

3

LOS CAMPELINOS CAÑEROS: MULTIOCCUPACION Y ORGANIZACION

Norma Giarracca
Susana Aparicio

CUADERNOS

Instituto de Investigaciones-Facultad de Ciencias Sociales

**LOS CAMPEVINOS CAÑEROS:
MULTILOCUPACION Y ORGANIZACION**

Norma Giarracca
Susana Aparicio

LOS CAMPESINOS CAÑEROS:
MULTILOCUPACION Y ORGANIZACION

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

Norma Giarracca
Susana Aparicio

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

Decano

Lic. Juan Carlos Portantiero

Vicedecano

Lic. Oscar Toto

Secretario Académico

Dr. Miguel Talento

Secretaria de Gestión Institucional

Lic. Olga B. Pisani

Secretario de Investigación

Lic. Leandro Gutiérrez

Secretario de Posgrado

Lic. Pedro Krotsch

Secretaria de Hacienda y Administración

Lic. Cristina Proverbio

Secretario de Extensión Universitaria

Lic. Julián Gadano

Instituto de Investigaciones

Directora

Dra. Ana Lía Kornblit

CUADERNOS es una publicación del Instituto de Investigaciones
de la Facultad de Ciencias Sociales (UBA).

© de esta edición: Facultad de Ciencias Sociales (UBA).

Marcelo T. de Alvear 2230, (1122) Buenos Aires, Argentina.

Octubre de 1991.

ISSN

SUMARIO

PROLOGO	7
INTRODUCCION	9
CAPITULO I - LOS CAMPESINOS EN LA AGROINDUSTRIA CAÑERA	13
1. Campesinado como categoría analítica	13
2. Los campesinos y el capital agroindustrial	16
3. El origen del campesinado cañero en Tucumán	18
3.1. La crisis de los sesenta	22
4. El campesinado cañero y su identidad de clase	23
5. Aquel cañero de antaño	25
6. El campesinado cañero hoy	27
CAPITULO II - ACTORES Y RELACIONES EN LA AGROINDUSTRIA CAÑERA	31
1. Los productores de caña	31
1.1. Producción y "cupó cañero"	31
1.2. Los productores	35
1.2.1. Algunas características de los sectores sociales	37
2. Los ingenios	47
2.1: La rama agroindustrial	47
2.2. Los establecimientos industriales	51
2.3. Los dueños de los ingenios tucumanos	53
3. Las cooperativas	55
3.1. El sistema de comercialización por maquila oficial	55
3.2. Las cooperativas y la maquila	57

4. Otras formas de comercialización: venta "por ley", maquila privada y venta en pie	62
5. El Estado	63
CAPITULO III - TIPOLOGIA DE "PEQUEÑOS PRODUCTORES": PROCESOS DE DIFERENCIACIÓN	69
1. Productores familiares capitalizados de origen campesino	69
2. ¿El campesino o tipos de campesinos?	72
2.1. Los aspectos estructurales: superficie y cupo cañero	73
3. Caracterización de la unidad doméstica	77
4. Tasa de Patnaik (Índice de balance de fuerza de trabajo)	79
5. Trabajo de la familia campesina: la multiocupación	84
6. El ingreso cañero	89
CAPITULO IV - SINTESIS Y REFLEXIONES FINALES	93
INDICE DE CUADROS	101
BIBLIOGRAFIA	105
ANEXO METODOLOGICO	111

PROLOGO

El trabajo que presentamos en esta publicación fue realizado en el marco de un programa sobre Expansión Agroindustrial. Lo llevaron a cabo investigadores, becarios y alumnos de la Universidad de Buenos Aires y del Centro de Estudio y Promoción Agraria. De la tarea conjunta se elaboraron varios informes, ponencias y publicaciones.

Gabriela Riveiro, becaria de UBACYT y miembro de la Cátedra de Sociología Rural, colaboró especialmente en la investigación sobre el campesinado cañero. Participó en las etapas de recolección, procesamiento y análisis de la información. Elaboró su propia exposición de los resultados, donde desarrolló su visión del proceso de diferenciación, enfocando las acciones de los actores (Ver Riveiro, G. 1989, 1990).

Este trabajo no hubiera podido llevarse a cabo si no hubiésemos contado con el apoyo de las siguientes instituciones y personas:

- Universidad de Buenos Aires: Secretarías de Ciencia y Técnica y de Extensión y Bienestar Estudiantil.

- Universidad Nacional de Tucumán: Instituto Provincial para el Desarrollo Rural y Secretaría de Ciencia y Técnica.

- Dr. Alfredo Tineo, Secretario de Ciencia y Técnica de la UNT.

- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) de Famaillá.

- Informantes de ingenios, cooperativas, organismos estatales.

La Liga de Cooperativas Cañeras de Tucumán no sólo nos facilitó apoyo durante las estancias en la provincia y colaboró en la financiación de esta publicación, sino que, aún hoy, nos proporciona uno de los elementos más importante para un equipo de investigación: la posibilidad de diálogo, interacción y debate continuo.

Los campesinos, en muchas ocasiones, postergaron sus tareas habituales para atendernos y ofrecernos la información requerida. Compartieron sus conocimientos, sus experiencias y pusieron, la mayoría

de las veces, sus cuentas y recibos a nuestra disposición. Esta cálida recepción sugiere cierta esperanza en el conocimiento que investigadores y técnicos podemos generar.

Nuestros becarios, ayudantes graduados y alumnos acompañan nuestras tareas con sus propios trabajos o con prácticas desarrolladas en seminarios o pasantías de investigación. La relación con ellos estimula nuestros deseos de comprensión y de rigurosidad. Nos compromete en la transmisión de un estilo de investigación que implica tanto la interacción con los sujetos analizados, como el significado de la devolución de los resultados. Este trabajo se hizo, también, por y para ellos.

Norma Giarracca

Susana Aparicio

INTRODUCCION

La agroindustria cañera es una de las más antiguas del país y alcanza, en la actualidad, posiciones de primera línea en las variables que miden la importancia económica de estas actividades. Esta relevancia cobra mayor significación en el orden provincial: representa para Tucumán entre el 25 y 30% del P.B.L., ocupa al 46,5% del personal industrial y constituye el 49,5% del valor de la producción de la provincia.

La producción primaria es llevada a cabo por alrededor de 11.375¹ cañeros y por algunos ingenios que producen caña propia. En Tucumán, a diferencia de Salta y Jujuy, la producción independiente es más importante que la de las fábricas de azúcar. Actualmente funcionan 16 ingenios, muchos de los cuales están en una delicada situación financiera (su deuda se estima en 1500 millones de dólares). Entre 1967 y 1987 la capacidad de molienda instalada de Tucumán creció un 57,5% pero no fue correspondida con un aumento de la demanda nacional o internacional; de allí que se haya agravado la subutilización de la capacidad de molienda provincial con todos los inconvenientes económicos y financieros que ello representa.

Las crisis periódicas han llevado cíclicamente a quiebras o cierres de ingenios, al agravamiento de la situación de los campesinos y a la intervención del Estado a través de proyectos de reconversión que durante algún tiempo ordenan mínimamente la actividad, de acuerdo al tipo de gobierno interviniente. Al tiempo, el ciclo vuelve a comenzar.

En los últimos años el capital agroindustrial cañero no escapó a las transformaciones y reestructuraciones que se dan en el nivel nacional. A las ya de por sí complicadas condiciones estructurales de la producción, se les

¹El último Censo Agropecuario (1988) arrojó 9.670 productores de caña. Tanto la muestra de esta investigación como el Censo tienen un margen de error estadístico previsible, pero además las complicadas relaciones entre productores y cupo cañero son otra fuente de error que dificultan una estimación exacta del número de cañeros.

sumaron las determinantes originadas en la coyuntura nacional de comienzos de los ochenta. La "rama" tuvo un comportamiento semejante al sector industrial en general: se "sobreendeudó"; los apellidos de las familias tradicionales azucareras comenzaron a mezclarse con los nombres de los *grupos económicos* (Azpiázu, D. et al, 1988) con fuertes conexiones con el sector financiero; no se sabe aún cuál será el costo social que se derive del endeudamiento de estas empresas. Los cambios también se advierten dentro de la trama socio-política regional: confrontaciones entre viejos y nuevos grupos empresariales o con los grupos hegemónicos del Norte (empresarios de Salta y Jujuy) y la aparición del nuevo partido conducido por Bussi, apuntalado por varios dueños de ingenios.

Las hipótesis en que basamos nuestros trabajos en general relacionan las reestructuraciones del capital agroindustrial (cambios en el nivel de las empresas, concentración de firmas y capitales, transformaciones en el destino de la producción, procesos de transnacionalización o internacionalización) con las producidas en el nivel de los actores sociales intervinientes. En este trabajo nos abocamos a las modificaciones que se dan en la conformación del sector cañero y particularmente dentro de los pequeños productores.

Cuando iniciamos la investigación se daba por supuesto que la estructura social cañera era básicamente campesina y que el peso de sectores capitalistas seguía siendo insignificante. Este discurso sugería que si abordábamos a los campesinos y a unos pocos grandes productores, actualizaríamos la información del sector cañero.

Murmis y Waisman (1969:362) y Delich (1970:39) aseguraban en los setenta que sólo el 7% de los productores superaba el límite de la explotación familiar. Estas afirmaciones eran corroboradas por la información que los investigadores habían producido por aquellos años. Pero casi veinte años después, publicaciones académicas y discursos políticos seguían sosteniendo la hegemonía del minifundio cañero. Se tomaba como base el registro de productores tenedores de cupos y se repetían cifras no actualizadas.

Elaboramos el proyecto de investigación para indagar sobre los mecanismos de integración, que habían permitido la persistencia del sector campesino como actor central de la producción de caña. Pero a poco andar en la tarea de búsqueda de información y entrevistar a productores, comenzamos a enfrentarnos con situaciones heterogéneas y diversas.

Nuestro proyecto atravesó por varias crisis derivadas de ciertos supuestos, tomados como puntos de partidas, que nos impedían aprehender una situación transformada y en transformación: por ejemplo la homogeneidad

del sector y la preeminencia absoluta de los campesinos dentro de él. Supuestos que provenían, además de la bibliografía especializada, de las herramientas estadísticas con que contábamos para comenzar a trabajar (el registro de productores cañeros de la Dirección Nacional de Azúcar con el que construimos la muestra estadística para la aplicación de la encuesta, Ver anexo metodológico).

Nuestras preguntas comenzaron a mutar, cuestionamos el discurso que presentaba un virtual congelamiento de la situación social cañera: ¿la estructura cañera había sido realmente tan sólida como para escapar a los cambios del agro nacional, a las reestructuraciones del capitalismo en general, o a las embestidas desarticuladoras y diferenciadoras que recibieron los sectores populares en general? Y si los campesinos seguían siendo mayoritarios, ¿eran semejantes a los de veinte años atrás? ¿habían podido mantenerse homogéneos en los aspectos básicos que hacen a la forma social de la organización de la unidad doméstica?

Frente a la supuesta persistencia del sector campesino, minifundista, homogéneo y mayoritario dentro de los cañeros tucumanos, opusimos otra mirada que enfocaba los procesos de diferenciación interna y de heterogeneización, aspectos que se nos presentaron apenas comenzamos a interactuar con los cañeros en la etapa exploratoria.

La información sobre la actividad en general y sobre los actores sociales en particular era escasa y contradictoria entre las diversas fuentes. Existía para los productores el registro mencionado más arriba, actualizado por última vez en 1976, fuente de referencia obligada cuando se sostenía la persistencia de los productores minifundistas-campesinos. Se resolvió producir tanto información cuantitativa que guardara representatividad estadística como información cualitativa que diera cuenta de las particularidades sociales y culturales. Se utilizó, además, material producido por las cooperativas y otras organizaciones de productores.

La principal advertencia que debemos hacer es la que formuló Román Gaignard en 1964 y que guarda una extraordinaria actualidad: "Reconstruir el mapa y la historia agraria de Tucumán es trabajo para un gran equipo (...) siempre que esté dispuesto a realizar un gran esfuerzo y tenga una paciencia a toda prueba" (Pág.35).

La actividad cañera es de una complejidad tal que se necesitaría mucho tiempo de estudio para comprenderla, combinar metodologías para abordarla y varias disciplinas para explicarla. El Estado, el poder, los grupos económicos, los juegos financieros, las situaciones judiciales de los ingenios son sólo algunos elementos que de por sí ameritarían investigaciones

particulares.

No conformamos un gran equipo y si bien hemos producido información cuantitativa, establecido algunas relaciones y demostrado algunos cambios que ocurrieron dentro del sector agrario, somos conscientes de que ello no significa para nada entender el Tucumán cañero. Sin embargo, consideramos que avanzamos algunos pasos en el logro de este objetivo. Al finalizar este trabajo pudimos plantearnos otros interrogantes, distintos y superadores de aquéllos con que iniciamos esta investigación. Queda mucho por hacer y muchas piezas del "rompecabezas" por poner en su lugar².

Nuestro trabajo pretende echar luz sobre el sector social de la pequeña producción, importante actor de la sociedad provincial. Hemos construido un entramado complejo y heterogéneo donde se mueve nuestro sujeto "pequeño productor", una estructura que le marca los límites de sus posibilidades. Pero también hemos logrado registrar, mediante técnicas cualitativas, sus propias acciones, cotidianas o de más largo alcance, que le han facilitado o dificultado el desarrollo de su unidad económica, el progreso de su familia, el desarrollo de su propia existencia como sujeto social y político.

Hemos intentado reconstruir no sólo la participación de las familias campesinas en las relaciones de producción de la actividad sino también establecer su modo de actuar; en términos de Bourdieu, hemos tratado de incorporar las relaciones económicas pero también otras formas de poder (simbólico) que contribuyen a la reproducción y a la diferenciación social de los cañeros tucumanos.

²A partir de esta investigación general, dos becarias han avanzado sobre temas específicos: Gabriela Riveiro estudia los procesos de acumulación de capital de los productores familiares capitalizados y Clara Craviotti aborda la relación entre actores sociales y políticas públicas en el período 1984-1989.

CAPITULO I

LOS CAMPESINOS EN LA AGROINDUSTRIA CAÑERA

1. "Campesinado" como categoría analítica

"El campesino no encaja bien en ninguno de nuestros conceptos generales de sociedad contemporánea. Esta "exasperante" cualidad campesina parece subyacer en todos los problemas de investigación de este campo"
(Shanin, T. 1975:239)

Nuestra investigación no escapó a esta afirmación de Teodor Shanin, no es fácil en primer lugar saber y en segundo definir en términos que logren cierto consenso qué es hoy un campesino cañero. Primero porque hay que acordar mínimamente qué significa definir un sector de la estructura social agraria como "campesino", y en segundo lugar porque heredamos un conjunto de "teorizaciones", construcciones empíricas y diversos "discursos" que dan por definido al sector.

Nosotros elaboramos nuestras propias categorías: tanto "productor campesino", como "productor familiar capitalizado" o "productor capitalista" son conceptos construidos. Fuimos operando a partir de "teorizaciones", más que de teorías (García R. 1981), lo que nos permitió jerarquizar un dato, una relación y no otra.

Los resultados obtenidos son producto de "...ese conjunto de afirmaciones y suposiciones sobre las cuales el investigador establece sus hipótesis o realiza sus inferencias" (García, R. 1981 :50). Repensamos la categoría "campesino" otorgándole el significado que resulta de la actual reflexión teórica, que incorpora análisis micro-sociales y regularidades que se presentan en las regiones campesinas de países como los nuestros, atravesados por profundas crisis.

Dentro de la teoría social los campesinos han dado lugar a históricos debates políticos y académicos y a muchas confusiones conceptuales. Se los relaciona con los agricultores, pero también se habla de "campesinos sin tierra" identificándolos con los jornaleros; se asocia el término a otros conceptos de la magnitud de "sociedades", "culturas" y hasta "modo de producción". Hebe Vessuri, refiriéndose a nuestro país sostiene que el concepto suele ser usado con vaguedad de significado cuando no se lo toma con sentido crítico y a la vez, especialmente en Tucumán, el término es tan amplio que abarca prácticamente toda la población rural por oposición de la urbana (1974:38 bis).

Para gran parte de la bibliografía actual, los campesinos son agricultores que pueden producir para el mercado, que combinan esa producción con otras para el autoconsumo, pero cuyo rasgo principal es la organización productiva basada en el trabajo familiar. Galeski (1977) destaca como atributo esencial la fusión o identificación entre la unidad de producción de mercancías y la unidad doméstica familiar; hecho básico que influye decisivamente en la relación del campesino con los diversos mercados.

La relación "trabajo familiar-tierra" representa el elemento campesino básico (Murmis, M. 1980), pero la interacción de estas unidades dentro de sociedades más amplias determina la incorporación de elementos capitalistas como trabajo asalariado, capital, venta de fuerza de trabajo, etc., que hace que, aun manteniendo la relación social básica, se presenten diversidad de situaciones.

González de Olarte (1988) plantea que frente a las nuevas situaciones económicas, el campesinado ha demostrado una gran adaptabilidad y permeabilidad a la modernización. El elemento común que se encuentra en todos los casos estudiados es la capacidad de estos actores de diversificar estrategias que permitan su reproducción y sostenimiento.

En la década pasada se planteaban dos tipos de hipótesis sobre el papel de los campesinos en los países subdesarrollados. La primera focalizaba las contradicciones que este tipo de unidad productiva desarrollaba en relación a las tendencias del moderno desarrollo agrario, por ejemplo la necesidad de contar con unidades "capitalizables", receptoras de insumos industriales, de nuevas tecnologías, etc; la segunda reconocía una lógica específica de acumulación en los países periféricos que permitiría la coexistencia de formas productivas no capitalistas con las que lo son; en términos de de Janvry (1981), la persistencia en nuestros países de modelos de acumulación "desarticulados social y sectorialmente".

En esta etapa de "planes de ajustes", de exclusión de vastos sectores sociales del aparato productivo industrial, muy pocos discuten la funcionalidad de la pequeña producción agraria dentro del nuevo "régimen social de acumulación"¹.

Los campesinos se insertan subordinadamente al sistema, interactúan y asumen relaciones asimétricas con los otros actores económicos o sociales. Es decir, los agentes mejor dotados en cuanto a recursos tenderán a controlar y a sacar provecho económico de esta situación (Llambí, L.1981). Las relaciones asimétricas y por ende desventajosas para los campesinos se entablan, en los mercados donde éstos participan, en el mismo proceso productivo mediante mecanismos nuevos, como los sistemas de contratación agrícola (agricultura de contrato), o en otros campos donde interactúan: educativos, culturales, políticos.

La articulación del campesinado con el resto del sistema social forma parte de un proceso complejo, moldeado fuertemente por las condiciones materiales de reproducción. Pero aparecen también determinaciones referidas a otros campos: actitudes y conductas frente al riesgo, búsqueda de seguridad, posibilidades de educación y capacitación, imaginarios sobre la posibilidad de retener excedentes, múltiples formas de "resistencia cotidiana" y de "estrategias de sostenimiento".

El efecto más significativo de la dinámica capitalista sobre las unidades de producción campesinas es producirles inestabilidad. Los elementos básicos del desarrollo agrario -expansión de mercados, concentraciones agroindustriales, difusión de insumos, etc.- resultan mecanismos significativos de diferenciación social interna dentro del sector social campesino.

Los procesos de expansión capitalista fueron regulados por los Estados y es muy difícil imaginar cómo se hubiesen desarrollado sin esta mediación. Como plantea lúcidamente Claude Meillassoux (1978), los

¹Un "régimen social de acumulación" tiene que ver con ciertas formas institucionales (la relación salarial, la competencia y la inserción internacional) y relaciones estructurales que caracterizan determinadas etapas históricas. Aquí nos referimos sólo esquemáticamente a la transición de la etapa de *industrialización sustitutiva de importaciones* orientada al mercado interno, hacia la etapa de *apertura hacia el exterior* tendiendo hacia un modelo de acumulación "social y sectorialmente desarticulado". Para una revisión crítica de este concepto de "régimen social de acumulación", véase Boyer, R (1989), *La teoría de la regulación: un análisis crítico*, CEIL-Humanitas. Un modelo de acumulación "social y sectorialmente desarticulado" es elaborado por de Janvry y Amin, véase Teubal, M., (1985), *Crisis y deuda externa. América Latina en la encrucijada*, Ediciones del IDES.

campesinados son simultáneamente preservados y destruidos, coexistiendo con sectores capitalistas en una organización contradictoria, donde se conserva al campesinado para extraerle su sustancia y, al hacerlo, destruirlo en tanto se le limitan los medios para su reproducción.

En el actual modelo de desarrollo, el Estado tiende a intervenir en menor grado, transfiriendo sus responsabilidades a organizaciones no gubernamentales que mediante distintos tipos de intervención logran, con mayor o menor éxito, regular o neutralizar procesos macro-económicos generalmente desfavorables a los campesinos.

2. Los campesinos y el capital agroindustrial

En los últimos años apareció la preocupación por conocer las consecuencias que la fuerte expansión del capital agroindustrial transnacional ha tenido sobre los pequeños productores. Desde la década del sesenta, el crecimiento de las ramas agroalimentarias y agroindustriales en general modificaron sustancialmente las estructuras productivas y sociales agrarias de la mayoría de los países. Hay un importante número de proyectos financiados por organismos internacionales que apoyan la integración de regiones de bajo desarrollo a la expansión agroindustrial.

En zonas de pequeños productores, especialmente campesinos, la integración entre las grandes firmas procesadoras y los agricultores se efectúa bajo la forma de "agricultura de contrato". En el contrato se especifican calendarios, volumen de producción, calidad y precios; la compañía provee créditos, insumos, tecnologías de punta y siempre se guarda el derecho a rechazar la producción (Glover, D. 1987:441). Desde el punto de vista de los grandes financiadores (Banco Mundial, US, AID) este sistema de incorporación de los campesinos "...soluciona el 'problema campesino' en tanto se produce una transformación del productor de autosubsistencia y aislado a otro, que aumentará su productividad y su integración a la economía de mercado". El Estado tenderá a invertir en infraestructura para complementar las financiaciones de las agencias (Clapp, R. 1989:22).

Una parte de la bibliografía -sobre todo la elaborada en la década anterior- debate sobre las posibilidades de la pequeña explotación dentro de este esquema de desarrollo agroindustrial. Para algunos autores esas explotaciones son incapaces de invertir dentro del cuadro de tecnologías modernas y de soportar la competencia en momentos de bajas de precios o de cosecha (Arroyo, G. 1979; Feder, E. 1979). Asimismo, Frances Lappé y

Joseph Collins (1977), del Institute of Food and Development Policy, sostiene que la transnacionalización de la agricultura hiere de muerte a la pequeña producción al exponerla a la competencia más eficiente y conducirla fuera de sus tradicionales esquemas de nutrición (Goldsmith, A. 1985:1125).

Más cercana a la posición de las agencias financiadoras, la Harvard Business School y su representante más conocido, Ray Goldberg (1981), sostiene que la agricultura es un sistema internacional y los nuevos esquemas de desarrollo agroindustrial pueden brindar a la pequeña producción las herramientas necesarias para desarrollarse e integrarse.

La bibliografía más reciente se ocupa básicamente de analizar estudios de casos y comparar los resultados de las experiencias en distintos países. De este modo los debates se enriquecen y en algunos casos se presentan variantes al modelo inicial. Como plantea Roger Clapp (1989), el contrato es "la representación de la relación" y no la relación en sí misma, la divergencia entre las dos partes puede demostrar ser un determinante esencial en el desarrollo del esquema (Pág 8). Durante el desarrollo del modelo ocurren conductas imprevistas, las relaciones no se desenvuelven tal cual esperaban los que elaboraron los proyectos, los acontecimientos modifican los planes iniciales; la confrontación-negociación se convierte en un elemento inherente al esquema.

La agricultura, históricamente, fue un espacio problemático para el capitalismo: el componente biológico en el proceso productivo que marca tiempos con márgenes escasos de acortamiento, la estacionalidad e irregularidad en los requerimientos de mano de obra y la renta agraria, obstaculizaron el ritmo de su expansión. La "agricultura de contrato" que integra productores campesinos que asumen -aunque sea formalmente- el proceso productivo, que se costean los períodos de subocupación y que no reclaman renta, representa un esquema "funcional" para la lógica del capital agroindustrial.

John Wilson (1986) plantea que la presunta neutralidad entre productor y procesador, se asemeja a las relaciones contractuales de "trabajador" y "empleador" y constituye parte de una estrategia de acumulación. El modelo se sustenta en determinantes de tipo tecnológico, en la estructuración de los mercados (mono u oligopsonicos) y en mecanismos culturales e ideológicos; por ejemplo, los mecanismos de supervivencias desarrollados por las familias campesinas frente a los procesadores oligopólicos.

La elección de los productores para participar en el esquema es autónoma. Clapp enfatiza dos tipos de condicionantes en la elección: la posibilidad de acceder a bienes y consumos distantes de su cotidianeidad, la

atracción de lo que el autor citando a M. Taussig llama "la magia de la modernidad" y en segundo lugar la posibilidad de reducir el riesgo de la propia subsistencia. El contrato reduce riesgos, asegura el acceso al crédito y promete el incremento de rendimientos mediante modernas tecnologías que de otro modo estarían fuera de su alcance.

En los trabajos de recopilación y evaluación de estas experiencias se encontraron significativos impactos en el crecimiento de la productividad y de los ingresos de los productores. Goldsmith, que analiza doce proyectos que llevaron a cabo procesadoras transnacionales con campesinos de varios países del mundo, concluye en que el modelo no soluciona todos los problemas de subdesarrollo y de hambre en todas las áreas rurales, pero puede aumentar la productividad y el ingreso en algunas regiones favorecidas.

Algunos trabajos focalizaron los efectos "diferenciadores" del contrato agroindustrial (Giarracca, N. 1985); sin embargo no existen conclusiones definitivas acerca de la dirección de los cambios. Aparecen diferenciaciones, estratificaciones internas, algunos agricultores se capitalizan refuncionalizando para sí las ventajas del contrato, otros se convierten en pequeños rentistas y dejan la producción directamente bajo el control de las empresas. Las cooperativas, uniones de productores y empresas mixtas, cumplen papeles muy importantes, aprovechando los "nichos" productivos, comerciales o de exportación de estos espacios agroindustriales de alta rentabilidad.

3. El origen del campesinado cañero en Tucumán

A los campesinos tucumanos que participan desde tiempo atrás en la actividad agroindustrial cañera se los puede considerar como un antecedente histórico del esquema de la "agricultura de contrato". Los ingenios financiaban la producción, adelantaban algunos insumos, algún capital de operaciones que funcionaban como comprometedores de la producción, una modalidad de "venta a futuro".

Durante muchos años la relación contractual se mantuvo y en varias ocasiones los productores estaban tan fuertemente articulados con los ingenios que terminaban corriendo su misma suerte cuando éstos quebraban. A diferencia del modelo moderno, el capital agroindustrial local no dinamizó la producción ni las innovaciones técnicas de los cañeros independientes. Por otro lado, el sistema de financiación implementado se basaba en créditos oficiales baratos a los ingenios para habilitar las zafras, lo cual en última instancia resultó otra forma de subsidiar al sector industrial. Este sistema se

mantuvo hasta hace muy poco y su implementación se remonta a los orígenes de los campesinos como sector independiente.

En una primera etapa los ingenios tendían a autoabastecerse de caña; varios autores relacionan el surgimiento del campesinado cañero con la necesidad de mano de obra que experimentaban los ingenios y los grandes productores de caña (Rosenvaig, E. 1987:127; Bilbao, S. 1974:3; Santamaría, D. 1986:100). Se sostiene que la doble condición de campesinos y proletarios permitía a los ingenios pagar salarios relativamente bajos, en tanto la unidad de producción familiar complementaba la reproducción de la fuerza de trabajo. Para corroborar esta hipótesis sería necesario comprobar que los cañeros tenían efectivamente doble ocupación, cosechando caña propia y la de los ingenios, lo que no ha sido realizado hasta ahora. Además, un dato que limita esta hipótesis, es que los ingenios instalaban colonos en sus tierras con el fin de satisfacer sus demandas de mano de obra (Vessuri, H. 1977).

Para explicar el surgimiento del campesinado cañero es imprescindible tomar en cuenta las políticas estatales regulatorias de la actividad azucarera. Nuestra hipótesis es que el tipo de intervención estatal que comienza a mediados de los años veinte con el gobierno radical y culmina con el derrocamiento del gobierno peronista, favoreció el asentamiento de muchas familias procedentes de otras provincias que llegaban a Tucumán buscando trabajo en la industria azucarera. Estas familias ocupaban tierra y comenzaban a producir caña. Como productores supieron organizarse, presionaron al Estado y lograron una legislación que los defendía frente a los industriales, creando así condiciones que facilitaron sus asentamientos. El mejoramiento de las condiciones técnicas de la producción -por ejemplo, la extensión del riego y la consiguiente incorporación de tierras marginales al cultivo de la caña- actuó en el mismo sentido.

a) Legislación favorable:

La intervención del Estado en la actividad azucarera se hizo necesaria para regular los conflictos entre industriales y cañeros que, desde principios de la década del '20, se repetían año a año al iniciarse la zafra. En ese momento los productores presionaban para que el precio de la caña fuese más flexible. Tras la crisis de sobreproducción de 1926/27 y el incumplimiento de los ingenios en el pago de la caña, el conflicto entre cañeros e industriales se agudizó. La Federación Agraria Argentina² organizó el 2 de junio, una

²La FAA agrupaba a los pequeños cañeros, los medianos y grandes eran representados por el Centro Cañero. En 1935 se disolvieron las seccionales de la FAA y se constituyó la Unión

concentración frente a la Casa de Gobierno de Tucumán. Concurrieron, según estimaciones de los periódicos, unos 30 mil manifestantes. Decidieron luego conferir al Presidente Alvear el cargo de árbitro único para solucionar el conflicto y establecer la liquidación definitiva de la cosecha de 1926 y la fijación de los precios para la cosecha de 1927.

El Laudo Arbitral del Presidente Alvear estableció los derechos de molienda para los cañeros asignándoles el 43,42% y el 56,58% a los ingenios, sobre la base de la zafra 1927. El precio de la caña se fijó en el 50% del valor del azúcar obtenido, según los precios de venta de los azúcares en la plaza de Buenos Aires. En los considerandos del pronunciamiento se remarcaba la "necesidad de fomentar la economía del norte argentino en base de la subdivisión de la tierra". Después del Laudo el número de cañeros prácticamente se duplicó, aunque una parte de este aumento se debió a falsas subdivisiones de grandes propiedades.

Las condiciones favorables del Laudo para los cañeros culminaron en el aumento de la importancia de este sector dentro de la estructura productiva tucumana. En los veintinueve años que van desde 1919 a 1940 los cañeros independientes pasaron de controlar el 33,3% del área cultivada al 55% de la misma. En 1937 dos tercios del sector eran unidades de menos de 4 has y casi la cuarta parte cultivaba entre 4 y 10 has. (Santamaría, D. 1986).

b) La política social del peronismo:

La legislación social del radicalismo y del peronismo impulsó indirectamente la subdivisión y venta de parte de las plantaciones cañeras de los ingenios. Desde la década del 20 el costo de la mano de obra se había convertido en un problema para los industriales por la sanción de leyes sociales y el establecimiento de bases mínimas de organización del movimiento obrero. Este "problema" se agudizó durante el gobierno peronista.

Desde 1945 en adelante, los obreros azucareros protagonizaron importantes huelgas y acciones en contra de los ingenios, buscando elevar sus salarios y mejorar sus condiciones de vida³. La obligación de aumentar los salarios de los jornaleros incluyendo los semiproletarios cañeros se sumó a los altos costos de la industria tucumana. Los ingenios disminuyeron sus

Agraria Provincial. En 1945 el Centro y la Unión Agraria se unieron y formaron la UCIT (Unión Cañeros Independientes de Tucumán).

³Los obreros reclamaban también la subdivisión de los latifundios. El dictamen del Segundo Congreso de la FOTIA declaró necesarios "...la subdivisión de la tierra y expropiación de latifundios de cañeros e ingenios azucareros ... para entregarlas en propiedad y en parcelas a los obreros que llenen los requisitos a establecerse" (tomado de Carlos León, 1974:2).

plantaciones de caña e incrementaron la compra a terceros. Se ha planteado al respecto la hipótesis de que la producción fue dejada en manos de los jornaleros que convertidos en productores cañeros seguirían obteniendo un ingreso igual o menor al jornalero, pero asumiendo los riesgos de la producción para la venta⁴.

Es conocido el caso de la poderosa Compañía Azucarera Tucumana que en los años cincuenta vendió todas sus propiedades, en parte a sus propios cañeros. En el análisis que Carlos León (1974) hace de este caso, señala que la CAT impulsó la subdivisión y la venta de sus tierras para equilibrar el quebranto, derivado tanto de las dificultades durante la cosecha provocadas por huelgas e incendios intencionales de cañaverales, como de los mayores costos de los salarios y beneficios sociales, la escasez de mano de obra y materiales y las leyes provinciales que imponían al ingenio la construcción de hospitales con instalaciones y servicios completos.

Slutzky (1967) analizó el proceso de subdivisión de los grandes cañaverales y demostró que entre 1937 y 1963 se registró un aumento de las explotaciones de 20 a 100 has a expensas de las explotaciones mayores de 1000 has, por entonces propiedad de los ingenios.

c) El Fondo Regulador:

La intervención directa del gobierno peronista en la regulación de la producción también incidió sobre los sectores industrial y agrícola. El Fondo Regulador, creado durante el primer gobierno peronista, protegía a los productores de menores rendimientos. El precio del azúcar se fijaba en base al costo de producción medio nacional. Los ingenios del Norte, cuyos costos eran inferiores a la media nacional, debían ingresar la diferencia al Fondo Regulador, que utilizaba esos recursos para subsidiar a los ingenios de más altos costos.

De este modo se permitió la entrada a la producción de pequeños agricultores que se ubicaban en las zonas menos fértiles y aptas para el cultivo de caña. Paralelamente, Tucumán perdía importancia relativa en la producción nacional y el norte -Salta y Jujuy- aumentaba su participación con una organización productiva exenta de la forma social campesina de producción. El Estado debía financiar a las empresas para que no dejaran de proveer de fuentes de trabajo a los obreros y a los pequeños cañeros. Los ingenios lograron la protección estatal invocando la "cuestión social". Como vemos, la problemática minifundista ha sido utilizada como elemento de

⁴Ver Carlos León, 1974; Canitrot A, y Sommer, J., 1972; Slutzky, D., 1967.

presión por los otros agentes del complejo (ingenios, grandes y medianos cañeros), para obtener medidas que, en realidad, los beneficiaban más a ellos que a los campesinos.

En síntesis, el surgimiento y consolidación del campesinado cañero es producto de sucesivos asentamientos poblacionales posibilitados por: a) la necesidad de mano de obra por parte de los ingenios; b) la intervención estatal directa del radicalismo y del peronismo; c) la política social radical y peronista que, al aumentar el costo de los salarios, alentó la subdivisión de las tierras de los ingenios y el asentamiento de ex-jornaleros. A esto debe sumarse la división sucesoria de tierras, mecanismo que históricamente ha operado como multiplicador del minifundio.

Por los elementos recogidos y expuestos, el surgimiento cañero no fue producto de un proceso de desintegración de una economía de plantación (como las de Salta o Jujuy), no hubo tampoco población campesina indígena que se desplazara de otros cultivos para proletarizarse. Hubo sucesivos grupos poblacionales que se asentaron y se conformaron como sector productivo en un proceso ni lineal ni ordenado -como son las colonizaciones- que comenzaron a producir y que se fueron asumiendo como sector social.

La forma en que se desarrolló este proceso dio lugar a una estructura social agraria caracterizada por la coexistencia de una mayoría de pequeños productores familiares con escasos recursos e ingenios integrados verticalmente.

3.1. La crisis de los sesenta

A comienzos de los sesenta la industria azucarera tucumana presentaba un retraso tecnológico y un bajo nivel de equipamiento producto de su política de no inversión. El desarrollo que habían alcanzado estas sociedades azucareras se relacionaba fuertemente con la condición de empresas ineficientes y subsidiadas que tuvieron desde sus orígenes. Esta situación alcanzó el punto de ruptura hacia 1960.

Antes de golpe de Estado de 1966 se presentó en Tucumán una producción record de 1.200.000 toneladas. Los industriales no pudieron absorberla y atrasaron sus pagos a cañeros y jornaleros. Estas deudas se sumaron a las que los ingenios habían contraído con el Estado por la falta de pago de impuestos y de créditos recibidos. Entre 1966 y 1967 se redujo en un 31% el precio de la caña en valores constantes. El sistema bancario restringió al máximo los créditos a los productores cañeros lo que afectó muy duramente a los estratos de pequeños y medianos productores independientes.

Hubo un intenso período de agitación social y tras el golpe de Estado comenzó el cierre de los ingenios. Se mantuvieron los más poderosos que iban concentrando en sus manos lo que anteriormente producía el conjunto (Murmis, M. y Waisman, C. 1969:350).

En relación a la producción de caña, en abril de 1966 el gobierno radical había dispuesto la disminución de la producción tucumana al 70%, tratando de minimizar el impacto de esta reducción sobre los sectores minifundistas. Las fincas de hasta 6 has sufrieron una reducción del 20%, en tanto que entre las mayores de 20 has ese porcentaje era del 40% (ITDT, 1972, Res 25'66). El gobierno del general Onganía dejó sin efecto las diferenciaciones según tipo de productor y canceló una resolución del gobierno de Illia que establecía que cada ingenio debía mantener la misma proporción de caña propia y comprada que en la zafra de 1965.

A comienzos de 1967 se sancionó la Ley 17.163 que dispuso la reducción de la producción a nivel nacional y la expropiación de los productores cuya cuota de producción fuese menor a las 8 toneladas. Esta expulsión de sectores campesinos de la actividad junto con el cierre de los ingenios complejizó la cuestión social de la provincia y llevó al gobierno a diseñar programas de diversificación del agro y radicación de industrias. La falta de coherencia en la formulación e implementación de estas aspiraciones llevó a que la situación se agravara y se intensificara el conflicto social.

La crisis de sobreproducción de 1966 fue una coyuntura que permitió reordenar las relaciones de fuerza a favor de los sectores más concentrados del capital y en contra de los pequeños productores.

4. El campesinado cañero y su identidad de clase

¿Cómo se forma un sector social integrado por sujetos de distintos orígenes étnicos y geográfico? ¿Cómo se transformó un grupo productivo ligado a unas cuantas empresas, en un sector social protagónico, reconocido como actor social tanto por el resto de los sectores involucrados en la actividad azucarera como por el Estado?

Los cañeros tucumanos han sido de los pocos pequeños productores en el país a los que, desde los ámbitos políticos y académicos, se los llama "campesinos". Para nuestro país, ello significa registrar en el sector no sólo componentes económicos y sociales no capitalistas sino, fundamentalmente, otros de tipo político. Se reconoce un proceso social conflictivo en el cual los cañeros se originaron y constituyeron su identidad.

Cómo sostiene E. Thompson (1984) las condiciones de producción

dan lugar a las formaciones de clases y a la disposición de comportarse como tal. El campesinado tucumano se conformó históricamente a través de la demanda, del conflicto, de la lucha social. Como actores concretos experimentaron "situaciones de clase" mucho antes de constituirse en "clase"; se agruparon, se cohesionaron cuando confrontaron o negociaron con el resto de los actores. Se constituyeron en el proceso mismo de demandar, en la búsqueda de su representación encontraron su identidad.

En el devenir histórico moldeado -no determinado- por la lógica de las condiciones materiales, se reconocieron como actor social y se comportaron como tal. De allí en más, confrontaron y constituyeron alianzas según las coyunturas; formaron parte de "la provincia" en alianzas tácticas con los ingenios frente al Estado nacional o fueron "la mayoría cañera" frente a los empresarios, se aliaron a los trabajadores de FOTIA o negociaron con los ingenios del norte en contra de los de su provincia.

Armaron representaciones sociales o gremiales y generaron soluciones alternativas en los momentos más críticos. Como otros campesinados activos, contaron con aliados urbanos y generaron líderes.

La creación de la Unión de Cañeros Independientes de Tucumán (UCIT) en 1945 marcó un hito muy importante en ese proceso; UCIT tuvo posiciones reivindicativas que expresaban un alto grado de organización que permitía aumentar la capacidad de negociación-confrontación del sector.

Durante la crisis de 1966 constituyeron una alianza con FOTIA y gremios estatales para oponerse a la burguesía azucarera, a la que consideraban responsable de la caducidad de la estructura económica provincial.

El dinamismo social y político de las representaciones campesinas, así como la combatividad de los jornaleros y su gremio FOTIA, fue tan inusitado dentro del comportamiento general de los sectores agrarios del país, que incluso impulsó a grupos de izquierda a generar "guerrillas" rurales en la región, lo cual produjo una fuerte reacción militar⁵.

Aquellos años marcaban el inicio de un período, en el que se modificaron drásticamente las pautas de acumulación nacional y la conformación y funcionamiento de los sectores sociales. Mientras la economía

⁵Según Richard Gillespie (1987) la guerrilla se concentró en las áreas rurales por espacio de un año y tuvo varios éxitos iniciales al enfrentarse con la policía pero sucumbió gradualmente al ejército. Se había conseguido apoyo por el trabajo realizado por grupos políticos de izquierda afines a la guerrilla durante los años de cierre de ingenios; ese trabajo fue socavado por el ejército con la creación de "áreas protegidas" y la destrucción de zonas de viviendas para separar a la población de la guerrilla (pág. 240).

general dejaba de crecer, el sector agropecuario retomaría un ritmo de crecimiento perdido desde décadas atrás. Aunque ese crecimiento no fue homogéneo y especialmente los productos ligados al mercado interno se retrajeron, ciertas transformaciones involucraron por igual a todos los actores del sector agropecuario.

Es difícil reconstruir cómo se sostuvo, cómo demandó a los otros sectores y cómo se fue transformando el campesinado tucumano. Los últimos veinte años aparecen fragmentados en los relatos de los tucumanos, existen reticencias, la memoria no basta. Aparecen algunos elementos recurrentes en las entrevistas que permiten orientar los próximos trabajos pero de ninguna manera reconstruir hoy la transformación.

En definitiva, jerarquizamos los momentos políticos en los que el campesinado irrumpió, confrontó y negoció con otros actores para explicar su formación como clase. Su identidad se constituyó en la interacción y en la representación que en cada momento logró. De este modo la UCIT se ubicó en el escenario del complicado mundo azucarero y fue reconocida como actor de concertaciones, negociaciones y también de confrontaciones. Los contenidos sociales y políticos de las demandas expresaron el nivel de organización y capacidad de confrontación pero también posiciones estructurales de los actores, originadas en el control de la tierra y en el control del cupo cañero que les confiere un derecho tan primordial como la tierra misma. Estas especificidades lo diferencian de otros actores subalternos: jornaleros del surco o del ingenio.

5. Aquel cañero de antaño

En 1970 se publicó "Tierra y conciencia campesina en Tucumán" del sociólogo Francisco Delich. El trabajo está muy influido por posiciones marxistas ortodoxas acerca de la "cuestión campesina". La investigación se llevó a cabo desde mediados de los sesenta, exactamente durante el desarrollo de una de las crisis más importantes de la actividad cañera.

Fue una etapa de conflictos, de generación de alternativas autogestionarias, de posibilidades de tecnificación y de consolidación del movimiento cooperativo. Sin embargo estos hechos son escasamente registrados por el trabajo en tanto se resaltan las limitaciones políticas de los campesinos, frente a los procesos de cambio. Delich sostenía que la conciencia del campesino es "filial" -contraparte de la política populista en la que se inserta a través del peronismo- y está infranqueablemente limitada por el principio de identidad con la tierra, la hipervaloración de la tierra.

En esta conceptualización, la ubicación como "productor" especifica la relación subordinada dentro de la sociedad; así, sus intereses, demandas, reivindicaciones son formuladas y contenidas a partir de esa identidad, de esta poca "clasicidad" en el decir de Shanin.

El análisis socio-económico de Delich sobre los campesinos cañeros se basaba en un trabajo de campo llevado a cabo entre 1965 y 1967. La muestra se había realizado en base al padrón de la Dirección Nacional de Azúcar de 1963 y el primer problema con que se encontró el investigador fue la disparidad en el número de cañeros registrados por distintos organismos. Para 1965, la D.N.A. registraba 18.602 cañeros y la UCIT 23.000.

Delich consideraba que una finca cañera resultaba rentable para una familia tipo cuando la superficie sembrada se situaba entre las 14 y 20 has. Era el mínimo de una "explotación cañera y racional a la vez; la racionalidad se refiere a la utilización del suelo" (Delich, F. 1980:37). De este modo, de las 18.602 explotaciones que registraba la D.N.A. figuraban 17.341 minifundistas o campesinos. De ellos, 13.000 poseían menos de cinco hectáreas.

En base al trabajo de campo el sociólogo combinaba el criterio de la superficie cultivada con otras variables estructurales dentro de la explotación. Así, tomaba de otros trabajos de la época el requerimiento de mano de obra de las explotaciones y el nivel de mecanización encontrado. Concluía en que las explotaciones de menos de 500 surcos (aproximadamente 10 has) ni siquiera se adaptaban al concepto de "explotación familiar", en el sentido de dar ocupación a la familia, es decir, que dentro de lo que luego fue la conceptualización utilizada en el informe CONADE-CFI (CIDA) eran "explotaciones subfamiliares". Con respecto a la mecanización encontraba que el 97,49% de los campesinos encuestados no tenía tractor. El 54,99% no usaba ningún tipo de abonos y el 77,20% no usaba herbicidas. Alrededor del 50% tampoco poseía "carros", por lo que dependían de otros para transportar al cargadero. El 72% presentaba una sola ocupación: la de jefe de la explotación agraria.

Esta alta homogeneidad del sector estudiado por Delich en los sesenta, así como la inexistencia de "elementos capitalistas" dentro del mismo, lo llevó a concluir que como todo campesinado, el tucumano tenía una inserción equívoca dentro del sistema, en tanto trabajador y propietario. Esta doble condición modelaba, a su entender, los modos de acción y las orientaciones básicas del sector.

Santiago Bilbao ya en 1972 recopiló los principales estudios sobre el "minifundio cañero". Planteaba que la mayoría de los trabajos coincidía en

el corte de las 20 has con caña para determinar el "minifundio". Sobre la información del censo de 1971 que arrojaba 17.657 cañeros presentaba la siguiente clasificación: hasta 500 surcos (10 has) se registraba el 85,75% de los cañeros y hasta 1000 surcos (20 has) el 92,57%. La utilización de la mano de obra familiar y la residencia de la familia en la explotación eran atributos de los campesinos que los diferenciaban de las medianas y grandes explotaciones.

Hacia fines de los '70, un trabajo realizado por Ponce y Haro (INTA, s.f.) muestra una estructura agraria diferenciada. Se realiza una estratificación de los productores cañeros tomando como variable discriminante el número de surcos y se identifican seis tipos de explotaciones. En cada una de las seis categorías aparecen formas distintas de organización de la producción, diferentes niveles de tecnificación y capitalización, orígenes distintos de la mano de obra ocupada en la producción (familiar, transitoria, asalariada, permanente), formas distintas de cosecha, entrega y venta de la caña. Este trabajo muestra la existencia de una estructura agraria más heterogénea que la presentada por Delich unos años antes. Lamentablemente no se analizaba en lo interno el sector de la pequeña producción.

Las condiciones de vida de los campesinos eran muy duras, la mayoría habitaba viviendas precarias, de barro y paja, los servicios de luz eléctrica y agua potable eran casi inexistentes y se daba un alto grado de hacinamiento. Bilbao, citando un estudio del INTA, mencionaba 5,1 hijos por familia. Las migraciones estaban al orden del día, el Censo de 1970 arrojaba una cantidad de 170 mil personas menos de la esperada.

Como vemos, había bastante consenso acerca de la delimitación y caracterización del sector campesino cañero. Los trabajos lo presentan homogéneo, subordinado al capital agroindustrial a través del contrato de compra-venta.

La estricta regulación a la que estaban sometidos por el sistema de cupos, los conflictos que los enfrentaban, por un lado al gobierno nacional para defender su fuente de trabajo cuando peligraban los ingenios, y por otro a esas empresas cuando se trataba de establecer los precios y condiciones del contrato, coadyuvaban a mantener cierta homogeneidad y a imponer resistencias a los elementos disruptores de la organización familiar.

6. El campesinado cañero, hoy

Aunque ignoramos gran parte de lo que ocurrió en Tucumán desde 1975 hasta 1983, podemos afirmar que los campesinos cañeros dentro de una

cotidianidad silenciada y acotada por severas condiciones de sobrevivencia funcionalizaron esa equívoca inserción, esa ambigua acción de la que hablaba Delich, para adecuarse a los difíciles momentos que los setenta y los ochenta les deparaban.

Hubo "descampesinización", hubo cambios generacionales y hubo incontables estrategias de reproducción que les permitieron permanecer. En la actualidad, aunque reducidos en número y sin una clara adhesión al peronismo, los campesinos siguen produciendo caña y siendo un importante actor social provincial.

Para categorizar las unidades cañeras jerarquizamos dos variables: tipo de fuerza de trabajo utilizada y nivel de mecanización. Primero establecimos las combinaciones de variables (construcción de variables complejas) para categorizar al conjunto de cañeros. De la tipología resultante (que presentaremos en el capítulo II) delimitamos el sector campesino, conformándolo por unidades que no contratan mano de obra asalariada permanente y no están mecanizadas o poseen un tractor, pero en tal caso no compran trabajo.

Jerarquizamos la relación social básica -utilización de mano de obra familiar- combinando este elemento con los componentes "capitalistas" (compra de trabajo, nivel de mecanización) que permiten dar cuenta de los procesos de diferenciación interna.

El supuesto teórico de esta construcción es que el trabajo asalariado en forma permanente es un elemento que modifica la organización social de la unidad. La utilización de trabajo ajeno permanente refleja un componente capitalista dentro de la unidad, que combinado con otras dotaciones de recursos permite la capitalización. No descartamos que existan otros elementos capaces de modificar la organización social productiva de las unidades campesinas y en las entrevistas en profundidad tratamos de detectarlos y son también presentadas en este trabajo.

La contratación de trabajo se presenta dentro de un proceso -una transición- que puede iniciarse a partir de diversas situaciones. En nuestro caso la variable laboral fue jerarquizada tanto por un criterio teórico como por su consistencia con otros aspectos. Registra una adecuada relación con: a) el tamaño de la superficie cañera, b) el cupo, c) el tipo de participación laboral del jefe, d) su lugar de residencia y e) el nivel técnico de la unidad.

Se trata de diferenciar las formas de producción o, como sostiene Utsa Patnaik (1988), detectar las jerarquizaciones resultantes a partir de "complejos de métodos de producción técnicos-organizativos". Actualmente, con el uso de técnicas e insumos industriales, importa más la posibilidad de aplicación

de capital por unidad de tierra que la extensión de la misma.

En la actividad cañera, esta idea de "complejos técnicos" contribuye a una primera diferencia entre unidades integradas agroindustrialmente de las que no lo son (Blume, H. 1985). Sin embargo, dentro de los cañeros independientes también se dan diferencias sustanciales en los modos de combinar los recursos; siempre a partir de considerar la desigual dotación de los mismos, básicamente de la tierra y del cupo.

Las posibilidades de generar excedentes dependen no tanto del "tamaño de la explotación" sino de la "escala de la explotación", es decir de la inversión de capital por unidad de superficie, entendiendo también por capital la fuerza de trabajo asalariada. Pero además de generar excedentes, se trata de conocer la posibilidad de retenerlo, ya sea para reinvertir e iniciar un proceso sostenido de acumulación o para mejorar las condiciones generales de la unidad doméstica (inversiones para mejorar la vivienda, hacer estudiar a los hijos).

Pero además de tomar "fuerza de trabajo" como "compra" (contratada), la tomamos en su otro sentido: cuando la unidad doméstica "vende" fuerza de trabajo. El significado capitalista que asume esta situación no sólo se basa en que la venta de trabajo "proletariza" a los miembros de la unidad, y cuando se trata del "jefe" puede llevar a la desaparición de la finca productora de bienes, sino en otros aspectos. En primer lugar a la posibilidad de que ese ingreso que proviene del trabajo extra-predial facilite el sostenimiento y reproducción de la unidad. En segundo lugar, el desarrollo de "multiocupaciones", que desde los actores permite desarrollar estrategias de reproducción, y desde el modelo de acumulación actual representa formas de inclusión de los sectores populares al aparato productivo.

El resultado de la información elaborada indica una disminución en el número de cañeros y un proceso de diferenciación en marcha. Desconocemos el proceso social y político que derivó en esta situación; de aquel sector de entre 15 y 18 mil cañeros, que Delich caracterizaba, por lo menos homogéneo en el 90% de los casos minifundistas, donde el 98% de ellos no tenía tractores ni los contrataba y la mitad ni siquiera tenía cualquier medio para transportar la caña al cargadero, encontramos en 1988 un *heterogéneo* sector social productivo y básicamente un diferenciado sector de pequeños productores familiares. Estos 9470 pequeños cañeros conforman un conjunto con franjas o estratos bien diferenciados por las variables más relevante. En el capítulo III nos detendremos en estas diferenciaciones. En el próximo nos proponemos ubicar al sector en relación al resto de los agentes que funcionan dentro del complejo agroindustrial cañero.

CAPITULO II ACTORES Y RELACIONES EN LA AGROINDUSTRIA CAÑERA

1. Los productores de caña

1.1 Producción y "cupo cañero"

La caña, a diferencia de otros cultivos, no puede ser almacenada debido a que una vez cosechada su contenido de sacarosa disminuye rápidamente. Es por ello que los ingenios están instalados en las regiones productoras; esta coexistencia agro-industrial le otorga a la actividad características particulares. Por ejemplo, la heterogeneidad de la estructura social productiva en tanto los ingenios -generalmente grandes empresas- producen su caña propia y conviven con pequeños cañeros independientes.

En la evolución que tuvo la actividad aparecen ciertas constantes; por un lado las recurrentes crisis de superproducción a las que, por lo general, suceden reconversiones y cambios significativos en la estructura socio-económica; por otro, la presencia del Estado regulando mediante medidas proteccionistas o limitando del crecimiento de la producción.

El *cupo cañero* se inscribe dentro de estas políticas regulatorias e intervencionistas. Para aclarar su naturaleza y función tenemos que remitirnos brevemente a las décadas que dieron lugar a la creación del mismo.

La producción cañera se mantuvo a un ritmo expansivo, con crisis periódicas hasta 1966, fecha en que se desata una profunda crisis de superproducción. El Estado intervino obligando a reducir fuertemente la cantidad de caña molida y en consecuencia el azúcar producido. Este hecho se combinó con la decisión oficial de no subsidiar a los ingenios en situación de quiebra o convocatoria, en aras de eficientizar y modernizar la actividad industrial. Como consecuencia de la crisis se cerraron once ingenios y

disminuyó en 6.000 el número de cañeros (ver Capítulo I).

A partir de esta coyuntura, y exceptuando algunos periodos, la producción cañera quedó cuotificada. El Poder Ejecutivo Nacional, mediante la Dirección Nacional de Azúcar, fija cada año la cantidad de azúcar a producir y se le asigna un cupo a cada productor. La base de la cupificación actual deriva de la distribución realizada en función de la zafra de 1965. Para estar habilitado como productor cañero, se debe acreditar un cupo y estar inscripto en el registro de productores. Además se debe tener la titularidad de la explotación en la que "siembra, cultiva y cosecha caña". El listado actual fue actualizado y revisado por última vez en 1976.

La cuotificación efectuada sobre la base de la cosecha de 1965 se modificó sustancialmente con un decreto del ministro Martínez de Hoz que introdujo algunos cambios a la ley. A partir de entonces se tomó como base la zafra de 1976, año en que por razones climatológicas (heladas) y políticas (operativo Independencia) no se había podido cumplir con el cupo provincial. La caña con cupo sólo puede ser destinada al mercado interno de azúcar y la caña sin cupo (excedente) se puede destinar a la fabricación de alcohol o azúcar crudo para exportación pero a un precio sensiblemente menor.

La cantidad de cupos actuales no coincide con la de titulares de cupos: la primera excede a la segunda. Es decir que existen personas físicas y/o jurídicas que son titulares de más de un cupo. La asignación de la cuota de producción (cupo) está indisolublemente ligada a la tierra, se transfiere con ella, excepto en el caso de traslados a tierras, dentro de la misma provincia, que garanticen rendimientos más altos.

En la práctica el cupo funciona como una mercancía más, se vende, se renta; la diferencia es que el cupo, como la tierra, no es producto del trabajo y no es reproducible. Se trata de una producción cerrada donde no es posible el ingreso de nuevos productores. Esta situación ha llevado a algunos investigadores a plantear la existencia de una *renta* ligada al cupo. Daniel Kostzer (1989) asimila el concepto de "mejores o peores condiciones de producción" con la posesión o no del cupo. Sostiene: "No es claramente renta diferencial I, salvo que cuando habla (Marx) de 'mejor situación' podamos asimilarlo a la propiedad del cupo" (Pág.139).

El cupo supone un "monopolio" sobre una cuota de la producción, así, todo productor que tiene cupo puede vender azúcar, aunque no cultive caña. Las situaciones que se presentan a partir de este hecho son variadas: es probable la existencia de productores con cupo pero sin caña, o con menos caña que cupo; productores con cupos pequeños y plantaciones grandes que "entregan" o "tiran" caña para los que, si bien tienen cupos, no plantan caña.

También encontramos situaciones donde lo que se busca es mantener fragmentado un cupo de grandes dimensiones, para evitar ser perjudicados ante cualquier redistribución de los cupos a favor de los pequeños "cupohabientes".

Todas estas situaciones derivan en transacciones con precios fijados entre las partes y permite suponer un ingreso, para algunos de estos productores, que podemos categorizar como renta. Es el caso de un "cupohabiente" sin cañaveral que compra caña excedente barata y la entrega como propia al ingenio al precio de mercado.

La distribución y asignación de los cupos que realizó la Dirección General de Azúcar, en el año 1987 le otorgaba a la provincia de Tucumán el 57,24% de la producción nacional, a Jujuy el 27,51%, a Salta el 10,83%, en tanto el resto quedaba para el litoral. Si analizamos el número de "cupohabientes" por provincia, se observa que Tucumán tiene el 88,27%, Jujuy el 0,52% y Salta el 0,04%. Esta información pone en evidencia, como señala Kostzer, una inequidad que perjudica a Tucumán: tiene el 90% de la asignación de cupos y controla sólo el 57% de la producción (Kostzer, Daniel, 1989).

Cuadro Nº 1
Distribución del cupo cañero.
Año 1988. Total el país

Cupos en toneladas	Cantidad de productores	Porcentaje de producción	Producción en toneladas	Porcentaje de producción
De 0 a 1	630	4,20	630	0,06
De 2 a 3	565	3,77	1.182	0,11
De 4 a 5	1.796	11,93	8.004	0,76
De 6 a 7	1.854	12,37	12.323	1,17
De 8 a 9	929	6,20	8.226	0,78
De 10 a 15	2.652	17,69	31.802	3,03
De 16 a 20	1.269	8,47	22.861	2,18
De 21 a 25	958	6,59	22.775	2,17
De 26 a 30	561	3,74	15.642	1,49
De 31 a 40	882	5,83	30.567	2,91
De 41 a 50	546	3,64	24.228	2,31
De 51 a 100	1.227	8,13	85.865	8,17
De 101 a 200	592	3,95	83.255	7,92
De 201 a 500	341	2,27	101.639	9,67
De 501 a 1000	93	0,62	63.981	6,09
Más de 1000	66	0,44	537.979	51,19
TOTAL	14.991	100	1.050.964	100

Fuente: Dirección Nacional del Azúcar. Estadística de volumen de producción, año 1988.

Cuadro N° 2
Distribución del cupo cañero.
Año 1988. Tucumán.

Cupos en toneladas	Cantidad de productores	Porcentaje de producción	Producción en toneladas	Porcentaje de producción
De 0 a 1	523	3,95	523	0,09
De 2 a 3	490	3,70	1.022	0,17
De 4 a 5	1.628	12,29	7.251	1,21
De 6 a 7	1.645	12,42	10.948	1,82
De 8 a 9	839	6,33	7.437	1,24
De 10 a 15	2.400	18,11	20.721	4,77
De 16 a 20	1.127	8,51	20.291	3,37
De 21 a 25	353	6,44	19.648	3,27
De 26 a 30	494	3,75	15.788	2,29
De 31 a 40	736	5,56	25.502	4,24
De 41 a 50	462	3,49	25.439	3,41
De 51 a 100	1.063	8,02	74.518	12,39
De 101 a 200	549	4,14	77.495	12,28
De 201 a 500	319	2,41	94.842	13,77
De 501 a 1000	76	0,57	52.213	8,60
Más de 1001	45	0,341	46.909	24,42
Total	13.049	100	601.573	100

Fuente: Dirección Nacional de Azúcar. Estadística de volumen de producción, año 1988.

Del análisis de la distribución de cupos correspondiente al año 1988 se desprende que el 56% de los casos posee cupos menores a las 15 T. de azúcar y concentran sólo el 5,9% del azúcar autorizado. En el otro extremo 66 productores de cupos de más de 1000 T. acumulan el 51,19% de la producción de azúcar (Cuadros 1 y 2)¹.

Este mismo análisis para la provincia de Tucumán arroja que el 56,8% de los cupos es menor a las 15 T. de azúcar y concentra el 9,3% del producto, mientras que 45 productores poseen cupos de más de 1000 T. de azúcar y acumulan el 24,4% del total provincial.

En el trabajo del economista tucumano Daniel Kostzer se analiza la concentración de la riqueza que esto implica. Concluye que para 1987, los 53 productores que poseían cupos superiores a las 1.000 T. de azúcar

¹Los cuadros 21; 22; 23 y 24 se encuentran al final del capítulo y dan cuenta de la superficie plantada, cosechada, la producción de caña y los rendimientos a nivel nacional y para las provincias productoras del Noroeste.

captaron 150 millones de dólares, producto de un precio que resultó de la presión y confrontación de miles de productores poseedores de pequeños cupos (Pág. 142).

1.2. Los productores

Las estratificaciones de productores mencionadas en el capítulo I aluden a modelos de análisis de la estructura agraria que, en general, toman el volumen disponible de tierra como variable discriminante que permite distinguir tipos de productores: en Delich la unidad a alcanzar eran 16 has; en los trabajos de INTA son las explotaciones de mayor tamaño las que permiten economías de escala, adoptan tecnología y diversifican actividades.

Desde nuestra perspectiva, para estudiar la estructura agraria azucarera tucumana, no podemos limitarnos al análisis de las formas de distribución y tenencia de la tierra y del cupo azucarero. Es necesario adoptar una concepción teórica que permita identificar qué lugar ocupa cada actor en el proceso de acumulación de capital, cómo se relacionan o subordinan relaciones aparentemente "no capitalistas", qué formas de acción o reacción se generan y organizan en función de retener o disminuir la apropiación de excedentes.

Con este objetivo partimos de una conceptualización de productores en términos de la organización del trabajo en la chacra y de los niveles de capitalización existentes. Esto supone la presencia de dos figuras contrapuestas: el campesino que basa la realización de su producción en la utilización de su mano de obra familiar, sin disponer de capital; y en el otro extremo, el sector empresario, caracterizado por la contratación de fuerza de trabajo asalariada y con propiedad del capital reflejada en instalaciones y dotación de maquinarias.

En cuanto al tipo de mano de obra utilizada, los productores cañeros presentan una amplia gama de posibilidades: a) los que utilizan sólo el recurso humano disponible en la familia; b) los que contratan asalariados transitorios; c) los que utilizan personal eventual en forma indirecta a través de la compra de servicios a contratistas de maquinarias y c) los que basan su producción en el empleo de trabajadores permanentes.

Cuadro Nº 3

Distribución de los productores según tipo de mano de obra y nivel de mecanización. En porcentajes.

Tipo de mano de obra utilizada	Sin mecanización	Un tractor	2 o más tractores	2 o más tractores y cosechadora	TOTAL
Sólo mano de obra fiar.	7.3	18.1	-	-	23.4
Mano de obra fiar. y transitorios	5.4	15.9	-	-	2.4
Mano de obra fiar. y contratista	21.1	-	-	-	21.1
Mano de obra fiar., contr. y transitorios	8.2	2.8	-	-	12.1
Con asalariados permanentes	4.1	5.3	7.9	0.4	17.7
TOTAL	46.1	42.1	11.4	0.4	100 (11496)

Fuente: Encuesta a productores. 1988.

El cuadro 3 nos indica que -a diferencia de los datos brindados por Delich- actualmente sólo un 25,4% de los productores no utilizan ninguna forma de trabajo asalariado. En el otro extremo, un 17,7% de los productores basa su producción en la contratación de personal permanente.

El trabajador transitorio contratado en forma directa, en especial para la cosecha, está presente en el 23,7% de las explotaciones, mientras que un 21,1% de los productores contratan servicios, en especial para la preparación del terreno y/o transporte de la caña.

En cuanto a la disponibilidad de capital, los datos actuales revelan una importante transformación respecto a la situación descrita para 1965. En esa época se señalaba la casi inexistencia de maquinarias, nuestra encuesta detectó que, actualmente, sólo un 46% no posee tractor, mientras que un 11,4% posee más de dos tractores y un 0,4% dispone además de cosechadoras integrales (Cuadro 7). Cabe aclarar que un 1% de las unidades productoras son ingenios integrados verticalmente.

La combinación de las distintas formas de utilización de fuerza de trabajo y de disponibilidad de capital permite caracterizar a los distintos tipos de productores presentes en el área cañera (Cuadro 7).

Este cuadro muestra la gran heterogeneidad en la estructura agraria. No es posible seguir sosteniendo que el área tiene una fuerte presencia campesina combinada sólo con grandes empresas integradas.

En realidad, cómo se verá a lo largo del trabajo, el sector campesino es importante (60%) pero está diferenciado internamente: adquiere relevancia

una franja "transicional" de productores que utilizan sólo mano de obra familiar y disponen de algún nivel de capitalización (tractores).

Por otro lado, se registra un sector de pequeños productores capitalizados (22.2%) que combina la contratación de asalariados transitorios con la disponibilidad de elementos de capital (maquinarias), al que hemos excluido del grupo campesino.

Por último, el sector empresario representa el 17,7% de los productores.

La siguiente tipología de productores cañeros sintetiza los actores predominantes en el área:

Cuadro N° 4
Tipología de productores

PEQUEÑOS PRODUCTORES	CAMPEÑINOS	Con mano de obra liar. sin mecanización	7.3
		Con transitorios o contratistas, sin mecanización	26.5
		Transitorios y contratist. sin mecanización	8.2
	CAMPEÑINOS TRANSICIONALES	Mano de obra liar. y con un tractor	18.1
	FAMILIARES CAPITALIZADOS	Transitorios o contratist. y un tractor	15.9
		Transitorios y contratist. con uno y más tractores	3.9
Transitorios y dos o más tractores		2.4	
EMPRESARIOS	Permanentes sin mecaniz.	4.1	
	Permanentes, uno o más tractores, sin cosech.	13.2	
	Permanentes, uno o más tractores con cosechadora	0.4	

Fuente: Encuesta a productores, 1988.

1.2.1. Algunas características de los sectores sociales

La superficie con caña constituye tradicionalmente una variable discriminadora del tipo de productor, no obstante que impide caracterizar exhaustivamente la ubicación del productor en un sistema de estratificación social.

En efecto, si bien un minifundio es una explotación pequeña que está

por debajo de lo que se considera, para un producto, unidad económica, no significa que el minifundista sea necesariamente un campesino. Puede tener otras actividades, agropecuarias o no agropecuarias, y esta explotación corresponder a una de sus diversificaciones de inversión o, también, puede estar produciendo en base exclusivamente a la contratación de fuerza de trabajo, lo que impediría categorizarlo como campesino.

No obstante, generalmente existe una estrecha asociación entre el tamaño de la explotación y el tipo de productor.

Cuadro N° 5
Superficie con caña y tipología de productores.
En porcentajes.

Superficie con caña	TIPOLOGÍA DE PRODUCTORES				
	Campe- sinos	Campe- sinos transi- cionales	Famili- ares capitali- zados	Empre- sariales	TOTAL
1-2	39.3	10.2	8.2	10.4	22.2 (2.533)
3-4	32.4	30.5	-	4.4	19.9 (2.288)
5	2.2	35.6	11.7	-	9.9 (1.145)
6-12	19.7	23.8	37.4	14.8	23.4 (2.701)
13-20	6.5	-	30.0	15.4	12.1 (1.392)
21-50	-	-	9.3	12.1	4.1 (482)
51-100	-	-	2.0	24.6	4.7 (549)
101-200	-	-	1.3	14.9	2.7 (318)
201-400	-	-	-	2.2	0.3 (44)
401-600	-	-	-	1.1	0.1 (22)
600 y más	-	-	0.1	1.0	0.1 (22)
Total	100 (4.834)	100 (2.078)	100 (2.558)	100 (2.026)	100 (11.496)

Fuente: Encuesta a productores, año 1988.

En el área cañera se puede observar (Cuadro 5) que el 52% de los productores posee menos de 5 has con caña, pero este porcentual alcanza aproximadamente el 75% en los productores campesinos y transicionales. Entre los "farmers" sólo el 19,9% está en ese tamaño de explotación y en los sectores empresarios llega sólo al 14,8%. Es decir que si hubiéramos realizado la tipología en función de la superficie con caña ese casi 15% de los productores empresariales hubieran sido incluidos en el estrato de pequeños productores campesinos.

En el otro extremo, con más de 50 has. con caña se encuentran el 3,4% de los pequeños productores familiares capitalizados y el 42% de los empresarios.

Cuadro N° 6
Cupo real y tipología de productores.
En porcentajes.

CUPO REAL	TIPOLOGIA DE PRODUCTORES				TOTAL
	Campe- sinos	Campe- sinos transi- cionales	Familiares capit- ali- zados	Empre- sariales	
1-5	39.3	20.3	-	10.4	22.0
6-15	39.3	40.6	8.2	10.4	27.5
16-20	4.4	20.3	-	-	5.5
21-25	8.4	5.1	20.6	-	9.0
26-30	1.8	5.1	32.2	-	8.9
31-47	3.1	8.6	15.2	6.6	7.4
48-99	3.7	-	19.1	23.4	9.9
100-250	-	-	2.6	25.7	5.1
251-430	-	-	2.0	15.9	3.3
431-759	-	-	-	3.3	0.6
760 y más	-	-	0.1	4.2	0.8
TOTAL	100(4.834)	100(2.078)	100(2.558)	100(2.026)	100(11.496)

Fuente: Encuesta a productores, año 1988.

Muchos trabajos sobre el área cañera utilizan el tamaño del cupo como indicador del tipo de productor (León, C., 1988; Kostzer, D. 1989). Sin embargo, para esta variable valen las mismas críticas que las indicadas para el tamaño de la explotación; aun más, dado que el cupo tiene un carácter de "no reproducible" ni ampliable, su concentración está subvaluada a través de distintos mecanismos que desarrollan los agentes sociales (por ej: compactación de cupos).

Al analizar la distribución de los cupos en función de los datos de la Dirección Nacional del Azúcar mencionamos que un 56,1% de los productores tenía hasta 15 T. de cupo de azúcar. Sin embargo, los datos relevados por nuestro trabajo de campo disminuyen esa proporción al 49,5% (Cuadro 6); los productores con más de 100 T. de cupo para la D.N.A representan el 7,3%, pero en nuestra encuesta, son casi el 10%. Obviamente estas diferencias entre nuestros datos y los provenientes de la D.N.A pueden deberse a errores de muestreo; no obstante, es importante señalar que es relativamente frecuente que un productor "administre" más de un cupo (Cuadro 7). Como se observa en este cuadro: aproximadamente el 20% de los productores controla más de un cupo y el 10% más de dos cupos. Estas características se acentúan en los productores "farmers" y empresariales. La gestión de más de un cupo aparece como una estrategia central en el sector "farmer": el 41% de estos productores maneja más de un cupo.

Cuadro N° 7
Número de cupos administrados y tipología de productores.
En porcentajes.

NUMERO DE CUPO	TIPOLOGIA DE PRODUCTORES				TOTAL
	Campe-sinos	Campe-sinos transi-cionales	Famili-ares capi-tali-zados	Empre-sariales	
1	88.1	94.9	58.7	74.6	80.4
2	11.9	5.1	11.8	10.5	10.4
3	-	-	2.7	5.0	1.5
4	-	-	-	6.3	1.1
5	-	-	0.7	-	0.2
6	-	-	-	0.7	0.1
8	-	-	26.0	2.9	6.3
TOTAL	100(4.834)	100(2.078)	100(2.558)	100(2.026)	100(11496)

Fuente: Encuesta a productores, año 1988.

Si volvemos a la concentración por tamaño de los cupos, vemos que el 25% de los "farmers" y el 75% de los empresarios tienen cupos superiores a las 50 T.; en cambio, los campesinos tienen cupos inferiores a las 15 T. (aproximadamente el 79% del estrato).

Estos datos muestran una alta relación entre la variable tamaño del cupo y tipo de productor; sin embargo, la utilización del cupo como estimador de los sectores involucrados en la producción, oculta la existencia

de una mayor concentración de la producción.

Cuadro N° 8
Actividades agropecuarias para la venta y tipología de productores.
En porcentajes.

ACTIVIDADES AGRO- PECUARIAS	TIPOLOGIA DE PRODUCTORES				TOTAL
	Campe- sinos	Campe- sinos transi- cionales	Famili- ares capita- lizados	Empre- sariales	
No diversifica	86.9	59.4	69.9	79.6	76.8
Sólo cereales	-	-	5.9	4.1	2.0
Sólo ganadería (vacuno-porcino)	4.4	10.2	8.2	-	5.5
Cereales, ganadería con o sin forr.	-	-	-	3.7	0.6
Cítricos y/o reforestación	-	-	-	1.3	0.2
Combinaciones con tabaco	-	20.3	-	6.9	4.9
Hortalizas y otros sin tabaco	4.4	10.2	16.0	2.0	7.6
Otras combinaciones	4.4	-	-	2.6	2.3
TOTAL	100(4.834)	100(2.078)	100(2.558)	100(2.026)	100(11496)

Fuente: Encuesta a productores, año 1988.

La producción de caña como única actividad agropecuaria para la venta subsiste como característica predominante en el área: casi el 77% de las explotaciones son monoproductoras. Los productores medios adoptan una estrategia productiva de mayor diversificación en la producción destinada al mercado. En efecto, los campesinos transicionales incorporan entre sus rubros productivos tabaco, hortalizas y algunos animales, en especial porcinos. Los pequeños productores familiares capitalizados incluyen especialmente cereales y hortalizas (Cuadro 8).

La explotación familiar capitalizada, tal como señala Caballero (1980) presenta también algunas particularidades. En ella se visualiza una creciente división del trabajo del grupo familiar. En efecto, es frecuente que el productor y sus hijos se reserven sólo el manejo de la maquinaria y/o la administración de la chacra contratando transitorios para las tareas más

intensivas y de mayor esfuerzo físico, como la cosecha. En este grupo de productores, sólo un tercio realiza todas las tareas, mientras que también en un tercio del estrato el productor sólo se ocupa de las gestiones y decisiones de la producción (Cuadro 9).

Cuadro N° 9
Tipo de trabajo en la chacra y tipología de productores.
En porcentajes.

TIPO DE TRABAJO	TIPOLOGIA DE PRODUCTORES				TOTAL
	Campe- sinos	Campe- sinos transi- cionales	Famili- ares capita- liz- ados	Em- pre- saria- les	
Todas las tareas	78.9	74.6	33.9	0.8	54.3
Mancio de la maquinaria y gestión	-	-	32.4	11.3	9.2
Sólo gestión	16.8	25.4	33.6	86.9	34.4
No corresponde	-	-	0.1	0.8	0.2
No trabaja en la explotación	4.4	-	-	0.2	1.9
TOTAL	100(4.834)	100(2.078)	100(2.558)	100(2.026)	100(11.496)

Fuente: Encuesta a productores, año 1988.

Esta división del trabajo implica en muchos casos una separación física entre la unidad doméstica y la unidad de producción: el 45% de los productores no reside en la chacra (Cuadro 10).

Cuadro N° 10
Lugar de residencia del productor y tipología de productores.
En porcentajes.

LUGAR DE RESIDENCIA	TIPOLOGIA DE PRODUCTORES				TOTAL
	Campe- sinos	Campe- sinos transi- cionales	Famili- ares capita- liz- ados	Em- pre- saria- les	
En la explotación	83.2	91.4	55.2	19.8	67.3
Fuera de la explotación	16.8	8.6	44.8	79.5	32.6
No corresponde	-	-	-	0.7	0.1
TOTAL	100(4.834)	100(2.078)	100(2.558)	100(2.026)	100(11.496)

Fuente: Encuesta a productores, año 1988.

En cuanto a la compra y venta de servicios de contratistas de maquinarias aparecen dos comportamientos complementarios. En primer lugar, el 70% de los campesinos contrata servicios a terceros para la preparación del terreno previa a la implantación de la caña y también para el transporte del producto hasta el cargadero (Cuadro 11).

Cuadro N° 11
Tareas para las que utiliza contratista y tipología de productores.
En porcentajes.

UTILIZACION DE CONTRATISTA	TIPOLOGIA DE PRODUCTORES				TOTAL
	Campe- sinos	Campe- sinos transi- cionales	Famili- ares capita- lizados	Empre- sariales	
Ninguna	30.2	100	82.5	61.0	59.9
Preparación suelo	29.0	-	-	-	12.2
Para cosecha	-	-	8.2	3.4	2.4
Para transporte	10.9	-	2.7	8.9	6.8
Combinación de dos o más (sin cos.)	19.3	-	1.7	6.8	9.7
Combinación de dos o más (con cos.)	10.6	-	4.8	20.0	9.0
TOTAL	100(4.834)	100(2.078)	100(2.558)	100(2.026)	100(11.496)

Fuente: Encuesta a productores, año 1988.

Complementariamente, el sector de campesinos transicionales maximiza la valorización de su capital vendiendo sus servicios a aquellos que no disponen de maquinaria (Cuadro 12).

Cuadro N° 12
Tareas para las que se ofrece como contratista y tipología de productores.
En porcentajes.

SE OFRECE COMO CONTRATISTA	TIPOLOGIA DE PRODUCTORES				TOTAL
	Campeſinos	Campeſinos transi- cionales	Familiares capitali- zados	Empre- sariales	
Ninguna	100	74.6	86.9	83.6	89.6
Preparación suelo	-	5.0	-	1.6	1.2
Para cosecha	-	-	-	1.9	0.3
Para transporte	-	10.2	-	6.6	3.0
Combinación de dos o más (sin cos.)	-	10.2	13.0	1.6	3.2
Combinación de dos o más (con cos.)	-	-	0.1	4.7	2.7
TOTAL	100(4.834)	100(2.078)	100(2.558)	100(2.026)	100(11.496)

Fuente: Encuesta a productores, año 1988.

En cuanto a los niveles tecnológicos en el cultivo (Cuadro 13) se observa que prácticamente el 87,5% fertiliza debido a la necesidad de recomponer nutrientes, en especial, con urea. La utilización de herbicidas está poco difundida, prevaleciendo el desmalezamiento en forma manual, a diferencia de otras producciones agrícolas en las que la utilización de fertilizantes va acompañada del empleo de herbicidas.

Cuadro N° 13
Utilización de insumos y tipología de productores.
En porcentajes.

UTILIZACION DE INSUMOS	TIPOLOGIA DE PRODUCTORES				TOTAL
	Campeſinos	Campeſinos transi- cionales	Familiares capitali- zados	Empre- sariales	
No utiliza	8.7	20.4	-	1.7	7.6
Usa sólo urea	91.3	79.6	99.3	71.6	87.5
Usa sólo herbicida	-	-	-	10.4	1.8
Usa urea y herbicida	-	-	0.7	16.3	3.1
TOTAL	100(4.834)	100(2.078)	100(2.558)	100(2.026)	100(11.496)

Fuente: Encuesta a productores, año 1988.

La cosecha de la caña tradicionalmente ha demandado una abundante mano de obra estacional. Ir a la zafra implicaba un gran movimiento de trabajadores con sus familias. Los cosecheros llegaban desde otras áreas de la provincia y también de provincias vecinas. A partir de la década del setenta comienza a incorporarse la cosecha semimecánica e integral de caña, desplazando un volumen considerable de mano de obra.

La cosecha manual consiste en cortar la caña en la base con el machete, luego deshojar y despuntar el tallo y por último apilar y cargar la caña en carros, estimándose que un obrero cosecha aproximadamente entre 1,5 y 2 T. por día, lo que implica aproximadamente 30 jornales por hectárea. En Tucumán, aún hoy prevalece la forma de cosecha manual (81,8%), aunque en el sector empresario es importante la incorporación de cargadoras mecánicas y, también, el corte y la carga mecánica (Cuadro 14).

Cuadro N° 14
Forma de cosecha y tipología de productores.
En porcentajes.

FORMA DE COSECHA	TIPOLOGIA DE PRODUCTORES				TOTAL
	Campe sinos	Campe sinos transi- cionales	Familiare s capitali- zados	Empre- sariales	
Manual	93.8	100	72.4	46.1	81.8
Corte manual y carga mecánica	1.8	-	13.1	26.4	8.3
Corte y carga mecánica	4.4	-	14.5	27.2	9.9
Integral	-	-	-	0.2	0.0
TOTAL	100(4.834)	100(2.078)	100(2.558)	100(2.026)	100(11.496)

Fuente: Encuesta a productores, año 1988.

Esta forma de cosecha, conocida como semimecánica, puede incluir sólo corte mecánico o sólo carga mecánica o bien corte y carga mecánica, reduciéndose la tarea a aproximadamente 10 a 15 jornales por hectárea respecto al promedio histórico.

Las máquinas integrales realizan el corte, el despuntado, el troceado y efectúan la limpieza y la carga simultáneamente, lo que implica cosechar una hectárea de caña en 5 horas (0,6 jornales/ha).

Los productores también cosechan la caña "quemándola" previamente, lo que implica conocer el momento de maduración para evitar pérdidas de

producción. En general, los productores quemar cuando el ingenio lo indica. El 53,8% de los productores quema la caña y sólo un 22,8% realiza todas las tareas en forma manual, sin quemar el cañaveral (Datos de la encuesta).

La incorporación de tecnologías mecánicas ahorradoras de mano de obra en la cosecha prevalece en el sector empresarial. Estos agentes pueden ofrecerse, inclusive, como contratistas para la cosecha y existen casos de ingenios que se ocupan de la zafra de sus productores proveedores.

Estos establecimientos disponen en general de un gran parque de maquinaria, a la vez que tienen una compleja organización del trabajo: profesionales en distintas áreas (agronomía, contaduría, ingeniería); operarios especializados en el uso de las maquinarias; obreros de planta y obreros de surco; también, en épocas de cosecha, contratan personal suplementario.

El sector empresarial presenta una importante diversificación en sus inversiones externas al sector agropecuario: el 42% está inserto en otras actividades empresariales (Cuadro 15).

Cuadro Nº 15
Diversificación de actividades empresariales y tipología de productores.
En porcentajes.

DIVERSIFICACION DE ACTIVIDADES	TIPOLOGIA DE PRODUCTORES				TOTAL
	Campe- sinos	Campe- sinos transi- cionales	Famili- ares capita- liza- dos	Em- pre- saria- les	
No diversifica	95.6	100	79.1	57.7	86.1
Comercio	4.4	-	17.0	8.6	7.1
Industria	-	-	-	2.2	0.4
Finanzas	-	-	-	1.6	0.3
Transporte	-	-	-	3.8	0.7
Construcción	-	-	0.1	4.4	0.8
Otras	-	-	2.6	20.6	4.2
Combinaciones	-	-	1.3	1.0	0.5
Total	100(4.834)	100(2.078)	100(2.558)	100(2.026)	100(11.496)

Fuente: Encuesta a productores, año 1988.

La cúpula de este sector -los dueños de los ingenios- forma parte generalmente de importantes grupos económicos a nivel nacional que incluyen inversiones en otras industrias, finanzas, comercio (ver apartado siguiente).

En síntesis, la actual estructura social cañera es heterogénea y presenta estratos de productores diferenciados en función de sus distintos

accesos al capital, a los mercados de insumos y productos, a la compra de trabajo y a las posibilidades de acumulación sostenida.

Los campesinos coexisten con estos otros estratos, sin que este hecho marque grandes diferencias en la productividad y calidad del producto final. La caña es una producción que si se realiza en forma artesanal (con poca mecanización) mantiene un buen rendimiento industrial. Las diferentes calidades de azúcar provienen, más que de la etapa agrícola, de los niveles de eficiencia en los procesamientos industriales.

2. Los ingenios

2.1. La rama agroindustrial

La crisis de 1966 afectó básicamente la agroindustria azucarera tucumana; con el cierre de 11 ingenios comenzaba una importante reestructuración de la situación azucarera provincial. En 1967, año en que se comienzan a observar los efectos de la crisis y de la intervención estatal, Tucumán participó con un 8% menos de caña y de azúcar en relación a 1962 (año en que el volumen nacional es muy similar al de 1967), en tanto Jujuy aumentaba su participación en la misma proporción. En términos absolutos significó para Jujuy un aumento del volumen de azúcar producido entre ambos años (62-67) del orden de los 35%, y para Tucumán una reducción del 18% (Cuadros 16 y 17).

La participación de Tucumán se mantuvo alrededor del 54% durante los años del fuerte control estatal. Sin embargo, cuando los precios internacionales suben y la producción se libera, la provincia demuestra flexibilidad productiva y aumenta su participación.

Durante los años de la expansión en los comienzos de los años setenta, Tucumán logró un aumento del 47% en relación a 1967, recuperando de este modo un 6% en la participación nacional en relación al año de la crisis. A partir de 1973 se establecía un nuevo equilibrio en la participación por zonas: Tucumán pivotaba alrededor del 59%, Jujuy el 26% y Salta alrededor del 10% de la producción nacional.

Cuadro N° 16
 Producción de azúcar. Período 1962-1990.
 Total del país, Tucumán, Jujuy, Salta.

Año	Producción de azúcar (miles de toneladas)				Porcentaje sobre el total nacional		
	Tucumán	Jujuy	Salta	Total del país ^a	Tucu- mán	Jujuy	Salta
1962	459.07	178.11	66.49	735.67	62	24	9
1963	616.41	227.45	94.00	990.39	62	23	10
1964	541.68	241.98	95.90	921.88	59	26	10
1965	749.57	302.29	102.68	1,211.48	62	25	8
1966	541.10	269.82	95.48	963.22	56	28	10
1967	378.20	240.82	76.74	731.97	54	32	11
1968	472.95	276.57	98.21	871.87	54	32	11
1969	503.73	270.08	98.69	906.43	55	30	11
1970	491.23	259.14	106.35	908.30	54	28	12
1971	468.27	280.00	105.46	926.04	51	30	11
1972	629.58	381.48	134.68	1,209.85	52	31	11
1973	93.82	393.54	154.64	1,541.84	60	25	10
1974	857.65	365.39	137.08	1,132.14	60	25	9
1975	737.27	345.08	108.48	1,260.96	58	27	9
1976	824.24	416.48	149.96	1,459.86	56	28	10
1977	927.82	430.70	144.89	1,579.77	59	27	9
1978	748.45	360.39	137.08	1,307.44	57	27	10
1979	755.64	361.43	141.70	1,310.48	58	27	11
1980	961.36	433.64	176.62	1,627.09	59	27	11
1981	896.76	392.84	164.08	1,521.23	59	26	11
1982	928.27	385.85	158.41	1,530.68	61	25	10
1983	932.67	378.09	154.68	1,537.18	61	24	10
1984	845.72	398.44	148.77	1,447.11	58	27	10
1985	624.92	301.08	123.13	1,187.94	57	28	11
1986	596.52	287.33	117.63	1,037.99	57	28	11
1987	550.64	266.31	108.87	980.65	56	27	11
1988	603.24	288.14	117.52	1,048.15	57	27	11
1989	413.85	346.33	141.04	944.13	44	37	15
1990	611.33	421.44	144.45	1,243.02	49	34	12

Fuente: El azúcar argentino en cifras. C.A.A.

Cuadro N° 17
Caña molida en Tucumán, Jujuy, Salta y total del país.
Período 1962-1990

Año	Caña molida (miles de toneladas)				Porcentaje sobre el total nacional		
	Tucumán	Jujuy	Salta	Total del país	Tucu- mán	Jujuy	Salta
1962	6,001.61	1,864.06	696.68	9,005.96	67	21	8
1963	7,243.98	2,283.84	875.01	11,075.90	65	21	8
1964	7,041.56	2,525.54	953.07	11,117.41	63	23	9
1965	8,694.41	2,775.04	925.43	13,112.32	66	21	7
1966	6,112.53	2,649.06	905.05	10,241.85	60	26	9
1967	4,706.65	2,139.36	739.30	8,007.45	59	27	9
1968	4,837.30	2,324.09	840.24	8,281.07	58	28	10
1969	5,258.71	2,590.89	889.15	9,124.13	58	28	10
1970	5,372.12	2,330.85	1,012.86	9,301.17	58	25	11
1971	5,041.87	2,516.26	989.59	9,264.93	54	27	11
1972	6,564.64	3,417.97	1,230.39	11,877.84	55	29	10
1973	10,054.64	3,581.56	1,455.46	15,649.07	64	22	9
1974	9,088.27	3,398.98	1,238.07	14,426.03	63	24	9
1975	8,913.64	3,416.40	1,139.18	14,290.25	62	24	8
1976	8,738.96	3,727.66	1,380.35	14,507.92	60	26	10
1977	9,241.93	3,806.96	1,347.30	15,085.10	61	25	9
1978*	9,683.61	3,589.08	1,409.10	14,312.07	61	25	10
1979**	8,656.88	3,491.87	1,324.96	13,898.00	62	25	10
1980**	10,297.93	3,916.07	1,669.03	16,431.66	63	24	10
1981	9,079.00	3,549.02	1,543.87	14,884.20	61	24	10
1982	9,169.06	3,314.45	1,432.50	14,437.16	64	23	10
1983	9,562.07	3,304.42	1,382.38	14,904.44	64	22	9
1984**	9,737.03	3,567.11	1,407.57	15,305.15	63	23	9
1985**	8,707.03	3,604.15	1,267.34	13,984.70	62	26	9
1986**	8,126.19	3,806.73	1,401.67	13,845.61	59	27	10
1987**	8,131.08	3,806.01	1,649.99	14,854.99	59	26	11
1988		2,554.82			51	24	11
1989	5,311.20	3,043.00	1,443.80	10,222.18	62	30	14
1990	5,935.70	2,543.00	1,031.98	10,046.58	59	25	10

Fuente: El azúcar argentino en cifras. C.A.A. * Incluye la zona Litoral. ** Se molió caña para alcohol

Durante los setenta, en razón de los buenos años con que comenzó la década y de los créditos que se otorgaron (frente al optimismo que desataba la fuerte demanda internacional) algunos ingenios modernizaron sus plantas. Uno de ellos fue el ingenio Concepción, el más grande de Tucumán, que

aumentó considerablemente su capacidad de molienda. Este aumento en la capacidad instalada de los ingenios más grandes impulsó a la producción de alcohol anhidro para alconafta.

Según un trabajo, la capacidad de destilación del ingenio Concepción aumentó de 180.000 a 350.000 litros por día incorporando equipos que se importaron de Brasil. La compra más importante fue el "know-how" de producción; la empresa interviniente fue Zanini (Huice, N. 1988).

A fines de la década aumentó considerablemente la producción para alcohol y se afianzó definitivamente con la implementación del Plan Nacional de Alconafta en 1984.

En ese mismo año se repitió una nueva crisis de sobreproducción debido a la caída de los precios internacionales. Nuevamente se redujo la producción, esta vez en un 25% y se produjo un nuevo reacomodamiento en la participación: Tucumán perdía 2 ó 3 puntos que recuperaba Jujuy. La molienda de caña se redujo proporcionalmente mucho menos (9%) debido a la demanda que ya en esos años ocasionaba el Plan Alconafta.

La capacidad instalada del país creció en un 52% entre los años 1967 y 1987: de ese promedio nacional le corresponde un 59% a Salta, un 57,5% a Tucumán y un 40,7% a Jujuy (Cuadro 18). Este aumento no fue correspondido con un aumento sostenido de la demanda nacional o internacional. La "subutilización" o "capacidad de molienda ociosa" aumentó y en la actualidad se la estima en un 37,8%, cifra que aumenta a 56,9% si se excluye el procesamiento de alcohol.

Tucumán ocupa el primer lugar en capacidad ociosa, con un 43,7% en tanto Salta y Jujuy registran 28,1 y 18,4% respectivamente.

Cuadro N° 18

Capacidad instalada para molienda de caña de azúcar en Tucumán, Jujuy, Salta y total del país entre 1965 y 1987.

Años	Tucumán	Jujuy	Salta	Total del país
1965*	84.755	18.600	7.604	117.376
1967**	58.880	18.600	7.136	89.795
Variación				
1965-67	-30,53	0	-6,15	-23,50
1987***	92.740	26.184	11.353	137.344
Variación				
1967-87	+57,51	+40,77	+59,09	+52,95
Variación				
1965-87	+9,31	+40,77	+49,30	+17,01

Fuentes: * El azúcar argentino en cifras, 1965. La capacidad de molienda fue calculada sobre la máxima molienda efectiva-día del quinquenio 1961-65.

**López, M., 1988. La capacidad fue calculada sobre la máxima molienda efectiva-día del período 1958-68.

***López, M., 1988. La capacidad fue calculada sobre la máxima molienda efectiva-día del período 1978-87.

2.2. Los establecimientos industriales

Se clasificaron los ingenios de acuerdo a un Índice construido², compuesto por tres variables que indican distintos aspectos del tamaño del establecimiento: "Valor de la producción"; "Capacidad instalada de molienda" y "Personal ocupado remunerado". Para cada variable se establecieron tres o cuatro valores a los que se les adjudicó un puntaje entre 0 y 3. La suma de las combinaciones de los puntajes obtenidos en cada variable constituye un índice del tamaño que ordena a los establecimientos de mayor a menor.

Este Índice de Tamaño (IT) oscila entre 0 y 7 de acuerdo con las distintas combinaciones de valores acumulados en cada variable. De este modo los ingenios quedaron ordenados de mayor a menor como se indica en la primera columna del Cuadro 19. En la segunda columna presentamos la capacidad de molienda y el número de orden correspondiente a cada ingenio en relación a esa variables.

Si comparamos el orden logrado por los ingenios en el Índice de Tamaño con el orden en una de las variables componentes del índice, "capacidad instalada", observamos tres comportamientos:

1) Ingenios cuyo orden en el IT es superior al de la capacidad instalada. Es decir tienden a utilizar a pleno su capacidad y son los que están en expansión: Ledesma, La Fronterita, Santa Bárbara y San Juan.

2) Ingenios cuyo orden en el IT se corresponde con la capacidad instalada. Entre otros, se ubican La Esperanza, San Martín, Río Grande, San Isidro, Cruz Alta y La Providencia. De este grupo, cinco están en convocatoria de

² Las variables y valores posibles son:

Var. Valor	0	1	2	3
Capacidad Instalada	< 3000 T	Entre 3001 y 5999 T	Entre 6000 y 8999 T	9000 T y +
Valor Prod.	< 3%	Entre 3 y 6%	+6%	
Part.en rama Personal ocupado remunerado	<300	Entre 300 y 900	1000 y +	

acreedores.

3) Ingenios cuyo orden en el IT es inferior al que indica su capacidad instalada. La Corona, La Florida, San Pablo, La Trinidad, Nuñorco, Santa Rosa, Aguilares, Marapa entre otros. De este último grupo, cinco ingenios están en convocatoria de acreedores.

Los índices de eficiencia industrial que miden proporción caña/azúcar, son adecuados para el conjunto nacional y altos para Jujuy; sus ingenios aparecen dentro de los más eficientes del mundo (Blume, H. 1985).

Cuadro N° 19
Ingenios ordenados por el índice de tamaño (IT), distribución de la capacidad instalada y rango en capacidad de molienda.

Ingenio	Índice	T/caña por día	Rango en capacidad de molienda
Ledesma	7	16.333	
Concepción	6	21.165	(2)
La Esperanza	6	6.559	(1)
San Martín del Tabacal	6	8.942	(5)
La Fronterita	5	5.075	(3)
La Corona	4	5.478	(11)
La Providencia	4	6.128	(8)
San Juan	4	4.514	(7)
La Florida	3	6.469	(13)
San Pablo	3	6.708	(6)
Santa Bárbara	3	4.991	(4)
Bella Vista	2	4.279	(12)
La Trinidad	2	5.222	(14)
Leales	2	3.355	(10)
Nuñorco	2	5.266	(17)
Santa Rosa	2	4.040	(9)
Río Grande	2	3.292	(16)
Aguilares	1	4.161	(19)
Cruz Alta	1	2.670	(15)
Marapa	1	3.339	(21)
San Isidro	1	2.411	(18)
Arno	1	2.925	(22)
Las Toscas	1	1.601	(20)
Las Palmas	1	1.890	(23)
San Javier	0	651	(25)

Fuente: IT en base a: Valor de la producción y personal ocupado remunerado tomados de los censos nacionales de la industria. INDEC, 1973, 1984, López M., 1988.

2.3. Los dueños de los ingenios tucumanos

En las etapas "modernizadoras" de la industria, los capitales provinciales se fusionaron con otros de origen porteño que se conectaban con actividades de importación y exportación. La categoría "viejos industriales" remite a los grupos que llevaron adelante el pasaje del "trapiche" a la fábrica, en tanto "nuevos industriales" se refiere a titulares de ingenios que se vinculan con esta rama industrial a partir de la crisis de 1966.

El capital agroindustrial de las viejas familias se fue reacomodando y reestructurando a lo largo del siglo, en algunos casos por vía matrimonial, cruzándose con otras familias o integrándose a nuevos grupos económicos.

El ingenio Concepción fue fundado en 1835 por Juan José García. En 1870 pasó a las manos de sus sobrinos J.C. y J.M. Méndez quienes se ocuparon de la modernización introduciendo trapiches de hierro, importados de Inglaterra. Entre 1887 y 1902 fue regentado por Guzmán y Cía. (parientes de los Méndez); a partir de entonces constituyó una sociedad anónima y parte del capital accionario ha pasado a manos de la familia Paz. Los Paz son los titulares actuales del ingenio; está en convocatoria de acreedores y es posible que se integre al patrimonio del Banco de Galicia, su principal acreedor.

El ingenio Cruz Alta instaló sus primeros trapiches en 1824; en aquel momento estaba en manos de los descendientes del Capitán García que había recibido la tierra como merced real en el siglo XVII. Durante la etapa de modernización se instaló el primer trapiche y las caldera importadas de Gran Bretaña; en 1920 la empresa pasaba a formar parte de Garovaglio y Zorraquín. Este grupo tiene su origen en la actividad mercantil porteña; estaba ligado a las actividades de importación y exportación. Se fue definiendo como un conglomerado integrado por actividades agropecuarias, industriales, financieras y en años más recientes por la minería y la petroquímica (Aspiazu, D. et al, 1988 y "El Periodista"). Entre los funcionarios figuran apellidos tradicionalmente ligados a la actividad azucarera como Zorraquín, Terán, Nougués, Paz. Por otra parte, el grupo está ligado, a través de la empresa Ipako (petroquímica), al grupo Blaquier y por medio de los Bancos Comercial del Norte y Español del Río de la Plata con el grupo Nougués.

El ingenio Santa Bárbara data del siglo pasado y perteneció en sus orígenes a Vergnes y Cía. Posteriormente fue de la familia Colombres y en la actualidad es de una empresa de capitales nacionales no integrada a ningún grupo económico.

El ingenio Aguilares fue proyectado en 1903 por José Rotondo,

pocos años más tarde pasó a manos de la sociedad Simón Pedrás y Cía. Actualmente pertenece a esa firma y no está integrado a grupos económicos; en de diciembre de 1988 presentó convocatoria de acreedores.

El ingenio **Bella Vista** fue fundado en 1882 por Manuel y José García Fernández, quienes lo administraron durante cincuenta años junto con otras actividades agropecuarias: arroz, tabaco, cítricos. En la década del sesenta entró en crisis y pasó a formar parte de los ingenios intervenidos. En 1971 integró CONASA y en 1979 pasó a la firma formada por José Minetti y Cía. S.A. y ALCOGAS SACIFIA, parte del Complejo Agroindustrial Azucarero S.A.

José Minetti y Cía S.A es una firma que opera en la región sede; adquirió el ingenio **La Fronterita**. Desarrolla además otras actividades industriales como la molienda de granos y se tiene conocimiento de que se trata de capitales nacionales independientes (Basualdo, E. 1988).

El ingenio **La Corona** fue fundado por David Methven en 1882; en 1886 fue transferido a la Compañía Azucarera Argentina, bajo cuya razón social se encuentra actualmente. Perteneció al grupo **Alpargatas-Roberts** quien controla empresas industriales, textiles, de calzado, así como de pesca, de maderas y de petroquímica. Participa en los Bancos Francés del Río de la Plata y Roberts y se vincula con Garavaglio y Zorraquín. Ha diversificado sus producciones en la rama alimentaria; a pesar de todo ello también ha presentado convocatoria de acreedores.

El ingenio **San Juan** en sus orígenes correspondió a dos familias de tradición azucarera: los Paz y los Posse. En 1971 pasó a formar parte de CONASA y en 1980 se adjudicó por licitación a la empresa Complejo Agroindustrial San Juan, de capitales de origen extraprovincial, más exactamente santiagueños, pertenecientes al grupo de Jorge-Figueroa. En la actualidad este grupo controla mayor proporción de la producción azucarera que Ledesma, mediante el control del San Juan, de La Esperanza y del Río Grande. El grupo Jorge-Figueroa tiene explotaciones cañeras y es de público conocimiento la ligazón de los Figueroa con las quiebras del Banco de Iguazú y otras financieras.

Un escindido del grupo Jorge-Figueroa, un industrial de apellido Furió, tiene en propiedad la empresa Azucarera Alcohólica Soler S.A. que maneja el ingenio **La Florida**. En su origen fue propiedad de Pedro Méndez y Cía y luego de Torquinst que había fundado, en 1883, la primera refinería de azúcar en Rosario.

Los ingenios **Ñuñorco** y **San Pablo** están arrendados por cooperativas de productores de caña. El **Ñuñorco** fue fundado en 1929 por una Ley

Provincial como una sociedad de cañeros. Un sector de cañeros (UCAN) lo tuvo a su cargo hasta que en 1979 entró en cesación de pagos. En 1980 lo administró la caja popular de obreros de la provincia de Tucumán y entre 1981 y 1984 fue arrendado por sucesivas compañías (La Corona, Cía. Azucarera de Rosario), grupos o familias con resultados muy malos para cañeros y obreros. En 1986 lo arrendó una sociedad anónima que incluye la participación del estado provincial, trabajadores y cooperativas de campesinos cañeros. Esta sociedad lo adquiere en 1990.

El ingenio **San Pablo**, que estuvo vinculado en sus orígenes a la familia Nougés, en la actualidad está arrendado una cooperativa de medianos y grandes propietarios.

En síntesis, los dueños de los ingenios tucumanos pueden clasificarse en:

- 1) grupos económicos de capitales mayoritariamente nacionales: Cruz Alta, La Providencia, La Corona, San Juan;
- 2) empresas nacionales independientes: Concepción, La Fronterita - Bella Vista, Leales, Aguilares, La Trinidad, Santa Rosa, Santa Bárbara y La Florida;
- 3) empresas con participación de cooperativas: Nuñorco, San Pablo.

3. Las cooperativas

3.1. El sistema de comercialización por "maquila oficial"³

El Decreto 1079 de junio de 1985, que establece la normativa de comercialización por maquila, se sancionó en momentos de agudización de una serie de conflictos: ingenios tucumanos endeudados que amenazaban con cerrar sus puertas, campesinos movilizados, etc. El Estado nacional acusó a las empresas de utilizar los créditos para realizar inversiones "en

³En momentos de preparar esta publicación, nuevas normativas producidas por el Poder Ejecutivo Nacional transforman sustancialmente la situación de las cooperativas y los cañeros. La Resolución 481, firmada por el ministro Cavallo, sostiene la necesidad de desregular la actividad, dejando "...al arbitrio del mercado la disposición temporal del azúcar", es decir decuotificando el mercado interno. Mediante el Decreto 1102 se deja la participación de productores e ingenios a la libre negociación entre las partes. Por último, una disposición de la D.N.A. permite a los ingenios comercializar azúcar de maquila de los productores. Están por verse los efectos de esta medida; lo expuesto en este apartado corresponde a la situación que encontramos en 1988.

actividades totalmente ajenas (a la cañera)" (Clarín 6-5-86).

La situación económica había empeorado en el período 1984-85 debido a la profundización de la tendencia depresiva del mercado internacional azucarero y a la elevada inflación que precedió al Plan Austral.

Debido al régimen legal en vigencia, las zafras eran financiadas por las instituciones oficiales que recibían del Banco Central los redescuentos correspondientes. Esas entidades otorgaban créditos quincenales a los ingenios para financiar los gastos de la actividad; la Dirección Nacional del Azúcar(D.N.A.) dictaba las normas para el correcto destino de los fondos.

Frente al deteriorado estado financiero de la mayoría de los ingenios, el Estado buscó un mecanismo que permitiera una mayor autofinanciación de los agentes y que solucionara la situación de emergencia en la que se encontraban los pequeños productores. No es casual que en los considerandos del decreto de maquila se incluyera una crítica al sistema vigente en aquellos momentos "...perjudica la economía nacional, afecta al sector cañero, provoca superproducción y compromete aportes públicos sin seguridad de retorno (...)".

Con la nueva normativa se limitaba las funciones financiadoras e integradoras de los ingenios y se modificaba, de este modo, la relación ingenio-cañero.

El Decreto de maquila autoriza a los ingenios a contratar con los productores la molienda de caña a cambio de una participación en la misma. Precisamente el término "maquila" significa, según el diccionario de la Real Academia, "porción de grano, harina o aceite que corresponde al molinero por la molienda". Es el pago en especies por el servicio de beneficio de la materia prima.

El ingenio recibe 47 Kg de azúcar por tonelada molida a cuenta del cañero, éste recibe los 53 Kg restantes en condiciones de calidad y pureza establecida por la ley de referencia.

La proporción del azúcar obtenida por el rendimiento de la caña, de acuerdo a los valores estipulados, es distribuida en la misma proporción que resulta de la aplicación del decreto: 57,6% para el cañero, 42,4% para el ingenio, con un "factor K" de 0,85185 (índice de eficiencia industrial). Si este valor es mayor (más eficiencia fabril), la participación del ingenio es mayor y viceversa.

El problema central radicaba en resolver la forma de comercialización del azúcar que pasaba a ser propiedad de los cañeros. Antes de llegar a la situación actual se ensayaron un par de ideas que fracasaron. Se intentó la creación de una "Corporación de Cañeros de Tucumán", pero fue resistida

por los industriales. En segundo lugar, se le adjudicó a la D.N.A. el rol de ente comercializador.

El Ejecutivo Nacional, mediante los órganos correspondientes (Secretaría de Desarrollo Regional y Dirección Nacional del Azúcar), propuso una serie de medidas tendientes a la "reconversión azucarera". La Dirección Nacional de Azúcar fue la encargada de la comercialización del azúcar de los cañeros. Es decir, el ente oficial se convertía de hecho en una empresa comercializadora estatal, para lo cual no estaba ni preparada ni organizada. La gestión de ese año fue ineficiente, desorganizada y generó conflictos, que volvieron a poner a la provincia en estado de conmoción general. En este contexto aparecieron las cooperativas como entes comercializadores, asumiendo desde entonces etapas anteriormente reservadas a los ingenios, a los fraccionadores, a los comisionistas e incluso a la D.N.A.

En el sistema de maquila participan cuatro agentes: el productor agrario, la cooperativa, el ingenio y la D.N.A. Las relaciones entabladas entre ellos son complejas pero fáciles de visualizar.

El productor asociado a una de las siete cooperativas entrega su cupo -fijado en azúcar- al ingenio; en los hechos entrega caña cuyo rendimiento se estima en azúcar. Los ingenios están interesados en captar cañeros y pueden desarrollar una determinada política al respecto, las cooperativas también pueden aconsejar sobre las ventajas y desventajas de entregar a los distintos ingenios, pero en última instancia es una decisión del cañero. El ingenio se queda con el cupo del productor y le suscribe un certificado de garantía de propiedad del azúcar ("warrant"). El agricultor endosa ese certificado a favor de la cooperativa, ésta se encargará de retirar del depósito del ingenio el azúcar y venderlo. La D.N.A. establece el cupo de producción que le está permitido entregar al cañero y la cuota de azúcar que podrán vender la cooperativa o el ingenio.

3.2. Las cooperativas y la maquila

En la actividad cañera, como en muchas otras actividades agroindustriales, las cooperativas cumplen un nuevo rol: realizan una función básicamente integradora de etapas tales como la industrialización o el fraccionamiento, la comercialización o la distribución.

A raíz de una propuesta de UCIT (Unión de Cañeros Independientes de Tucumán) se sancionó el Decreto 1337/86 que autoriza a las cooperativas a comercializar el azúcar de maquila. De este modo la función

comercializadora que tenía la D.N.A. se traslada a las cooperativas. Algunas funcionaban desde tiempo atrás, otras se crean con la finalidad de participar en este proceso. Para ello es requisito contar con un conjunto de socios cuyos cupos garanticen las 15.000 toneladas de azúcar (Diciembre de 1988).

El boletín de difusión de La Liga de Cooperativas Cañeras de Tucumán planteaba:

"La Maquila ha creado la necesidad de la organización de los productores en instituciones que, al participar en el proceso comercial azucarero, se convierten en un importante instrumento económico financiero que posibilita encarar la transformación estructural que la actividad azucarera necesita". (La Liga, Nº 1).

Algunas son cooperativas de primer grado, de formación antigua o reciente; otras son nuevas "asociaciones", "federaciones" o "ligas" que aglutinan entidades de primer grado ya existentes.

Cuadro Nº 20
Cooperativas que intervienen en la maquila: año de fundación, grado, número de entidades que aglutina, cantidad de productores. Tucumán, 1988.

Cooperativa	Año de fundación	Grado	Nº de cooperativas	Nº de miembros
ALCOZUCAR	1987	-	-	-
Liga de Cooperativas Cañeras de Tucumán	1985	2º	11	2.500
Cooperativas de Productores Agrarios de Tucumán Ltda.	1987	-	-	3.124
FEDECOOP	1987	2º	11	1.000
Asociación de Cooperativas Cañeras de Tucumán Ltda.	1986	2º	16	1.400
CAMPOZUCAR	1987	2º	335	
Liga Agraria Concepción, Aguilares, Alberdi(L.A.A.C.A.)	1988	2º	2	140

Fuente: Entrevistas a cooperativas. (Los datos de productores son estimativos).

Alrededor de 8.500 productores son miembros de cooperativas, sin contar los miembros de ALCOZUCAR.

Según los datos de la encuesta, casi el 69% de los productores comercializan mediante "maquila oficial" es decir participan en alguna de las cooperativas autorizadas. De esta proporción el 6,53% combina esta modalidad de comercialización con alguna otra. En conjunto representan

alrededor de 8.000 productores, cifra levemente inferior a la otorgada por las cooperativas.

El sistema cooperativo representa el instrumento legal que permite a los productores comercializar el azúcar, pero además cumple otras funciones. Por ejemplo, en las cooperativas, el 36% de los productores encuestados se proveen de urea, fertilizante por excelencia para la caña; el 13% declaró proveerse de los insumos básicos para otros cultivos; el 6% las utiliza como canales de comercialización para sus otras producciones; por último, el 6% compra sus alimentos.

Las siete cooperativas tucumanas que comercializan el azúcar contratado por maquila representan un grupo heterogéneo en relación al volumen comercializado, al tipo de productor asociado, a la política de venta desarrollada, a la organización interna como empresas.

L.A.A.C.A. y ALCOZUCAR representan a productores muy fuertes, mayoritariamente agrupados en CACTU (organización gremial de los grandes productores), con cupos de producción mayores a las 50 T. y con un alto nivel de participación de los asociados. ALCOZUCAR recibe una cuota de comercialización que la ubica en el segundo lugar provincial, muy cerca del ingenio Concepción, que es el primero. Tiene depósitos de azúcar en Tucumán, Salta y Capital Federal.

La Liga de Cooperativas, la Cooperativa de Productores Agrarios de Tucumán, y la Asociación de Cooperativas Cañeras de Tucumán, agrupan básicamente, según sus declaraciones, pequeños productores; las restantes convocan a distintos tipos de cañeros.

FEDECOOP, por ejemplo, asocia once cooperativas cañeras que integran en total 1.000 socios, "pocos grandes y muchos chicos" (Entrevista). Aparece comercializando por primera vez en agosto de 1988, poco después de escindirse de AFECOR. La comercialización recae sobre una Comisión de ventas, designada por el Consejo de Administración, y que está formada por seis personas. Tiene como función definir esta política que necesariamente toma en cuenta las necesidades de los cañeros (Entrevista). Todas descuentan un 3% del valor de las operaciones para la administración y gastos de funcionamiento.

La estimulación del movimiento cooperativo mediante la normativa de comercialización favoreció a los campesinos. Como vimos en el primer capítulo, históricamente se incrementaba la participación del campesinado en el producto generado por la actividad, en forma negociada no exenta de conflictos. Con la cuotificación se produjo un congelamiento de la situación y los más perjudicados fueron los campesinos.

Actualmente las cooperativas les brindan mayor capacidad de negociación con los ingenios y con el Estado. Junto a UCIT, con quien actúan en perfecta concordancia, son actores reconocidos y respetados en los momentos de confrontación o de concertación.

"En la actualidad llevamos reuniones periódicas con las cooperativas vinculadas a nosotros (UCIT), ellas son La Liga, COPRATUC, Asociación de Cooperativas y FEDECOP. Nos ponemos de acuerdo para mantener el precio del azúcar y aspiramos a encontrar formas de trabajo en conjunto más orgánicas". (Dirigente de UCIT).

El cooperativismo es un instrumento privilegiado para ubicar en mejores condiciones a los campesinos, para superar la fragmentación de los cupos pequeños, para introducirlos en prácticas comerciales, de gestión administrativa y de mercadeo a las que antes no podían acceder.

"Las cooperativas vienen funcionando bien, hace unos años la D.N.A se quedó con el azúcar de más de 500 productores y el Estado no se hizo cargo de lo ocurrido. Hay una puja entre las cooperativas grandes y las chicas, las grandes también necesitan del pequeño cañero para hacer volumen". (Entrevista a un productor familiar capitalizado).

La cooperativización se inició después de la crisis de 1966 y se reactivó a partir de 1984. No es una situación cristalizada, y su desarrollo está en marcha. Los dirigentes más activos trabajan intensamente, buscan formar a los jóvenes y ampliar el número de miembros de las cooperativas pequeñas.

"Las oficinas de esta cooperativa que está ligada a una federación de pequeños productores, está siempre llena. (Se refiere a la Cooperativa Santa Rosa). Se visualiza un trato familiar, los mostradores que separan a los empleados de los campesinos son traspasados con facilidad. Se conocen por sus nombres, hacen bromas. Saben que a partir de ahora será más difícil estafarlos como en el pasado. Confían mientras las cosas marchen bien, están atentos. hay que enfatizar que esta cooperativa tiene muchos años y es de todos, la DNA es del gobierno de turno". (Entrevista de campo).

Los dirigentes discuten la coyuntura y el futuro, elaboran programas y están interesados en producciones alternativas.

"Asistimos a una reunión de delegados de cooperativas de una federación que nuclea productores campesinos y familiares. Un delegado se refiere a la crisis regional. En su opinión ésta no

afecta a todos por igual ya que algunos ganan mucho dinero. Piensa que la salida para los productores es la diversificación. La resistencia cultural para disminuir la plantación de nuevos cañaverales está facilitada por el mercado negro de azúcar. El excedente normal de caña es de alrededor del 20 ó 30%. La otra cuestión que dificulta la salida es la gran cantidad de cañeros sin cupos. Sostienen que hasta existe una asociación de cañeros sin cupos". (Informe de campo).

"Hablamos con las encargadas de los planes de educación y capacitación de la federación. Están llenas de proyectos, conocen revistas especializadas. Nos sorprende el nivel de información y de conexión con organizaciones educativas y de formación del país y del extranjero. Protestan porque a veces es difícil hacerse espacio entre hombres acostumbrados por muchos años a trabajar sin mujeres". (Informe de campo).

Los campesinos más pobres no comercializan mediante las cooperativas, en algunos casos hasta ignoran su existencia. El cooperativismo es instrumento de los estratos más favorecidos, la dirigencia está integrada mayoritariamente por "familiares capitalizados" de origen campesino.

Las cooperativas compiten con los ingenios en la captación de azúcar para comercializar, por ello en muchos casos los empresarios azucareros mantienen vinculaciones de "clientelismo" con los pequeños cañeros para evitar que se integren a las cooperativas.

"Es una cañera anciana, sus padres fueron cañeros. Sus hijos no quisieron seguir en esto y hace mucho tiempo que partieron para Buenos Aires (por 1963 ó 1964). Está sola y no sabe que pasa con las cooperativas; tiene un cupo de 5.000 Kg, ella cuida su cañaveral, para la cosecha el ingenio le manda alguna ayuda. Siempre 'tiró' al mismo ingenio y no piensa cambiar".

A veces se conoce el nuevo sistema, se conocen cooperativas pero prefieren seguir trabajando en forma directa con los ingenios.

"No me gusta conocer el precio que me van a pagar mucho tiempo después. El ingenio me dice arreglamos así y yo sé que es así. Conozco varias cooperativas pero estoy bien así".

También hay desconfianza: "¿No será que se quieren enriquecer ellos?"; "Buscan al cañero cuando lo necesitan"; "Vaya a saber que pasará después".

No es tan fácil cambiar una práctica social que viene de muchos años atrás: el ingenio puede pagar poco o no pagar pero también soluciona

problemas y otorga cierta seguridad. Las cooperativas, en algunos casos, son relativamente nuevas; los dirigentes no siempre transmiten bien los intereses que se buscan o no sabe permitir la participación. Teóricamente existe una mayor identidad de intereses entre las cooperativas y los campesinos que entre éstos y los ingenios, sin embargo en la práctica las relaciones son altamente complejas.

4. Otras formas de comercialización: venta "por ley", maquila privada y venta "en pie"

La maquila oficial se normativizó mediante un decreto presidencial, pero la Ley 19.597 que rige en la actividad establece la venta de la caña. La maquila es una modalidad voluntaria opcional a la llamada venta por ley. Esta establece la transacción comercial de compra-venta de caña mediante un contrato que fija las relaciones entre ingenio y "cupohabiente".

En algunos casos el productor vende su caña sin cosecharla, en pie. El ingenio se encarga de cosecharla y transportarla; de este modo el precio se reduce considerablemente.

La maquila privada es una modalidad que aparece de "facto" y es muy importante en algunas regiones y para algunos estratos de productores.

Formalmente se establece el contrato de compra-venta por "Ley"; sin embargo en los hechos los productores y los ingenios entablan un contrato privado de maquila, negociando de esta forma, la participación de unos y otros. Para la D.N.A. la totalidad del azúcar contratada figura como vendida por el ingenio; sin embargo, el porcentaje acordado entre las partes para el cañero es respetado. Aparentemente es una transacción "por Ley", pero en la práctica es una maquila entre procesadores y cañeros sin la intervención de las cooperativas. Esta modalidad es practicada por el 21.4% de los productores, 16,5% en forma pura -"sólo maquila privada"- y un 4.9% la combina con maquila oficial (Encuesta a productores).

La ventaja para las fábricas consiste en la posibilidad de comercializar una masa mayor de azúcar que les otorga competitividad en el mercado. No resulta tan claro explicar las razones que tienen los productores para adoptar este sistema; las entrevistas de campo permiten inferir tanto razones de tipo subjetivo: "confianza en el ingenio", como otras de tipo estructural: "endeudamientos previos que impiden salir del sistema" o "si quiero 'tirar' a tal ingenio debo aceptar esta forma".

5.El Estado

El Estado es un actor privilegiado en el funcionamiento de la actividad cañera. Reguló o, más aun, posibilitó la producción desde sus mismos orígenes: en forma indirecta mejorando la infraestructura o de manera directa mediante la política aduanera.

La investigación sobre la participación del Estado en el complejo cañero da cuenta de dos etapas diferenciadas: la del surgimiento de la actividad y la de su consolidación. (Craviotti, C. 1990).

En la primera etapa la intervención estatal puede detectarse en:

- a) el establecimiento de un sistema eficiente de transporte;
- b) aplicación de tarifas aduaneras proteccionistas para la industria;
- c) ayuda crediticia;
- d) exenciones de impuestos;
- e) subsidios a las exportaciones;
- f) concesiones especiales a la empresa Refinería Argentina y
- g) condiciones para que los ingenios obtuvieran fuerza de trabajo barata.

En la etapa de consolidación el complejo contenía sectores y agentes no siempre coincidentes en sus objetivos. El Estado desarrolló básicamente una función mediadora de los conflictos entre los agentes y según en manos de quien estuviese, favoreció a uno u otro sector.

Es el período de la fijación de cupos, de la determinación de cuotas de exportación, de planes de reconversión, de cierres de ingenios, de nacionalización de los mismos, etc. En mayo de 1970 se creaba CONASA (Comisión Nacional Azucarera S.A.), organismo que nucleaba a los ingenios con dificultades financieras. Siempre se aducía "la necesidad social" de mantener los ingenios en funcionamiento y se los subsidiaba.

Actualmente el Estado es propietario de algunos ingenios (Las Palmas de Chaco es el más problemático), y mediante la Dirección Nacional del Azúcar regula la producción, la comercialización y la exportación.

El problema básico es que la DNA es un organismo técnico pero también político. Cada gobierno intenta mediante la generación de políticas o a través de la gestión de la DNA, manejar aspectos políticos de la provincia.

En definitiva, el Estado es un importante actor no sólo porque regula la actividad sino porque interviene directamente en fases productivas. Estas tendencias podrían revertirse en los próximos años; así opinan los distintos agentes, incluidas las cooperativas, quienes propician la concertación entre ellos y la reducción del espacio de acción que hoy ocupa el Estado.

Cuadro Nº 21
Superficie plantada con caña de azúcar
por provincias y total del país (1973-1988).

Pe- riodo	Superficie sembrada (en miles de hectáreas)					Porcentaje sobre el total			
	TO- TAL	Ju- juy	Sal- ta	Tucu- mán	Resto del país	Ju- juy	Sal- ta	Tucu- mán	Resto del país
1973/74	350.4	54.6	21.6	247.0	27.2	15.58	6.16	70.49	7.77
1974/75	348.0	49.1	22.0	247.0	29.9	14.11	6.32	70.08	8.59
1975/76	350.8	49.4	22.0	250.0	29.4	14.08	6.27	71.27	8.30
1976/77	360.0	53.0	26.0	250.0	31.0	14.72	7.22	69.44	8.62
1977/78	356.0	52.0	24.0	250.0	29.2	14.83	6.74	70.22	8.21
1978/79	350.6	50.0	22.3	250.0	28.3	14.26	6.36	71.31	8.07
1979/80	337.4	50.0	23.3	235.0	29.1	14.82	6.91	69.65	8.62
1980/81	351.3	50.0	25.3	250.0	26.0	14.23	7.20	71.16	7.41
1981/82	349.5	48.9	25.6	250.0	25.0	13.99	7.32	71.53	7.16
1982/83	354.6	52.4	27.2	250.0	25.0	14.78	7.67	70.50	7.05
1983/84	357.5	55.5	27.8	250.0	24.2	15.52	7.78	69.93	6.77
1984/85	355.0	56.0	25.8	250.0	23.2	15.77	7.27	70.42	6.54
1985/86	356.0	57.0	26.0	250.0	23.0	16.01	7.30	70.22	6.46
1986/87	356.8	58.0	26.0	250.0	22.8	16.26	7.29	70.07	6.39
1987/88	355.0	58.0	26.0	250.0	21.0	16.34	7.32	70.42	5.92

Fuente: Secretaría de Estado de Agricultura, Ganadería y Pesca. Estimaciones agropecuarias.

Cuadro N° 22
Superficie cosechada de azúcar
por provincias y total del país (1973-1988).

Pe- riodo	Superficie sembrada (en miles de hectáreas)					Porcentaje sobre el total			
	TO- TAL	Ju- juy	Sal- ta	Tucu- mán	Resto del país	Ju- juy	Sal- ta	Tucu- mán	Resto del país
1973/74	298.3	46.4	18.2	210.0	23.7	15.55	6.10	70.40	7.95
1974/75	293.2	45.4	18.7	202.7	26.4	15.48	6.38	69.13	9.01
1975/76	339.2	45.3	18.7	250.0	25.2	13.36	5.51	73.70	7.43
1976/77	350.0	50.0	24.8	250.0	25.2	14.29	7.09	71.43	7.19
1977/78	343.0	45.7	22.0	250.0	25.3	13.32	6.41	72.89	7.38
1978/79	340.2	43.8	18.8	255.9	21.7	12.87	5.53	75.55	6.38
1979/80	314.1	48.6	23.0	218.6	23.9	15.47	7.32	69.60	7.61
1980/81	319.8	47.2	22.3	228.3	22.0	14.38	7.19	71.92	6.51
1981/82	308.5	44.3	21.0	220.0	23.2	14.36	6.81	71.31	7.52
1982/83	313.4	42.1	23.5	221.7	26.1	14.76	7.35	69.32	8.16
1983/84	317.6	44.1	22.1	228.9	22.5	13.89	6.96	72.07	7.08
1984/85	287.6	45.9	21.3	199.6	20.8	15.96	7.41	69.40	7.23
1985/86	296.2	49.4	22.3	203.0	21.5	16.68	7.53	68.53	7.26
1986/87	290.2	49.0	21.5	197.5	22.2	16.88	7.41	68.06	7.65
1987/88	276.7	49.0	21.5	185.6	20.6	17.71	7.77	67.08	6.94

Fuente: Secretaría de Estado de Agricultura, Ganadería y Pesca. Estimaciones agropecuarias.

Cuadro N° 23
Producción de caña de azúcar. Período 1975-1988
Total del País, Tucumán, Jujuy, Salta.

Pe- riodo	Producción (en miles de Toneladas)					Porcentaje sobre el total Nacional			
	TO- TAL	Ju- juy	Sal- ta	Tucu- mán	Resto del país	Ju- juy	Sal- ta	Tucu- mán	Resto del país
1973/74	15.536	9.500	3.850	1.200	986	61.1	24.8	7.7	6.3
1974/75	15.600	9.700	5.750	1.540	610	62.2	24.0	9.9	3.9
1975/76	14.310	8.750	3.450	1.690	420	61.1	24.1	11.8	2.9
1976/77	16.000	9.200	4.200	1.400	1.200	57.5	26.3	8.8	7.5
1977/78	13.600	8.000	3.400	1.312	888	58.8	25.0	9.6	6.5
1978/79	14.120	8.600	3.500	1.400	620	60.9	24.8	9.9	4.4
1979/80	17.200	10.500	4.000	1.850	850	61.0	23.3	10.8	4.9
1980/81	15.500	9.645	3.694	1.516	645	62.2	23.8	9.8	4.2
1981/82	15.046	9.529	3.370	1.488	659	63.3	22.4	9.9	4.4
1982/83	15.070	9.490	3.331	1.335	914	63.0	22.1	8.9	6.1
1983/84	15.440	9.737	3.553	1.400	750	63.1	23.0	9.1	4.9
1984/85	14.105	8.707	3.616	1.310	472	61.7	25.6	9.3	3.3
1985/86	14.465	8.654	3.904	1.447	460	59.8	27.0	10.00	3.2
1986/87	14.479	8.431	3.865	1.492	691	58.2	26.7	10.3	4.8
1987/88	13.939	7.935	3.855	1.519	599	59.6	26.1	10.3	4.1

Fuente: Secretaría de Estado de Agricultura, Ganadería y Pesca. Estimaciones agropecuarias.

Cuadro N° 24
Rendimientos de caña de azúcar en Tucumán,
Jujuy y Salta (Kg/Ha). Período 1973-1988.

Años	Rendimiento Kilogramos/Hectárea		
	Tucumán	Jujuy	Salta
1973-74	45.258	83.064	76.923
1974-75	47.854	82.621	70.198
1975-76	34.060	76.335	73.957
1976-77	36.800	84.000	72.581
1977-78	32.000	74.398	68.182
1978-79	33.607	80.000	74.468
1979-80	48.033	82.305	80.435
1980-81	42.247	78.263	67.964
1981-82	43.314	76.072	70.857
1982-83	42.806	79.126	56.826
1983-84	42.538	80.576	63.348
1984-85	43.624	78.780	61.502
1985-86	42.631	79.028	64.888
1986-87	42.689	78.878	69.395
1987-88	42.760	78.680	70.674

Fuente: Secretaría de Estado de Agricultura, Ganadería y Pesca. Estimaciones Agropecuarias.

CAPITULO III

TIPOLOGIA DE LOS "PEQUEÑOS PRODUCTORES": PROCESOS DE DIFERENCIACION

1. Productores familiares capitalizados de origen campesino

Como vimos en el capítulo anterior los cañeros conforman un conjunto heterogéneo donde coexisten diversas formas de producir caña. Una primera diferencia se estableció entre aquellos que lo hacen en forma empresarial, sin incorporar trabajo familiar y con un fuerte componente de capital y las "pequeñas unidades familiares", donde la unidad doméstica y la unidad productiva están fusionadas.

Esta decisión resultó de registrar una adecuada relación entre tamaño del cupo, de superficie y de la diversificación empresarial con el nivel de capitalización, medido por la incorporación de capital muerto y fuerza de trabajo.

Los "pequeños productores familiares" son mayoría: 82% del total. Pero significativamente también forman un conjunto heterogéneo, con franjas o estratos bien diferenciados en sus comportamientos económicos y sociales.

En primer lugar, de ellos, 2557 casos (22%) utilizan mano de obra familiar, pero por la combinación de trabajo comprado y nivel de mecanización logrado, los categorizamos como *familiares capitalizados*.

Son formas capitalistas de producción en pequeña escala "insertas en procesos de acumulación en las que no se ha producido una completa salarización de las relaciones de trabajo" (Llambí, L 1988:13).

La información con la que contamos permitiría inferir que estas explotaciones están más cercanas a la "farm" de la bibliografía anglosajona que a la unidad campesina. Lograron cierto cambio cualitativo en su historia como unidad productiva; no sabemos aún cuándo y cómo se dio ese salto o

cuán importantes son los cambios generacionales y la capacitación o la educación.¹

De todas formas, estos productores, frente al futuro de la actividad, no tienen una situación ventajosa en relación a los campesinos. Están en la misma situación de inestabilidad que los primeros: una sequía, la eliminación del sistema de maquila o una política pública adversa a la producción tucumana, puede llevarlos a situaciones de empobrecimiento y retroceso. La diferencia fundamental reside en que éstos, a diferencia de los campesinos, tienen algo más que perder. Pero además, ese mejor nivel en la dotación de recursos los ubica en una situación más favorable en un probable proceso de reconversión productiva.

A nuestro juicio existen varias situaciones capaces de aportar elementos que expliquen los procesos de diferenciación de la "pequeña explotación". La primera es el desarrollo alcanzado por la organización cooperativa, que comenzó con la crisis de 1966 y tuvo otro hito importante durante 1984-85; la segunda es la formación de las llamadas "sociedades familiares o sociedades de hecho" a partir de la compactación de los cupos. Por último, el trabajo de la familia fuera de la explotación es otro componente frecuente y significativo.

Estos hechos demuestran la capacidad de los campesinos de resistir las crisis y aprovecharlas para crear o recrear órdenes sociales que les permitan subsistir como sector social, así como su capacidad de "re-hacer" el mundo social, en su accionar cotidiano, en sus luchas individuales o colectivas.

En los capítulos anteriores nos referimos a la formación de cooperativas como una forma de superar las crisis. Como sostiene un cooperativista, "juntarse fue una necesidad". En el momento actual, los dirigentes más activos de las tres cooperativas que agrupan a los pequeños productores provienen del sector de los "familiares capitalizados".

Las "sociedades familiares" o "sociedades de hecho" se originan, básicamente, en situaciones sucesorias. Frente a la muerte del jefe de la explotación algún miembro asume la administración de los cupos heredados, a los que puede sumar el propio o el heredado por su esposa. Otras veces varios hermanos y cuñados participan de una administración centralizada; en algunos casos no hay relación de parentesco.

Con la formación de estas sociedades se explica, en parte, la

¹En una segunda etapa del Programa de Investigación, Gabriela Riveiro, miembro del equipo y becaria, investiga el proceso de formación de esta capa de productores.

desaparición de unidades de explotación, ya que hubo fusión de unidades a partir, no de la propiedad o tenencia legal de los cupos (excepto en los casos sucesorios) sino del control y de la gestión productiva. Es decir existen menos pequeños agricultores en actividad y más pequeños "cupohabientes" rentistas.

La hipótesis que manejamos es que los agricultores que pagan renta a sus familiares por el uso del cupo pueden sortear las crisis en mejores condiciones que los agricultores que siguen administrando un solo cupo.

Este fenómeno originó, también, una fracción de "campesinos sin cupos" que producen y entregan en nombre de los titulares de los cupos rentados.

Es decir, aparece una serie de situaciones relacionadas a la falta de actualización en el ordenamiento de los cupos cañeros, pero también a los "modos" que encuentran los pequeños agricultores para convivir con las crisis.

En síntesis, en una primera aproximación a la comprensión del proceso de diferenciación, las conductas asociativas aparecen como las más importantes. Desde las más formalizadas, las cooperativas, hasta pre-cooperativas o grupos familiares que transformaron en algún nivel la organización o gestión de la producción o venta de la caña.

Las relaciones laborales permiten una estratificación del conjunto de pequeños productores familiares, pero también se deben considerar otros atributos y relaciones (no siempre registrables cuantitativamente) que resultan de estas dinámicas señaladas y que tienen que ver con la historia de los sectores sociales.

Las pautas de desarrollo provincial, regional o nacional facilitan o dificultan estas situaciones de crecimiento y progreso de franjas de productores y más que nada marcan sus límites. Las posibilidades de las acciones individuales o grupales de las familias campesinas están delimitadas por las condiciones estructurales del capitalismo regional o nacional.

Las características de los "familiares capitalizados" o "pequeños capitalistas de origen campesino" fueron presentadas en el capítulo anterior. La decisión de no incluirlos dentro de los "campesinos" se fundamenta en que este nuevo estrato presenta situaciones que lo distingue del sector campesino. Aun cuando también dentro de este último existen diferencias, tienen similitudes básicas en aspectos que nuestra tipología jerarquizó.²

² En un primer informe de avance de la investigación Riveiro demuestra que las diferencias entre "familiares capitalizados" y "campesinos" son significativas en lo que hace a la separación

2. ¿El campesino o tipos de campesinos?

La encuesta estima 6.912 unidades campesinas, 60,12% del total. Este conjunto, delimitado a partir de las variables señaladas en el capítulo II, presenta diferencias internas. Se acentúa la heterogeneidad del sector, no se registra una "conducta campesina" sino varias "conductas campesinas". Esto resulta de su inserción dentro del capitalismo, tanto por las inestables situaciones estructurales de la actividad azucarera como por las múltiples estrategias adaptativas que desarrollan.

Una primera caracterización de las unidades se hizo a partir de las diferencias entre los que utilizan sólo mano de obra familiar y los que incorporan trabajo ajeno en forma transitoria y/o contratistas, combinando ésto con el nivel de mecanización. De este modo, registramos los siguientes subgrupos:

Subgrupo 1: Unidades que utilizan sólo mano de obra familiar y no tienen tractor. Representan el 12% del sector.

Subgrupo 2: Unidades que utilizan mano de obra familiar y mano de obra transitoria o contratistas y no tienen tractor. Representan el 44% del sector.

Subgrupo 3: Unidades que utilizan mano de obra familiar, mano de obra asalariada transitoria y contratistas y no tienen tractor. Representan el 14 % del sector.

Subgrupo 4: Unidades que utilizan sólo mano de obra familiar y poseen un tractor. Representan el 30% del sector.

Estos cuatro estratos fueron presentados y analizados en relación con el total de cañeros en el capítulo anterior³.

entre la familia (unidad doméstica) y la explotación. Mide esto con las siguientes variables: residencia del productor, tipo de trabajo del jefe, organización interna del trabajo, nivel de mecanización por tarea, frecuencia y tipo de trabajo fuera de la explotación. Encuentra en todas ellas una diferencia de comportamiento muy notable. (Riveiro, G.; Informe de Investigación, 1991)

³ Debemos aclarar que del total de productores campesinos que aparecen en el Cuadro 6, procedimos a retirar 600 casos distribuidos en los subgrupos 2 y 3 y que aparecen en los análisis en la categoría "otros". En el específico análisis del sector campesino, estas unidades presentan un comportamiento irregular en un aspecto importante: el jefe de la familia realiza sólo tareas de administración y, a pesar de utilizar mano de obra familiar, el jefe y la familia residen fuera de la explotación. Estos "campesinos urbanos" aparecen en los cuadros de este capítulo como "otros" (para no confundirlos con el estrato 5 de cañeros en general) y representan el 8,7% de los campesinos.

2.1. Los aspectos estructurales: superficie y cupo cañero

En conjunto, los campesinos ocupan el 11% de la superficie cañera y acaparan aproximadamente el 10% del cupo provincial. En primer lugar relacionamos los estratos campesinos con la superficie cañera y el tamaño del cupo (Cuadro 25 y 26).

Cuadro Nº 25
Superficie con caña y categorías de campesinos.
En porcentajes.

Superficie con caña	Cantidad de campesinos				
	Sin mecanización			Un tractor y mano de obra familiar	Otros
	Mano de obra familiar	Transitorios o contratista	Transitorios y contratista		
1	2	3	4		
1-2	50	52.2	-	10.2	-
3-4	50	22.3	91.9	30.5	-
5	-	3.7	-	35.6	-
6-12	-	3.1	8.1	-	29.7
TOTAL	100(844)	100(2.834)	100(556)	100(2.078)	100(600)

Fuente: Encuesta a productores, año 1988.

Las tres cuartas partes del sector cultiva "hasta 5 has" de caña. El subgrupo 1 no pasa de las 4 has, en tanto el subgrupo 4 cultiva hasta 12 has.

¿Qué subgrupos ocupan el estrato mayor de superficie: 13 a 20 has? La mayoría es parte del grupo de los "cañeros urbanos" (ver cita a pie de página Nº 3) y el resto pertenece a los grupos 2 y 3, es decir con predominio de trabajo contratado a terceros. No se registran cañeros que ocupan sólo trabajo familiar.

Cuadro N° 26
Cupo real y categorías de campesinos.
En porcentajes.

Cuporeal	Categorías de campesinos				
	Sin mecanización			Un tractor y mano de obra familiar	Otros
	Mano de obra familiar	Transitorios o contratista	Transitorios y contratista		
1	2	3	4		
1-5	75.0	44.7	-	20.3	-
6-15	25.0	37.3	37.9	40.6	70.3
16-20	-	-	37.9	20.3	-
21-25	-	11.2	16.1	5.1	-
26-30	-	-	-	5.1	14.8
31-47	-	3.7	8.1	8.6	-
48-99	-	3.1	-	-	14.8
TOTAL	100(844)	100(2.834)	100(556)	100(2.078)	100(600)

Fuente: Encuesta a productores, año 1988.

Si combinamos la información proporcionada en los cuadros 28 y 30, se observa que las pocas unidades que se ubican en el estrato alto de superficie con caña (unos 134 excluyendo a los cañeros urbanos) combinan, mayoritariamente, esta condición con la contratación de trabajo de terceros para las tareas mecanizadas (preparación del terreno, transporte y cosecha). Esta organización del proceso productivo se asemeja a la de los familiares capitalizados (aunque no combinen estas condiciones con la posesión de máquinas). Representan el 2% de los campesinos y si profundizáramos el análisis encontraríamos, probablemente, que tienen más semejanzas con los "familiares capitalizados" (de origen campesino) que con resto del conjunto campesino. Situación que da cuenta del dinamismo del proceso y que nos alerta sobre el peligro de tomar a las tipologías como cristalizaciones duraderas.

Cuadro N° 27
Tareas para las que utiliza contratista y categorías de campesinos.
En porcentajes.

Utilización de contratista	Categorías de campesinos				
	Sin mecanización			Un tractor y mano de obra familiar	Otros
	Mano de obra familiar	Transitorios o contratista	Transitorios y contratista		
1	2	3	4		
No utiliza	100	21.8	-	100	-
Utiliza para prep. del suelo	-	37.2	62.1	-	-
Utiliza para cosecha	-	-	37.9	-	-
Utiliza para transporte	-	11.2	-	-	-
Combinación de 2 o más (s/cos.)	-	29.8	-	-	14.8
Combinación de 2 o más (e/cos.)	-	-	-	-	85.2
TOTAL	100(844)	100(2.834)	100(556)	100(2.078)	100(600)

Fuente: Encuesta a productores, año 1988.

En cuanto al tamaño del cupo, se observa en el Cuadro 28 que el 90% está ubicado en el estrato de cupos menores a los 25 T. El subgrupo 1 no pasa de cupos de 15 T, y nuevamente en el estrato de mayor tamaño se registran frecuencias de los "cañeros urbanos" y del subgrupo 2.

Es interesante comentar cómo se comporta el subgrupo 4 (mano de obra familiar y un tractor): si bien se concentran en "hasta 20 has" se registran casos en casi todas las celdas. Este hecho, a nuestro juicio, da cuenta de las diferencias estructurales entre este subgrupo y el 1, es decir que aunque ambos comparten la condición de usar sólo mano de obra familiar, los que están mecanizados (indicador de algún nivel de excedente), han partido, mayoritariamente, de una mejor situación en cuanto a dotación de recursos.

El subgrupo 4 está integrado por unidades con mayores posibilidades de capitalización, la mecanización les permite aumentar la productividad. Como la cuotificación de la caña no les permite acrecentar esa producción, diversifican. Plantan tabaco y hortalizas.

Las variables jerarquizadas en la construcción de la tipología están fuertemente relacionadas con la superficie y con el tamaño del cupo, aspectos relevantes dentro de la estructura productiva. Sin embargo no son correlaciones perfectas: la mayoría de las unidades campesinas presenta

poca superficie y poco cupo, pero una pequeña proporción tiene superficie y cupo más grandes (Cuadro 28).

Cuadro 28
Tamaño del cupo según superficie total.
En porcentajes.

Cupos	Superficie				
	1 a 2 hectáreas	3 a 4 hectáreas	5 hectáreas	6 a 12 hectáreas	12 a 20 hectáreas
1-5 tn.	70	38	-	29	-
6-15 tn.	30	29	75	29	-
16-20 tn.	-	29	-	-	-
21-25 tn.	-	4	-	30	-
26-30 tn.	-	-	12	-	29
31-47 tn.	-	-	13	12	14
48-99 tn.	-	-	-	-	57
TOTAL	100(2.111)	100(2.199)	100(845)	100(1.445)	100(312)

Fuente: Encuesta a productores, 1988.

Si comparamos el cuadro 28 con los Cuadros 25 y 26, se deduce que el subgrupo 1 es el más homogéneo en relación con estas variables: las frecuencias se concentran en las cuatro primeras celdas del cuadro (hasta 15 T de cupo y 4 has).

Los desvíos en la diagonal del cuadro 28 (superficie y cupos) pueden ser explicados por las diferencias de productividad, por distintas fertilidades de la tierra y por la posibilidad real de producir caña fuera de cupo. Las relaciones se establecieron por las respuestas de los entrevistados que *siempre* coincidían con lo que, legalmente, su cupo *le permite* y no con lo que producen de hecho. De todos modos puede afirmarse que no siempre a un cupo pequeño le corresponde poca superficie y viceversa.

De la información presentada podemos concluir que los aspectos laborales y técnicos usados para la delimitación del sector se relacionan fuertemente con las variables estructurales (tamaño y cupo). El subgrupo 1 es el más homogéneo en este nivel del análisis; allí se concentran los cañeros más pobres. Aquellas unidades donde se comprueba la aparición de componentes capitalistas (contratación de trabajo o mecanización) son más heterogéneas y presentan comportamientos más irregulares en estas variables.

3. Caracterización de la unidad doméstica⁴

Boguslaw Galeski (1977) sostiene que la unidad de producción campesina se caracteriza por la fusión o, más exactamente, la identificación de la empresa con la economía doméstica del hogar familiar (Pág.47). Este argumento sigue siendo válido siempre y cuando tengamos presente que, en los procesos capitalistas, los grupos familiares campesinos complejizan sus comportamientos económicos y sociales.

Entre los campesinos cañeros se registra una marcada mayoría de familias de "tipo nuclear" (73%). Dentro de las unidades con familias de "tipo ampliadas", predominan las integradas por padres grandes (mayores de 70 años y "cupohabientes") que viven con hijos casados y varios niños pequeños.

El cupo se compra o se hereda con la tierra; en general los campesinos acceden a él cuando fallecen los padres, mientras tanto viven y trabajan con ellos. En estos casos el anciano titular del cupo se asume como Jefe y los hijos o yernos lo reconocen como tal. Para la encuesta el "jefe" era el titular, siempre y cuando tomara las principales decisiones en relación a la organización productiva; en los casos de familias ampliadas la doble condición se cumplió en todos los casos.

En el Cuadro 29 presentamos las edades de los jefes; la mayoría tiene entre 51 y 70 años. El 22% tiene más de 70 años y sólo el 17% tiene entre 30 y 50 años. Se trata de una población en proceso de envejecimiento.

Cuadro N° 29
Distribución de los jefes por edad.

Edad del jefe	Número de productores	Porcentaje
30-40	422	9
41-50	389	8
51-60	1.477	31
61-70	1.462	30
71-80	422	9
+80	633	13

Fuente: Encuesta a productores, 1988.

⁴ En este apartado los cuadros difieren de los del resto del capítulo en la estimación del total de campesinos debido a que en algunos casos no fue posible recabar la información sobre el grupo familiar. En consecuencia, es válido sostener las tendencias que de ellos surgen, sin esperar que los valores absolutos (frecuencias de cada celda) estimen correctamente los parámetros poblacionales.

Se relacionó el "tipo de familia" con los subgrupos presentados anteriormente. En este caso nos interesaban sólo dos categorías: los que usan sólo mano de obra familiar (1 y 4) y los que contratan trabajo (2 y 3). Se buscó la relación entre tipo de familia y utilización de mano de obra familiar suponiendo que las familias ampliadas tienen mayor disponibilidad de trabajo familiar. Sin embargo no se halló ninguna relación o, peor aun, prevalece la relación contraria (Cuadro 30).

Cuadro Nº 30
Tipo de explotación campesina y tipo de familia.
En porcentajes.

Tipo de explotación campesina	Tipo de familia	
	Nuclear	Ampliada
Sólo mano de obra familiar	47	24
Mano de obra familiar, asalariada y/o contratista	53	76
TOTAL	100(4.028)	100(1.507)

Fuente: Encuesta a productores, 1988.

Cuando efectuamos la misma relación con el número de miembros de la familia se registró cierta asociación entre "familias numerosas" y "trabajo familiar" y por otro lado "familias pequeñas (hasta 4 miembros)" y "contratación de trabajo ajeno" (diferencia porcentual del 13%, Cuadro 31).

Cuadro Nº 31
Cantidad de miembros del grupo familiar y tipo de explotación campesina.
En porcentajes.

Tipo de explotación campesina	Grupo familiar	
	Hasta 4 miembros	5 y más miembros
Sólo mano de obra familiar	33	46
Mano de obra familiar, asalariada y/o contratista	67	54
TOTAL	100(2.513)	100(3.226)

Fuente: Encuesta a productores, 1988.

Es evidente que no siempre las "familias ampliadas" tienen mayor disponibilidad de trabajo. Generalmente se trata de grupos donde conviven personas de avanzada edad con hijos pequeños. Por otro lado, los "grupos familiares", tan frecuente en la utilización de los cupos, no necesariamente conviven. En muchos casos parte de la familia residía en el campo y parte en las ciudades cercanas.

Los miembros de las familias son mayoritariamente activos. Esto resulta de medir la proporción de la población activa (independientemente de la remuneración del trabajo) sobre la población total:

Tasa de actividad: $T.A.: \frac{\text{Población Activa}}{\text{Población Total}}$

La cercanía al valor 1 indica una composición familiar adulta y activa, la cercanía al 0 muestra unidades con muchos niños, ancianos, o inactivos desalentados a trabajar por escasez de oportunidades ocupacionales en el área ("desocupados que no buscan trabajo"). Categorizamos una tasa entre 0,01 y 0,49 como baja (menos de la mitad de la familia está activa), y de 0,50 a 1 como alta.

Los niveles de la Tasa de actividad de las unidades domésticas entrevistadas alcanza los siguientes valores: con tasa altas encontramos un 66% de unidades mientras que las tasas de actividad baja se registran en el 34% restante (Encuesta a productores, 1988).

Esta relación se corroboró aun más con otra tasa que midió el balance neto de fuerza de trabajo comprada-vendida y el aplicado a la unidad y que presentamos en el siguiente apartado.

4. Tasa de Patnaik (Índice de balance de fuerza de trabajo)

Hasta este momento analizamos las diferencias internas del sector campesino jerarquizando básicamente la compra de fuerza de trabajo. Sin embargo cuando se integran componentes capitalistas al interior de la unidad campesina, pueden ocurrir diferenciaciones "hacia arriba" (unidades que mejoran su situación para generar y retener excedentes), pero también ocurren diferenciaciones "hacia abajo". En su significado más clásico: la unidad no puede aportar a la reproducción familiar y productores y familiares salen a trabajar fuera de la unidad.

Tanto la capacidad de contratar trabajo ajeno como la obligación de vender trabajo, de "semiproletarizarse", son relaciones de tipo capitalista que se van convirtiendo en componentes cuantitativos y medibles. Shanin (1978) sostiene que la medición del capitalismo dentro del campesinado es

una de las preocupaciones centrales de las Ciencias Sociales contemporáneas y tiene que ver con el "proceso capitalista", es decir con la focalización de los posibles mecanismos que éste desarrolla para estabilizar, reproducir e incluso expandir economías y sociedades campesinas haciéndolas más explotables o marginándolas.

Para registrar las diferencias dentro del sector en relación, no sólo a la compra de trabajo, sino a la venta de trabajo familiar utilizamos un índice elaborado por la hindú Utsa Patnaik. Se trata de la medición del balance final entre compra y venta de trabajo en relación al trabajo familiar aplicado a la unidad. Utilizamos la versión simplificada de la tasa, ya que la autora le agrega la relación entre tierra arrendada y tierra cedida, altamente relevante para la población objeto de su estudio, pero irrelevante para el caso tucumano donde toda la población es propietaria de las tierras.

La tasa representa un instrumento metodológico capaz de registrar el uso "neto" de fuerza de trabajo. Teodor Shanin, quien efectuó una interesante crítica al índice, sostiene que la relación entre trabajo vendido y comprado es altamente significativa e "(...)indudablemente central a cualquier intento de comprensión de la estructura y dinámica del capitalismo dentro de la agricultura campesina. En este sentido es indudable que "funcionará", es decir ofrecerá una forma de estratificar las familias campesinas de una manera relevante al problema básico planteado" (1978:152).

Se trata de registrar el "status" de clases de las unidades domésticas, desde el punto de vista del balance entre fuerza de trabajo contratada y ofrecida y el trabajo ocupada en ella (Patnaik, U. 1988.).

La siguiente fórmula expresa la forma de medición utilizada:

$$E = \frac{(Hi - Ho)}{F}$$

Donde: Hi Días de trabajo contratado para la explotación.

Ho Días de trabajo vendidos por la familia campesina.

F Días de trabajo totales ocupados por la familia en la unidad. Todos en un ciclo agrícola anual.

Si el balance del numerador (Hi-Ho) da negativo (vende más trabajo del que compra), el resultado final es negativo. Los límites posibles son:

$E \geq 1$ El balance da un margen tan importante de trabajo ajeno como propio dentro de la unidad. Patnaik los llama "campesinos ricos" y nosotros "transicionales".

$1 > E > 0$ Menor cantidad de contratación de trabajo ajeno que propio: "Campesinos medios".

- $0 \geq E > -1$ El balance entre trabajo comprado y vendido es negativo, pero el trabajo para otros se da en menor escala que para la propia explotación: "Pequeños campesinos".
- $E \leq -1$ El trabajo fuera de la explotación es más importante que el trabajo dentro de la unidad: "Campesinos Pobres", "Semiproletarios", o "semiasalariados".

A diferencia de Patnaik, que en la India encuentra "semiproletarios", es decir campesinos que trabajan como jornaleros de explotaciones capitalistas, en Tucumán la familia campesina sale a trabajar, en parte como jornaleros agrícolas o industriales, pero también como obreros o empleados en el sector de servicios, o empleos gubernamentales. En rigor a la verdad, se "asalarizan", pasan a depender de salarios mensualizados a los que suman el ingreso cañero.

El interrogante que nos planteamos frente a los resultados de la información fue: este fuerte componente de trabajo fuera de la explotación ¿es la clave para entender un proceso de descampesinización en marcha o para entender cómo, a pesar de las reiteradas crisis, persisten estas unidades?

La primera decisión tomada fue registrar todo tipo de trabajo realizado fuera de la unidad por cualquier integrante del grupo doméstico. La recesión económica del capitalismo argentino ha limitado la incorporación de población al sector industrial (con excepción de las regiones favorecidas por el régimen de promoción industrial), y por otro lado, la mecanización de las tareas agrícolas hace lo propio para las actividades agropecuarias. Las posibilidades laborales para los sectores de bajos ingresos en la mayoría de las provincias se presentan en los sectores de servicios, fundamentalmente en los organismos públicos y en tareas cortas y mal pagas ("precarias").

Cuadro 32
Estratos campesinos según la Tasa Patnaik.

Estratos	Frecuencias	Porcentajes
A: TRANSICIONALES	422	7
B: MEDIOS	1084	17
C: PEQUEÑOS	2289	36
D: SEMIASALARIDOS	2517	40
TOTAL	6312	100

Fuente: Encuesta a productores cañeros, 1988.

- Donde: A Transicionales $E \geq 1$
 B Medios o puros E entre 0 y 0,99
 C Pequeños E entre 0 y -0,99
 D Semiasalariados $E \leq -1$

El 53% de los productores presenta un comportamiento campesino "clásico", es decir un predominio de trabajo familiar aplicado a la unidad productiva (B y C). Los ubicados en la categoría B, están en mejores condiciones de asegurar la reproducción familiar (17%) en tanto en la categoría C la reproducción comienza a depender del trabajo vendido fuera de la explotación (entre 0 y -1, 36%).

Un escaso 7% está en mejores condiciones que el resto para generar excedentes, aunque no haya realizado inversiones en maquinarias, lo cual lo hubiese colocado en la categoría de los "Pequeños Productores Capitalizados".

Pero sin duda, lo más significativo de este análisis es haber hallado un 40% de unidades que arroja un balance negativo de fuerza de trabajo. Es decir que lo que predomina es la venta de trabajo familiar y, como veremos, en muchos casos en forma permanente.

¿Cómo interpretar esta información? ¿Estamos realmente frente a un 40% de campesinos pobres? Salir a trabajar significa que agotaron todas las posibilidades como familia agricultora?

Cruzamos los resultados de la Tasa con la Tipología presentada en la primera parte de este capítulo. Ambos índices utilizan un mismo tipo de información: tipo de mano de obra usada en la unidad. Pero en la tasa se toma también la venta de trabajo y en la tipología el grado de mecanización, es decir existen mediciones de atributos semejantes y diferentes. Se combinaron los índices tanto para integrar más elementos en la comprensión de los comportamientos campesinos como para medir el grado de correspondencia entre los atributos escogidos.

El "supuesto" teórico utilizado en la bibliografía especializada de la década anterior indicaba que el nivel de mecanización y la contratación de trabajo asalariado representaban buenos indicadores de la capacidad de generar excedentes y que las unidades excedentarias no necesitaban vender trabajo. Esto generalmente era así, excepto en algunos casos de agricultura "part-time" que se presentaban en países desarrollados como Italia (Brusco, S. 1978).

Pero los campesinos se integran a las nuevas condiciones del capitalismo, son agentes económicos flexibles; como plantea González de Olarte (1988) tienen una gran adaptabilidad a situaciones nuevas. Frente a las políticas de la crisis, de los planes de ajuste, del endeudamiento los

campesinos cañeros buscaron diversas salidas, entre ellas la de combinar ocupaciones. La "multiocupación" les permite subsistir, pero también progresar: aumentar el cupo, comprar una o dos hectáreas más.

Como observamos en el cuadro 33, cañeros que venden considerable cantidad de trabajo fuera de la explotación compran trabajo para su finca, y cañeros que poseen tractores, también venden trabajo en proporciones importantes. Otra ocupación, salarios extras, no son necesariamente indicadores de empobrecimiento. En algunos casos la "multiocupación" familiar permite mecanizarse, pagar salarios o educar a los hijos.

Cuadro N° 33
Tasa de Patnaik y categorías de campesinos.

Categorías de campesinos	Tasa de Patnaik				
	Sin mecanización			Un tractor y mano de obra familiar	Total
	Mano de obra familiar	Transitorios o contratista	Transitorios y contratista		
1	2	3	4		
Transicionales	-	422	-	-	422
Medios	-	617	45	422	1084
Pequeños	211	633	-	1.445	2.289
Semi-asalariados	633	1.162	511	211	2.517
TOTAL	844	2.834	556	2.078	6.312

Fuente: Encuesta a productores, año 1988.

Tanto para subsistir como para mejorar, de acuerdo al aprovechamiento de ciertas condiciones, se necesita un gran esfuerzo familiar. Las entrevistas dan cuenta de que existe una gran voluntad para permanecer en la actividad cañera: se desea y valora la condición de cañero. Dejar de ser cañero implica varias cosas: levantar el cañaveral, perder el cupo (deseado por otros campesinos) y sobre todo perder una actividad cuyo proceso laboral le permite realizar otras actividades.

El trabajo fuera de la explotación, esta "multiocupación" que aparece en los datos, adquiere el significado de otra estrategia de reproducción de su finca y no el paso previo al abandono de la agricultura.

Los campesinos de hoy diversifican sus actividades, como hace el resto de los agentes productivos del capitalismo. Encuentran una diversidad

de estrategias que les permiten subsistir y en algunos casos crecer y mejorar.

En definitiva, en Tucumán el trabajo fuera de la explotación está relacionado tanto con la necesidad de sumar ingresos familiares como con la de contar con un fondo adicional a la gestión productiva.

5. Trabajo de la familia campesina: la multiocupación

Estas distintas posibilidades del significado del trabajo extra-predial están fuertemente relacionadas con tipo y frecuencia de estas tareas. Es muy probable que los "campesinos - jornaleros golondrinas" necesiten el salario extra para alimentar a la familia y subsistir, en tanto que esos otros que trabajan todo el año en la administración pública sumen ingresos para una más eficiente organización de sus unidades doméstico-productivas.

La información registrada por la encuesta y la que proviene de las entrevistas permitieron encontrar ciertas relaciones significativas que a la luz de los testimonios de los actores contribuyen a hacer comprender la naturaleza y el significado del trabajo extra-predial dentro de la unidad doméstica.

En el Cuadro 34 se muestra que en el 14.8% de las unidades, el jefe o algún miembro tienen algún trabajo *estable* externo al predio y en el 28.9% de las unidades, las tareas extraprediales son de tipo *transitorio*.

Cuadro Nº 34

Distribución de las explotaciones campesinas según niveles de asalarización externa de los miembros y percepción de ingresos de miembros migrados.

Asalarización externa	Cantidad de unidades	Porcentaje
Jefe, asalarado permanente	406	6.4
Algún miembro asalarado permanente	1.822	8.4
Jefe o miembro asalarado transitorio	1.822	28.9
Giros enviados por ex- miembros	1.583	25.1
Percibe sólo ingreso de explotación	1.972	31.2
TOTAL	6.312	100.0

Fuente: Encuesta a productores, 1988.

"Vive en Monteros, a 12 cuerdas del camino, para llegar es necesario pasar por otras fincas. Se define como "cañera" aunque parte de sus ingresos provienen del trabajo como costurera. Sus padres eran cañeros como ella, desde comienzos de siglo. Trabaja con un hermano tan viejo como ella (setenta y pico de años). Antes hacían juntos un poco de tabaco, ya no lo hacen, es mucho trabajo. Lavantan la caña a mano, usan tractor sólo si algún amigo o pariente pasa y les hace algo, no contratan mano de obra, reciben trabajo por ayuda de vecinos. Le venden por maquila privada al ingenio para recibir plata de entrada, luego se arregla con sus trabajos para afuera".

En el Cuadro 35 presentamos el tipo de actividad y de mercado laboral así como la estabilidad de la tarea.

Cuadro N° 35
Distribución de la población campesina
según tipo de ocupación y estabilidad de la misma.
En porcentajes.

Tipo de ocupación y estabilidad	Porcentaje s/total población campesina que trabaja fuera de la unidad	Porcentaje s/total población activa
Asalariados permanentes en servicios	28.0	9.6
Asalariados transitorios en caña	42.3	14.5
Asalariados transitorios en otras actividades agropecuarias	12.9	4.4
Asalariados transitorios en servicios	7.5	2.6
Contratistas y cuenta propia	9.4	3.2
Mano de obra familiar	-	65.7
TOTAL	100.0(5.619)*	100.0(16.360)**

*Total de ocupados campesinos con doble ocupación

**Total de población activa

Fuente: Encuesta a productores, 1988.

Aparece una alta proporción de población activa: 57,3% (16.360 personas en actividad sobre un total de 28.552 estimadas por la encuesta),

alta proporción típica de sectores donde desde edades tempranas e independientemente del sexo se colabora tanto en trabajos en la finca como en otras actividades que permiten obtener ingresos adicionales. De esta población activa, un 34,3 % (5.619) tiene alguna ocupación extrapredial, además de la que desarrolla en la chacra.

"Es cañero desde 1950, su padre era cañero pero le quitaron el cupo en la crisis de 1966. Va todos los años a la cosecha de tomate a Río Negro. Cuenta que antes mandaban camiones a buscarlos pero este año tuvo que pagarse el pasaje, gastó todo en la comida, volvió sin plata. Un hijo trabaja en Buenos Aires pero vuelve para la época de zafra, su otro hijo sólo trabaja de cosechero en Tucumán. Los hombres de la familia pasan poco tiempo todos juntos, cuando lo hacen hablan de los problemas del INTA con las semillas -que las dan gratis pero hay que pagarse el flete-, de UCIT o de las cooperativas cañeras".

Este grupo "semiproletariado" realiza ciclos ocupacionales fuera de la provincia: como vimos, participan de la cosecha de tomate en Río Negro, levantan papas en Balcarce o van a la vendimia en San Juan o Mendoza. Todas son actividades de verano que coinciden con el ciclo de baja demanda técnica de trabajo en la producción de caña.

Por último, otro grupo de transitorios y una parte importante de los "cuenta propia" se incorporan al mercado informal urbano: hacen changas en la construcción, venden artesanías y productos de granja (huevos, especies, aves, hortalizas).

"R.G. tiene 46 años y desde 1966 es productor de caña. Actualmente es propietario de 6 has que las dedica a la caña. Posee además un tractor que lo utiliza, tanto para arar y preparar la tierra como para trasladarse. Con el tractor lleva su caña al cargadero más cercano. Su cañaveral tiene en promedio 5 años, renueva periódicamente y tiene adecuada información sobre variedades y técnicas de siembra. Su familia está compuesta por la esposa y cinco hijos de 18; 17; 15; 12 y 1 años. Su hijo mayor está contratado en una empresa -a la que viaja diariamente- como ayudante mecánico y tanto el jefe como los hijos de 15 y 12 años (la de 17 es una joven) salen a cosechar alrededor de 60 jornales anuales. Los ingresos provenientes de estas actividades son claramente contabilizados por el jefe como extraprediales. Le preocupa el actual sistema de cupos, insistió acerca de la necesidad de redistribuir los cupos: "necesitamos más cupo",

"mi cupo actual no cubre". Antaño contaba con un cupo de 400 T, estaba mucho mejor ya que los niños eran pequeños y su trabajo en la finca rendía. Salió por necesidad, pero insiste en su condición de cañero".

En este caso, el trabajo fuera de la explotación ayuda al campesino a mantener a la familia y conservar la esperanza de que alguna vez podrá vivir de la caña. Su problemática principal gira alrededor de la caña, presenta una fuerte identidad campesina y el trabajo extra-predial es vivido como una necesidad transitoria.

"J.R. tiene 52 años, es propietario de 3 has y de un cupo de 7 T; es productor desde 1975, año en que heredó la tierra y el cupo. Cultiva papas y tiene algunas aves para el autoconsumo, espera poder sembrar algo de maíz el año entrante. Contrata trabajo de terceros y maquinarias para arar y preparar la siembra y para el traslado de la caña al cargadero cercano. Sin embargo, su trabajo más importante por la cantidad de horas dedicadas, es el de cuidar un pozo de Obras Sanitarias de la Nación. Es un empleo permanente, mensualizado y según declara el mismo cañero trabaja en el campo en "los ratos libres, 2 ó 3 veces a la semana". La familia está compuesta por la esposa, una hija de 23 años, otro hijo de 12 y el yerno de 35 que es obrero permanente de la empresa de electrificación rural. El grupo familiar recibe, además, giros en dinero y en especies que mandan los hijos migrados".

J.R. se queja fuertemente de su condición de campesino, insiste "estamos embromados", sin embargo no plantea levantar el cañaver. Tampoco piensa dejar la agricultura o vender la tierra, se declara agricultor "medio-tiempo", pero sabe que esta condición lo ayuda a seguir adelante y como RG (el semiproletario anterior) seguirá siendo cañero.

Estas entrevistas son representativas de las vidas de estas familias dentro del estrato de población cañera que vende trabajo. En el segundo testimonio hay elementos objetivos que preanunciarían un proceso de descampesinización. Pero no es así: ésta y otras familias en la misma situación mantienen los cupos, mantienen la producción de la finca y también salen a trabajar.

La combinación de salarios, el cupo cañero y el pequeño reaseguro de la tierra componen estrategias de sobrevivencias para estas familias tucumanas. Además, la unidad doméstica suele ser el lugar donde los miembros migrados regresan en situaciones de desocupación prolongada o de enfermedades invalidantes.

Muchas familias campesinas tienen miembros migrados, muchos de ellos siguen manteniendo un estrecho lazo: mandan giros, vuelven transitoriamente o mandan a sus hijos. En el Cuadro 34 se observa que el 25% de las unidades reciben giros de miembros migrados, estos ingresos junto a otros provenientes de la seguridad social (pensiones y jubilaciones) son otros componentes que permiten el mantenimiento de estas unidades.

"Don A.S. es muy viejo, no recuerda cuántos años tiene. Con él viven un hijo soltero, retrasado mental, y una de sus hijas, con la familia: su esposo y cinco de sus siete hijos. Los dos niños más pequeños están internados en la casa cuna de Tucumán. "Son muchas bocas y pocos brazos" sostiene. El cupo es pequeño (4 T), los niños no pueden ayudar. El yerno del jefe trabaja todo el año de jornalero y otros hermanos que viven en Buenos Aires mandan giros cada tanto. Reciben ayuda alimentaria".

La situación familiar de A.S. no podría sostenerse sin la internación de los niños (presentaban cuadros de desnutrición), sin la ayuda alimentaria y sin los giros de los familiares que consiguieron trabajo en Buenos Aires. No es representativa de los cañeros en general, pero sí de los "cupohabientes" ancianos. En este caso, sus hijos viven con él, en otros, la situación de precariedad alcanza al anciano con su esposa.

Entre los más pobres se dan migraciones por relevos, a pesar de las largas ausencias de los miembros, mandan dinero y casi siempre vuelven:

"R.C. tiene 58 años, vive con su esposa de 48 años, su hija de 15 y un hijo de 10. En 1968 heredó la tierra con el cupo, la sucesión nunca se regularizó. Maneja 5 has, 3 las dedica a la caña para cubrir un cupo de 4 T. En la tierra libre su esposa y él cultivan hortalizas y producen aves, cerdos y tienen una cabra, todo para el autoconsumo. Contrata un tractor para el arado y transporte de su caña, el resto de las tareas la hacen él y sus hijos. Al terminar la zafra R.C. se va, todos los años, cuatro meses a la vendimia de San Juan. En esos meses, Dominga, su esposa, queda al cuidado de la finca y de los niños. Cuando el productor regresa, ella se va a Buenos Aires y trabaja de sirvienta; se queda todo el ciclo de la zafra (junio-diciembre) o sea el tiempo en que su esposo reside en Tucumán".

Esta entrevista da cuenta del complejo funcionamiento de las unidades más pobres: ausencias, combinaciones de trabajos rurales y urbanos. Dominga divide su existencia entre un medio rural pobre y el Buenos Aires próspero de los sectores que contratan sirvientas. Los niños no logran ver más que un

par de meses a sus dos padres juntos. En algunos casos vuelven con dinero pero en muchos otros la sobrevivencia y los viajes acabaron con todo.

La relación más clara que encontramos es entre el nivel de *precariedad* del trabajo y tipo de campesinos. Los más pobres encuentran trabajos inestables, deben recorrer grandes distancias y no les queda dinero para ahorrar, en tanto los "excedentarios" suelen combinar la condición de cañeros con trabajos permanentes en servicios o en la administración.

El último testimonio refleja, precisamente, esta relación entre tipo de empleo y nivel de cañero. V.M está entre los mejores ubicados:

"V.M. posee 8 has, tres de las cuales las adquirió este año. Tiene un cupo de 6 T y declara que llegó a tener el doble. Tiene mucha caña excedente que vende a otros cañeros. Tiene producción para el autoconsumo: maíz, 2 vacas y 3 caballos; es propietario de un tractor de 55 HP con el que realiza las tareas de preparación del terreno y transporte de caña. V.M. trabaja todo el año, jornada completa en la comuna, es Delegado Comunal, su hijo trabaja también allí. Sin embargo se autodefine como cañero, pertenece a UCIT, a una cooperativa y se interesa por las perspectivas de la caña. Se autodefine como un agricultor".

En definitiva, los cañeros puros son pocos, los campesinos persisten porque desarrollaron formas mixtas de producción, porque se agruparon en diversas asociaciones y porque desarrollaron un complejo sistema "multiocupacional" donde se combinan mercados laborales rurales y urbanos.

6. El ingreso cañero⁵

La tarea de reconstrucción del ingreso campesino presentó serias dificultades: como en todas las mediciones de ingreso anual, hubo un primer problema relacionado con el "recuerdo de la información", que se agrava aun más en períodos de inflación acelerada, cuando los parámetros monetarios están en constante movimiento.

La explotación campesina, aparentemente sencilla en su organización, suele encubrir una amplia gama de estrategias de producción y de sobrevivencia de las familias. Como acabamos de ver, los cañeros no escaparon a esta

⁵ Quisiéramos aclarar que el ingreso de los cañeros campesinos está estimado sobre las condiciones de la actividad en 1987-88. En tal sentido fue un año excepcionalmente bueno y, a la luz de los años posteriores, no pueden tomarse las cifras como representativas del ingreso regular. (Nota de las autoras en la preparación del texto para su publicación, Mayo de 1991).

tendencia y resultó una tarea compleja reconstruir el ingreso y sus componentes. Por esta razón no fue posible efectuarla para todo el sector campesino: la información ofrecida para algunos aspectos del ingreso, señala tendencias pero no estima mediciones para el total de la población.

En primer lugar obtuvimos los ingresos originados en la producción cañera a partir de la estimación de la venta de caña para azúcar en cada explotación. Se estimó el ingreso promedio mensual a partir del cupo, y el precio promedio de dos meses de referencia: mayo y junio de 1988.

¿Qué era esperable hallar en relación con este aspecto del ingreso?

La caña es un cultivo perenne, renovable cada 5 ó 6 años; la tierra destinada a su producción está inhabilitada de producir complementariamente a su calendario. Por lo tanto el ingreso debería asegurar al productor la reproducción de la unidad contemplando el período de inactividad. Esto es, proporcionar ingresos semejantes al salario mínimo legal para todos los miembros familiares participantes en el cultivo y un fondo de reposición que permitiera comenzar ciclo a ciclo la operatoria, teniendo en cuenta además que en muchas unidades aparece contratación de asalariados o pagos de servicios contratados. Además, dadas las características de algunos estratos, también era esperable encontrar excedentes a esos básicos.

Para establecer esta relación comparamos los ingresos estimados con los salarios del peón rural y el mínimo legal para los meses de referencia:

Cuadro 36

Distribución de las unidades campesinas según ingresos promedio mensual provenientes de la venta de caña (en %).

Ingresos Mensual (en ₡)	Mayo	Junio
Hasta 520	6,7	6,7
521 a 680	3,3	-
681 a 800	-	3,3
801 a 1040	13,4	13,4
1041 a 1360	16,7	13,4
1361 a 1600	5,0	8,4
1601 a 2080	11,7	11,7
2081 a 2720	3,3	6,7
2721 a 3200	6,7	3,3
3201 a 4160	10,0	10,0
4161 a 5440	14,8	14,8
5441 y +	8,3	8,3
TOTAL	100(6312)	100(6312)

Salarios utilizados como parámetros:

	Mayo	Junio
Salario mínimo	520	680
Salario Peón Rural	520	800

Fuente: Encuesta a productores 1988. DNA y FATRE.

Esta metodología de estimación de ingresos cañeros tiende a sobreestimar el monto. Supone que todos los productores vendieron en el mismo momento y al precio promedio de mercado. Sin embargo, no todos los campesinos venden por maquila oficial y al precio de mercado, los más pobres venden caña en pie, por maquila privada o por ley. Por otro lado, las operaciones del pesaje y control de contenido de sacarosa en los cargaderos no parecieran estar supervisadas particularmente a favor de los campesinos. Además, en este cálculo estamos suponiendo que los productores (a través de los entes comercializadores) venden 1/12 parte de su producción mes a mes, cuando en realidad en algunos meses las cuotas de venta al mercado interno son mayores y los precios en esos momentos tienden a bajar (Entrevista a D.N.A.). Por último, debemos aclarar que este cálculo estima el ingreso bruto, es decir sin descontar los gastos de producción.

En primer lugar, observamos que la mediana de ingresos se ubica en 1800 A, es decir cercana a los cuatro salarios básicos en mayo, pero en el mes de junio, donde la mediana sigue siendo la misma, pasa a representar 2,6 salarios mínimos y 2,3 salarios del peón rural. Es decir que si se descontaran los egresos monetarios incurridos en la producción, estas familias percibirían dos salarios mínimos de las categorías ocupacionales de menor calificación.

Si recordamos que la encuesta estima 16.360 personas activas en el sector campesino cañero, resulta que en promedio cada unidad campesina tendría 2,6 miembros de la familia trabajando en la explotación. Por lo tanto, a partir de ese punto (1800 A) el 50% superior de las unidades tomadas en el análisis de los ingresos, retribuye la mano de obra familiar empleada en el ciclo productivo y en el no productivo; más allá de este límite reflejaría la existencia de un "excedente" a los gastos de producción.

Pero es importante analizar el otro 50% por debajo de los 1800 A, es decir unidades con menos de 2,6 salarios mínimos en el mes de junio. Si relacionamos estas proporciones con el hecho de que el salario mínimo legal generalmente no cubre la canasta familiar básica, y que los campesinos tucumanos son importadores netos de alimentos, se entiende la causa de la asalarización de aquel 40% de unidades vendedoras netas de trabajo.

Cuadro 37
Distribución de unidades campesinas según ingresos.
Total promedio mensual (Incluye ingresos por caña y otros ingresos)

Categorías de ingresos (A)	Ingreso promedio del mes de mayo
Hasta 520	-
521 a 1040	28.0
1041 a 1560	4.7
1561 a 2080	14.0
2081 a 2600	4.7
2601 a 3120	14.0
3121 a 3640	9.3
3641 a 4160	-
4161 a 4680	9.3
4681 a 5200	15.9
TOTAL	100(4518)

Fuente: Encuesta a productores, 1988.

Incorporamos los ingresos anuales (a valores constantes del mes de mayo de 1988) provenientes de la venta de otras producciones; los ingresos obtenidos por la venta de fuerza de trabajo y los aportes provenientes de beneficios sociales (jubilaciones y pensiones) y aquellos registrados como "giros en dinero". Cuando sumamos estos ingresos al cañero, la distribución es la siguiente. Observamos que incorporando los otros componentes del ingreso campesino, la mediana pasa a ser 2,450A, es decir casi cinco salarios mínimos.

En cuanto a la producción de autoconsumo, sólo un 13% de las unidades presenta una superficie equivalente a más del 25% del área cultivada. Sin embargo todos tienen alguna producción para el consumo doméstico, aunque más no sea algunas aves. Tucumán es una provincia importadora de alimentos, por lo tanto muchos productos básicos tienen que ser comprados porque, o no se dan por razones agronómicas o no existe la tradición de producirlos en la provincia. El ingreso monetario es indispensable para el campesino tucumano.

CAPITULO IV

SINTESIS Y REFLEXIONES FINALES

Los campesinos cañeros se mueven en un entramado de relaciones económico-sociales capitalistas, a través del cual fueron integrados tempranamente al desarrollo y a la formación de la sociedad nacional. Esta aparente paradoja, ser sujetos sociales con baja "clasicidad" capitalista pero integrados tempranamente al mercado mediante una importante agroindustria, los torna difíciles de ubicar en la estructura social nacional.

Estas dificultades llevaron, por ejemplo, a suponerlo un sujeto resistente al cambio, como los campesinados de subsistencia, e insistir en considerarlo homogéneo y poco diferenciado internamente. En este trabajo tratamos de aprehender las heterogeneidades de los productores de caña en general y de los pequeños agricultores en particular.

Propusimos comprender el proceso de heterogeneización de los cañeros, y especialmente de los campesinos, en dos niveles. En primer lugar, los ubicamos dentro del marco explicativo de la sociedad general. En el tránsito de un régimen social de acumulación a otro, en sus contenidos económicos, institucionales, sociales y políticos. Pero propusimos además, el análisis en el nivel de los actores: en las conductas microsociales, en el aprovechamiento de ciertas ventajas, por ejemplo formando cooperativas o sociedades de hecho, en la necesidad de ocuparse simultáneamente en varias tareas o en el arrinconamiento que los impulsó a abandonar la actividad y ceder el cupo.

Las diversas salidas individuales conforman regularidades sociales, pero en cada caso hay una historia con la impronta de sus protagonistas. Conseguimos registrar y presentamos algunos de ellos y vimos cómo algunos aspectos de los relatos se repiten: la búsqueda de ingresos fuera de la explotación, la autopercepción como cañeros, la combinación de recursos externos con los internos; otros se muestran excepcionales, por ejemplo

matener durante años el ciclo migratorio por relevo con itinerarios del jefe y su esposa a lugares tan lejanos de Tucumán como San Juan y Buenos Aires.

Tucumán, como todo el país, participó en la reconversión de mediados de los setenta. En su Producto Bruto Agropecuario baja la importancia de las actividades agroindustriales tradicionales y sube la participación de los cítricos y la soja. En la producción industrial azucarera se registran modificaciones en el nivel de las relaciones de propiedad: entrada de "grupos económicos" y de fuertes capitales de origen agrario. Los apellidos de las familias tradicionales se entrecruzan con apellidos de nuevos sujetos diversificados que invierten en bancos, en cítricos o en otras industrias. Los grandes productores de caña, así como los ingenios diversifican con otros cultivos rentables y la inversión financiera es un componente corriente en el "pool" de actividades empresariales de estos sujetos económicos.

Las cooperativas de cañeros, sus federaciones creadas recientemente, intervienen en las etapas de comercialización y son agentes imprescindibles para el sistema de maquila implementado durante los últimos años. Este elemento modificó sustancialmente la relación cañero-ingenio tradicionalmente representada, por el contrato agroindustrial de compra-venta y que históricamente -aunque con altibajos- favoreció a los procesadores (Ver Capítulo I). La nueva normativa estimuló la formación de cooperativas y de asociaciones de cooperativas que se ocupan de comercializar el azúcar y, en algunos casos, arriendan ingenios.

En el período de realización de este trabajo, las cooperativas de comercialización eran siete. Agrupaban, alrededor de 8.000 cañeros, es decir el 69% del total. Los cañeros más pobres, los que tenían residencias urbanas y una parte de los productores empresariales no contrataban maquila oficial y por lo tanto no se relacionaban con las cooperativas. Entre los campesinos, se daba esta desconexión por falta de información sobre la nueva normativa; en muchas ocasiones se desconocía a las cooperativas. Entre los empresarios no se comercializaba por maquila oficial por razones de programación económica-financiera de la explotación (necesidad de contar con la suma total de la venta de la caña en los primeros meses de la zafra).

De las siete cooperativas, dos arriendan ingenios (el Ñuñorco y el San Pablo) y en estos momentos una tercera, tramita el arriendo del Aguilares.

Los hallazgos más significativos de este estudio son las reestructuraciones dentro del sector social cañero. La conformación actual de los productores difiere sustancialmente de aquella analizada hace veinte años atrás por la sociología. Delich (1970) encontró 18.802 cañeros, de los cuales el 92% era "campesino-minifundario" y el 8% restante era de tipo

empresarial (grandes y medianos). El conjunto campesino se comportaba homogéneamente en los aspectos básicos de la categorización del sector: 98% no estaba mecanizado, el 90% de los que tenían hijos permanecían y trabajaban en las unidades, el 55% no usaba abonos, 77% no usaba herbicidas y casi el 50% ni siquiera tenía un carro para transportar su caña al cargadero. El 72% de los jefes de la explotación campesina trabajaba sólo en las fincas.

Nuestros resultados dan cuenta de una estructura social cañera estratificada y muy heterogénea. Abordamos su estudio a partir de la construcción de tipologías de productores, jerarquizando las relaciones sociales básicas en la organización del proceso de producción y de la reproducción de la unidad.

De los 11.496 productores que estima la encuesta, el 17,7% es, dentro de nuestra construcción, un tipo de productor empresarial que utiliza mano de obra permanente y adecuados niveles de mecanización. El 75% de los cañeros de este estrato son tenedores de cupos superiores a las 50 T. de azúcar y en la cúspide (medida por tamaño, cupos y niveles de mecanización) se encuentran los ingenios. En el 42% de sus unidades se registran inversiones en otros sectores de la economía. Además, en sus fincas prevalecen las tecnologías ahorradoras de mano de obra y por otro lado, esos equipos de maquinarias son usadas no sólo en las fincas sino ofrecidas por medio de contrato de servicios, a otros cañeros no mecanizados.

En el resto de los productores cañeros (82,3%) se registra trabajo familiar. Sin embargo el peso del mismo guarda variaciones según la combinación con otros recursos; así, del conjunto de los "productores familiares" (9470), delimitamos un subconjunto de 2.558 cañeros (22,2% del total) que aunque no contraten mano de obra permanente y sigan aplicando trabajo familiar, por los niveles de mecanización alcanzados, combinados con la contratación transitoria de mano de obra ajena, son diferenciables del conjunto. Los denominamos "Productores familiares capitalizados" y los diferenciamos de los campesinos.

En esta franja de cañeros encontramos muchas claves para comenzar a reconstruir cómo se fueron dando las transformaciones en los sectores sociales productivos. Estos productores son tenedores legales de un cupo, pero llegan a administrar hasta ocho; esta concentración se explica por el surgimiento de "sociedades familiares" o "sociedades de hecho" que se forman con la razonable finalidad de no atomizar más la propiedad y cuotificación frente a situaciones sucesorias o de cualquier otro tipo.

Estas situaciones fueron registradas mediante el trabajo de encuesta; del listado de los "cupohabientes" muestreados localizábamos al

"administrador" del cupo y no al "tenedor" que generalmente era un pariente que residía en la ciudad y recibía una pequeña renta por poseer el "bien-cupo"; en otras ocasiones localizábamos un productor que había caído en la muestra con un cupo de 15 Toneladas, pero en el momento de sumar los cupos que administraba -dentro o fuera de la tierra correspondiente- sumaba un cupo de 170 Toneladas.

Entre los "familiares capitalizados" encontramos productores dinámicos, que diversifican con tabaco y hortalizas, que están mecanizados, que demuestran una actualizada información sobre nuevas tecnologías y que son miembros muy activos del movimiento cooperativo. Como los empresarios y los campesinos, diversifican no sólo la producción agraria sino las actividades de los miembros de la unidad doméstica. Aprovecharon ciertas coyunturas favorables, tomaron créditos, se mecanizaron y con iniciativas familiares o grupales lograron acumular.

El otro 60% de las unidades fueron conceptualizadas como "campesinas"; en ellas el trabajo familiar sigue siendo básico aunque puedan ocurrir dos situaciones: 1) incorporan trabajo ajeno en forma transitoria y 2) no incorporan trabajo transitorio pero combinan el trabajo familiar con la posesión de un tractor.

Como señalamos a lo largo del estudio, conceptualizamos a los pequeños productores como *campesinos* porque hubo un proceso social de conformación de este sector, porque se "constituyeron" a partir de la demanda, de la confrontación social y de sus representaciones. A nuestro juicio los cañeros campesinos no son la mera agregación intercambiable de "minifundistas" o "pequeños productores". Conforman y actúan como una fracción de clase, históricamente han tenido conciencia de su ubicación como actor social y político.

Existe una cultura que les es propia, pueden migrar y proletarizarse, progresar y ocupar cargos importantes en las comunas, pero se siguen autodefiniendo como cañeros. Se conocen y reconocen en sus organizaciones, en sus espacios de convivencias: los pueblos, las cooperativas, el local de UCIT, o los bares cercanos a los ingenios. Son "agricultores de café", se dice en Tucumán y con estas palabras no sólo se hace referencia a que tienen el tiempo que a otros agricultores les falta para pasar por los bares cuando llegan a los ingenios, sino a ciertas costumbres que por años los han acompañado. En el bar se encuentran, se comparten problemas y se informan novedades.

El campesinado como sector, fue delimitado por la relación trabajo familiar-tierra-capital, pero se buscó, además, una adecuada relación entre

la tipología resultante y otros aspectos tales como superficie con caña, tamaño del cupo, residencia del jefe, diversificación de la producción y forma de comercialización. El conjunto resultante es lo suficientemente homogéneo en relación a estos aspectos como para considerarlo representativo de la clase o sector social campesino. Pero esta homogeneidad no es tal cuando indagamos acerca del comportamiento de las familias en relación a las posibilidades que les otorga la sociedad capitalista donde actúan.

Dentro del conjunto de campesinos, buscamos distintos niveles de "componentes capitalistas" (Shanin, T.): compra o venta de trabajo, inversiones logradas en medios de producción (básicamente el tractor).

Construimos dos tipologías de campesinos: una que clasifica las unidades de acuerdo al tipo de trabajo aplicado a la unidad (familiar, asalariado transitorio o trabajo de terceros) y mecanización (sin tractores o un tractor). Las combinaciones dan lugar a cuatro subgrupos de campesinos:

- 1) utiliza sólo mano de obra familiar;
- 2) utiliza mano de obra familiar y contratista o transitorios;
- 3) utiliza mano de obra familiar y contratista y transitorios;
- 4) utiliza mano de obra familiar y posee un tractor.

La segunda construcción (Tasa Patnaik), efectúa un balance del trabajo en la unidad doméstica, entre trabajo comprado y vendido en relación al familiar aplicado a la explotación. Las unidades quedan clasificadas en cuatro subgrupos:

- 1) compradoras netas de trabajo;
- 2) el balance favorece al trabajo familiar dentro de la explotación;
- 3) lo mismo que el caso anterior, pero con señales de venta de trabajo;
- 4) vendedoras netas de trabajo.

El 40% de las unidades campesinas son vendedoras netas de trabajo, es decir, en términos estructurales, más que unidades de producción de caña, son unidades domésticas de familias asalariadas con tierra y cupo cañero. En el 53% de las unidades el balance favorece al trabajo familiar, aunque haya pequeñas cantidades de compra o de venta de trabajo, y por último, un 7% son compradoras netas de trabajo.

Cuando indagamos quiénes venden trabajo, encontramos que no son necesariamente los más pobres, ni los que están a punto de dejar la caña. Los ingresos extraprediales no necesariamente llevan a la descampesinización sino que ayudan a mantener la explotación, permiten el mantenimiento de la campesinización cañera. Es decir, venden trabajo y compran trabajo; venden trabajo y tienen un tractor; venden trabajo y piensan comprar otra hectárea.

También los hay muy pobres, con estrategias de mantenimiento de producción mediante "migraciones por relevo" (sale el hombre cuando se queda la mujer y viceversa).

El 35% de la población campesina que sale a trabajar se inserta en el sector servicios: 28% en forma permanente -todo el año y en forma mensualizada- y 7% en forma transitoria. Otros siguen trabajando de zafreos, en la vendimia o en la recolección de la papa en la provincia de Buenos Aires. Los más pobres son los que sólo utilizan mano de obra familiar y son vendedores "netos" de trabajo extra-predial. Los integrados a los mercados urbanos en el sector servicios, sobre todo cuando el jefe está mensualizado, tienen fuertes semejanzas a los que Sebastiano Brusco (1979), para el caso italiano, denomina "campesinos part-time". Los ingresos extraprediales explican la persistencia y hasta en algunos casos el mejoramiento de la situación de la explotación.

En Tucumán tal vez esta afirmación no sea válida en relación a los datos de 1988 que, vale la pena aclararlo, fue un buen año para los cañeros: la "maquila oficial", la liberalización del precio final del azúcar a comienzos de ese año y un nivel de inflación bajo en comparación al año en curso permitieron lograr ingresos cañeros adecuados (Ver Capítulo III, apartado sobre ingresos).

Sin embargo, los tucumanos saben de la transitoriedad de las situaciones de bonanzas, por ello los ingresos extraprediales les aseguran una estrategia de reproducción más estable en el largo plazo.

En síntesis, el campesinado coexiste con otros sectores sociales: con los "familiares" o "capitalistas de origen campesino" (Murmis, M 1980) y con los empresarios. El agro cañero es mucho más complejo que algunas décadas atrás.

El campesinado, aunque reducido, persistió. Para comprender esta situación la explicación de la "funcionalidad campesina" en relación a los procesadores (productores de caña barata y reserva de mano de obra) ya no es suficiente. Se necesita comenzar a indagar sobre las estrategias desarrolladas por el sector: articulaciones con los mercados laborales y fundamentalmente con los mercados urbanos, la defensa de la parcelación de los cupos mediante la compactación, la diversificación productiva y la organización cooperativa.

Después de más de veinte años logramos acercarnos a los productores cañeros y construir una estratificación que pretende coadyuvar a un análisis de clase regional. Nuestra aproximación no se limitó a tomar los indicadores tradicionales en los estudios de sujetos agrarios (tamaño de la tierra o cupo) sino que introdujo criterios teóricos que hemos fundamentado a lo largo del

trabajo. Sin embargo, somos conscientes de que la necesidad de generar información cuantitativa, estructural, nos limitó en las indagaciones acerca de aspectos aprehendibles desde otras técnicas cualitativas como por ejemplo los relatos de vida. Si bien la entrevista abierta fue una técnica complementaria que permitió conocer mejor a los sujetos estudiados, la profundización en el relato hubiese incorporado dimensiones relevantes para el análisis de clases.

Por último, queremos referirnos brevemente a las "salidas alternativas" planteadas para esta vasta población que históricamente vive "en crisis". Por un lado, algunos sostienen que la caña no tiene futuro, que los sustitutos tarde o temprano terminarán mundialmente con su producción y por lo tanto hay que comenzar a levantar cañaverales y decidirse a producir otras cosas: hortalizas, frutales, o cereales¹. Una segunda posición sostiene que, dadas las condiciones estructurales de producción de la provincia (muchas explotaciones de muy poca superficie y con un cultivo perenne), es muy difícil afrontar la sustitución de la caña, de allí que se debe pensar en ella como un cultivo "polivalente" y crear posibilidades de producción no sólo de alcohol, sino de otras alternativas (por ejemplo la de alimentos balanceados mediante la "hidrolización" del bagazo).

Desde 1966 aparece un actor social clave relacionado al campesino cañero: las cooperativas. A nuestro juicio, muchas de las transformaciones técnicas, de organización de gestión están fuertemente relacionadas con la presencia de estas entidades dentro de la actividad cañera. Las "salidas alternativas" dentro de este nuevo marco de organización, cobran mayores posibilidades, independientemente de las elecciones técnicas que más convengan. La experiencia mundial demuestra que las organizaciones cooperativas pueden suplir la escasez de ciertos recursos de los sectores de pequeños productores y mediante nuevas formas de gestión, adaptarlos a procesos de desarrollo regionales o nacionales.

La combinación de producciones "intensivas en mano de obra" llevadas a cabo por unidades que utilizan tecnologías apropiadas, con empresas cooperativas que utilizan altos niveles tecnológicos y sobre todo en nuestro caso, modernas tecnologías de gestión, pueden lograr eficientes organizaciones agroindustriales. Por las entrevistas efectuadas a dirigentes

¹En el momento de preparar esta publicación, (1991) caben pocas dudas acerca de la necesidad de reconvertir la zona cañera. La integración regional, la formación de MERCOSUR y la supuestamente baja competitividad de la caña en relación a otros países de la región (Brasil) fundamentarían esta opción.

del movimiento cooperativo tucumano, se deriva que en sus planes aparecen modelos como éstos.

Las acciones de estos actores durante el último lustro se orientan a lograr organizaciones en distintos niveles. En las pequeñas cooperativas de primer grado se busca integrar cada vez más al campesino; en las federaciones o ligas, se implementan programas de educación, de capacitación y de formación de dirigentes para los proyectos de integración agroindustrial. Se trabaja con las mujeres y los jóvenes y existen programas de intercambio con otros países.

En estas organizaciones participan no sólo el jefe de la explotación sino las mujeres y los jóvenes. Parten de reivindicaciones de clase, pero asumen otras reivindicaciones (género, medio ambiente). Además son más autónomas en relación a poderes provinciales que las antiguas organizaciones gremiales.

El espacio de acción que permite este proceso de cooperativización y las salidas individuales como los trabajos extrapredial coexisten. No se encuentran campesinos con orientaciones más sociales que otros (aunque seguramente hay características personales que favorecen más o menos acciones asociativas). Recordemos por ejemplo al productor que es delegado comunal, que trabaja largas jornadas fuera de su explotación pero que es un entusiasta partícipe del movimiento cooperativo.

Estamos frente a un proceso social en transformación, los futuros cambios serán má radicales que los conocidos en otras crisis provinciales. Pero, a diferencia de lo ocurrido en otros momentos, las alternativas y propuestas para los pequeños productores (campesinos y familiares capitalizados) son generadas en mayor medida por sus propias organizaciones que por el Estado. El frente formado por UCIT y las cooperativas hace tiempo que se ha apropiado de la iniciativa para generar soluciones concertadas. Sin embargo, el Estado no es neutro y su accionar en los próximos años puede facilitar o complicar la situación de los sectores subalternos de la agroindustria cañera.

INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1:	33
Distribución del cupo cañero. Año 1988. Total del país	
Cuadro N° 2:	34
Distribución del cupo cañero. Año 1988. Tucumán	
Cuadro N° 3:	35
Distribución de los productores según tipo de mano de obra y nivel de mecanización. En %	
Cuadro N° 4:	37
Tipología de productores	
Cuadro N° 5:	38
Superficie con caña y tipología de Productores. En %	
Cuadro N° 6:	39
Cupo real y tipología de productores. En %	
Cuadro N° 7:	40
Número de cupos administrados y tipología de productores. En %	
Cuadro N° 8:	41
Actividades agropecuarias para la venta y tipología de productores. En %	
Cuadro N° 9:	42
Tipo de trabajo en chacra y tipología de productores. En %	
Cuadro N° 10:	42
Lugar de residencia del productor y tipología de productores. En %	
Cuadro N° 11:	43
Tareas para la que utiliza contratista y tipología de productores. En %	

Cuadro N° 12:	
Tareas para las que se ofrece como contratista y tipología de productores. En %	43
Cuadro N° 13:	
Utilización de insumos y tipología de productores. En %	44
Cuadro N° 14:	
Forma de cosecha y tipología de productores. En %	45
Cuadro N° 15:	
Diversificación de actividades empresariales y tipología de productores. En %	46
Cuadro N° 16:	
Producción de azúcar. Período 1962-1990 Total del País. Tucumán, Jujuy, Salta	48
Cuadro N° 17:	
Caña molida en Tucumán, Jujuy, Salta y total del país. Período 1966-1990	49
Cuadro N° 18:	
Capacidad instalada para molienda de caña de azúcar en Tucumán, Jujuy, Salta y total del país entre 1965 y 1987	50
Cuadro N° 19:	
Ingenios ordenados por el índice de tamaño (IT), distribución de la capacidad instalada y rango de la capacidad de molienda	52
Cuadro N° 20:	
Cooperativas que intervienen en la maquila, año de fundación, grado, número de entidades que aglutina, cantidad de productores. Tucumán	58
Cuadro N° 21:	
Superficie plantada con caña de azúcar por provincias y total del país (1973-1988)	64
Cuadro N° 22:	
Superficie cosechada de azúcar por provincias y total del país (1973-1988)	65
Cuadro N° 23:	
Producción de caña de azúcar. Período 1975-1988. Total del país. Tucumán, Jujuy y Salta	65
Cuadro N° 24:	
Rendimientos de caña de azúcar en Tucumán, Jujuy y Salta (Kg./ha) 1973-1988	67

Cuadro N° 25:	
Superficie con caña y categorías de campesinos En %	73
Cuadro N° 26:	
Cupo real y categorías de campesinos. En %	74
Cuadro N° 27:	
Tareas para las que utiliza contratista y categorías de campesinos. En %	74
Cuadro N° 28:	
Cupo cañero y superficie con caña	76
Cuadro N° 29:	
Distribución de los jefes por edad	77
Cuadro N° 30:	
Tipo de explotación campesina y tipo de familia. En %	78
Cuadro N° 31:	
Cantidad de miembros del grupo familiar y tipo de explotación campesina. En %	78
Cuadro N° 32:	
Estratos campesinos según la Tasa Patnaik	81
Cuadro N° 33:	
Tipología por Tasa Patnaik y categoría de campesinos	83
Cuadro N° 34:	
Distribución de las explotaciones campesinas según niveles de asalarización externa de los miembros y percibimiento de ingresos de miembros migrados	84
Cuadro N° 35:	
Distribución de la población campesina según tipo de ocupación y estabilidad de la misma	85
Cuadro N° 36:	
Distribución de las unidades campesinas según ingresos promedios mensual provenientes de la venta de caña. En %	90
Cuadro N° 37:	
Distribución de unidades campesinas según ingresos total promedio mensual	92

BIBLIOGRAFIA

APARICIO S. y TORT M.L.,(1980): "La producción agropecuaria y su relación con el mercado de trabajo rural: estudios de casos de desequilibrio", CEIL, Informes de Investigación Nº 2, Buenos Aires.

ARROYO, Gonzalo,(1979): "Firmas transnacionales agroindustriales. Reforma agraria y desarrollo rural", en *El desarrollo Agroindustrial y la Economía Internacional*, Documento de trabajo para el desarrollo agroindustrial, Nº 1, SARH-CDAI, México.

AZPIAZU, Daniel et. al.,(1986): *El nuevo poder económico*, Editorial Legasa, Buenos Aires.

BALAN, Jorge,(1976): "Migraciones, mano de obra y formación de un proletariado rural en Tucumán, Argentina, 1879-1914" en *Demografía y Economía*, Vol. X, Nº 2, México.

BALAN, Jorge,(1978): "Una cuestión regional en la Argentina: burguesías provinciales y el mercado nacional en el desarrollo agroexportador", en *Desarrollo Económico*, Nº 69, Vol. 18.

BARTRA, Armando,(1979): *La explotación del trabajo campesino por el capital*, Ed. Macehual, México.

BILBAO, Santiago,(1972): "El minifundio cañero de Tucumán", trabajo presentado al Seminario sobre identificación y análisis del problema del minifundio en la Argentina, IICA-Zona Sur, INTA-EERA, Famaillá,.

BLUME, Helmut, (1985): *Geography of Sugar Cane. Enviromental, Structural and Economics Aspects of Cane Sugar Productions*. Berlín, VERLAG, Dr. Albert Bartens.

BOURDIEU, Pierre (1988): "Cosas Dichas" Gedisa Editorial. Buenos Aires

BOYER, Robert (1980) "La teoría de la regulación: un análisis crítico" Humanitas. Bs. As.

BOUSQUET, Alfredo, et al,(1882): "Memoria Histórica y Descriptiva

de la Provincia de Tucumán", Buenos Aires, M. Biedma editor.

BRUSCA, Sebastiano, (1979): *Agricultura ricca e classi sociali*, Feltrinelli Editori, Milano.

CABALLERO, J. M., (1980): "Campesinos y Farmers: Desarrollo capitalista y tipos de empresa agraria", Mimeo, Roma.

CANITROT, A. y SOMMER, J., (1972): "Diagnóstico de la situación económica de la provincia de Tucumán", ITDT, Documento de trabajo N° 67, Buenos Aires.

CARRASCO, Gabriel, (1894): *La producción y el consumo de azúcar en la República Argentina*, Buenos Aires, Peuser.

CEPA, (1984): "La economía del azúcar en la década del '70, Serie Aproximaciones N° 2, Bs. As.

CEPAL, (1985): "Principales consecuencias socioeconómicas de la división regional de la actividad agrícola", Documento de Trabajo N° 17, Buenos Aires, 1985.

CFI, (1988): "Programa: Determinación de espacios diferenciados. Actividades productivas : Caña de azúcar", Vols. I y II, Buenos Aires.

CLAPP, Roger, (1988): "Representing Reciprocity, Reproducing Domination: Ideology and Labour Process in Latin American Contract Farming", en *The Journal of Peasant Studies*, Vol.16, N°1.

CRAVIOTTI, Clara, (1989): "El Estado en el Complejo Cañero". Informe de Avance. Mimeo.

DEJANVRY, Alain, (1981): *The agrarian question and reformism in Latin American*, The Johns Hopkins University Press. Baltimore and London-EEUU.

DELICH, Francisco, (1970) : *Tierra y conciencia campesina en Tucumán*, Ediciones Signos, Buenos Aires.

FEDER, Ernest, (1979): "Agronegocio y la eliminación del proletariado rural de América Latina", en *El desarrollo agroindustrial y la economía internacional*, Documentos de trabajos N°2, SRAH-CODAL, México.

GALESKI, Boguslaw, (1977): *Sociología del Campesinado*, Ed. Península, Barcelona.

GAIGNARD, Roman, (1964): "Une spéculation tropicale en crise: les plantations de canne a sucre de Tucuman (Argentine)", en *Les cahiers d'outre mer*, Tome XVII, pp. 245-291.

GARCIA, Rolando, (1986): "Conceptos básicos para el estudio de los sistemas complejos", en *Los problemas del conocimiento y la perspectiva ambiental del desarrollo*, Enrique Leff (cord), Siglo XXI, México.

GIARRACCA, Norma, (1985): "Complejos agroindustriales y la subordinación del campesinado. Algunas reflexiones y el caso de los tabacaleros mexicanos", en *Estudios Rurales Latinoamericanos*, Vol. 8 N° 1, enero-abril, Colombia.

GIARRACCA, Norma (1990) *El campesinado en la Argentina. Un debate tardío*, en *Realidad Económica* N°94 1990. Buenos Aires.

GILLESPIE, Richard, (1987): *Soldados de Perón, Los Montoneros*, Grijalbo, Argentina.

GLOVER, David, (1984): "Contract Farming and Smallholder Outgrower Schemes in Less-developed Countries", en *World Development*, Vol. 12, N° 11/12, nov./dic.

GLOVER, David, (1987): "Increasing the Benefits to Smallholders from Contract Farming: Problems for Farmer's Organizations and Policy Makers", en *World Development*, Vol. 15, N° 4.

GOLDBERG, Ray, (1981): "The role of the multinational corporation" *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 63.

GOLDSMITH, Arthur, (1985): "The Private Sector and Rural Development: Can Agribusiness Help the Small Farmer?", en *World Development*, Vol. 13, N° 10/11, Oct-Nov.

GONZALEZ DE OLARTE, Efraín (1988): "Modernización a paso de tortuga. El campesinado en el Perú" en *Nueva Sociedad*, N°96, Venezuela.

GONZALEZ LELONG, A. y CARDENAS, G. (S/F): "Evolución de la agroindustria en el país y en Tucumán" en *La Industria Azucarera*, Buenos Aires.

HOBSBAWN, Eric, (1976): *Los campesinos y la política*, Cuadernos de Anagrama, Serie Sociología y Antropología, N° 128, Ed. Anagrama, España.

HUICI, N. y JACOBS, F. (1989): *Agroindustrias argentinas de alimentos, Diagnósticos y perspectivas*, CISEA, Buenos Aires.

ÍÑIGO CARRERA, Nicolás, (1988): "La "violencia" como potencia económica", Cuadernos de CICSO, Serie Estudios N° 61, Buenos Aires.

KOSTZER, Daniel, (1989): "Cupo azucarero, una forma de redistribuir la renta en el sector agroindustrial cañero-azucarero", en *Realidad Económica*, N° 87.

LAPPE, F. y COLLINS, J., (1977): *Food First: Beyond the Myth of Scarcity*, Boston, Houghton Mifflin.

LASA, Claudio, (1989): "Apuntes sobre un proceso de mediación política. El movimiento rural y las Ligas Agrarias chaqueñas".

Ponencia presentada al Congreso Nacional de Antropología, Salta.

LEON, Carlos, (1974): "Desarrollo socioeconómico de un área de colonización en "La Florida", Departamento Cruz Alta, Tucumán, estructurado en base a unidades agrícolas familiares", Mimeo, Universidad Nacional de Tucumán, Horco Molle.

LEON, Carlos, (1988): "Una nueva crisis azucarera de mayor profundidad", en *Realidad Económica*, Nº 82, Buenos Aires.

LLAMBI, Luis, (1981): "Las unidades de producción campesina en un intento de teorización" en *Estudios Rurales Latinoamericanos*, Vol. 4, No.1, Mayo- Agosto. Colombia

....., (1988): *La moderna finca familiar*. Ed. Acta Científica Venezolana. Caracas.

LOPEZ, Modesto, (1988): "Antecedentes y perspectivas de la actividad agroindustrial azucarera", INTA, Famaillá.

MARECHAL, Carlos, (1983): "La gran burguesía comercial y financiera de Buenos Aires (1860-1914). Tipología de cinco grupos", Mimeo, México.

MARGULIS, Mario, (1979): *Contradicciones en la estructura agraria y transferencia de valor*, Ed. Jornadas-90, El Colegio de México, México.

MEILLASSOUX, Claude (1978): *Mujeres, graneros y capitales*, Siglo XXI, México

MURMIS, M. y WAISMAN, C, (1969): "Monoproducción agroindustrial, crisis y clase obrera: la industria azucarera tucumana", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, Vol. 15, Nº 69/2, Buenos Aires.

MURMIS, Miguel, (1980): "Tipología de pequeños productores campesinos en América Latina". Documento PROTAAL Nº 55, Costa Rica.

PATNAIK, Utsa, (1988): "Ascertaining the Economic Characteristics of Peasant Classes in Themselves in Rural India: A Methodological and Empirical Exercise", en *The Journal of Peasants Studies*, Vol. 15 Nº 3.

PONCE, J. L. y HARO M.,(s/f): "Incidencias económicas de la mecanización en la cosecha de la caña de azúcar", INTA, Famaillá.

PUCCI, Roberto, (1989): *La élite azucarera y la formación del sector cañero en Tucumán (1880-1920)*, colección Conflictos y Procesos de la Historia Argentina contemporánea, Nº 37, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.

RIVEIRO, Gabriela, (1989): "La persistencia del campesinado cañero tucumano", Informe final beca de UBACYT, Universidad de Buenos Aires, (inédito).

....., (1990) "De campesinos a Farmers". Ponencia al II Congreso Latinoamericano de Sociología Rural. Argentina.

RIVEIRO, Gabriela (1991): "Producción familiar y acumulación de capital: el caso de los cañeros tucumanos". Informe de Investigación. Instituto de Ciencias Sociales. Mimeo.

ROJAS, Francisco, (1938): "Los productores de azúcar", en Argumentos, Tucumán.

ROSENZVAIG, Eduardo, (1987): *Historia Social de Tucumán y del azúcar*, Universidad Nacional de Tucumán, Tucumán.

RUTLEDGE, Ian, (1987): *Cambio agrario e integración- El desarrollo del capitalismo en Jujuy: 1550-1960*, ECIRA(ITT-MLAL) - CÍCSO, Tilcara-Buenos Aires.

SABALAIN, C. y REBORATTI, C (s/f) "Vendimia, zafra y alzada: migraciones estacionales en la Argentina" en *Migración y Desarrollo* 6. Lattes, A. (comp.), CLACSO.

SANTAMARIA, Daniel, (1986): *Azúcar y Sociedad en el Noroeste Argentino*, Ides Nº 11, Buenos Aires.

SCHLEH, Emilio, (1921): *La industria azucarera en su primer centenario*, Buenos Aires.

SHANIN, Teodor, (1975): "Peasantry as a political factor", in *Peasants and Peasants Societies*, Editor T. Shanin, General Editor Tom Burns, Gran Bretaña.

SHANIN, Teodor, (1978): "La medición del capitalismo dentro del campesinado", en *Estudios Rurales Latinoamericanos*, Vol. 1, Nº 2.

SIDAN, Emilio (1988): "La Liga de las cooperativas, una experiencia solidaria", en *IDELCOOP*, Nº 58, Julio/septiembre.

SIGAL, Silvia (1970) "Crisis y conciencia obrera: la industria azucarera tucumana", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, Nº 70/1, Buenos Aires.

SLUTZKY, Daniel (1967): "Algunos aspectos de la estructura socioeconómica en una zona rural de la Argentina", en *Economía y Ciencias Sociales*, Revista de la Fac. de Economía, Universidad Central de Venezuela, Caracas, Año IX, Nº 4.

SOVERNA, Susana, (1986): "Algunos elementos para describir el complejo agroindustrial azucarero", mimeo, Bs. As.

SOVERNA, Susana et al (1989): "El complejo agroindustrial cañero" CONICET- CEPA. Informe de Investigación. Mimeo.

TEUBAL, Miguel (1985): *Crisis y Deuda Externa: América Latina en la encrucijada*, Ed. IDES. Bs. As

THOMPSON, Edward, (1984): "Tradición, revuelta y conciencia de clase", en *Estudios sobre la crisis de la sociedad preindustrial*, Ed. Crítica, Barcelona.

TORT, María Isabel, (1982): "La mecanización en la cosecha de caña de azúcar. Informe de beca de perfeccionamiento, CONICET, (inédito).

VESSURI, Hebe, (s/f): "Ocupación y estratificación social entre los obreros de la finca cañera tucumana", Serie Reimpresiones, CICSO.

VIGORITO, Raúl (1979): "Criterios metodológicos para el estudio de los Complejos Agroindustriales", en *El Desarrollo Agroindustrial y la Economía Internacional*. Documento de trabajo para el desarrollo agroindustrial, Nº 1, CODAI-SARH, México.

WILSON, John, (1986): "The political Economy of contract farming", en *Review of Radical Political Economics*, Vol. 18 (4).

ANEXO METODOLOGICO

Esta investigación partió de un conjunto de preguntas que especificaron la orientación general del análisis. Como se señaló a lo largo del trabajo, los conjuntos de conceptos que, a nuestro juicio, mejor explicaban los procesos sociales agrarios, guiaron la búsqueda de relaciones, la jerarquización de un dato frente a otro. Así por ejemplo, cuando construimos la categoría social campesino jerarquizamos la relación básica tierra-trabajo familiar por sobre las variables tamaño de la explotación o cupo. Desde este punto de partida teórico-metodológico, explicaremos en este apartado la construcción de las principales herramientas utilizadas en la investigación.

Como hemos dicho anteriormente, la información estadística disponible no permitía dar cuenta de las transformaciones sociales ocurridas en el área cañera; el último censo agropecuario disponible era de 1969 y, por otra parte, los datos secundarios existentes son escasos y contradictorios según las distintas fuentes.

Frente a estos elementos, se hacía indispensable realizar un trabajo de campo que permitiera generar información primaria estadísticamente representativa y que diera cuenta de relaciones significativas que con la información secundaria existente se pierde.

Con este objetivo, se resolvió tomar una muestra representativa del universo de productores cañeros tucumanos a la cual se le aplicó un cuestionario especialmente diseñado para esta investigación. Complementariamente se realizaron entrevistas semiestructuradas a distintos sectores ligados a la actividad: cooperativas, UCIT, Liga de Cooperativas, Dirección Nacional de Azúcar, INTA y se realizaron entrevistas en profundidad a un conjunto de productores. También se recogió información específica de los ingenios del área.

1. La muestra de productores

Para confeccionar la muestra de productores se partió del padrón construido por la Dirección Nacional del Azúcar. La muestra fue construida por la estadística Sara Novaro y auxiliada en la tarea por las sociólogas Susana Soverna y Clara Craviotti. En el registro de la DNA consta el nombre del productor, su domicilio legal y el cupo autorizado para el año 1988. La base de este padrón fue el censo cañero realizado en 1965 que fue actualizado en 1976. Esta información, por lo tanto, adolecía de ciertas dificultades debido a que hace muchos años que no se constatan los datos existentes. No obstante, constituye el único registro existente que da cuenta del universo cañero.

Para la realización de la muestra se estratificaron los productores cañeros en función del tamaño del cupo, lo cual significó no acceder a entrevistar a aquellos productores que plantan caña sin poseer cupo.

Se tomaron cuatro estratos de productores:

- Estrato I: productores de hasta 25 T de cupo.
- Estrato II: productores que tienen entre 26 T y 100 T de cupo.
- Estrato III: productores que tienen entre 101 T y 1000 T de cupo.
- Estrato IV: productores que tienen más de 1001 T de cupo. Los ingenios fueron considerados de inclusión forzosa.

En cada estrato el muestrista determinó el número de productores a encuestar, los que fueron sorteados dentro del listado existente. Se construyó así un listado de productores a encuestar en el que constaba su nombre, dirección (en la mayoría de los casos localidad o paraje) y el cupo autorizado. Esta indicación podía conducir a distintas alternativas: a) que coincidieran todos los datos y la encuesta se pudiera realizar sin inconvenientes; b) que el productor hubiera migrado o abandonado la producción o rechazara la entrevista, en estos casos se reemplazaba por otro productor del listado de reemplazos (perteneciente al mismo estrato); c) que el productor existiera como tenedor de cupo, pero éste fuera administrado por un tercero (en general, un familiar, en forma de sociedad de hecho), en este caso se tomaban todos los datos referidos al conjunto de cupos que eran administrados y trabajados en forma de sociedad; d) que los datos del productor entrevistado coincidieran con los del listado, pero que el productor a su vez manejara más de un cupo, en esta situación se tomaban los datos de cada cupo que formaba parte de la producción conjunta.

Cabe aclarar que el número de productores reemplazados fue bajo, y en la mayoría de los casos su reemplazo se debió a traslados de zona o a imposibilidad de localizarlos en el área debido a que sus datos eran

desconocidos tanto para vecinos como para cooperativas u otros informantes calificados.

Realizado el trabajo de campo, se corrigieron las probabilidades de extracción para todos los casos en que el productor administraba más de un cupo.

Los valores de cada variable fueron estimados en base a la siguiente ponderación:

$$P \text{ Encuesta } l=1. \frac{\text{Número total de cupos del padrón en el estrato } l}{\text{Número total de cupos encuestados en el estrato } l}$$

(Estrato l)

En donde x es el número de cupos que administra el productor registrado por la encuesta.

2. Trabajo de campo

Se aplicaron simultáneamente las encuestas a productores, encuestas a los ingenios y entrevistas a instituciones y productores. El período de encuesta fue desde finales de mayo a julio de 1988. En abril de 1988 se habían realizado entrevistas y probado el cuestionario de la encuesta. En diciembre de 1988 se entrevistaron a todas las cooperativas que intervienen en la comercialización.

3. Procesamiento de la información

El procesamiento estuvo a cargo del Licenciado en Programación Científica Carlos Fernández quien utilizó programas diseñados por él.

4. La tipología de productores

Para elaborar la tipología de productores se partió de jerarquizar la relación básica de la unidad, es decir el tipo de mano de obra utilizada, y esta variable se combinó con los niveles de capitalización que había logrado la unidad.

Fueron dos variables construidas: a) tipo de mano de obra utilizada, y b) nivel de mecanización.

Para construir la primera se tomaron los siguientes indicadores registrados por la encuesta:¹

¹El formulario de la encuesta se encuentra en el Instituto de Ciencias Sociales.

- * utilización de contratista (pregunta 4.6). Fue dicotomizada en utiliza y no utiliza.
- * contratación de asalariados transitorios (pregunta 5.8). Fue dicotomizada en utiliza y no utiliza.
- * utilización de asalariados permanentes (pregunta 5.7). Fue dicotomizada: utiliza, no utiliza.

Las posibles combinaciones lógicas de todas estas categorías fueron jerarquizadas en función de la utilización de mano de obra externa y la estabilidad de la misma.

Para la segunda variable (nivel de mecanización), se tomaron dos indicadores:

- * número de tractores, tricotomizado en: no posee, posee al menos 1; y posee dos o más (Pregunta 4.2).
- * posesión de cosechadoras, dicotomizada en posee o no posee (pregunta 4.5).

Las posibles combinaciones resultantes de estas categorías fueron ordenadas considerando como el nivel más bajo de mecanización la ausencia de equipos, y el nivel más alto la posesión de cosechadora.

Cuando se combinaron estas dos variables construidas, resultaron veinte subgrupos, algunos teórica y empíricamente inconsistentes (por ejemplo, poseer cosechadora y utilizar sólo mano de obra familiar) y otros que reflejan situaciones posibles de los productores cañeros.

5. Elaboración de la información para la aplicación de la Tasa Patnaik

Para la aplicación de la Tasa Patnaik fue necesario reconstruir la cantidad de jornales requeridos por la unidad, distinguiendo el tipo de mano de obra (propia o ajena); además se necesitó conocer la cantidad de jornales anuales vendidos por la familia.

La encuesta registraba: a) la utilización de mano de obra total para las distintas tareas agrícolas, indagando quiénes la realizaban, cuántas personas eran y cuántos jornales se utilizaba en total para cada actividad (pregunta 5.12); b) para cada labor cultural se averiguaba el nivel tecnológico e implementos utilizados (pregunta 4.1).

No todos los productores contestaron estas preguntas (por recuerdo de información), además es conocido que este tema requiere investigaciones complementarias. De todos modos, hubo información consistente que se recuperó de la encuesta; estos datos se contrastaron con informes técnicos

producidos por distintos organismos que registran la cantidad necesaria de jornales por hectárea para cada labor cultural y para distintos niveles tecnológicos.

Como resultado de esta tarea se construyó una matriz con la información de cada encuesta tomando la superficie con caña, la superficie implantada ese año y las actividades con sus correspondientes niveles tecnológicos. A partir de esta información fue posible estimar cuántos jornales requería cada labor, además contábamos con la información sobre el tipo de mano de obra utilizada. Todo lo cual permitió calcular los jornales propios y ajenos utilizados durante el año.

Para estimar la venta de trabajo del grupo familiar la encuesta lo registró en forma directa (pregunta 5.4) y no hubo problemas ni con el recuerdo ni con la calidad de la información.

Esta edición de CUADERNOS del Instituto de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Sociales se imprimió en octubre de 1991 en Buenos Aires, Argentina.



FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES-UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES