia de los segmentos más acomodados que tienden a la diversificación en varios sentidos. Se encontró así específicamente que cuando hay asalarización extrapredial de miembros familiares, hay una mayor diversificación de cultivos de autoconsumo.

La forma en que se expresa de modo más patente la subordinación de la agricultura campesina al sector capitalista nacional y mundial, es por vía de la especialización productiva a nivel de finca. Esta especialización en uno o dos rubros de exportación implica una inserción del campesino como comprador de insumos provenientes de la industria química y de maquinarias, una supeditación directa al capital comercial y financiero, y a la lógica del mercado de la producción misma. Lo vuelve alimentariamente más dependiente y presiona a la fuerza de trabajo familiar a ingresar a los mercados locales o regionales de trabajo en condiciones de ofertante excedentario. La necesidad de mantener niveles competitivos de productividad, obliga al cultivador de soja a adquirir maquinarias e insumos, tecnología cara que en muchos casos ha significado la ejecución de hipotecas bancarias por créditos contraídos. En caso de tener acceso a ella, y esto se da principalmente en segmentos propiamente campesinos, la alternativa es el abandono de dicho cultivo y su sustitución por el algodón que es lo que ha ocurrido en los últimos 5 años en la región estudiada. De igual importancia, como factor degradante de las economías campesinas es el acceso o no al crédito, y sobre todo al tipo de financiamiento del que se dispone. Los resultados obtenidos a este respecto no ofrecen sorpresa, los segmentos de la tipología diferenciados hacia la semiempresarialización operan principalmente con bancos o cooperativas; los segmentos campesinos medios y tradicionales se mantenían –en 1979– aun relativamente al margen del crédito, pero cuando lo obtenían era principalmente de comerciantes locales. Los campesinos con asalarización extrapredial, en general, se mostraron más autosuficientes con respecto a los distintas formas de crédito.

La especialización productiva de la región supuso que los canales tradicionales de comercialización de la producción se alterasen, a veces, radi-

calmente en beneficio del sector exportador. En el juego de la oferta a este mercado intervienen algunos factores que, según como sean abordados por los productores agrarios, resultarán en su mayor o menor perjuicio. Un primer factor de decisiva importancia es la ausencia en la región, y en el Paraguay, de organizaciones campesinas de clase, que tengan posibilidades de ejercer presión sobre el control de los precios, o sobre las políticas que los fijan. El precio es el mecanismo degradante principal de la economía campesina al no permitir una remuneración satisfactoria al trabajo y a los otros factores que intervienen en la generación del producto campesino. Otro factor interviniente es la posibilidad del productor de retener su producción esperando que mejoren los precios de mercado; el sector campesino tampoco maneja esta posibilidad, de nuevo, por ausencia de organización que le permita acopiar volúmenes importantes de productos que justifiquen su almacenamiento, y por limitaciones económicas y técnicas para disponer de instalaciones y/o medios de transporte que abaraten los costos de fletes; y disponer de almacenamiento y transporte significa también la posibilidad de elegir comprador, que, según se vio, es otro factor determinante en el proceso de comercialización. De particular interés en este sentido es el análisis de los agentes de comercialización, el lugar donde se realiza la transacción y la modalidad de pago. Se observó, como era de esperar, que a medida que aumenta la cadena de intermediación, disminuye el precio obtenido por el productor. Si la compra-venta se realiza en el silo o empresa, es más ventajosa, y tanto da que la venta sea pagada en efectivo o a cuenta de deudas contraídas por el productor.

7.7 La fuerza de trabajo campesina

El intercambio de trabajo dentro del sector campesino ha sido y sigue siendo una de las formas predominantes de trabajo extrapredial y en la medida en que los beneficios de este intercambio no son apropiados por patrones capitalistas, suponen más bien una prestación de servicios mutuamente compensado, aun cuando esté mediado por formas dinerarias. El problema se plantea cuando el sector campesino establece relaciones de dependencia salarial extrapredial con la agricultura capitalista, o con otros sectores de la economía. En este caso se produce una transferencia de valor y se muestra un rasgo polivalente del trabajo campesino, utilizado por un lado en la finca (y en esta medida orientado a la reproducción de la misma), y por otro, fuera de ella (y en esta medida orientado hacia la ruptura de esa reproducción). El campesino actúa así como cuentapropista rural en un caso, y como asalariado (rural o no) en otro. Evidencias de varios tipos tienden a mostrar que más allá de una interpretación lineal del hecho, según la cual se estaría en presencia de un proceso de proletarianización creciente del campesinado, es este proceso el

que precisamente permite a varios segmentos del sector, reproducirse como campesinos. En este trabajo se ha mostrado que cuando el campesino contrata mano de obra extrafamiliar, lo hace solo para cultivos de renta y casi exclusivamente en el período de cosecha, pudiendo caracterizarse esta contratación como de complemento a la fuerza de trabajo familiar. Se encontró, sin embargo, contratación para cuidados culturales e incluso para siembra, en familias campesinas con jefes u otros miembros familiares que se asalariaban fuera de la finca. Esta asalarización para asalar a otro, muestra probablemente una forma versátil de aprovechar diferenciales de remuneración en que llegan a incurrir ciertos segmentos campesinos, ya sea por el tipo de calificación en el trabajo que se está ofertando, o ya sea por el lugar donde se vende esta fuerza de trabajo.

La contratación de trabajo no familiar por parte del sector campesino expresa también la heterogeneidad interna del campesinado. Se han encontrado variaciones significativas según la cantidad de jornadas/año contratadas, según la calificación de la mano de obra y en consecuencia, su nivel de remuneración, y según el tipo de trabajo para el que se contrata. Esta diversidad está sugiriendo modalidades muy diferentes de generación de valor en la producción predial a partir, desde luego, de diferencias importantes en la forma en que dichas unidades organizan su plan y recursos productivos.

La oferta de trabajo campesina tiene en la región estudiada una función diferente, según se trate de segmentos ya empobrecidos o de segmentos acomodados. En el primer caso, el ingreso extrapredial es complemento de un ingreso predial insuficiente; en el segundo, es el suplemento de un ingreso predial suficiente. La primera situación supondrá un abandono progresivo de la finca y una transferencia directa de valor al sector capitalista por la asalarización, que alcanza –en el sector rural– los niveles de máxima explotación. Se ha encontrado en efecto, que dichos segmentos empobrecidos son los que más miembros familiares asalarizan extrapredialmente al año y son, a su vez, los que menos salario reciben, inferior hasta en un 30% a los salarios medios registrados en la región.

A manera de síntesis podría agregarse que evidencia empírica manejada en el estudio, ha mostrado la vulnerabilidad del aparato productivo y financiero nacional, en virtud de los múltiples vínculos asimétricos establecidos con el capital transnacional, y el modo como este aparato aparece subordinado a patrones de acumulación que le son externos. Gran parte de este aparato productivo se asienta en la agricultura, que se halla a su vez subordinada al resto de la economía. Asimismo, por el momento, la producción agrícola sigue siendo en el país mayoritariamente campesina, la cual transfiere valor a otros sectores, produciéndose en consecuencia, un deterioro acentuado de las con-

diciones de vida al deprimirse el producto y la capacidad productiva. En estas condiciones, se está presionando al campesinado a su degradación social y económica; sin embargo, a medida que estas presiones aumentan, en ausencia de procesos de industrialización, se obliga al campesinado a recrearse como sector, aunque en condiciones de extrema precariedad. Esta situación tiene apariencia de ser transicional, sin embargo, un empate prolongado entre las fuerzas políticas (que tienden a retener a la familia campesina en su chacra) y las tendencias económicas (que tienden a expulsarla mediante la empresaria- lización del espacio rural) puede significar que un estado de reacomodación como el que está viviendo el campesino paraguayo, se convierta en la caracte- rística de un período histórico de duración incierta.

Mapa I: Ubicación de la región de Alto Paraná.



Mapa 2: Ubicación de las comunidades consultadas.



Se terminó de imprimir en marzo de 2016.
Arandurã Editorial
Tte. Fariña 1028
Teléfono: (595 21) 214 295
e-mail: arandura@hotmail.com
www.arandura.com.py

Los Campesinos, el Estado y las Empresas en la frontera agrícola, es un libro esencial para comprender cabalmente las transformaciones agrarias y sociales en el Paraguay reciente, por lo cual puede ser considerado como un clásico de la sociología rural paraguaya. Tomás Palau y María Victoria Heikel describen, con rigurosidad analítica y abundancia de datos, un momento clave de un lugar estratégico en el proceso de modernización agraria del país (Alto Paraná en la década del setenta), y su contracara encubierta, la progresiva descomposición, desplazamiento y expulsión de las unidades familiares campesinas, dando lugar a la emergencia de lo que los autores denominan un nuevo actor de la sociedad rural: el campesino sin tierra, que tenderá a masificarse en los años posteriores.

Desde **BASE Investigaciones Sociales**, centro de investigación fundado por el autor de este libro, fallecido en el 2012, hemos considerado que la reedición del mismo, agotado ya hace muchos años, además de ser un homenaje a sus autores, es un aporte para las ciencias sociales y al mismo tiempo para el movimiento social paraguayo en general y el movimiento campesino en particular, que en su heroica resistencia frente al Estado oligárquico y las empresas capitalistas, requiere fortalecerse y revitalizarse por medio del pensamiento crítico y la reflexión teórico-histórica, de modo a recrear alternativas prácticas que puedan cambiar el tenebroso rumbo actual del Paraguay, dirigido por el capital transnacional y sus peones locales.