La sociología comprensiva y la extensión rural

Susana Rosenstein¹

Roxana Albanesi¹

Roberto Cittadini¹

Resumen

Susana Rosenstein, Roxana Albanesi, Roberto Cittadini, "La sociología comprensiva y la extensión rural". *Cuadernos de Desarrollo Rural* N° 38-39 primer y segundo semestres de 1997, Santa Fe de Bogotá, páginas 75-95.

Este artículo se propone reflexionar acerca del sentido que adquieren las investigaciones centradas en la sociología comprensiva y su aplicación en el ámbito de la extensión rural.

A modo de ejemplo, se analizan las estrategias productivas y comerciales de dos horticultores de una localidad del cordón verde de la ciudad de Rosario (Sur de Santa Fe, Argentina), quienes considerando el lugar que ocupan en la estructura, pueden ser definidos como productores familiares capitalizados.

La sociología comprensiva contribuye con enfoques teóricos-metodológicos que facilitan la identificación de "capitales" (posibilidades) no materiales, de criterios técnicos y de normas de trabajos locales, que permiten comprender estrategias productivo-comerciales diferentes dentro de un conjunto de actores con rasgos económicos-sociales similares.

Summary

Susana Rosenstein, Roxana Albanesi, Roberto Cittadini, "Comprehensive sociology and rural extension". *Notebooks on Rural Development* N° 38-39, Santa Fe de Bogotá, 1997, 75-95.

The purpose of this article is to reflect upon the meaning of research based on comprehensive sociology and its application within the framework of rural extension.

As an example, the productive and commercial strategies of two horticulturalists from a locality in the green belt of the city of Rosario (south of Santa Fe, Argentina) are analyzed; they may be defined as capitalized family producers, taking into account their place in the structure.

Comprehensive sociology provides theoretical-methodological approaches that enable the identification of non-material "capitals" (possibilities), technical criteria, and standards of local works that allow understanding diverse productive-commercial strategies within a group of actors with similar economical-social features.

¹ Susana Rosenstein, Roxana Albanesi. Docentes e investigadoras de la especialidad "Introducción a los sistemas de producción" Departamento Socioeconómico, Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Nacional del Rosario, Argentina.

Roberto Cittadini. Investigador del área de economía y sociología rural en INTA. Balcarce. Provincia de Buenos Aires. Docente en el Departamento de Ciencias Sociales. Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Nacional de Mar de Plata, Argentina. Susana Rosenstein, Roxana Albanesi. Professors and researchers of the Speciality, "Introduction to Production Systems". Social-Economical Department. School of Agricultural Sciences. Universidad Nacional del Rosario. Argentina.

Roberto Cittadini. Researcher in the Area of Rural Economics and Sociology in INTA. Balcarce. Buenos Aires Province. Professor in the Department of Social Sciences. School of Agricultural Sciences. Universidad Nacional de Mar del Plata, Argentina.

En numerosas ocasiones, la extensión rural (tanto la práctica como su abordaje teórico) ha desconocido la heterogeneidad presente en los productores y, por lo tanto, en sus sistemas de producción. Así se ha pretendido difundir modelos homogéneos bajo el supuesto de que la "racionalidad" está presente en todos los receptores de la información y que basta con demostrar la utilidad o mayor rentabilidad de determinadas técnicas y/o prácticas para que éstas sean adoptadas.

Los enfoques alternativos, sin desconocer la regularidad, contemplan también la particularidad y proponen actuar con instrumentos que no la nieguen, que le permitan fluir y aprovechar los distintos procesos que las diferencias entre comportamientos generan.

In many occasions, rural extension (both at the practical and theoretical levels) has ignored the heterogeneous nature of producers and, as a consequence, in their production systems. Therefore, there has been a trend to spread homogeneous models under the assumption that "rationality" is characteristic of all information receptors, and that it suffices to demonstrate the usefulness or higher profitability of certain techniques and/or practices for their adoption.

Alternate approaches, without ignoring regularity, also take into account particularity and propose acting with instruments that do not deny it, permitting the flow and full use of the diverse processes generated by the differences among behaviours.

Una teoría acerca de las prácticas

¿Cuál es el aporte de las líneas de investigación en sociología del actor y de su acción cuando el objetivo es intervenir en el medio rural tratando de impulsar procesos de desarrollo?

Una pregunta como ésta se responde argumentando que constituye, sin lugar a dudas, un marco teórico-metodológico adecuado si la intención es no sólo superar la antinomia entre objetivismo y subjetivismo sino, sobre todo, integrarlos en un mismo análisis.

No se trata de negar el efecto de la estructura sobre los sujetos ni, por el contrario, considerar al mundo social como el mero producto de las acciones y estrategias individuales. Ni los sujetos son simples ejecutores de reglas impuestas por la estructura social tal cual sostienen las corrientes estructuralistas ni tampoco estamos en presencia de individuos con comportamientos siempre conscientes, capaces de establecer a través del cálculo racional, metas explícitamente planteadas y libres de cualquier tipo de condicionamiento histórico, económico y social.

Por el contrario, se trata de integrar condiciones objetivas y estrategias individuales como dos momentos de un mismo análisis, en tanto son mutuamente condicionantes.

En un primer momento, construir la estructura implica pensar en términos de un espacio social o campo, caracterizado por "una red o configuración de relaciones (de homología, subordinación, dominación, etc.) entre posiciones en el espacio social"², posiciones éstas definidas por su situación actual y potencial en la estructura de distribución de las diferentes especies de poder o capitales, tanto materiales como no materiales. Esto significa que la posición que un agente ocupa en este espacio social y su evolución a lo largo del tiempo está definida por la posesión de un determinado volumen y estructura de capital económico, cultural, social y/o simbólico³, que le permitirá ejercer un determinado poder al interior del campo.

2 Bordieu, P. y Wacquant, L. Respuestas por una Antropología Reflexiva. Edit. Grijalbo. México 1995, pág. 64.

3 Acerca de los conceptos de capitales pueden hallarse definiciones, referencias y explicaciones en toda la obra de Pierre Bourdieu, quien introduce nociones como las de capital, *habitus* y campo como referencias teóricas imprescindibles para comprender las prácticas de los actores.

La jerarquía o valor de las diferentes formas de capital se modifica en los diferentes campos, lo que significa que la posesión de un capital puede permitir ejercer un poder o ser eficiente para los intereses de un campo y no de otro. Por ejemplo, puede pensarse que el capital social o relacional ejercerá mayor poder o será más válido para el campo de la política que dentro del campo intelectual.

A diferencia de otras corrientes, se rescata aquí el poder que ejerce la posesión de recursos no materiales en la definición del lugar que el agente ocupa en el campo. Esta cuestión, ignorada o al menos no evaluada la mayoría de las veces, permite pensar que la diferenciación social, es decir, el mejoramiento o desmejoramiento de dicha posición no depende exclusivamente del capital económico.

En el segundo momento del análisis, es necesario considerar cómo el campo o la posición que el agente ocupa dentro de él estructura 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 interiorizadas por el individuo en el curso de su historia y dentro de los límites y posibilidades brindadas por las condiciones objetivas de vida”⁴.

Si este conjunto de disposiciones o *habitus* es “lo social incorporado”, reaccionará a las exigencias del campo en forma coherente y sistemática, reconocerá automáticamente que tiene un sentido y un interés, contribuirá a que el mundo social sea percibido como autoevidente.

Podría pensarse que el *habitus* contribuye así a la reproducción sin variantes de la estructura que lo produce. Sin embargo, si bien su ajuste previo a las condiciones objetivas es una de las formas más frecuentes de acción, ello no implica necesariamente que el determinismo sea la única respuesta posible. Ante una situación dada puede operar 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.

La noción de *habitus* como “principio generador de estrategias” es importante porque, en primer lugar, da cuenta de que si bien el agente puede anticipar lo que debe hacer o decir, también hay opciones y que, ante una situación determinada, puede generar prácticas diferentes e incluso opuestas a lo largo del tiempo.

En segundo lugar, permite comprender que, sin ser necesariamente racionales, las elecciones de los agentes son “razonables” y ajustadas en función de las condiciones objetivas interiorizadas. Son estas condiciones las que determinarán que los agentes puedan percibir o no como posibles para ellos las oportunidades potenciales que se les ofrecen a todos y optar por alguna en consecuencia.

La estructura objetiva es importante pero también lo es lo subjetivo. Precisamente, reconocerlo como algo real y operante es lo que da sentido a las estrategias implementadas por los agentes. Pero, lo subjetivo no se construye aisladamente, es un producto social.

En este sentido, los agentes no teorizan permanentemente sobre sus acciones, elecciones, aprendizajes; los construyen diariamente de práctica en práctica junto a los otros. En la localidad, en los encuentros cotidianos de la gente (de ahí la importancia que adquiere el capital relacional), se entrelazan historias familiares, trayectorias grupales, informaciones de contexto, que trabajadas en conjunto producen regularidades en las líneas de acción.

4 Gutiérrez, A “La diversificación de estrategias de reproducción social en el barrio Altos de Yapeyú, Córdoba” Universidad Nacional de Córdoba. Pág. 65

Por esta razón, el análisis de la producción local de conocimientos constituye un aspecto fundamental si se busca comprender las razones de las prácticas de los agentes. El consenso o rechazo local a determinadas prácticas es un elemento que debe tenerse en cuenta en el análisis de la razonabilidad de las mismas: nadie emprenderá una estrategia determinada si es consciente de la no aceptación de ésta entre sus pares.

Lo local constituye un límite y una posibilidad a la vez para las elecciones, por cuanto las percepciones dominantes en una localidad están implícitas en la organización productiva y laboral (elección de actividades productivas, de tipo de cultivos), en el uso de los recursos, en las posibles inversiones, en la adopción de tecnología de los agentes. Dichas percepciones se plasman en normas de trabajo locales, es decir, principios para la acción consensuados localmente, lo que no significa que, en determinadas circunstancias el cuestionamiento de dichas normas no pueda conducir a modificar las decisiones prácticas.

A modo de ejemplo...

La producción hortícola de tipo familiar del cinturón verde de Rosario existe como tal desde principios de siglo, vinculada desde siempre 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 un número considerable de pequeñas unidades y la descapitalización de la mayoría de ellas.

Las políticas nacionales de ajuste económico implementadas en los últimos años trajeron como consecuencia una disminución del poder adquisitivo de la población debido a los altos niveles de desocupación y subocupación y a los bajos salarios, lo que se refleja en una reducción drástica de la demanda de hortalizas. A esto se suma la apertura de otros mercados concentradores cercanos a la ciudad de Rosario que han desplazado a un grupo importante de compradores mayoristas que antes se abastecían en ella.

Por otra parte, se verifica un aumento de la oferta como consecuencia de la entrada de productos de otras zonas incorporadas recientemente a la producción hortícola o bien como resultado de la reconversión de algunos productores agrícolas de la región que se han volcado a esta actividad en la búsqueda de alternativas más rentables.

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. De lo contrario, la mercadería se tira. La situación se agrava aún más porque, ante la crisis, se han generalizado las ventas con escasa posibilidad de cobro⁵.

Por otra parte, aún es escasa en esta zona la intervención de la agroempresa nacional o transnacional que coordine verticalmente la producción con la agroindustria, para producir tanto para el mercado interno como para la demanda externa.

En cuanto a las posibilidades de exportación, considerada como una salida frente a las restricciones impuestas por la demanda interna, debe destacarse que la complejidad de los sistemas económicos actuales, caracterizados por una globalización creciente, hace que no

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

resulte fácil conquistar espacios en dichos mercados. En primer lugar, se requiere tener información acerca de qué es lo que se demanda, en qué época, cuáles son las restricciones fitosanitarias y regímenes arancelarios, con qué infraestructura de transporte se cuenta, etc. Pero, fundamentalmente, 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 éstos 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. Circunscribiéndonos a la localidad de Soldini, una de las ubicadas dentro del cinturón verde de Rosario, encontramos unidades de subsistencia, otras en las que se verifica un proceso de acumulación mientras el contexto fue favorable y que actualmente persisten en condiciones de reproducción simple y una tercera categoría de unidades que, hasta el momento, no han interrumpido el proceso de reproducción ampliada.

Los comportamientos productivos y comerciales de estos agentes difieren marcadamente entre sí: se dedican exclusivamente a la horticultura o bien combinan con otras actividades, llevan a cabo cultivos hortícolas de bajo, mediano o alto valor con mayor o menor grado de diversificación, comercializan en el mercado su producción más la de terceros o sólo la propia o bien entregan en consignación, contratan medieros o mano de obra asalariada o ambos o sólo aportan trabajo los miembros de la familia, invierten en la producción en capital fijo o circulante o prefieren correr riesgos en otras actividades, trabajan sólo sobre tierra propia o sobre tierra propia y arrendada, introducen cambios tecnológicos en el proceso productivo o se resisten a los mismos, etc...

Es evidente que es la elección de una estrategia u otra la que ha conducido a los productores a situaciones diferentes y no es, precisamente, la dotación de capital económico la única razón que explica la diversidad de líneas de acción llevadas a cabo. Tomando, por ejemplo, la superficie de tierra en propiedad se observa que ésta no constituye una limitante ni aún en algunas unidades con alto grado de pauperización y, por el contrario, tampoco lo ha sido para que otras unidades pequeñas iniciaran procesos de reproducción ampliada.

Comprobamos que existen otros capitales en juego que permiten explicar la heterogeneidad de comportamientos y que no responden necesariamente a una "racionalidad económica", que tienen otras funciones o fines. Las diferencias fundamentales se encuentran en el capital cultural, relacional y/o simbólico incorporado por estos agentes en sus trayectorias históricas y que estructurarán las distintas percepciones que tienen acerca de las inversiones posibles en la unidad, la necesidad de contratar o no mano de obra, el grado de riesgo que se está dispuesto a correr en la actividad hortícola, la visión negativa o positiva sobre el tipo y magnitud del trabajo que requiere la quinta⁶, la valorización o no del ahorro,

6 Quinta. Sistema de producción hortícola que produce para el mercado, de superficie variable, generalmente propia. La organización laboral es, predominantemente, de base social familiar, existiendo grandes variaciones entre unidades con respecto al número de miembros de la familia que aportan trabajo. 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 para cubrir esta necesidad es la mediería.

la presencia o ausencia de aspiraciones a continuar en la actividad y que ésta a su vez sea continuada por los hijos, la aspiración de mejorar la posición económica, entre otras.

Este conjunto de percepciones y aspiraciones se reflejan claramente en las estrategias de los productores. Si no hay condiciones de posibilidad, tanto económicas como culturales, para percibir que mejorar la posición es una oportunidad que puede corresponderles, el resultado de la línea de acción es la reproducción de la subsistencia, o sea que es desde las condiciones objetivas de escasez de capitales que puede explicarse su razonabilidad.

Por el contrario, estas aspiraciones están presentes en los productores que en el pasado o actualmente han logrado y logran acumular puesto que sienten que esta es una oportunidad que les corresponde desde su historia. La diferencia entre ellos radica en que en las estrategias de los que han interrumpido el proceso de reproducción ampliada estas aspiraciones no pueden concretarse en decisiones prácticas ajustadas a los cambios ocurridos en los mercados de productos hortícolas. Todo lo contrario ocurre en aquellas unidades donde el proceso se ha mantenido hasta la actualidad.

Para estos últimos agentes, la horticultura constituye la “mejor” y no la “única” opción de ocupación y generación de ingresos. Esta percepción se plasma en la propensión a actuar, en el “interés” por apostar a las reglas de juego de la actividad, corriendo el riesgo que ella implica, no derivando excedentes a otras actividades, privilegiando la quinta como la mejor opción de inversión. La propensión a actuar evidencia un compromiso distinto con la actividad: una fuerte identificación con el oficio de horticultor, a la que se 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.

Cuando la unidad se percibe como la mejor opción aparece también la necesidad de contar con mano de obra extrafamiliar para llevar adelante los cultivos: no sólo es necesidad sino, sobre todo, valorización del trabajo y del conocimiento aportado, sea por medieros o asalariados, que se traduce en un especial cuidado por mantener en la unidad a los que cumplen con estas condiciones.

Es el interés, la aspiración de continuar en la horticultura, lo que guía la intención de cambio permanente, de búsqueda de nuevas alternativas. Por ejemplo, apostar a producir alta calidad de verdura de hoja o de tomate durante el mayor tiempo posible o en contraestación o a captar una ganancia extra en el mercado con la venta de mercadería de terceros para reinvertir en la producción, constituyen prácticas ajustadas a las modificaciones operadas en las condiciones de competencia de los mercados hortícolas. Este ajuste muestra como un mismo *habitus* puede generar respuestas diferentes a lo largo del tiempo en función de las transformaciones producidas en la situación en la que opera. En algunos casos, y no siempre, es un mayor volumen de capital cultural el que orienta la búsqueda de información para optar por otros senderos productivos y mantener el proceso de acumulación en el tiempo. En otros, la “cultura” opera para que la oportunidad posible sea el camino del ahorro y la autoexplotación del trabajo familiar. Esto significa que aún en condiciones objetivas de escasez de capital económico pero con presencia de otros capitales, el *habitus* puede generar respuestas capaces de modificar la posición en el campo.

Retomemos ahora la cuestión de la adopción de nuevas tecnologías como un elemento de las líneas de acción. Queda en evidencia que ésta es una decisión práctica ajustada a los cambios ocurridos en el contexto y que ha permitido a algunos agentes mantener el proceso de acumulación en el tiempo.

En este sentido, observamos que el cambio técnico constituye un camino elegido por pocos productores, al no existir una problematización de lo tecnológico a nivel local la

regularidad que se construye en conjunto y que marca las líneas de acción es la ausencia del cambio. Esto se aprecia claramente en las tendencias halladas: en términos generales, el parque de maquinarias es obsoleto y el grado de capitalización en este rubro escaso, el sistema de riego utilizado masivamente es el denominado por surco, el grado de adopción de semillas mejoradas y agroquímicos en general es errático y tardío.

Si se compara esta zona de producción con otras cercanas (La Plata, Florencio Varela, Santa Fe, Corrientes) se aprecia una brecha considerable en la adopción de tecnologías. Por ejemplo, el “último hito tecnológico”⁷ de la modernización hortícola lo constituye la instalación del invernáculo. El invernáculo es resistido localmente: en este rechazo coinciden casi la totalidad de los productores, independientemente de la dotación de capital cultural y social puesta en juego en sus estrategias que les permite acceder a mayor o menor información al respecto. La norma vigente indica: “el invernáculo no es conveniente aquí”. La lógica del rechazo se basa en que, por un lado, es factible realizar “buena producción” a campo y, por otro, el retraso cronológico en la adopción con respecto a otras zonas no posibilita ahora la captación de ganancias extraordinarias derivadas de la innovación. Además, no se considera conveniente invertir tanto capital fijo para producir mercaderías de precios declinantes. Paradójicamente, la entrada masiva de otras zonas, lograda gracias a la adopción de esta técnica, generó sobreoferta y bajó la rentabilidad a obtener. En síntesis, al no haber cuestionamiento a la percepción dominante, el invernáculo no constituye una opción posible de llevar a la práctica para la mayoría de los productores.

Por otra parte, las características propias de la comercialización alentaron históricamente el desarrollo de comportamientos sumamente individualistas. Por eso, las normas de trabajo locales se basan en el conocimiento adquirido por la tradición familiar y la experiencia personal, se construyen en climas de recelo y desconfianza.

Las normas históricas indican que “no es conveniente compartir el conocimiento” porque limita la capacidad de obtener ganancias en el mercado. Lo aprendido por tradición y por experiencia es considerado suficiente y válido por cuanto existe mayoritariamente una desvalorización del saber local: “nada se puede aprender de los pares”. Lo individual, lo que se construye hacia adentro de la unidad y se mantiene lo más oculto posible es un comportamiento devenido en norma.

Pero las normas de trabajo locales no son mandatos coactivos. Si toda estrategia individual se estructura aceptando o cuestionando la norma o percepción dominante en función del volumen y estructura del capital global presente en cada caso, se comprueba que a mayor dotación de este último aparece el cuestionamiento total o parcial a las normas vigentes. En el otro extremo, a menor dotación de capital no puede operar la reflexión y hay plena aceptación de las mismas.

La ausencia generalizada de oferta tecnológica para la horticultura zonal, la percepción negativa acerca de la capacidad de acción grupal y la débil producción local de conocimientos explican la escasa adopción. Por el contrario, los agentes que incorporan nuevas

7 Para ampliar esta clasificación, ver Benencia, R., Cattaneo, C. y Fernández, R. “Consecuencias de un proceso de adopción tecnológica reciente: cultivos hortícolas bajo invernáculo en el cinturón verde de Buenos Aires” CEIL. Documento de trabajo N° 31. Buenos Aires, 1992. Págs. 15, 16.

tecnologías son aquellos en los que el capital cultural reconvertido en social orienta a intensificar las redes de diálogo cotidiano, favoreciendo nuevos aprendizajes.

El análisis de la regularidad y la particularidad en dos estrategias diferentes

Es a partir del enfoque teórico-metodológico planteado que analizaremos las estrategias productivas y comerciales de dos productores de la localidad de Soldini. Se intentará mostrar cómo el conjunto de percepciones, disposiciones, aspiraciones, definido a partir de un determinado volumen y estructura de capitales, explica la razonabilidad de sus elecciones y la relación existente entre las líneas de acción resultantes y los cambios operados en la posición que hoy ocupan en el espacio social.

Caso 1

Estrategia global basada en la horticultura. Predominan cultivos de bajo y mediano valor. Consigna la producción⁸.

El capital económico con el que cuenta este productor está compuesto por 5 hectáreas propias, un tractor modelo 70 y un parque de maquinarias de la misma época. Utiliza riego por surco. Sólo el productor aporta trabajo en la unidad.

Originalmente, la unidad contaba con 30 hectáreas dedicadas a horticultura y fruticultura con medieros, compradas en sociedad por el padre y un tío. Al morir el padre, el productor y sus 2 hermanos heredan 15 hectáreas, de las cuales venden 5 hectáreas poco después por necesidad de dinero efectivo.

Como la superficie era escasa para la subsistencia de tres familias, este agente toma tierra en arrendamiento para realizar agricultura. Primero son 50 hectáreas y después las reduce a 15 hectáreas. En los últimos 3 años, los hermanos se separan por dificultades en la convivencia con lo que la unidad en estudio queda reducida a 5 hectáreas propias. Paralelamente, deja de arrendar porque la agricultura no le resulta rentable en condiciones de poca superficie bajo tenencia precaria. Reduce el número de cultivos hortícolas y también decide dejar de contratar medieros.

Si bien el aprendizaje del oficio por tradición familiar opera para la realización de horticultura,

“...siempre quintero y vamos a morir quinteros...”

desde el discurso del productor la razón principal tiene más que ver con la escasa dotación actual de tierra en propiedad. Ésta impide llevar a la práctica la aspiración de hacer agricultura, percibida como deseada, fundamentalmente por la menor magnitud de trabajo

⁸ Consigna la producción: se entiende por esto, que el productor entrega su mercadería a un consignatario, que puede ser tanto otro productor como un comerciante exclusivamente, que se ocupa de venderla en el mercado, tarea por la cual cobra una comisión sobre lo vendido.

que requiere y la discontinuidad del mismo a lo largo del año que permitiría contar con períodos de descanso.

“...Siempre quinta porque hay poco campo. Si tendría mucho campo, te dedicás a la agricultura pero acá no podés...”

“...Estoy cansado... La agricultura es menos trabajo. Sembrando cereal en un campo grande trabajás una locura 3 meses al año porque cuando sembraste, después hay que esperar que llueva nomás. Otra cosa no hay. En la quinta sembraste hoy y a los días 2 tenés que regar, limpiar los yuyos, acomodar esto, emparejar lo otro y todo así. No tenés un rato de descanso...”

Hay indiferencia⁹ por la actividad, falta de motivación para apostar a ella, que opera también en la elección de los cultivos. Se vuelca a aquellos que puede hacer solo, es decir, a los de menor valor que requieren poca dotación de mano de obra, lo que, además, lo obliga frecuentemente a reducir la superficie cultivada. Esta decisión está íntimamente relacionada con la percepción que este agente tiene de los medieros:

“Antes sí porque trabajaba y te atendía lo que vos sembrabas. Ahora no quiere trabajar más nadie, ese es el problema. Por ahí vos le sembrás y cuando lo precisás el lunes no están... entonces para sembrar y dejar todo abandonado no se siembra. Se siembra lo que se puede atender solo y listo...”

La desvalorización del trabajo extrafamiliar contrasta con la fuerte valorización que el productor hace de la mano de obra de la familia: contar con ella sería la única alternativa percibida como posible para modificar la línea de acción.

“...mi hermano está un poco más aliviado porque él tiene los pibes grandes que le ayudan... entonces siembra un poco de chaucha¹⁰, radicheta¹¹, acelga y todas esas cosas...”

Como los hijos varones son pequeños y piensa que la quinta no es un lugar para las mujeres, no hay lugar para el cambio.

“...ellas están estudiando... después que una mujer en el campo... es un trabajo muy duro, muy bruto. No la podés mandar... No son trabajos para una mujer...”.

Es interesante notar que lo que hasta hace un tiempo se percibía como una necesidad de contar con medieros que se concretaba en una decisión práctica, deja de serlo. La justificación es que la estrategia implementada no genera ingresos suficientes para pagarles,

9 Interés adquiere aquí 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” (Bourdieu, P. y Wacquant, L. *Op. cit.*, pág. 80), que vale la pena estar involucrado en el campo específico. Lo contrario sería el desinterés o, incluso, la indiferencia que implica “no sentirse motivado por el juego” (Bourdieu, P. y Wacquant, L. *Op. cit.* Pág. 80)

10 “*Phaseolus vulgaris*, Nombres vulgares castellanos: fríjoles, fréjol frísoles (Colombia); porotos, caraotas (Venezuela), alubias, judías (España)”. Pérez E. *Plantas útiles de Colombia*. Editorial, Víctor Huho. Medellín, 1990, pág. 604.

11 “*Cichorium intybus*, Nombres vulgares: witloof, chiory, french, endive (inglés); barbe du capucin (francés); achicoria azul (Colombia)”. *Ibid*, pág. 292.

“...no quiero más nadie porque no sacás la plata para pagarles a ellos...”

sin que se pueda pensar que es, precisamente, el cambio de estrategia de los últimos años el que redundaría en una disminución de los ingresos de la unidad. Estas cuestiones mostrarían que es la falta de identificación con la actividad¹², la que lleva a decidir no contratar más mano de obra, circunscribiendo el problema a la falta de aporte de trabajo de la familia.

Tampoco se puede atribuir la elección de los cultivos a una falta de conocimientos previos de este agente para llevar adelante otros de mayor valor ya que, originalmente, se trataba de una unidad diversificada.

En la actualidad, opta por sólo dos o tres cultivos (verduras de hoja) y no manifiesta interés en realizar otros de mayor valor o incorporar algún cambio técnico. Adhiere plenamente a las normas de trabajo locales, no problematiza lo tecnológico y, por lo tanto, no le resulta un tema digno de ser compartido con otros:

“...yo siembro y si viene, viene. Y sino paso el disco y siembro de nuevo...”

El productor no reconoce tener diálogos con otros productores dentro de la localidad y, por supuesto, no participa de las actividades de ninguna institución ni de ningún grupo relacionado con la horticultura.

“...no conozco quién va... porque ya te digo, no voy a las reuniones, no pregunto...”

lo que evidencia que para este agente, no hay nada nuevo que aprender de los pares.

Consigna la producción, lo que podría explicarse por la escasez de capital económico y de mano de obra familiar y/o extrafamiliar que se haga cargo de la producción. Sin embargo, no asistiría al mercado ni aún contratando medieros, percibe que:

“yo no sirvo para eso. A mí me sacas de trabajar y para otra cosa no sirvo... no podés estar en el mercado y trabajando no se puede...”

El mercado no es trabajo, no representa un trabajo posible, por lo tanto no hay posibilidad de captar el margen de ganancias derivado de la comercialización directa. Además, si contara con personas que se hicieran cargo de llevar adelante los cultivos, permanecería en la unidad por la necesidad de controlar el trabajo de personas en quienes no se confía. La reticencia a participar de la comercialización directa y el aparente desinterés por integrar grupos de trabajo con sus pares o participar en alguna institución local, pone de manifiesto el importante grado de aislamiento de este agente.

Es evidente que la estrategia global está determinada aquí por el “desinterés” del productor reflejado en el conjunto de decisiones prácticas tomadas en los últimos tiempos que han conducido a una disminución del ingreso generado y, por lo tanto, a una mayor descapitalización de la unidad. La quinta no representa hoy una opción posible de inversión aún en el caso de que quedara algún excedente de la venta de la producción.

12 Se entiende la identificación como “la capacidad de un sujeto de definirse dentro de un espacio simbólico determinado, respecto de un objeto”. Stanek, O “Agricultores familiares, sus relaciones con la sociedad local, con el territorio y con la tierra” Rev. Investrecciones. Facultad de Ciencias Sociales UNCPBA. Pág. 39

Está cansado de la actividad hortícola. La “cultura” del trabajo internalizada opera, en este agente, a la inversa: el estar sometido a la obligación de trabajar en la quinta desde muy pequeño, producto de un *habitus* que priorizaba el aporte familiar para lograr el crecimiento de la unidad, se traduce en decisiones gobernadas por el “cansancio”.

“...después que yo desde los 7 años... porque los viejos de antes te hacían trabajar, no ibas a dormir hasta las 12. A la mañana te tenías que levantar a las 6 con ellos y al campo... por menos que hacías pero te tenían con ello ahí. Entonces de chiquito nomás empezar a hacer fuerza y a mojarte y todo eso...”

Es desde la magnitud del trabajo aportado que la estrategia de no incorporar cultivos de mayor valor, dejar de contratar mano de obra y aspirar a dedicarse a la agricultura, se vuelve razonable. Las opciones contrarias, por ejemplo, incorporar medieros para hacer tomate o chaucha, no son percibidas como posibles:

“...no... porque tenés que empezar de nuevo...”

La condición pasada de constitución del *habitus* se refleja en una percepción sumamente negativa de la actividad que habla de una falta de identificación con el oficio:

“...es trabajo para brutos... De chiquito nomás empezás a hacer fuerza y a mojarte y todo eso, cuando tenés 40 o 50 años no servís más... Pero uno nació así... Y ahora te das cuenta que ya no tenés más fuerza para nada...”

Cabría preguntarse, en este caso, porque se continúa con la unidad si, desde lo que se enuncia, no constituye una aspiración del productor. Parecería que el conocimiento adquirido en el pasado opera aún para que dicha aspiración no se concrete en la decisión práctica de abandonarla y buscar otra alternativa de ocupación pero, a su vez, la falta de identificación con el oficio traducido en “desinterés” impidió e impide aprovechar las oportunidades potenciales que brinda la posición que ocupa en el espacio social. Tampoco puede volcarse a la agricultura por la restricción impuesta por la escasa dotación de tierra en propiedad. Estas aparentes contradicciones se expresan claramente en la dirección que el productor le impondría a un probable cambio en la estrategia que, a pesar de su indiferencia, percibe como necesario:

“...Con el campo que yo tengo no puedo inventar nada porque no voy a poner agricultura. Sembrar a lo mejor 2 ó 3 hectáreas de soja, 2 ó 3 hectáreas de zanahoria que por ahí en la temporada de invierno vale... Entonces hay que cambiar para seguir viviendo. A lo mejor con la verdura seguís para ver lo que pasa más adelante... No vas a hacer plata pero vas a vivir... sacas unos pesos de ahí (se refiere a la soja), te va ayudando...”

Además, la continuidad se relaciona con una fuerte valorización de la propiedad de la tierra más como lugar de residencia de la familia que como medio de producción.

“...Si encontraría un campo grande... y me pagarían más o menos bien, vendo mañana mismo y me voy. El problema es que después vos trabajaste 4 ó 5 años y te echan de ahí y ¿adónde vas?. Entonces, tenés un pucho de tierra que es tuyo, siempre es tuyo...”

Finalmente, lo que llama la atención en este caso es que el *habitus*, estructurado aparentemente en ausencia de restricciones económicas, ha producido en forma sistemática

un conjunto de decisiones prácticas tendientes a desmejorar la ubicación del agente en el espacio social. Es decir, 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, producto de un capital cultural internalizado como “cansancio” por la actividad que inclina el gusto, que no es más que una disposición adquirida, hacia la agricultura. Esto más la ausencia de capital social evidenciado en su grado de aislamiento explican el proceso de pauperización de la unidad de los últimos años.

La consecuencia es que la situación actual aparece como producto exclusivo de los cambios ocurridos en el contexto y no de la estrategia implementada, por lo tanto, no hay acción posible que pueda revertirla. Ni siquiera el hecho de la subdivisión de la unidad que conduce a una brusca disminución de la escala de producción adquiere importancia a la hora de explicar la situación actual de la misma.

“...cuando nos separamos las cosas no empezaron a ir tan bien... porque ha cambiado todo... sino no tiene nada que ver... no es porque te falte otro que te ayude, es porque las cosas han cambiado... Porque sino es igual, falta mi hermano pero yo pongo un peón si las cosas andan bien...”

No hay lugar para pensar la alternativa de una sociedad entre hermanos que hubiera permitido repartir roles dentro de la unidad para acceder a la comercialización directa e intensificar la producción de la quinta. La falta de reflexión sobre la línea de acción sólo lleva a la adaptación pasiva a una situación que no puede modificarse,

“...plata no se hace más, hoy conformate con que comes...”

pero la reflexión previa no es una instancia posible de alcanzar cuando hay plena aceptación de la norma. Si “nada se puede aprender de los pares”, no hay razones para promover los diálogos ni los encuentros cotidianos capaces de modificar las percepciones sobre lo posible y, en consecuencia, impulsar cambios en las líneas de acción.

Caso 2

Estrategia global basada actualmente en la horticultura. Predominan cultivos de alto valor. Consigna la producción.

El capital económico está compuesto por 10 hectáreas propias, 1 tractor modelo 80, maquinarias de alrededor de 5 a 10 años de antigüedad y 1 camión nuevo en sociedad con otro productor. Posee invernáculos con riego por goteo, también comenzó a poner este tipo de riego a campo. El propio productor aporta trabajo en la unidad y cuenta además con un asalariado permanente y 3 medieros.

Los padres ya se dedicaban a la horticultura en una parcela propia de 7,5 hectáreas. Cuando este productor se casa, comienza a trabajar con su suegro que arrendaba 30 hectáreas para agricultura, alfalfa y algo de quinta en invierno sin riego. De estas 30 hectáreas, ambos compran 10 con un crédito bancario y se dedican exclusivamente a la horticultura. Cuando fallece el suegro, pasa a ser propietario de las 10 hectáreas. La parcela de 2,5 hectáreas recibida por herencia de sus padres se vende porque no se justificaba trasladar las herramientas por tan poca superficie.

Hace unos años intentó diversificarse: con el excedente generado por la unidad adquirió dos camiones volcadores para trabajarlos. Luego se estableció con un negocio, no le fue bien y volvió a dedicarse exclusivamente a la producción hortícola. Además, comercializaba mercadería de terceros más la suya propia en el mercado pero abandonó porque al ser el único miembro de la familia que aporta trabajo en la unidad, no podía ocuparse de la producción y de la comercialización al mismo tiempo.

Hace un año aproximadamente, se transforma en el único productor de la localidad bajo estudio que decide empezar a producir bajo cubierta para lo cual deriva dinero de la venta de una propiedad a la construcción de un invernáculo.

También en este caso el aprendizaje del oficio por tradición familiar opera en la elección de la actividad pero, además, la opción que hace este agente al abandonar otras actividades extraprediales, estaría mostrando una disposición o gusto personal por la horticultura. El gusto no es otra cosa que una “disposición adquirida para diferenciar y apreciar”¹³: es esta disposición la que explica que se perciba a la horticultura como la mejor alternativa dentro de las posibles.

“...yo hace más o menos 6 años atrás había puesto un negocio en Pérez con otro primo, no anduvo bien y volví otra vez a la quinta... No es que yo seguí con otro trabajo... A mí me gusta esto, este trabajo...”

Si constituye la mejor alternativa, vale la pena apostar a ella, a correr el riesgo que implica adecuarse a los cambios operados en la oferta y demanda de los mercados para poder permanecer en la actividad y reproducirse ampliamente. El “gusto” orienta la decisión práctica de derivar el ingreso generado por la venta de una propiedad a la construcción de invernáculos y a la instalación de riego por goteo, en un claro intento de cambio de estrategia. De las oportunidades potenciales ofrecidas, se opta racionalmente por la que permite producir mercadería de alta calidad en contraestación, es decir, cuando todavía no existe oferta de productos de la zona. Ello asegura precios diferenciales y una mayor seguridad de venta de la producción.

“...Yo lo que veo es la calidad de mercadería que se saca. No hace un año que empecé con los invernáculos, ya de entrada puse rabanitos y espinaca, la diferencia de calidad entre el que está afuera y el que está adentro es totalmente distinta y distintos los precios... casi la mitad de precio el que estaba afuera...”

Dentro de los cultivos hortícolas, en la producción a campo opta por diversificar dentro de los de mediano valor que tradicionalmente hizo y que son los más difundidos en la zona. De esta manera, disminuye el riesgo de las oscilaciones de precios y de la falta de venta:

“...yo hago un surtidito de todo porque como la venta está mala no se puede llevar cantidad... lo que quisiera es un surtido de buena calidad...”

Años atrás, hacía también espárrago y alcauil pero los abandonó porque ocupaban mucha superficie, impidiendo la diversificación.

13 Bourdieu, P. “La distinción. Criterios y bases sociales del gusto”. Ed. Taurus. Madrid, pág. 477.

Bajo cubierta, produce fundamentalmente tomate del tipo larga vida, de mayor precio en el mercado que los híbridos comunes y también verdura de hoja en el verano. La elección de estos cultivos responde a un cálculo racional: llevar registros de rendimientos y de precios permite decidir en función de la mayor rentabilidad obtenida.

“...No hace un año que empecé con los invernáculos, ya de entrada puse rabanitos y espinaca... Cuando el de adentro se vendía a 8\$¹⁴, el de afuera lo vendía a 4\$. La espinaca lo mismo, cuando yo vendía la espinaca a 2\$ la de invernáculo la vendía a 3\$ pero 9 paquetes por jaula¹⁵... al tener más volumen entran menos paquetes por jaula...”.

La razón principal por la que consigna la producción es el “gusto” personal por el trabajo de la quinta aunque, desde su percepción, lo atribuya a la necesidad de ocuparse de la misma ante la falta de algún miembro de la familia que pueda hacerse cargo del proceso productivo o, en su defecto, de un mediero de confianza.

“...habría que tener un mediero de muy buena confianza...”.

Esta disposición es la que orienta, en su momento, la decisión de abandonar el mercado y la que se impone actualmente, aún cuando la experiencia previa en la comercialización le permita percibir que su presencia implicaría poder defender mejor los precios de una mercadería de alta calidad.

“...Yo fui mucho al mercado... Lo que pasó es que yo no podía atender el mercado y la quinta. Ya les digo, yo estaba solo. Era mucho sacrificio, algunas veces de las 24 horas, dormía 2 ó 3 horas nada más... El mercado me había cansado de una manera... Hacía poco tiempo que había comprado la tierra, el tractor nuevo, tenía todo más o menos armado y a mí me gustaba la quinta y bueno dejé el mercado...”.

“...yo digo que conviene porque si la mercadería es de uno la va a defender mejor... yo sé que a lo mejor (el consignatario) empieza a vender a un precio y termina a otro y bueno después redondea para el de abajo...eso quedaría para uno...”

La alternativa posible es llevar adelante una forma de consignación, con ciertas características particulares: adquiere un camión en sociedad con un vecino que va al mercado llevando la mercadería de los dos, lo que habla de una relación de suma confianza que asegura el cumplimiento en los pagos. Además, al compartir el capital, le paga al vendedor una comisión menor.

“...Después X me dijo: ¿por qué no compramos un camión nosotros y vamos al mercado? Bueno, hicimos así... pero yo le dije: yo al mercado no voy a ir...”.

La línea de acción que lleva adelante este agente está orientada por una intención de cambio, reflejada en el hecho de que es el único productor de la localidad que cuenta actualmente con invernáculos y aspira a aumentar la superficie de producción bajo cubierta en la medida en que el ingreso lo permita.

14 8\$ equivalen a 8 dólares.

15 Jaula: cajón de madera de aproximadamente 18 a 20 kilos de capacidad.

“...este año puse un invernáculo, sólo son 3.000 plantas... Yo quisiera tener 3 invernáculos que serían 9.000 plantas y 2 personas que no salgan de ahí...”.

El invernáculo es percibido como una inversión posible a la que vale la pena apostar y, por lo tanto, derivar dinero del patrimonio para concretarla en la práctica.

Ello no fue siempre así puesto que en el pasado, el excedente generado por la unidad fue derivado a otro tipo de inversiones (camiones, un comercio), provocando una cierta descapitalización de la unidad. Pero, ante la situación de crisis de la actividad, puede aparecer la reflexión acerca de la necesidad de modificar la estrategia para poder persistir en una actividad deseada.

“...me parece que hay que cambiar. Nosotros estuvimos trabajando hasta ahora a la forma de 80 años atrás... Uno ve que La Plata, Corrientes, Salta, otras provincias a nosotros nos fueron ahogando... El problema es la competencia porque, por ejemplo, Mar del Plata está viniendo con una mercadería que es una barbaridad, nosotros no podemos competir... Hay que cambiar porque sino nos vamos a morir acá, nos vamos al pozo...”.

Se podría haber optado por renovar capital en maquinarias, por ejemplo, la compra de un tractor nuevo que el productor también considera que sería necesario.

“...A mí me harían falta muchas herramientas, al tractor tendría que renovarlo porque está pobrecito que no da más... Tendría que modernizarme en herramientas...”

Sin embargo, se percibe que es la producción bajo cubierta la alternativa válida para poder competir con la producción de otras regiones. Para ello, fue necesario acceder previamente a nuevos conocimientos para llevarla a cabo.

La necesidad de contar con mano de obra pero, sobre todo, el grado de capacitación de los trabajadores dedicados al invernáculo, resultan fundamentales para el éxito de la estrategia. De esta misma manera lo percibe el productor:

“...yo tengo un muchacho que es muy entendido, que me hace muchas cosas, es muy prolijo, trabaja bien... es un muchacho responsable que vale la pena tenerlo...”.

Para la producción bajo cubierta, este agente decide contratar asalariados y no medieros para no compartir la ganancia generada por una producción de alto valor y que exige una importante inversión de capital. Habría una clara intención de maximizar excedentes, la línea de acción se vuelve más “empresarial”.

“...no me interesa tener medieros en el invernáculo. Eso quisiera tenerlo yo para ver si me reditúa más...”.

En cambio, para los cultivos a campo, sigue optando por contratar medieros, aunque reduce su número. Si bien su aspiración sería remplazarlos por asalariados, ésta no se concreta en la práctica porque, según este agente, no hay ningún otro miembro de la familia que pueda hacerse cargo de las tareas de supervisión que exige tener varios asalariados y además, le resultaría muy costoso en términos de leyes sociales.

“...tener todo, todo, por cuenta mía no se puede. Hay que tener mucha gente, hay que dirigirla y yo como estoy solo no puedo... Entonces con medieros cada uno se dedica a lo suyo... aparte con las leyes tener mucha gente es un poco difícil, es muy costoso...”.

No obstante, podría pensarse que el mediero resulta funcional a la línea de acción porque, además de compartir el riesgo, permite que el productor pueda desvincularse de la producción a campo y dedicarse más al control de lo que ocurre en el invernáculo.

Ni la esposa ni la hija aportan trabajo en el predio,

“...Ella (se refiere a la hija) está casada, tiene 4 hijos... le interesa pero no puede...”.

pero subyace el deseo de que alguien continúe con la unidad.

“...si hay alguien que lo pueda seguir sería bueno...”

Finalmente, toda la estrategia está orientada por la aspiración de continuar en la producción hortícola, ampliando la superficie de invernáculos y el número de asalariados dedicados fundamentalmente a producción de tomate bajo cubierta. Podría decirse que es el gusto personal por la actividad, es decir, una fuerte identificación con el oficio lo que explica la razonabilidad de la estrategia. Sin embargo, esta disposición podría haber sugerido otras decisiones prácticas dentro de la unidad, por ejemplo hacer más verdura de hoja o arrendar para agricultura, no ajustadas o ajustadas en menor proporción a los intereses del campo. No sólo es la disposición en este agente, entonces, sino un *habitus* racional el que orienta una práctica económica ajustada tendiente a maximizar ganancias.

Sin embargo, esta explicación no alcanza para comprender el porqué de la elección del invernáculo como alternativa cuando la percepción dominante en la localidad la rechaza. Aún cuando este agente coincide con el diagnóstico local, también considera que la única manera de resistir la sobreproducción es oponiéndole calidad. Su reciente decisión genera discusión en la localidad. Tanto es así, que toda referencia a la instalación de invernáculos se remite a opinar sobre la decisión de este productor y sus posibles resultados económicos. La norma del rechazo está instalada y, por lo tanto, resulta sumamente interesante observar el devenir económico y productivo de quien decidió transgredirla.

Sin embargo, para este productor no se trata de una decisión “solitaria”, afirma que instalar invernáculos está en el ánimo de otros dos productores locales y señaló además otros ejemplos a su criterio “locales”, pero que, en realidad, son productores de otras localidades del cordón hortícola rosarino, pertenecientes a los grupos organizados por el programa de extensión en el que participa. Es esta “multipertenencia”, al grupo local y también al grupo mayor coordinado por los extensionistas, lo que lo lleva a pensar que su cambio no es un hecho aislado sino una tendencia más general. Es este convencimiento el que le permite realizarlo, de lo contrario, no se opondría a la percepción dominante entre sus pares desde el momento en que los valoriza.

Por la actividad que desarrolla en la localidad (integra el Consejo Directivo del banco local, la Comisión de Asuntos Agropecuarios de la Comuna, es miembro de un grupo de Cambio Rural) y por la forma en que se refiere a los otros, no tiene una opinión negativa de sus pares. Manifiesta preocupación por superar las diferencias locales con relación a otras zonas, lo que en su opinión se logrará con la modernización tecnológica. Su capital social es considerable, lo que le ha permitido escuchar y conocer otras opciones. De su discurso se desprende que tiene conciencia de la vulnerabilidad actual de los pequeños productores pero pone el acento en encontrar alternativas. Apuesta a lo local, si bien valora el aprendizaje externo (en otras zonas) insiste en la necesidad de buscar senderos locales en la solución de problemas. La salida, la solución, debe ser accesible a todos y no una apuesta estrictamente personal.

Resumiendo, la línea de acción sugerida por el *habitus* permitió, en su momento, acceder a la propiedad de la tierra y capitalizar la unidad, como así también generar un excedente suficiente como para derivar a otras actividades, es decir, mejorar su ubicación en el espacio social. Este proceso continúa posteriormente gracias a decisiones de orden práctico adecuadas a los cambios producidos en los intereses del campo. La incorporación del invernáculo es posible porque la fuerte identificación con el oficio que privilegia la quinta como la “mejor” opción impulsa también a intensificar los diálogos cotidianos, a favorecer nuevos aprendizajes que permiten poner en cuestión la percepción dominante en la localidad. El cuestionamiento lleva necesariamente a la reflexión, a evaluar cual es la mejor opción de cambio dentro de las posibles y a modificar la estrategia en consecuencia.

Este agente no dispuso ni dispone de mayor capital económico que otros casos, sólo podría pensarse que hay un mayor volumen de capital cultural y social que permite percibir como posible una oportunidad que aparece como imposible a los ojos del resto de los agentes.

Comparando ambos casos, veamos cuales son las regularidades y diferencias que caracterizan los comportamientos de estos agentes.

Ambas estrategias productivas están basadas en la producción exclusivamente hortícola, compartiendo también la consignación como forma de comercialización. Sin embargo, su implementación ha producido resultados absolutamente diferentes. En el primer caso, las opciones realizadas han conducido a reducir drásticamente la superficie propia de la unidad, a remplazar cultivos de alto por otros de menor valor y a prescindir de la mano de obra contratada, resultando en una situación de empobrecimiento que podría conducir a la desaparición de la unidad a corto plazo. Por el contrario, en el segundo caso, la línea de acción se ha orientado a la producción de mercadería de alta calidad a campo y bajo cubierta, lo que implica la necesidad de invertir en infraestructura e insumos y de contar con mano de obra extrafamiliar capacitada. El cambio operado en la estrategia se plasma en un proceso de acumulación sostenido en el tiempo.

Evidentemente, estamos en presencia de agentes con *habitus* diferentes, contruidos en condiciones objetivas diferenciales y, por lo tanto, capaces de generar distintas respuestas ante la misma situación práctica. No puede afirmarse que sea la dotación de capital económico la variable determinante de la elección de las estrategias: queda en evidencia que, en el primer caso, el agente ocupa inicialmente una mejor posición en la estructura que en el segundo. La diversidad de comportamientos y su razonabilidad pueden explicarse, entonces a partir de la posesión diferencial de capital cultural, relacional y/o simbólico, es decir, de otros capitales no materiales, que pueden suplir la escasez del económico y construir percepciones y aspiraciones capaces de trascender la posición de clase.

Es desde la dotación de estos capitales que se comprende también la aceptación de las normas de trabajo locales en un agente *versus* el cuestionamiento a las mismas en el otro. En este último caso, la reflexión permite poner en cuestión la valorización de la experiencia personal como la mejor fuente de aprendizaje y por lo tanto, la desvalorización del saber de sus pares. La mayor dotación de capital global le facilita la búsqueda de información que permite la adopción del invernáculo, superando así la norma local en esta cuestión.

El cuestionamiento de la percepción dominante “nada se puede aprender de los pares” opera para que este agente se integre plenamente a diferentes grupos dentro de la comunidad, sosteniendo sus opiniones y prácticas diferentes. Transgredir la norma desde el seno de lo local puede potenciar futuros cambios en el conjunto de percepciones y aspiraciones de los agentes.

El sentido de estos análisis para el trabajo de extensión

Retomando la pregunta inicial de este artículo. ¿Cuál es el aporte de la sociología comprensiva cuando el objetivo es intervenir en el medio rural tratando de impulsar procesos de desarrollo?

Tradicionalmente la extensión ha desconocido la heterogeneidad presente en los productores y por lo tanto, en sus sistemas de producción. Así se ha pretendido difundir modelos homogéneos bajo el supuesto de que la “racionalidad” está presente en todos los receptores de la información y que basta con demostrar la utilidad o mayor rentabilidad de determinadas técnicas para que éstas sean inmediatamente adoptadas. Es decir, estar informado es condición suficiente para optar por la mejor práctica dentro de las posibles.

“...Tanto en la agricultura ‘industrial’ como en aquella de la ‘revolución verde’, es posible seguir aplicando un enfoque de investigación y desarrollo basado en la investigación en estaciones experimentales y transferencia unidireccional de tecnología...”¹⁶. Sin embargo, en el mundo agrícola, las empresas “plenamente” capitalistas son una minoría (aún en los países desarrollados). Cuando lo productivo se entrelaza con lo personal, lo familiar, cuando en las estrategias inciden más otros factores que la mera obtención de ganancias, los enfoques unidireccionales no bastan, los ingresos de energía, insumos, etc. a las unidades productivas no alcanzan para generar condiciones de desarrollo.

En este sentido, la sociología comprensiva enriquece propuestas de extensión surgidas de la “crisis de la modernización agrícola”¹⁷, contribuyendo con enfoques teóricos metodológicos que privilegian el conocimiento local, la identificación de capitales (“posibilidades”) no materiales y las percepciones resultantes y la construcción de normas de trabajo o criterios técnicos en el seno de una comunidad. Se pretende dar cuenta que no hay reglas en el mundo social, sino regularidades. Para operar eficazmente en la regularidad hay que considerar la particularidad o, por lo menos, actuar con instrumentos que no la nieguen, que le permitan fluir y aprovechar los distintos procesos que las diferencias entre comportamientos generan.

Obviamente, no es posible acercarse al *habitus* individual, a todas las estrategias, para implementar un trabajo de extensión. Pero sí debemos partir del supuesto que un agente no puede llevar a la práctica aquello que no percibe como posible para él.

En consecuencia, tener en cuenta cuáles son y cómo se construyen las normas de trabajo en una localidad constituye un instrumento valioso para identificar las percepciones dominantes y, por lo tanto, la dotación de capitales no materiales que subyacen en ellas. Ello implica disponer de una serie de metodologías, aportadas por la sociología comprensiva, para poder descubrir dichas normas. Luego, formalizarlas y devolverlas a la comunidad constituye todo un trabajo de extensión cuyo objetivo será compartirlas y reflexionar sobre ellas, repensando la disposición no consciente a aceptar o cuestionar la percepción dominante.

Por otro lado, descubrir, construir y trabajar sobre las normas obliga al investigador y al extensionista a recodificar su trabajo puesto que, al ser éstas un reflejo de las acciones y

16 Sánchez de Puerta Trujillo, Fernando “Enfoques teóricos en extensión. Una revisión crítica” III Curso internacional de Especialización en Extensión Agraria. Madrid, 1991. Pág. 47

17 Entendida como el no cumplimiento de los supuestos implícitos en que se basó la modernización agrícola. Ver Barciela, C. en Sánchez de Trujillo, F. *Op. cit.* Pág. 19.

las ideas de los agentes, no pueden ser modificadas desde el discurso científico exclusivamente.

Otro aporte de este enfoque es que no sólo reconoce la incidencia de capitales no económicos en las prácticas sino que permite de alguna forma, su medición. Por ejemplo, la línea de trabajo que arma las redes de diálogo locales, identifica el aislamiento o la integración de los agentes, la pertenencia a uno o más grupos de diversa índole, facilita conocer los canales a través de los cuales la cultura técnica se debate y construye.

Identificadas las redes de diálogo y las normas de trabajo vigentes en una localidad. ¿Cómo se puede operar?

El trabajo de extensión debería acercar y promover el debate entre los que sostienen diferencias en las percepciones y, por lo tanto, en los comportamientos productivos, de manera de empezar a cuestionar las que se reconozcan como negativas.

Trabajar preferentemente con aquellos que, dotados de una mayor dotación de capital cultural y social, se acercan y buscan aprender y mejorar su sistema de producción permite modificar su situación individual en el corto y/o mediano plazo, tarea nada despreciable. Pero, si el objetivo es lograr un desarrollo más general y sostenido en el tiempo en el área, deberán instrumentarse otras estrategias que permitan desarticular los núcleos de aislamiento. El trabajo de extensión debería apuntar a fomentar los intercambios, respetando las redes de diálogo cotidiano, entre productores con criterios y percepciones diferentes acerca de lo técnico.

Se pone de manifiesto que los trabajos de investigación y extensión basados en esta línea intentan trabajar sobre la persistencia y desarrollo de los productores con peligro de desaparición, que son, precisamente, aquellos cuya dotación de capital global les impide accionar sobre posibles cambios en sus estrategias. La diferencia con los enfoques tradicionales es que estos últimos han operado principalmente sobre los agentes dispuestos al cambio, bajo la idea implícita de que la transformación se difundirá posteriormente hacia los demás.

Bibliografía

ALBANESI, R.; CASSINERA, A.; QUESTA, M.; PROPERSI, P.; ROSENSTEIN, S.

“Proyecto de desarrollo para el área hortícola de Rosario” Facultad de Ciencias Agrarias Universidad Nacional del Rosario. 1993.

ALBANESI, R.; CASSINERA, A.; QUESTA, M.; PROPERSI, P.; ROSENSTEIN, S.

“Limitantes en la comercialización y en la organización del trabajo de los productores hortícolas del área”. Facultad de Ciencias Agrarias Universidad Nacional del Rosario. 1995.

ALBANESI, R.

“Incidencia de las redes de diálogo y de las normas locales de trabajo en la formación de criterios técnicos. La adopción tecnológica de horticultores del área de Rosario” Tesis de la Maestría de FLACSO Estudios Agrarios. Rosario, 1997

BENENCIA, R., CATTÁNEO, C., FERNÁNDEZ, R.

“Consecuencias de un proceso de adopción tecnológica reciente: Cultivos hortícolas

bajo invernáculo en el cinturón verde de Buenos Aires” CEIL Doc. de Trabajo N° 31 Buenos Aires, 1992.

BOURDIEU, P.

“La distinción. Criterios y bases sociales del gusto”. Ed. Taurus, 1.990.

BOURDIEU, P.

“El sentido práctico”. Ed. Taurus, 1991.

BOURDIEU, P.

“Cosas dichas” Ed. Gedisa. Buenos Aires, 1988.

BOURDIEU, P., WACQUANT, L.

“Respuestas para una antropología reflexiva”. Ed Grijalbo. Méjico, 1995.

BOURDIEU, P.

“Sociología y cultura” Ed. Taurus, 1990.

CITTADINI, R.

“Articulación entre los organismos de investigación y de desarrollo y las colectividades rurales locales”. La acción del INTA en la Pampa Deprimida y el caso de la localidad de Lezama. Universidad de Toulouse Le Mirail. INTA/INRA/SAD Toulouse, 1993.

CHEVASSUS-LOZZA, E. Y VALCESCHINI, E.

“Les concepts de l’économie desconventions et leur articulation” En Economie et Sociologie Rurales, Toulouse. Seminaire 21-22 Mars, 1990.

DARRÉ, J. P., LEMERY, B., LE GUEN, R.

“Changement technique et structure professionnelle locale en agriculture” Colloque de la SFER “Les Nouvelles Technologies: Quels impacts sur l’agriculture et l’agro-alimentaire?” Francia, 1988

DARRÉ, J. P.

“Production de diversité et production de connaissance”. Pour une agriculture diversifié sous la direction de Marcel Jollivet” De. T’Harmattan, 1991.

DARRÉ, J. P.

“Le role des groupes de voisinage dans l’elaboration et la reproduction des normes de travail” B.T.I 442-443. Paris, 1989

GODELIER, M.

“Racionalidad e irracionalidad en la economía”. Siglo Veintiuno Editores. Méjico, 1967.

GUTIÉRREZ, A.

“La diversificación de estrategias de reproducción social en el barrio Altos de Yapeyú, Córdoba”. Universidad Nacional de Córdoba, 1992.

ROSENSTEÍN, S.

“Estrategias productivas y posibilidad de persistencia y/o desarrollo en productores hortícolas del cinturón verde de Rosario (Prov. Santa Fe)” Tesis de la Maestría FLACSO Estudios Agrarios. Rosario, 1997.

SÁNCHEZ DE PUERTA TRUJILLO, FERNANDO

III Curso Internacional de Especialización en Extensión Agraria” Madrid, 1991.

STANEK, O.

“Agricultores familiares, sus relaciones con la sociedad local, con el territorio y con la tierra”. En *Intersecciones*, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, 1996.