

# Las estrategias productivas de los productores hortícolas del cinturón verde de Rosario (República Argentina)<sup>1</sup>

Susana Rosenstein<sup>2</sup>

Roberto Cittadini<sup>3</sup>

## Resumen

El presente trabajo propone comprender los comportamientos de aquellos productores que no han podido dar respuestas a los cambios ocurridos en los últimos años en los mercados de productos hortícolas y de los que, por el contrario, sí pudieron hacerlo. Se parte de la hipótesis de que los productores optarían por una estrategia productiva y comercial en función de un determinado volumen de capital económico y cultural que permita apreciar y evaluar las oportunidades posibles. La línea de acción resultante conducirá a los agentes a mantener, mejorar o desmejorar su posición en el espacio social.

Los resultados muestran que no siempre es el capital económico la variable determinante de la elección de las estrategias. Las diferencias entre éstas pueden atribuirse más al capital cultural incorporado por estos agentes en sus trayectorias históricas. Aun en condiciones objetivas de escasez de capital económico pero con presencia de otros capitales, el *habitus* puede generar respuestas capaces de trascender la posición de clase. También son *razonables* las líneas de acción que han conducido a mantener o desmejorar la posición en el espacio social: las condiciones objetivas de escasez de capitales impiden pensar otras alternativas como oportunidades posibles de ser llevadas a la práctica.

## Summary

The aim of this paper is to understand the behaviors of those producers who have or have not been able to respond to changes that have taken place in the last years in the horticultural products markets.

The producers would choose a productive and trading strategy in relation to a definite economical and cultural capital volume, that helps to appreciate and evaluate the possible opportunities. The consequent action line would lead the agents to maintain, improve or deteriorate their social space position.

Results show that the economic capital is not always the determining factor in the choice of the strategies. The differences between them can be attributed more to the cultural capital incorporated in the agents' historical trajectories. Even under objective conditions of economical capital shortage but with the presence of other capitals, the *habitus* can generate answers capable of transcending the class position.

Also, are *reasonable* the action lines which lead to maintain or deteriorate the social space position: the objective conditions of global capital lack does not allow to think of other alternatives as possible opportunities to be carried out.

Palabras clave: estrategia, *habitus*, capitales, desarrollo

1 Este artículo es una versión del trabajo de tesis final para la maestría en ciencias sociales especialidad estudios agrarios FLACSO/UNR, dirigida por el Lic. Roberto Cittadini a quien se agradece muy especialmente por los aportes realizados.

2 Docente e investigadora del Departamento Socioeconómico de la Facultad de Ciencias Agrarias de Rosario.

3 Investigador del área economía y sociología rural de la especialidad estudios agrarios, Balneario, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Universidad Nacional del Rosario, Argentina.

## Introducción

Rosario es una de las principales ciudades de Argentina enclavada en el corazón de la región pampeana<sup>4</sup> cuyo desarrollo ha estado históricamente ligado a la exportación de cereales y oleaginosas. Ya desde principios de siglo, se ha constituido a su alrededor un conjunto de establecimientos hortícolas, cuya producción ha estado destinada al abastecimiento del mercado interno regional.

En la actualidad, los productores hortícolas del área atraviesan una situación de profunda crisis que ha provocado la desaparición de muchas unidades pequeñas y la descapitalización de la mayoría de ellas, como consecuencia de las políticas nacionales de ajuste económico implementadas a comienzos de los noventa. A la disminución del poder adquisitivo de la población se suma un aumento de la oferta, como consecuencia de la entrada de productos de otras zonas incorporadas recientemente a la producción. Todo ello se traduce en una enorme inseguridad de venta, lo que sumado al alto grado de perecibilidad de los productos determina que, muchas veces, se prefiera vender a precios inferiores con tal de recuperar aunque sea una parte del costo de producción. La situación se agrava aún más porque, ante la crisis, se han generalizado las ventas con escasa posibilidad de cobro<sup>5</sup>.

En cuanto a las posibilidades de exportación, considerada como una salida frente a las restricciones impuestas por la demanda interna, exige: una reconversión al interior de las unidades para producir según el estándar tecnológico internacional, asegurar continuidad y volúmenes mínimos para satisfacer la demanda, adecuar el empaque y presentación de los productos, como así también su diferenciación a través de una marca, requisitos difíciles de alcanzar en las actuales condiciones de producción.

Sin embargo, y aún en un contexto de crisis, la situación de los productores no es homogénea: muchos han desaparecido, otros persisten con diferentes grados de empobrecimiento pero también hay algunos que han podido implementar estrategias que han llevado a procesos de acumulación.

Precisamente, intentar comprender los comportamientos que conducen a tal heterogeneidad constituye el objetivo del presente trabajo. Nos proponemos indagar las razones que ayudarían a interpretar las elecciones que realizan los productores hortícolas familiares pequeños y medianos. Estos agentes optan por organizar sus recursos de determinada manera, organización que resultará en estrategias productivas y comerciales diferentes. La elección entre una u otra estrategia resulta de vital importancia en tanto puede conducir a procesos de diferenciación social entre estas unidades.

Para ello, se ha elegido un enfoque teoricometodológico que permita dar cuenta de otras razones, no necesariamente racionales desde el concepto tradicional de racionalidad económica, a partir de las cuales las estrategias elegidas se tornan lógicas o razonables y que ayudarían a alcanzar un mayor nivel de comprensión de las elecciones de los agentes. En este sentido, puede afirmarse que los agentes son *razonables* puesto que tenderán a plantearse líneas de acción coherentes con las opciones que brindan las condiciones

4 Región Pampeana: región agroecológica que abarca las provincias de Buenos Aires, este de La Pampa, sudoeste de Córdoba y centro y sur de Santa Fe. Estas provincias están divididas a su vez en departamentos.

5 Para mayor información acerca de las características y los problemas de funcionamiento de los mercados hortícolas, véanse Albanesi, R.; Rosenstein, S.; y cols. *Limitantes en la comercialización y en la organización del trabajo de los productores hortícolas del área*, Facultad de Ciencias Agrarias Universidad Nacional del Rosario, —UNR— 1995.

objetivas por un lado, y con sus hábitos, por el otro, es decir, con sus propias limitaciones y posibilidades.

El estudio, basado en estudios de caso, se llevó a cabo en dos localidades representativas del cinturón hortícola de Rosario: Soldini y Pérez. La elección de las mismas obedeció al hecho de que ya existía un conocimiento previo de los productores, lo que facilitó enormemente la realización del trabajo, pero, por otra parte, se encuentran en ellas toda la diversidad de estrategias características de esta zona de producción.

## Acerca del concepto de estrategia

Tradicionalmente, se ha asimilado el término estrategia a “*racionalidad económica*” de los agentes.

En la teoría del comportamiento racional se parte del supuesto que el agente puede evaluar simultáneamente cada una de las posibilidades de inversión que se le presentan, conociendo las consecuencias de cada una de ellas y las formas para llevarlas a cabo y que decide, por ende, en función de la alternativa que mejor se adapta a los fines que persigue. Esto significa que el cálculo estaría siempre presente en su práctica económica.

Desde Marx y Chayanov en adelante, muchos autores afirmaron que la racionalidad económica, es decir, la maximización del ingreso es un objetivo característico de la empresa capitalista pero no de los productores familiares. Posteriormente, otros, (Shanin, T., 1976; Galeski, B. 1977) introducen la idea de la existencia de heterogeneidad dentro de la economía campesina. Bajo determinadas condiciones, el campesino puede encontrar ciertos mecanismos de transformación, es decir, para acumular capital, sin perder las características propias de su tipo de economía.

En esta línea de pensamiento, Archetti, E. (1975) define una nueva categoría de productor familiar: el “*farmer*”. La diferencia fundamental con el campesino radica en la acumulación de capital: el *farmer* queda con un excedente al final de cada ciclo que puede utilizarse para ampliar el proceso productivo, tanto por la apropiación de más tierra como por la apropiación de nueva tecnología.

La importancia de este tipo de análisis está en que se parte de la idea de que hay opciones, hay posibilidades de que, bajo determinadas circunstancias, las unidades familiares se diferencien hacia arriba y que esta diferenciación depende, en alguna medida, de las decisiones de los productores.

Desde la perspectiva teoricometodológica con la que se abordará este trabajo, coincidimos en que los productores familiares no son simples ejecutores de reglas impuestas mecánicamente por la estructura social. Hablamos de agentes capaces de hacer elecciones adaptadas a diferentes situaciones posibles.

Pero comprender las acciones de estos agentes implica considerar que las opciones que éstos hacen cuando se enfrentan a diferentes situaciones son coherentes con las limitaciones impuestas por las condiciones objetivas pero también con sus propias percepciones y disposiciones, es decir, con motivaciones no siempre conscientes. Se deduce, entonces, que la dotación de recursos es importante en la elección de la estrategia pero hay otras razones igualmente importantes que la condicionan.

En este sentido, Bourdieu (1988) define el concepto de estrategia como «el sentido práctico o, si se prefiere, lo que los deportistas llaman el sentido del juego como dominio práctico de la lógica o de la necesidad de un juego que se adquiere por la experiencia del

juego y que funciona más acá de la conciencia y el discurso»<sup>6</sup>. «*El buen jugador elige*» ante cada situación que se le presenta lo que debe hacer<sup>7</sup>.

Desde la construcción teórica de Bourdieu, para poder comprender las estrategias que implementan los agentes que ocupan una posición determinada en el espacio social son fundamentales dos conceptos: campo y *habitus*, desde el momento en que ambos constituyen principios de estructuración de prácticas.

Delimitar un campo implica definir “aquello que está en juego y los intereses específicos que son irreductibles a los que se encuentran en juego en otros campos”<sup>8</sup>, abarcando, por lo tanto, a todos aquellos agentes que puedan conocer y reconocer las leyes de lo que está en juego. El campo constituye “una red o configuración de relaciones objetivas entre posiciones en el espacio social”<sup>9</sup>. Estas posiciones y su evolución a lo largo del tiempo, es el producto de dos principios de diferenciación fundamentales: la posesión de determinado volumen de capital económico y capital cultural.

A su vez, el campo, estructura el *habitus*, que es producto de las condiciones objetivas incorporadas por el agente y que se traduce en un conjunto de

“disposiciones a actuar, a percibir, a pensar y a sentir de una determinada manera más que de otra, disposiciones que han sido *internalizadas* por el individuo en el curso de su historia y dentro de los límites y posibilidades brindadas por las condiciones objetivas de vida”<sup>10</sup>.

Al definirse como “*lo social incorporado*”, el *habitus* contribuye a que el mundo social (o más específicamente las leyes immanentes del campo) aparezca dotado de sentido, que sea percibido como *autoevidente* y si bien, la mayoría de las veces, las expectativas del sujeto tenderán a ajustarse a las condiciones objetivas, esto no quiere decir que no opere la posibilidad de una acción diferente. Ante una situación determinada, puede operar el determinismo, la acción inconsciente, o bien, la reflexión puede llevar a modificar la percepción que se tiene de la misma y con ello las posibles acciones.

Es la noción de *habitus* como “principio generador de estrategias que vuelve a los agentes capaces de enfrentar situaciones imprevistas y siempre cambiantes” la que permite comprender que, sin ser necesariamente racionales, las acciones de éstos sean *razonables* y ajustadas, porque al *internalizar* las oportunidades objetivas que se les presentan, pueden reconocer lo “*que deben hacer*” ante cada situación.

## Las unidades familiares de producción hortícola del cinturón verde de Rosario

A partir de este enfoque, se impone ubicar a estos agentes en la posición social relativa a otras posiciones en la que están insertos.

6 Bourdieu, P., *Cosas dichas* Ed. Gedisa, Buenos Aires, 1988, pág. 68.

7 Bourdieu, P., 1988, *op.cit.*, pág. 70.

8 Bourdieu, P. *Sociología y cultura*. Ed. Grijalbo, México, 1990.

9 Bourdieu, P., Wacquant, L. *Respuestas para una antropología reflexiva*, Ed Grijalbo. México, 1995, pág. 64.

10 Gutiérrez, A. *La diversificación de estrategias de reproducción social en el barrio Altos de Yapeyú. Córdoba*, Universidad Nacional de Córdoba, pág. 65.

En una primera generalización, puede definirse a estos agentes como productores simples de mercancías, ya sea porque esta es su posición actual o porque lo ha sido en algún momento de su historia. Esto es, unidades basadas en la propiedad de los medios de producción y en el trabajo familiar y aun cuando se contrate mano de obra asalariada, ésta queda cualitativa y cuantitativamente subordinada a la familiar. La característica de este tipo de unidad, que la diferencia de la típicamente campesina, es que en ella puede darse la reproducción ampliada bajo determinadas circunstancias, aun cuando no exista apropiación de excedente bajo la forma de plusvalía como en una empresa capitalista.

Las unidades de producción hortícola tienen una serie de particularidades que las diferencian de las agrícolas tradicionales, también familiares, de la región pampeana.

La horticultura es, ante todo, una producción intensiva en el aprovechamiento del suelo y de la mano de obra, con un alto requerimiento de capital circulante y una alta rotación del mismo.

En las localidades bajo estudio, la superficie trabajada por cada unidad oscila de 1,5 hectáreas hasta 282, lo que muestra la enorme variación que presenta la dotación de este recurso. Con relación a la tenencia, casi toda la tierra destinada a horticultura es propia mientras que es frecuente el arrendamiento, fundamentalmente para hacer agricultura, en aquellas unidades que diversifican con otras actividades.

Como ya se dijo, la organización laboral es, predominantemente, de base social familiar. Un rasgo distintivo lo constituye el hecho de que el alto requerimiento de trabajo de la actividad obliga a recurrir a mano de obra externa a la explotación, a veces, en proporciones importantes. La estrategia más común por parte de los quinteros<sup>11</sup> para cubrir esta necesidad es la *mediería*.

Esta modalidad se caracteriza por una relación en la cual quintero y mediero se *asocian* para llevar adelante el proceso productivo bajo determinadas condiciones, variables según las unidades. El primero aporta la tierra y parte del capital, generalmente se hace cargo de comercializar el producto y en algunos casos aporta también trabajo físico. El mediero, por su parte, es el responsable de la totalidad de la mano de obra necesaria para producir un cultivo en una unidad de tierra establecida por el patrón y de parte del capital requerido. A cambio recibe un porcentaje de la producción comercializada.

El trabajo ejecutado por el mediero comprende el suyo y el de los miembros de su propia familia. En caso de que ésta no sea suficiente, se hace cargo de la contratación de la mano de obra temporaria<sup>12</sup>.

En cuanto a la comercialización, más de 50% de los productores entrega su producción en consignación. El consignatario puede ser tanto otro productor como un comerciante exclusivamente que se ocupa de ofrecer la mercadería en el mercado, tarea por la cual cobra una comisión sobre lo vendido.

El resto vende en forma directa en los mercados locales, en playa o puesto<sup>13</sup>.

---

11 Quintero: propietario de una unidad de explotación dedicada principalmente a cultivos hortícolas.

12 Cabe anotar, que en la actualidad, la mayoría de los medieros del cinturón verde de Rosario son migrantes bolivianos, que llegan en búsqueda de mejores condiciones de vida.

13 Los puestos son lugares fijos (ubicados dentro del recinto a los costados del mismo) ocupados por consignatarios (que pueden ser a su vez productores) que comercializan grandes volúmenes de mercadería proveniente, sobre todo, de otras regiones del país. En cambio en la playa (espacio central del mercado) se ubican sólo los productores del cinturón verde o bien pequeños consignatarios. En la playa no está permitido vender mercadería proveniente de otras zonas.

Por lo general, los medieros no acceden directamente al mercado sino a través de los quinteros.

El acceso o no a mercado incide en la captación de ganancias y, por lo tanto, en las posibilidades de transformación de la unidad. Esto es así dadas las características propias de los mercados hortícolas: falta de tipificación que dificulta la comparación entre productos y precios y falta de transparencia, esto es, ausencia de publicidad periódica de precios y de volúmenes comercializados.

Otra característica de esta actividad es la de ser una producción altamente diversificada. Se observa la presencia tanto de unidades especializadas en algún o algunos tipos de productos como de otras muy diversificadas y en ambas aparecen, en distintas proporciones y combinaciones, cultivos de alto (por ejemplo, tomate), mediano (lechuga) y bajo valor (acelga). Asimismo, puede decirse que aproximadamente la mitad de las mismas combinan horticultura con otras actividades como agricultura, ganadería, fruticultura y floricultura.

Trabajos anteriores de diagnóstico<sup>14</sup> permitieron arribar a una caracterización de las unidades en función del tipo de producción. Estas categorías, que son las que han servido de base para la elaboración de este trabajo de investigación, son: unidades exclusivamente hortícolas, unidades hortícolas que combinan con agricultura y/o ganadería, unidades hortícolas que combinan con fruticultura y/o floricultura.

## Síntesis de la problemática y principales hipótesis

La descripción realizada pone de manifiesto la alta heterogeneidad existente. Se observa que la diversificación de las actividades o del tipo de cultivos dentro de la horticultura, el arrendamiento de tierra, la contratación de medieros, la comercialización directa, constituyen un conjunto de opciones interdependientes, que se condicionan mutuamente entre sí y que resultarán en una estrategia determinada. Los productores optarán por una u otra en función del capital económico del que disponen pero, también, a partir del capital cultural incorporado en sus trayectorias históricas, dado que son estas formas de capital las de mayor influencia en el campo de la horticultura. Son estas condiciones previas, inscritas en el *habitus*, las que determinarán que los agentes puedan percibir o no como posibles para ellos las oportunidades potenciales que se les ofrecen a todos.

En función de lo anterior, se puede plantear la primera hipótesis: los productores optarían por una estrategia productiva y comercial en función de la posesión de un determinado volumen de capital económico y cultural que permite apreciar y evaluar las oportunidades posibles. Abrir esta hipótesis implica considerar que la elección dependería de:

- las oportunidades juzgadas como *posibles* para invertir el capital disponible en determinados cultivos o combinación de actividades,
- la percepción de la *necesidad* o no de contratar mano de obra en mediería para realizar determinados cultivos o acceder a la comercialización directa.

14 Albanesi, R.; Rosenstein, S., y cols. *Proyecto de desarrollo para el área hortícola de Rosario*. Mimeo Facultad de Ciencias Agrarias UNR, 1993.

- pautas culturales *internalizadas* a partir de la transmisión de un oficio tales como la *cultura* del trabajo, la aspiración de continuar con la tradición productiva de sus progenitores y que a su vez ésta sea continuada por los hijos y la cultura del ahorro, entre otras.

El capital cultural incorporado a lo largo de la historia de cada agente conduciría a una mayor o menor identificación de éste con su oficio, entendiendo la identificación como “la capacidad de un sujeto de definirse dentro de un espacio simbólico determinado, respecto a un objeto”<sup>15</sup>. Esta condición está íntimamente relacionada con el *interés*. Interés en el sentido “de aceptar que lo que acontece en un juego social determinado tiene un sentido, que sus apuestas son importantes y dignas de ser emprendidas”<sup>16</sup>.

Finalmente, y haciendo explícita la segunda hipótesis, este conjunto interrelacionado de representaciones, aspiraciones, expectativas, inscriptas en el *habitus* y plasmadas en líneas de acción determinadas, es el que conducirá a los agentes a mantener, mejorar o desmejorar su posición en la estructura social. Al respecto, Bourdieu define las estrategias de reproducción como un

“conjunto de prácticas fenoménicamente muy diferentes por medio de las cuales los individuos y las familias tienden, de manera consciente o inconsciente, a conservar o aumentar su patrimonio y, correlativamente, a mantener o mejorar su posición en la estructura de las relaciones de clase”<sup>17</sup>.

Al recuperar el margen de autonomía y creatividad que posee todo agente social y tratar de comprender las respuestas que es capaz de dar ante determinadas situaciones, cobra fuerza la idea de que, una estrategia tendiente a *mantener* una posición, esto es, persistir en un contexto capitalista, puede ser *exitosa* en la medida en que logre plasmar las expectativas de los agentes.

## Las estrategias productivas y de comercialización de los productores hortícolas

El criterio adoptado fue el de realizar una caracterización de las unidades en función de sus condiciones de reproducción, teniendo en cuenta que son los hábitos, diferentes de los agentes, los que explicarían la *razonabilidad* de las líneas de acción que llevan a que algunos se adapten pasivamente a su posición de clase mientras que otros sean capaces de trascenderla, modificando la percepción que tienen de la situación.

A la distinción habitual entre estrategias que conducen a la subsistencia o al cambio, se agrega aquí una tercera categoría puesto que al considerar la evolución de dichas unidades surgió la necesidad de diferenciar las que históricamente han sido de subsistencia y aquellas en las que se verifica un cierto proceso de acumulación, mientras las condiciones

15. Stanek, O. “Agricultores familiares: sus relaciones con el campo y el mundo rural”, en *Intervenciones*, Facultad de Ciencias Sociales, UNSAM, 1997, p. 10.

16. Bourdieu, P. y Wacquant, L., 1992, *op. cit.*, p. 50.

17. Bourdieu, P., 1988, *op. cit.*, p. 10.

del contexto fueron favorables para la producción hortícola zonal. Quedan así configuradas tres categorías, que implicarían distintas posiciones de los agentes en el espacio social:

1. Unidades productivas de subsistencia,
2. Unidades productivas que persisten actualmente en condiciones de reproducción simple,
3. Unidades productivas de reproducción ampliada.

### ***Unidades productivas de subsistencia***

Esta categoría incluye unidades en las que las líneas de acción han conducido a una situación de pauperización progresiva que podría desembocar en la descomposición.

Al evaluar la evolución de estas unidades en el tiempo, no existe homogeneidad con respecto a la posición ocupada por estos agentes en el pasado. Pero aún con historias diferentes, las estrategias implementadas han conducido a que hoy compartan la misma condición de subsistencia.

Las estrategias productivas no son similares: varían desde la horticultura exclusiva complementada con venta eventual de fuerza de trabajo extrapredial (asimilándose casi a un *tipo campesino*) a unidades tradicionalmente agrícolas que incorporan cultivos hortícolas de tipo extensivo (zanahoria, choclo, calabacita) con posterioridad, incluyendo estrategias basadas en el arrendamiento dada la carencia de tierra en propiedad. En general, la producción está basada en artículos de mediano y bajo valor y hay homogeneidad en la elección de la consignación como forma de comercialización.

Ahora, ante comportamientos diferentes ¿cuáles son las regularidades que permitirían comprenderlos?. En esta categoría, la escasez o carencia pasada y actual de capital económico en tierra y capital fijo es una variable determinante en la elección de las estrategias. Si se agrega la escasa disponibilidad de mano de obra familiar, se comprende la necesidad de limitar la superficie ocupada con horticultura y la realización de cultivos poco exigentes en trabajo y capital.

La elección de la consignación como forma de comercialización está relacionada con el escaso y poco diversificado volumen de producción que no justificaría los costos derivados de la venta directa en el mercado, como así también con la escasez de capital económico. Sin embargo, hay otra cuestión que la determina y que aparecería como prioritaria: la falta de capacidad de negociación y el desconocimiento de las características de funcionamiento del mercado de estos agentes, condiciones fundamentales del éxito de la venta directa. Se puede deducir también que hay una situación de aislamiento que dificulta las posibilidades de establecer relaciones con sus pares y/o eventuales clientes.

La elección de la actividad, ya sea hortícola como agrícola está profundamente relacionada con la tradición familiar o la experiencia previa del productor, variable que adquiere mucha importancia para explicar la continuidad de estas unidades, sobre todo cuando, ante la carencia de tierra propia, podría pensarse en una lógica que tendiera a la búsqueda de otras alternativas de ocupación.

No puede hablarse en esta categoría de alternativas posibles de inversión capaces de modificar las opciones hechas por los agentes: éstas no dependen de una elección racional o de la decisión de restringir el consumo personal para lograr una cuota de reinversión, dado que la escasez del ingreso generado por la unidad alcanza y no siempre para la reproducción simple del consumo personal y productivo.



De la misma manera, tampoco puede percibirse la contratación de mano de obra como necesaria dada la imposibilidad de compartir el ingreso generado con medieros y/o asalariados o bien el tipo de cultivos y la falta de riego no lo requieren.

No se observa en estos agentes aspiraciones de continuar en la producción hortícola ni tampoco lo desean para sus hijos, mostrando desde una débil identificación con el oficio hasta indiferencia por la actividad. Tampoco hay aspiraciones de mejorar la posición en el espacio social, no lo sienten como deseable porque desde las condiciones objetivas de constitución de los *habitus* no lo identifican como una oportunidad que podría corresponderles. En este sentido, las líneas de acción sugeridas por el *habitus* son ajustadas en tanto conducen a la adaptación y reproducción de dichas condiciones.

Sin embargo, las regularidades descritas hasta ahora no parecen suficientes para explicar que, en una misma posición objetiva, estos agentes opten por combinar sus recursos de maneras diferentes.

En un caso, podría decirse que la consecuencia de un *habitus* incorporado en ausencia marcada de todos los capitales (primero una situación de extrema pobreza en el país de origen —Bolivia— que obliga a emigrar y luego la condición de mediero) es la percepción de que la toma de decisiones siempre corresponde a otro, no constituye una posibilidad para el agente. La identificación posible con el oficio es desde el lugar de un mediero. El no poder pensarse en su ubicación actual en el espacio social, es decir, como propietario, impide aprovechar las oportunidades potenciales que tal condición trae aparejada y limita notablemente la capacidad para accionar dentro de su propia unidad. Se explica así la falta de planificación de la producción o la no contratación de algún peón por jornada cuando es necesario para llevar adelante los cultivos. El hecho de que sus pares tampoco lo reconozcan como tal, refuerza su condición y contribuye a su aislamiento.

En el segundo caso, sólo el conocimiento del oficio por tradición familiar fuertemente *internalizado* permite comprender que aun careciendo de tierra y capital propios el agente siga apostando a la horticultura, aun desde su lugar de cuasi mediero. El capital cultural opera para que no puedan percibirse como posibles otras alternativas de ocupación.

En el tercer caso, tratándose de una unidad tradicionalmente agrícola, la diversificación agricultura-horticultura está determinada, desde el discurso del productor, por la decisión de no expulsar mano de obra familiar de la unidad y también por una cuestión económica: la necesidad de aumentar el ingreso. Sin embargo, juega aquí un papel fundamental la inclinación personal del agente por la agricultura: su mayor identificación con el oficio de agricultor que con el de horticultor le ha impedido pensar como deseable otro tipo de estrategia más intensiva, más adecuada a la cantidad de tierra en propiedad.

### ***Unidades que persisten actualmente en condiciones de reproducción simple***

Esta categoría está conformada por unidades que comparten un proceso de reproducción ampliada que se interrumpe a fines de la década del ochenta como consecuencia de los cambios ocurridos en la oferta y demanda de productos hortícolas. Aun partiendo de la misma posición (la gran mayoría siempre fueron propietarios de la tierra) ésta va desmejorando, lo que se evidencia, actualmente, en el grado de descapitalización de las unidades.

Al igual que en la categoría anterior, los comportamientos productivos y comerciales de estos agentes difieren entre sí. En la mayoría de los casos, las estrategias están basadas

en la diversificación de actividades (horticultura más floricultura, vivero de rosas<sup>18</sup> o agricultura), sobre tierra propia, o bien arrendada para poder llevar a cabo ambas producciones. Las razones de la diversificación son variadas: evitar la expulsión de la mano de obra familiar, disminuir la superficie hortícola para priorizar la presencia de los miembros de la familia en el mercado, asegurar y/o aumentar el ingreso monetario de la unidad o, incluso, volcarse a una actividad percibida como más deseada que la horticultura. Asimismo, hay casos de producción exclusivamente hortícola. Dentro de esta última, se opta por realizar una amplia gama de productos de bajo, mediano o alto valor, predominando unos u otros según los casos.

Con relación a la forma de comercialización, hay quienes consignan la producción, otros que venden en el mercado sólo su propia producción y los que además venden mercadería de terceros en puesto o en playa.

Veamos ahora cuáles son las regularidades que pueden encontrarse en los diferentes comportamientos. En esta categoría, no puede afirmarse que el volumen de capital económico haya actuado como limitante en la elección de la estrategia, sobre todo si se observa la dotación considerable de tierra en propiedad.

En la mayoría de los casos, la realización de horticultura está relacionada con la tradición familiar, que adquiere importancia a la hora de comprender la continuidad en esta actividad. El conocimiento del oficio adquirido no permite percibir como posibles otras alternativas de ocupación, de modo que la visión negativa que, en general, tienen del tipo de trabajo que exige la quinta, no se concreta en la decisión práctica de abandonarla.

A su vez, todas estas unidades, salvo una, comparten la realización de los cultivos de mediano y alto valor más difundidos en la zona, lo que muestra una cierta disponibilidad de capital y mano de obra familiar o extrafamiliar para llevarlos a cabo. Cuando se decide incorporar algún cultivo extensivo o de bajo valor, la razón reside en la aspiración a no compartir el ingreso generado con el mediero o bien en la ausencia de mano de obra contratada. En los casos en que se cuenta con puesto o playa en el mercado, la elección de los cultivos está condicionada también por el conocimiento de la demanda y, en consecuencia, de los precios de los artículos.

Parecería que hay aquí una decisión común de diversificar el ingreso proveniente de la producción hortícola, ya sea a través de la venta en el mercado de mercadería de terceros o bien complementando con otras actividades productivas. No apostar a una única fuente de ingresos implica una intención de disminuir el riesgo, definido como la decisión de no sujetar el capital económico a una única actividad. Incluso en los casos en que la superficie de tierra en propiedad resulta una limitante para la diversificación, se recurre al arrendamiento.

No obstante, ha habido propensión a comprometerse en la actividad invirtiendo capital económico en algún momento del devenir de estas unidades, ya sea para la construcción de infraestructura (invernáculos para flores) o la compra de maquinarias. Para ello no hubo necesidad en el pasado, en ninguno de los casos de este grupo, de restringir el consumo personal para reinvertir en la unidad ya que el ingreso alcanzaba para las dos cosas.

Posteriormente, las estrategias implementadas no han generado un excedente suficiente como para reinvertir o bien, no ha habido disposición de derivar a la producción parte de las ganancias generadas con otras fuentes de ingresos, especialmente con la comercialización.

18 Se denomina así a la actividad basada en el cultivo de plantas de una especie determinada que luego son vendidas a un productor que se dedica a la producción y venta, en este caso, de flores.

En este último caso se refuerza la intención de no correr los riesgos que implica la producción.

Estas regularidades referidas fundamentalmente a la ausencia de limitantes en la disponibilidad de capital económico y al conocimiento previo del oficio (capital cultural) son importantes pero insuficientes para comprender la razonabilidad de las estrategias.

Las diferencias de percepción de los agentes acerca de cuáles son las opciones posibles de inversión aparecen aquí claramente. Se evidencia un *desinterés* absoluto por invertir en la unidad en algunos casos, o, por el contrario, cuando hay interés, la mejor opción de inversión no es la horticultura sino la actividad alternativa (floricultura o vivero).

Actualmente, con la disminución del ingreso, también se observan diferencias con respecto a la necesidad de restringir el consumo para invertir en la unidad. En concordancia con lo dicho, éstas se plasman, por un lado, en la percepción de que la restricción es la variable fundamental de la continuidad de la unidad y, por otro, en la falta de disposición para priorizar la inversión sobre el consumo, que tiende a profundizar la situación de descapitalización. Esta falta de disposición refuerza la afirmación acerca del comportamiento *desinteresado* de los agentes.

Hay diferencias entre los casos con relación a la necesidad de contratar mano de obra. Lógicamente, ésta no se percibe como necesaria cuando la prioridad está puesta en la ocupación de los miembros de la familia, o bien, cuando se desvaloriza la aptitud del personal contratado para llevar adelante los procesos productivos. En los casos en que se recurre a la contratación, tampoco hay homogeneidad en el tipo de mano de obra utilizada: se opta por medieros cuando no se dispone de tiempo para las tareas de supervisión o se prioriza compartir el riesgo derivado de la producción, o bien, por asalariados temporarios si, por el contrario, la intención es no delegar las funciones de control. Esto estaría mostrando que la posibilidad de llevar adelante estrategias de diversificación no va unida necesariamente a la contratación de mano de obra en mediería ni que ésta resulte indispensable en los casos en que se prioriza la permanencia en el mercado. Esta posibilidad también se relaciona con la disposición del productor y su familia a aportar todas las horas de trabajo necesarias para el logro de la estrategia, actitud que se verifica, en general, en este grupo.

Con relación a la forma de comercialización, hay quienes consignan la producción o venden sólo la suya propia en playa y otros que comercializan además mercadería de terceros, ya sea en puesto o playa. Estas diferencias dependen del lugar privilegiado por el productor para la captación de excedentes: la producción o la comercialización. Los que pueden percibir la presencia en el mercado como una oportunidad posible es porque disponen del capital cultural específico para el campo, de lo contrario, no constituye una posibilidad, aun pudiendo disponer de un vehículo y de familiares o de personal que se hagan cargo del proceso productivo.

Las aspiraciones muestran coherencia con las inversiones posibles: se verifica un fuerte deseo de abandonar la producción hortícola en algunos casos o bien, hay aspiraciones de continuar con la unidad pero priorizando la actividad alternativa. Salvo en un caso, para el resto la quinta no constituye una opción deseada para los hijos.

Las diferencias con respecto a las aspiraciones sirven para poner en evidencia un rasgo común y fundamental de esta categoría: la debilidad o, decididamente, la falta de identificación de los agentes con su oficio, consecuencia de las pautas culturales *internalizadas* en el pasado (condiciones pasadas de pobreza que obligaron a aportar un intenso trabajo desde la niñez, ausencia de cultura de trabajo). Hablamos de falta de identificación con el oficio

porque el hecho de que se llamen a sí mismos horticultores no significa que se reconozcan como tales, que se definan respecto al *objeto* producción hortícola. De hecho, se observa que la identificación se orientaría hacia otros espacios dentro del campo (por ejemplo, comercialización) o bien, hacia otros campos productivos (agricultura, vivero).

Así se explicaría porqué, aun sin limitaciones de capital económico para percibir y aprovechar otras "*oportunidades potenciales*", las decisiones de orden práctico sugeridas por el *habitus* de estos agentes siguen siendo las mismas frente a las modificaciones del contexto. La consecuencia es el mantenimiento de dicha posición e, inclusive, el desmejoramiento, que contradice la aspiración común de los agentes de esta categoría de mejorar su posición en el espacio social. Sienten que esta es una oportunidad que les corresponde, puesto que, en mayor o menor medida, les ha correspondido desde su historia.

Lo cierto es que las disposiciones *internalizadas* operan para no da lugar a la reflexión: la fuerza de la idea de que las soluciones son externas a ellos mismos impide la modificación de sus decisiones prácticas. El no poder adecuarlas a los cambios de contexto es lo que determina la adaptación pasiva a la posición que ocupan.

Un comentario aparte merece un caso en el que las opciones realizadas han conducido en los últimos años a reducir drásticamente la superficie de la unidad, a remplazar cultivos de alto valor por otros menos exigentes en mano de obra y a eliminar la mano de obra contratada. Incluso, en este último año se ha abandonado la realización de agricultura en tierra arrendada.

Habrían existido condiciones de posibilidad, en particular económicas, para percibir como posibles otras ofertas distintas a las adoptadas. El hecho de que no ocurra sólo puede atribuirse a la *indiferencia* del productor por seguir apostando a la actividad, es decir, la falta de identificación con el oficio puede redundar en una situación de empobrecimiento que conduciría a transformar a la unidad a la categoría de subsistencia a muy corto plazo.

### ***Unidades de reproducción ampliada***

Esta categoría está conformada por unidades que llevan adelante distintas estrategias pero comparten un proceso de reproducción ampliada que no se ha interrumpido ante los cambios ocurridos en los mercados hortícolas, apostando, en general, al logro de mercadería de alta calidad, en la época normal de producción para la zona o en contraestación, que tiene buena demanda y precios más altos. Aun partiendo de distintas posiciones, las estrategias condujeron en el pasado y conducen actualmente a un grado mayor de capitalización que el promedio de las unidades la zona.

A diferencia de las categorías anteriores, los comportamientos productivos de estos agentes muestran un mayor grado de similitud. En la mayoría de los casos, las estrategias están basadas en la producción exclusivamente hortícola, complementada, a veces, con actividades secundarias, sobre todo cuando la escasa dotación de tierra en propiedad obliga a buscar otras fuentes de ingreso. Dentro de la horticultura, se opta por cultivos de mediano y alto valor, existiendo mayor o menor grado de especialización en determinados productos según los casos.

Con relación a la forma de comercialización es variable: hay quienes consignan la producción, otros que venden en el mercado sólo su propia producción y los que, además, venden mercadería de terceros en playa.

De la misma manera que en las categorías anteriores, veamos cuáles son las regularidades y diferencias que caracterizan los comportamientos de estos agentes.

No puede afirmarse que sea el volumen de capital económico en tierra y capital fijo la variable determinante de la elección de estrategias *exitosas* en esta categoría, puesto que, existe una gran variabilidad, sobre todo en la dotación de tierra en propiedad. Lo que sí se observa es que cuando esta última se vuelve una limitante, el agente tiende a la búsqueda de fuentes de ingreso alternativas (venta de la mercadería de productores vecinos) para cumplir sus aspiraciones de *progreso*.

En todos los casos, la elección de la horticultura está relacionada con la tradición familiar pero ésta no impide que se puedan percibir como posibles otras alternativas de ocupación para concretar el proceso de reproducción ampliada. Sin embargo, lo más notable en esta categoría es la disposición personal de los agentes por la actividad: la valoración positiva que se hace de la misma y del trabajo que implica parecería operar más fuertemente que la tradición en la decisión práctica de continuar con ella.

A su vez, todas las unidades comparten la realización de cultivos de mediano y, principalmente, de alto valor con distintos grados de especialización. El objetivo es producir mercadería de alta calidad a campo o bajo cubierta lo que implica la necesidad de contar con una alta dotación de capital en infraestructura e insumos y de mano de obra extrafamiliar capacitada. Esta última es una variable tan importante que condiciona la decisión del agente de sembrar o no determinados cultivos, sobre todo en el caso del tomate.

Se verifica en este grupo una decisión común de especializarse en horticultura. Los casos en que existen otras fuentes de ingreso, ya sea venta de mercadería de terceros en el mercado u otras actividades dentro o fuera de la unidad, son aquéllos en los que la escasa dotación de tierra en propiedad constituyó o constituye actualmente la principal restricción para el crecimiento económico de la explotación.

La diversificación no tiene aquí el sentido de disminuir el grado de riesgo, es decir, la no sujeción del capital económico a una sola actividad. Por el contrario, la propensión a comprometerse con la horticultura se verifica en que las fuentes alternativas de ingreso han servido para mantener el consumo personal de la familia y poder destinar el generado por la producción a la ampliación del consumo productivo. Con mayor razón, esta propensión se manifiesta en los casos en que la horticultura constituye la única fuente de ingresos.

No cabe duda que la quinta representa para estos agentes la mejor opción de inversión, aunque se verifiquen diferencias de percepción entre ellos que se traducen en distintas decisiones prácticas. En los casos en que la escasa superficie constituye la restricción principal vale la pena apostar a la compra de tierra, en otros el énfasis está puesto en el incremento del capital fijo en maquinarias o infraestructura (invernáculos, galpones, riego por aspersión) o bien, en una combinación entre estas opciones.

Lo cierto es que las diferentes estrategias implementadas están orientadas por una intención de cambio permanente, de búsqueda de nuevas alternativas, sugeridas por la aspiración de continuar en la producción manteniendo el proceso de reproducción ampliada, lo que evidencia una característica común de suma importancia: una fuerte identificación con el oficio de horticultor. A ésta se le suma la capacidad de reflexión previa, que opera para que estos agentes puedan decidir acerca de cuál es el camino posible para captar excedentes económicos y concretar esta aspiración en la práctica.

El aporte de mano de obra de la familia es escasa en esta categoría. Esta razón, más la presencia casi generalizada de los productores en la venta directa y, sobre todo, la alta exigencia en horas de trabajo de los cultivos, hacen que se perciba la contratación de mano de obra como absolutamente necesaria, tanto mediera como asalariada.

Se opta por medieros cuando la presencia del agente en el mercado o la priorización puesta en la producción bajo cubierta obliga a desvincularse, en cierta medida, de los procesos productivos. El mediero resulta una figura funcional, más por la ausencia del productor que por la intención de no asumir plenamente el riesgo. Precisamente, en el caso de la producción en invernáculo, se opta por asalariados para no compartir el excedente derivado de una alta inversión de capital económico en infraestructura.

De cualquier manera, ya sean medieros o asalariados, se observa una gran valorización del trabajo y del conocimiento aportado por ellos que se traduce en un especial cuidado por mantenerlos en la unidad. La mano de obra es percibida aquí como una de las variables fundamentales para el éxito de la estrategia. En forma intuitiva, estos agentes aplican conceptos modernos de gestión basados en el establecimiento de relaciones durables: dada la escasa oferta dentro del campo hortícola de medieros capacitados, el productor apunta a obtener ganancias a partir de la estabilidad de la organización de la unidad y de la durabilidad de sus relaciones por sobre la ganancia puntual que podría obtener jugando con el mayor o menor costo de la mano de obra según la oferta y demanda en el mercado de trabajo. Frente a la *incertidumbre* de este último, es razonable que las líneas de acción tiendan a asegurar total o parcialmente la coordinación entre agentes económicos a partir de la fijación de reglas o convenciones en las relaciones. De la misma forma, se valora el aporte de trabajo de la esposa o de los hijos, generalmente en tareas administrativas o contables.

Existe heterogeneidad con relación a las formas de comercialización: casos que venden directamente sólo su propia producción, un caso que comercializa además mercadería de unidades vecinas y otro que entrega en consignación. Sin embargo, se verifica una percepción generalizada de que el mercado es un lugar que vale la pena aprovechar. Para algunos porque significa captar el excedente económico derivado de la obtención de precios diferenciales por calidad o primicia o asegurar el canal de comercialización de su producción, para otros porque el ingreso proveniente de la venta de mercadería de terceros constituye el *responsable* de la ampliación del consumo productivo. Si este lugar se abandona es porque prima el *gusto* de ocuparse de la producción pero, a la vez, se decide alguna forma particular que tienda a disminuir las desventajas de la consignación.

También con relación a la comercialización, se evidencia que, ante la *incertidumbre* del mercado, los agentes optan por poner el énfasis en la validez o eficacia del procedimiento que regla la relación más que en los resultados. Dicha eficacia, en este caso establecer relaciones durables con los compradores asegurando la estabilidad del ingreso, reposa sobre la confianza entre los individuos como valor de referencia.

Asimismo, estos agentes comparten la aspiración de mejorar su posición en el espacio social, sea para trascender condiciones pasadas de extrema pobreza o porque se desea asegurar el bienestar de los hijos o, simplemente, por el gusto personal por la actividad. Las líneas de acción sugeridas por el *habitus* han sido eficaces para cumplir con esta aspiración, casi independientemente de las condiciones previas de disponibilidad de capital económico.

Aunque la similitud que adquieren las percepciones de los agentes en esta categoría es mucho más notable que en las otras y permiten explicar en buena medida los comportamientos, también son de mayor magnitud las diferencias en el volumen de capital económico. Quizás sea éste uno de los interrogantes más interesantes: ¿cómo es posible un proceso de acumulación en los casos de escasez o carencia de recursos?

Podría decirse que es el capital cultural, expresado en las decisiones prácticas de ahorrar y autoexplotar al máximo la fuerza de trabajo de la familia, el que lleva a la ampliación de

