



# Las agriculturas familiares y los mundos del futuro

Jean-Michel Sourisseau,  
Editor científico



## CAPÍTULO 4

---

# Agriculturas familiares y otros tipos de agricultura

*Jacques Marzin, Benoît Daviron, Sylvain Rafflegeau*

Como contrapunto a los Capítulos 2 y 3, que se interesan por las visiones «positivas» de las agriculturas familiares y por su diversidad, este Capítulo presenta de manera condensada las formas no familiares de agricultura. Contribuye así a definir las agriculturas familiares «en negativo», según lo que no son, pero señala también las condiciones para la existencia y la evolución de las agriculturas familiares a partir de su interrelación con esas otras formas. Esos elementos se abordan a través de una presentación histórica de la aparición de la competencia entre las formas familiares y no familiares de producción agrícola, completando así los análisis del Capítulo 1, mediante una diferenciación de las formas de producción no familiares, y finalmente, a través de los modos de articulación complementarios o competitivos, entre formas agrícolas familiares y no familiares.

### UNA ANTIGUA COEXISTENCIA

#### **El papel del mercado en la aparición de las formas no familiares de producción**

Si las diversas formas familiares de organización de la producción agrícola siguen siendo mayoritarias en el mundo, dependiendo de las historias agrarias, también pueden estar en competencia o ser complementarias con otras formas de producción. El texto que sigue presenta un resumen histórico sucinto de las formas de organización no familiares, cuya característica principal, además de basarse en mano de obra asalariada, es que la totalidad de la producción está destinada a los mercados.

Tres fenómenos históricos han contribuido a ello, según diversas temporalidades: la urbanización progresiva de las sociedades, las diferentes olas de globalización de los intercambios agrícolas y finalmente, el desarrollo de

## Definir y comprender las agriculturas familiares

normas de comercialización (estándares, sellos, etc.) ligado al desarrollo de la industrialización agroalimentaria. Ello ha producido una gran diversidad en las modalidades en que ha evolucionado la inserción en el mercado y con ello, en las configuraciones de las diversas formas de producción, sean éstas familiares o no.

Como complemento al Capítulo 1, que hace un recuento del panorama histórico general, este capítulo se ha concentrado voluntariamente en el contexto europeo, «limitándose» al período moderno y dejando de lado expresamente las agriculturas de simple auto subsistencia — si es que aún existen. A pesar de tales restricciones, se trata de un ejercicio ambicioso y que se presta a discusión, en razón del número de publicaciones existentes sobre el tema. No mencionaremos más que las principales contribuciones.

Para describir en forma esquemática la situación de finales del siglo XVIII hasta el inicio del siglo XIX, resulta útil distinguir los mercados de proximidad de los mercados a larga distancia, recordando que la limitación impuesta por la distancia es entonces muy corta, y se refiere a prácticamente un día de camino. Weber (1991) considera que la densidad de ciudades, es decir, la distancia hasta el mercado, explica en buena parte las diferencias entre las estructuras agrarias, constatadas entre el este y el oeste de Alemania en el siglo XVII: «Así, a medida que la densidad de las ciudades disminuía en el mapa, aumentaba la de las explotaciones agrícolas<sup>46</sup>.» Esta oposición entre una agricultura campesina que participa en los mercados de proximidad y explotaciones agrícolas de gran tamaño que utilizan mano de obra forzada, podría extenderse más allá de Alemania. La primera configuración encuentra una de sus más bellas ilustraciones en Francia con su red de burgos cuya función, como lo explica Braudel (1986), «se resume en el mercado local, el mercado cubierto o “halle” común a todos los poblados». La segunda configuración, al lado del *junker* (propietario de tierras en Prusia y en Alemania oriental) y de la segunda servidumbre de Europa central, se encarna en la figura del dueño de plantación quien, en alguna isla tropical produce, con la ayuda de mano de obra esclava africana, «especias» destinadas al lejano mercado Europeo.

El inicio del siglo XIX ve la aparición de otra forma de organización de la producción, distinta de las dos anteriores: el capitalismo agrario inglés, que constaba de grandes unidades administradas por un *farmer* o finquero, animado por un espíritu capitalista, que alquilaba sus tierras y empleaba mano de obra asalariada. Dos expresiones de la lengua inglesa pueden asociarse a la aparición de este capitalismo agrario: *enclosure* y *high farming*. La primera designa el movimiento prolongado que fue privatizando progresivamente las tierras comunales, y a través del cual, el paisaje del *openfield* o campo abierto, se fue

---

46 Estructuras agrícolas de gran tamaño, opuestas a la agricultura campesina.

transformando en prados cercados. La segunda nos remite a las evoluciones de las técnicas de producción y en particular, a las destinadas a la administración de la fertilidad de los suelos, con una integración estrecha de la agricultura y de la ganadería, y con la introducción sistemática de leguminosas en las rotaciones de cultivos. El pensamiento liberal llega a considerar que esas dos formas de capitalismo agrario reemplazarían progresivamente a la agricultura familiar.

Asimismo, el pensamiento marxista del siglo XIX cuestiona el porvenir de la agricultura familiar: en el sistema capitalista, la acumulación de capital en tierras supone la exclusión progresiva de los pequeños productores, y la ausencia de estructuras cooperativas les impide generar una economía de escala (Kautsky, 1970) necesaria para ser competitivos frente a la agricultura comercial; en la visión prospectiva de un sistema colectivista, el futuro depende de la industrialización de los procesos agrícolas y con ellos, de la creación de grandes entidades colectivas (Lenin, 1974). Finalmente, cabe notar que la propiedad privada de los medios de producción entra en conflicto ideológico con el desarrollo de los procesos revolucionarios, y llevará al exilio de Siberia a numerosos campesinos ricos bajo el régimen de Stalin.

Por esas razones, durante la segunda mitad del siglo XIX y a principios del XX, tanto para los socialistas como para los liberales, parece imponerse la gran unidad agrícola, ya sea con el fin de desarrollar el comercio a larga distancia, o en el marco de la industrialización de las economías Europeas (Inglaterra y más tarde, la URSS). Encontramos entonces fuera de Europa y en el transcurso del siglo XX, formas de producción agrícola construidas sobre la base de las grandes explotaciones agrícolas. Merece hacerse mención de cuatro de ellas, provenientes de conceptos ideológicos distintos:

- las grandes plantaciones del Sur y del Sureste Asiático (India, Sri Lanka, Indonesia, Malasia, Vietnam), que surgen a inicios del siglo XX en el marco colonial. Tienen un acceso privilegiado a fuentes de mano de obra disciplinada tan particulares como lo son las de India y China;
- las fincas del Estado, establecidas en diferentes continentes a lo largo del siglo XX, en el marco del «socialismo real», a un costo de violencia a veces extrema, y cualesquiera que hubiesen sido las historias agrarias de los países concernidos;
- los grandes latifundios de América latina, y su equivalente sudafricano, producto de una historia colonial de acaparamiento de tierras, también muy violenta, por parte de una oligarquía de origen europeo;

Definir y comprender las agriculturas familiares

- las formas de agricultura parcialmente colectivas, que articulan de manera muy distinta la integración a los mercados y los derechos de uso de la tierra. Podemos citar aquí los *ejidos* mexicanos o las *farming communities* en India.

Pero la historia demuestra que, contrariamente al pensamiento generalizado entre las élites del siglo XIX, la agricultura familiar posee una capacidad insospechada de integrarse en el mercado y de responder activamente a la demanda que provocan la industrialización y la urbanización aceleradas. Esta nueva configuración nace en Europa (en Dinamarca y en Francia, principalmente; Servolin, 1989), aunque también aparece en América. Se ve facilitada por el mejoramiento de los transportes a larga distancia, gracias a los trenes y a los barcos de vapor. En efecto, el frente pionero en Estados Unidos, *the frontier*, alimentado por multitud de inmigrantes europeos, crea a su paso una agricultura basada en mano de obra familiar estrechamente insertada en el mercado y que produce para los consumidores alejados de Nueva Inglaterra o de Europa (Friedmann, 1978; Kulikoff, 1993).

La naturaleza profundamente minera de esta agricultura, la obliga a colonizar nuevas «tierras vírgenes» y le otorga una fuerte ventaja competitiva frente a las agriculturas europeas (Duncan, 1996).

El modelo de agricultura familiar de esos pioneros se impone desde finales del siglo XIX en múltiples lugares del planeta, comenzando por los dominios ingleses que reciben inmigrantes europeos (Canadá, Australia, Nueva Zelanda), y luego en las zonas tropicales (sur de Brasil). Esas agriculturas familiares reemplazan a veces a las grandes plantaciones, como en el caso de los cafetales en Colombia. Y lo que resulta aún más significativo, ese paso hacia la agricultura pionera fundamentada en la mano de obra familiar, tiende a desarrollarse también en el marco colonial. Los cultivadores de cacao de Ghana, que en pocos años logran excluir del mercado internacional a los grandes agricultores portugueses de Sao Tomé, ilustran muy bien este movimiento.

Finalmente, la agricultura familiar que produce para mercados lejanos se impone frente a la vieja agricultura europea, con logros espectaculares como en Dinamarca, con la explosión de la producción animal para aprovisionar el mercado inglés.

Se puede considerar entonces que, contradiciendo las visiones dominantes de finales del siglo XIX y principios del XX, la agricultura familiar comercial se impone casi como una norma en los mercados internacionales de productos agrícolas, y en términos más generales, en la agricultura mundial.

## **La persistencia de la agricultura familiar frente a la agricultura capitalista**

Esta persistencia se explica de manera diferente, dependiendo del ángulo desde el cual se analice, y de las historias agrarias estudiadas. En términos generales, figuran cinco elementos principales.

### **La capacidad de resistir a una coyuntura desfavorable**

Esta es la interpretación de Tchayanov (1990) y de los autores que han profundizado su análisis. Se basa en una simple constatación: la agricultura familiar combina en la misma entidad una familia y una empresa. Por ello, la familia regula su propensión a trabajar en función de una meta de utilidad estable a través del tiempo. Ello explica por qué la familia decida limitar la cantidad de trabajo en tiempos de precios altos, o valorizar internamente su propio trabajo a un precio inferior al del mercado cuando los precios son bajos. Esta característica le da una mayor flexibilidad en la asignación de recursos<sup>47</sup> y sobre todo, una resistencia mayor a la de la agricultura capitalista en los períodos en que los precios son bajos.

### **El costo de vigilancia del trabajo**

Esta interpretación es claramente resumida por Hayami (1996). Según este autor, toda actividad económica que recurra al empleo de asalariados se ve confrontada a los problemas del control de las actividades de la mano de obra, para garantizar que ésta se comporte de conformidad con los objetivos de la empresa. En el caso de la agricultura, este problema de control se ve duplicado. Por una parte, la dispersión espacial de las actividades aumenta el costo de las operaciones de control en relación con la industria, especialmente en las unidades agrícolas de gran tamaño. Por otra parte, la escasa posibilidad de prever los efectos de las prácticas agrícolas (imposibilidad de controlar los fenómenos biológicos, los riesgos climáticos, la heterogeneidad de las condiciones agroecológicas) dificulta la evaluación del esfuerzo con la simple medida de entradas y salidas. Esto hace indispensable una vigilancia muy estrecha.

La agricultura familiar, capaz de utilizar otros medios de control y de sanción a los miembros de la familia (incluyendo la coacción), pero también de movilizar otros recursos psicológicos, tendría según este autor el beneficio de un costo menor de vigilancia del trabajo que el de la agricultura capitalista. Además, cuando todos en la familia trabajan en lo mismo, la vigilancia del trabajo de los más jóvenes recae en los adultos, que los van formando progresivamente para trabajar en las distintas tareas.

---

<sup>47</sup> Incluyendo la mano de obra que se emplea dentro o fuera de la explotación.

Definir y comprender las agriculturas familiares

### **Las oportunidades y las limitaciones ligadas a la tecnología**

El argumento de la limitación técnica, considerado como una variable exógena, se esgrime con frecuencia para explicar la predominancia o la importancia de las grandes unidades en el caso de ciertos cultivos, como la caña de azúcar, la palma aceitera, el caucho o el té. Esta limitación técnica puede tener que ver con la realización de un trabajo preciso, con un plazo máximo entre la cosecha del producto y su tratamiento, una superficie mínima para realizar economías de escala en el cultivo o también, un volumen necesario para hacer funcionar una unidad de transformación inicial con un alto desempeño y con un precio de costo elevado.

Algunos autores, como Rowe (1965) destacan así la necesidad de un trabajo preciso y específico, durante el cultivo o la cosecha, para explicar las ventajas de la gran explotación. No obstante, cabe constatar que el mismo argumento relativo a la necesidad de un trabajo calificado se presenta a veces para explicar la predominancia de la agricultura familiar en cultivos como el tabaco. Así, el mismo Rowe utiliza sucesivamente este mismo argumento para explicar la preponderancia de las grandes unidades en el cultivo del té en los trópicos, y la de las explotaciones familiares en la agricultura europea.

Otros autores subrayan la existencia de economías de escala en el cultivo o en la transformación inicial. La ausencia o la existencia de una economía de escala en la agricultura ha sido y es aún sujeto de vehementes debates (Boussard, 1986). La posición mayoritaria parece inclinarse hoy hacia la ausencia, sobre todo puesto que la agricultura familiar logra realizar economías de escala gracias a las organizaciones profesionales y a la organización de los canales de distribución.

En cambio, ha quedado establecido que las unidades de transformación inicial con más alto rendimiento (fábricas de aceite de palma, de caucho, etc.) requieren un volumen mínimo de materia prima para rentabilizar su inversión. Según Binswanger y Rosenweig (1986), las economías de escala, el acceso a unidades de transformación eficientes y fuertes exigencias de coordinación temporal entre la cosecha y la transformación, en razón del carácter perecedero del producto, podrían explicar la eficacia superior de la gran plantación en los casos de cultivos como la caña de azúcar o la palma aceitera.

### **El acceso al mercado de productos y de insumos**

Como lo hemos visto anteriormente, el acceso al mercado (condicionado por la cercanía de las ciudades) es la explicación de Weber para justificar la existencia de una agricultura campesina. Tal argumento ha sido retomado por Daviron

(2002) para explicar el espacio creciente que ocupan las explotaciones familiares en el comercio a larga distancia, desde finales del siglo XIX. La creación conjunta y relacionada de las normas para los productos y de los mercados a plazos, podría ser la causa del acercamiento del mercado a los campesinos, al instaurar las transacciones comerciales en las zonas más rurales, incluso para productos destinados a mercados lejanos. En efecto, esas dos instituciones: mercado a plazo y normas, podrían haber transformado el oficio de los comerciantes (de comisionista a negociante) al darles la oportunidad de comprar un producto «directamente desde el campo» para conservarlo, dentro de una relación riesgo-precio aceptable, durante todo el plazo necesario para su transporte.

### **Las relaciones entre el centro y la periferia**

En su trabajo histórico sobre el sistema capitalista mundial, Wallerstein (1974) defiende la tesis según la cual el mundo estaría estructurado entre un centro— que cambia de lugar en el transcurso de las épocas: Venecia, Ámsterdam, Londres, Nueva York — y una periferia; donde el primero concentra sustancialmente la riqueza y el poder, e impone su ritmo y sus normas al segundo. Wallerstein sostiene además la idea de que desde el centro hacia la periferia se impone progresivamente el recurso a la coacción en términos de organización del trabajo, y que tanto los esclavos de las islas caribeñas como la segunda servidumbre en Europa central se explican por la posición periférica de dichos territorios. En una versión cercana a ésta, Arrighi (1994) destaca las diferencias entre los modelos de organización económica conducidos sucesivamente por el Reino Unido y por los Estados Unidos, como potencias hegemónicas. De conformidad con esta lectura, el modelo de la unidad con mano de obra asalariada o forzada estaría asociado con la hegemonía inglesa, mientras que la explotación familiar comercial correspondería a la hegemonía norteamericana. La presencia de grandes plantaciones en el siglo XX podría interpretarse entonces como un tipo de dependencia, es decir, como un resabio de la hegemonía inglesa que se manifiesta en los territorios donde el Reino Unido ejerce aún un dominio indiscutible, a saber en sus colonias (Malasia y Kenia por ejemplo).

## **CARACTERÍSTICAS DE LAS FORMAS DE AGRICULTURA NO FAMILIAR**

Las agriculturas empresariales se diferencian de las formas familiares por el recurso exclusivo a la mano de obra asalariada, por los tipos de propiedad de su capital de explotación y por su administración. A fin de describirlos con mayor precisión, distinguiremos dos tipos principales: las firmas capitalistas y las empresas de gestión, por la diferencia de acceso a la propiedad en tierras, a los medios tecnológicos y a los recursos humanos (cuadro 4.1). Tal y como



## Definir y comprender las agriculturas familiares

lo presentamos al inicio de la obra, la explotación patronal — una agricultura familiar que emplea mano de obra asalariada permanente — se sitúa en la confluencia entre las formas familiares y empresariales de agricultura.

En las secciones siguientes, analizaremos las características de las formas de producción capitalista, gerencial y patronal, a través de cinco criterios principales: la apropiación y la gestión del capital, el acceso a la tierra, la gestión técnica, la gestión de los recursos humanos y la inserción en el entorno socioeconómico.

### Las firmas capitalistas

Las firmas agrícolas capitalistas, llamadas agroindustrias en ciertos ambientes, o firmas, por parte de otros autores (Hervieu y Purseigle, 2011), son a menudo filiales de multinacionales con medios considerables, que plantan miles de hectáreas de una sola vez, y unidades industriales de transformación inicial o de embalaje para la exportación. A menudo, abastecen a una empresa de segunda transformación, filial a su vez de la misma multinacional.

**Cuadro 4.1.** Tipología de las diferentes formas de agricultura, de la firma capitalista a la explotación familiar.

	Agriculturas empresariales		Agriculturas familiares	
	Firmas capitalistas	Empresas gerenciales	Explotaciones patronales	Explotaciones familiares
Mano de obra	Exclusivamente asalariada		Mixta, presencia de asalariados permanentes	Predominio familiar, sin asalariados permanentes
Capital	Móvil y en manos de accionistas	Poco móvil y en manos de accionistas	Familiar o asociación familiar	Familiar
Administración	Técnica		Familiar/técnica	Familiar
Autoconsumo	No procede		Residual	Autoconsumo parcial a dominante
Estatus jurídico	Sociedad anónima	Sociedad anónima u otras formas sociales	Empresario, formas asociativas	Informal o estatus de empresario
Situación del terreno	Propiedad o posesión indirecta informal		Propiedad o posesión indirecta, formal o informal	

### **El capital y su gestión**

El capital de las firmas, sobre todo recientemente, está en manos de accionistas generalmente desconectados de la esfera de producción propiamente dicha. La rentabilidad financiera de ese capital constituye el objetivo prioritario de los accionistas, que pueden decidir, en función de las oportunidades del mercado, cambiar y especular con ritmos anuales a veces infra-anales, e incluso reorientar recursos fuera de la agricultura. Si bien algunas firmas tienen carácter perenne, la movilidad de las decisiones de inversión también permite una mayor movilidad de los trabajadores, y su correspondiente vulnerabilidad.

### **El acceso a la tierra**

Generalmente, está garantizado por alquileres de largo plazo o por la compra de terrenos, según sean las oportunidades brindadas por la legislación local. Se caracteriza por unidades de varios miles de hectáreas, a menudo de un solo propietario, lo que puede tener dos implicaciones. En el momento de otorgar un contrato de alquiler o de vender las tierras, el acaparamiento se traduce a menudo en la pérdida de derechos de uso de las tierras comunitarias por parte de las poblaciones locales, o por la expulsión de una parte de la población, o en zona ecuatorial, por la deforestación de zonas con alto valor de conservación, con la consiguiente pérdida de biodiversidad y de capacidad de almacenamiento de carbono. Además, varios años o varias décadas después de la atribución de la concesión, los compromisos no honrados se traducen por reivindicaciones sociales (disponibilidad de escuelas, de centros de salud, etc.), o territoriales, por parte de los descendientes de los campesinos o de los jefes tradicionales que habían negociado inicialmente la entrega de las tierras a una firma capitalista a cambio de algún pago.

### **La gestión técnica y el desempeño**

Firmas capitalistas especializadas en la ganadería bovina, en Australia, en Estados Unidos y en Argentina por ejemplo, utilizan prácticas y técnicas extensivas, movilizando sus capitales para adquirir unidades de producción de varios miles de hectáreas y de cabezas de ganado. En el caso de la producción vegetal, otras firmas especializadas movilizan técnicas costosas que requieren superficies o volúmenes importantes: medios aéreos para aplicar abonos o tratamiento fitosanitario de los bananales, por ejemplo, pero también todo lo relativo al tratamiento en unidades de transformación inicial (fábricas de caucho, aceiteras, ingenios azucareros, fábricas de jugos de frutas, de conservas de piña, etc.) y la valorización de sus desechos y subproductos (recuadro 4.1).

**Recuadro 4.1. La transformación del aceite de palma.**

*Sylvain Rafflegeau*

Solamente las firmas capitalistas pueden invertir los millones de euros que se requieren para la implantación de una industria aceitera, mejorando el desempeño en la extracción y respetando el nivel de exigencias ambientales, mientras que una prensa artesanal como la de Caltech, en Camerún, que vale algunos centenares de euros, es accesible para una explotación patronal e incluso familiar. A partir de una tonelada de racimos seleccionados de palma, una prensa produce aproximadamente 150 kg de aceite rojo artesanal, y una industria aceitera aproximadamente 250 kg de aceite de palma y de palmiste. Los inversionistas que poseen los capitales de esas firmas capitalistas hacen un seguimiento regular del desempeño técnico y económico con el fin de proceder al reajuste eventual de su inversión. Por esta razón, las agroindustrias privadas apoyadas por grandes grupos multinacionales obtienen en general buenos rendimientos agronómicos y tecnológicos, que se mantienen estables a través del tiempo. Un desempeño deficiente es característico de situaciones, como un conflicto territorial con las poblaciones indígenas, que pueda generar el robo de la producción, incendios o sabotajes en las parcelas, o bien una deficiencia en la inversión necesaria para mantener la producción cuando no hay un comprador privado para una antigua empresa pública de desarrollo.



**Figura 4.1.** Taller de extracción artesanal.



**Figura 4.2.** Industria aceitera.

### **Los recursos humanos**

Las firmas capitalistas multinacionales emplean en general los recursos humanos necesarios para la buena administración técnica y financiera de sus unidades de producción, contratando gerentes y ejecutivos experimentados en el sector correspondiente, reclutados prioritariamente y principalmente en el país donde se han implantado. En los sectores que requieren poco dominio técnico, las firmas capitalistas son menos exigentes en la contratación de sus dirigentes y ejecutivos.

En lo que respecta a los obreros de las firmas capitalistas, se observan situaciones de muchos contrastes, dependiendo de la abundancia de mano de obra y del nivel técnico requerido, pero también del nivel de corrupción existente en la administración local, de la capacidad del Estado para hacer respetar las leyes, y del peso de la sociedad civil local y en el país de origen de la multinacional. Algunas empresas invierten en sus recursos humanos: respetan el derecho laboral, capacitan, hacen inversiones sociales, incluso producen bienes públicos (construcción de carreteras, etc.). Otras prefieren limitar sus compromisos recurriendo a la mano de obra temporal o subcontratando una parte de las obras con empresarios locales.

### **Las acciones sociales y de desarrollo**

Cuando las firmas capitalistas se implantan en zonas poco pobladas, con escasa infraestructura vial, a veces participan con el Estado en el desarrollo y mantenimiento de esas infraestructuras, que pueden ser vitales para agroindustrias muy aisladas en África o el Sudeste de Asia (Recuadro 4.2). El mismo contexto de aislamiento conduce a veces a las agroindustrias a llevar a cabo acciones sanitarias y escolares de cierta envergadura. Tales acciones sociales pueden ser objeto de contratos entre los antiguos dueños de las tierras dadas en concesión, la agroindustria y el Estado, como en el caso de la Cameroun Development Company Ltd (CDC) en el suroeste del país.

Agroindustrias públicas han conducido proyectos de desarrollo de plantaciones en los pueblos<sup>48</sup>, sirviendo de intermediarios técnicos y financieros entre un banco de desarrollo y los beneficiarios de un proyecto. Tal fue por ejemplo el caso de la Sodepalm en Costa de Marfil o de la Socapalm en Camerún, que desarrollaron sus palmerales en los pueblos de las órbitas de suministro de sus aceiteras. Esas agroindustrias públicas fueron luego privatizadas a solicitud de los donantes internacionales, perdiéndose así la obligación de implementar acciones de desarrollo en beneficio de los pequeños agricultores.

---

<sup>48</sup> Esas plantaciones pueblerinas son el componente francófono de los nucleus plasma anglófonos. Se diferencian esencialmente por el origen (público o privado) y por los modos de intervención en el desarrollo territorial, que pueden corresponder al conjunto del territorio, incluyendo el financiamiento de infraestructuras viales, o concentrarse en los asalariados y sus comunidades.

**Recuadro 4.2. El capitalismo agrario paternalista de Indonesia.**

*Stéphanie Barral*

Indonesia concentra en la actualidad más del tercio de la producción mundial de aceite de palma, es decir, más de nueve millones de hectáreas de palma aceitera cultivada en las principales islas periféricas del archipiélago, como Sumatra, Kalimantan o Irian Jaya. Las grandes plantaciones privadas, implantadas en el país desde el período colonial (a partir de la segunda mitad del siglo XIX), son los principales actores de esta hegemonía. Las unidades de producción que ellas representan, cubren superficies comprendidas entre veinte mil y treinta mil hectáreas, y están integradas a firmas capitalistas multinacionales indonesias, malayas o europeas. Una firma puede explotar hasta cien mil hectáreas de plantaciones, lo que implica la movilización de más de cuarenta mil obreros permanentes asumiendo las necesidades de sus familias.

La organización de las grandes plantaciones presenta características propias del espíritu secundario del capitalismo, tal y como lo definen Boltanski y Chiapello (1999), a saber organizaciones capitalistas en cuyo seno prevalece la jerarquía como modo de imposición y de regulación del compromiso de los asalariados. Las órdenes se dan verticalmente de acuerdo con líneas jerárquicas largas: de los directores a los gerentes, asistentes, capataces en jefe, capataces y peones agrícolas.

Los obreros permanentes, contrariamente a los obreros temporales, reciben ventajas en especie que constituyen protecciones paternalistas en un país donde el Estado tiene una forma muy liberal: alojamiento, atención médica, escuelas, sistemas deportivos o sitios de oración, constituyen servicios que corresponden al estatus de obrero permanente. No obstante, esas protecciones asociadas a un salario por rendimiento, no son suficientes para anticipar el período de la jubilación, para el cual el monto recibido es débil. Así, los obreros tratan de garantizar su futuro mediante estrategias de ahorro y de inversión como la apertura de pequeños comercios, con el objetivo primordial de acceder a la propiedad fundiaria (Barral, 2013). En las regiones recientemente colonizadas por las compañías de plantaciones donde los terrenos abundan, la gran mayoría de los obreros logran adquirir y explotar una parcela agrícola. En los frentes pioneros indonesios, el desarrollo de una agricultura empresarial estimula así la aparición de una agricultura familiar, y hasta patronal en su periferia.

### **Las empresas gerenciales**

Las empresas gerenciales son en general más pequeñas. A menudo han sido creadas por inversionistas nacionales, cuyo perfil varía (personas o empresas privadas, funcionarios, políticos, etc.). Todos buscan diversificar sus inversiones en la agricultura, y movilizan su capital social y financiero con este fin.

### **El capital y su gestión**

El capital está en manos de uno o varios inversionistas alejados de la unidad de producción, cuya explotación cotidiana delegan en otras personas. No hay vínculos entre la esfera familiar y la producción agrícola, salvo a través de la

mediación del inversionista mismo, que interviene como individuo y no como miembro de una familia. El capital tiene generalmente menos movilidad que en la empresa capitalista, ya que la personalización de las acciones conduce a una lógica menos financiera. En cambio, la escasa atención que se le presta a menudo a la sostenibilidad ambiental, sobre todo cuando además la gestión de los recursos humanos resulta poco favorable para los asalariados, puede amenazar la sostenibilidad de la inversión, y con ella, de las explotaciones.

### **El acceso a la tierra**

Las empresas gerenciales compran tierras solamente cuando no tienen otro acceso a los terrenos. Cuando pueden hacerlo, alquilan tierras (arrendamiento) u obtienen derechos de uso de las áreas comunes por parte de las autoridades locales (tradicionales o no). En esos casos, la obtención de derechos de uso se acompaña generalmente de compensaciones para la comunidad, que resultan mayores en la medida en que el inversionista no esté implicado directamente. Dichas compensaciones pueden ser empleos, inversiones sociales o producción de bienes públicos.

En los países emergentes, ha surgido una nueva forma, cuando hay muchas oportunidades de empleo fuera de la agricultura: se trata de empresas de trabajo agrícola que labran las tierras de agricultores familiares (los *pools de siembra* en Argentina, por ejemplo). La productividad aumenta gracias a una mecanización que los agricultores familiares no pueden adquirir por sí solos. Así, estos últimos se convierten en «rentistas», con un estatus diferente al del arrendador, puesto que los contratos otorgan una gran flexibilidad.

### **La gestión técnica y los desempeños**

Gracias a sus relaciones, esos inversionistas nacionales poseen las informaciones técnicas necesarias para crear su empresa: acceso al material vegetal seleccionado, asesoría técnica. Las calidades del jefe de explotación contratado y la parte de los ingresos brutos que el propietario de la empresa reinvierte en el manejo de las parcelas, determinarán los desempeños técnicos de esas parcelas.

Las empresas gerenciales que abastecen a unidades de tratamiento industrial interesan particularmente a las firmas capitalistas, quienes gracias a ellas, pueden reducir el número de interlocutores. Pueden entonces concentrar en ellas los apoyos técnicos y las facilidades comerciales. Esto explica en parte los rendimientos generalmente buenos de las empresas gerenciales. Los rendimientos agronómicos débiles se asocian a menudo a cambios regulares de jefes de explotación mal pagados o a las dificultades que éstos encuentran para disponer de los insumos y de los fondos para contratar mano de obra en el momento oportuno.

Definir y comprender las agriculturas familiares

### **Los recursos humanos**

En las empresas gerenciales, un administrador suele ser el responsable de la explotación y quien da seguimiento a todas las tareas de la misma. No contienen verdaderos pueblos obreros, sino más bien campamentos de peones en barracas de madera, más o menos confortables. Esas empresas emplean a obreros permanentes de los pueblos vecinos, o acuden a una mano de obra que viene de lejos y que se instala en el campamento ya sea para quedarse o para trabajar algunos meses.

Si la empresa gerencial se instala en un sitio aislado o si las poblaciones locales rehúsan trabajar para ella, los jefes de explotación contratan mano de obra en zonas de migración. Algunos llegan a instalarse definitivamente, a veces porque se casan con alguien del lugar. Luego obtienen derechos de uso de las áreas comunes o compran tierras para crear su propia explotación. La generalización de este fenómeno puede producir con el tiempo graves conflictos de tierras entre las poblaciones de la región y aquéllas que se implantaron en fechas más recientes, cuando ya no había disponibilidad de tierras.

Las condiciones de vida y de trabajo son difíciles en los campamentos, por ello, los peones tratan de ahorrar para invertir más tarde en su propia actividad.

### **Las acciones sociales y de desarrollo**

En las zonas donde la presión por la tierra ya es fuerte, la instalación de una empresa gerencial puede traducirse negativamente en el acaparamiento de tierras en los pueblos, por parte de un único individuo influyente, quien dispone de relaciones y de capital. También puede tener un efecto positivo en la creación de empleos, con las visitas de técnicos encargados de la extensión y capacitación agrícola, o por el inicio de un desarrollo a proximidad de la empresa gerencial que posee una herramienta de transformación o cuya producción es comprada por revendedores o transformadores que organizan su recolección. En este último caso, la instalación de la empresa amplía el sector de abastecimiento de una unidad de transformación hasta la zona de interés, ofreciendo el volumen de producción necesario para que el transformador inicie su recolección.

### **Las explotaciones patronales**

Dos tipos de trayectorias alimentan la categoría de las explotaciones patronales. La primera corresponde a personas, rurales o urbanas, que disponen de un capital, de una renta, de un salario, de ingresos de alguna pequeña actividad comercial o artesanal, de una jubilación, y deciden crear una explotación agrícola que piensan administrar personalmente, empleando a uno o a varios asalariados permanentes. En ese caso, se establece, a escala reducida, la estrategia de las explotaciones

gerenciales, con medios mucho más modestos y con una fuerte disponibilidad del patrón para involucrarse en la gestión de la explotación agrícola. La otra posibilidad la constituyen las explotaciones familiares que, al desarrollarse, no tienen suficiente mano de obra familiar y recurren a contratar asalariados permanentes. Se pueden encontrar estos casos en todos los continentes, desde la Beauce francesa hasta los Cerrados brasileños. Este sistema también es común en las explotaciones familiares de palma en Camerún: el agricultor que crea una explotación familiar produce alimentos, desarrolla un palmeral con o sin ayuda de algún proyecto, financiado al menos en parte por la venta de la producción de alimentos, y una vez que todo el palmeral está en producción y cuando la superficie lo permite (una decena de hectáreas), contrata a un empleado permanente y reduce la superficie dedicada a la producción de alimentos únicamente para sus propias necesidades de consumo. Las diez hectáreas de palma corresponden a la «jubilación» del agricultor.

### **El capital y su gestión**

La apropiación y los principios del capital productivo se acercan a los de las agriculturas familiares, pero la separación entre familia y explotación es mayor. Las modalidades de gestión orientan los objetivos hacia la búsqueda de una acumulación productiva, ligada en parte al recurso a la mano de obra asalariada permanente.

### **El acceso a la tierra**

Este tipo de explotación tiene un acceso a las tierras parecido al de las explotaciones familiares, con sus diferencias según las historias de las tierras en cuestión. En todos los casos, el acceso a la propiedad implica un reconocimiento por parte de las comunidades relacionadas. Esto puede explicar las dificultades de los patronos inmigrantes en comparación con los autóctonos. A veces, las explotaciones patronales también pueden movilizar sus redes administrativas, sindicales o políticas para desarrollar o garantizar este acceso.

### **La gestión técnica y los desempeños**

La gestión técnica y los desempeños agronómicos de las explotaciones patronales están íntimamente relacionados con las capacidades del jefe de la explotación. Estas no son muy diferentes de las explotaciones familiares, salvo porque se recurre con mayor frecuencia a la mecanización/ motorización, en función de las capacidades financieras.

### **Los recursos humanos**

Los asalariados permanentes que trabajan en las explotaciones patronales son polivalentes, para que tengan capacidad de efectuar todos o una parte de los



Definir y comprender las agriculturas familiares

trabajos agrícolas. Pueden controlar a veces la mano de obra temporal ocasional necesaria (desmante o limpieza de terrenos al inicio de la estación lluviosa) o ciertas tareas más técnicas (cosecha, tratamiento fitosanitario).

Hemos visto cómo esas tres formas de agricultura no familiares se diferencian entre sí. Para desarrollarse, recurren a redes de actores diferentes — en su mayoría privados e internacionales, incluyendo altos funcionarios en el caso de las firmas capitalistas; nacionales y diversificadas en las empresas gerenciales; y esencialmente locales en las explotaciones patronales. Hay que señalar que su impacto sobre el crecimiento, el empleo y las externalidades ambientales también varían mucho entre cada uno de esos tipos. Su contribución a un desarrollo equilibrado depende en gran medida de que las reglas del juego (legal, político) sean claras y de que las asimetrías entre los actores sean limitadas. Finalmente, hemos visto que esas formas de producción no están desconectadas de las formas familiares de explotación agrícolas. Precisaremos todo esto en la sección siguiente.

### **Las acciones sociales y de desarrollo**

Las explotaciones patronales dan a menudo origen a la creación de agrupaciones de productores vecinos, para la compra de semillas mejoradas y de insumos a un mayorista, pero también crean contactos con los servicios de extensión agrícola alejados. Cuando una explotación patronal invierte en una herramienta de transformación que no se utiliza en toda su capacidad, inicia un desarrollo local para ofrecerle una salida. Este es el caso en África fuera de las zonas de abastecimiento de palma aceitera, cuando un pequeño productor compra una prensa artesanal que solamente utiliza unos días por quincena.

## **ARTICULACIONES ENTRE LA AGRICULTURA FAMILIAR Y LAS OTRAS FORMAS DE AGRICULTURA**

La coexistencia entre las diferentes formas de producción difiere según la historia agraria. Esquemmatizando, se pueden distinguir tres tipos — coexistencia complementaria, intrincada o representando competencia /conflicto — que pueden evolucionar con el tiempo<sup>49</sup>.

### **La yuxtaposición complementaria**

El principal caso de yuxtaposición complementaria es el del *nucleus plasma*, que corresponde a plantaciones «pueblerinas» que se desarrollan alrededor de una agroindustria constituida por plantaciones industriales y por una unidad de transformación industrial. Situaciones territoriales claras permiten la coexistencia

---

<sup>49</sup> En el Capítulo 6 se exploran las incidencias territoriales de esas formas de complementariedad y de competencia entre agriculturas familiares y agricultura empresarial.

y al sinergia entre las formas familiares y empresariales de producción. Puede tratarse de unidades industriales de producción que transforman no solamente su propia materia prima agrícola, sino también la que compran a los agricultores familiares de la zona (este es un caso frecuente en las plantaciones pueblerinas de caucho o de palma aceitera). Asistimos así localmente a contrataciones más o menos formales entre las explotaciones gerenciales (agroindustrias de los sectores como caucho, palma aceitera, piñas para la exportación, té, bananos para la exportación, etc.) y agricultores situados en su zona de abastecimiento, para aumentar la producción de la agroindustria (Recuadro 4.3).

**Recuadro 4.3. La experiencia de las alianzas en Colombia.**

*Sylvain Raffleau*

Las alianzas (o alianzas inclusivas) representan un nuevo modelo de desarrollo gracias a la iniciativa de un inversionista que implantó una industria aceitera, una empresa gerencial especializada en la palma aceitera, y se asoció con explotaciones familiares, patronales y gerenciales para crear un huerto «en el pueblo» para abastecer su industria aceitera (Cano *et al.*, 2006; Lizarralde *et al.*, 2012). Los pequeños productores asociados obtuvieron oportunidades de créditos bancarios garantizados por la alianza, cosa que no hubieran podido lograr solos pues no hubiesen tenido garantías suficientes, pero también recibieron asesorías técnicas de parte de los servicios estatales de extensión agrícola. Este esquema de desarrollo alrededor de una industria aceitera se distingue del esquema *nucleus plasma* por el hecho de que no es necesario disponer de un gran concesión para plantaciones industriales, ya que cada quien cultiva sus propias tierras, evitando así los riesgos de acaparamiento de tierras. También se distingue de las situaciones de desarrollo espontáneo donde las capacidades de producción y de tratamiento no se planifican, y donde los precios de compra de los racimos no se negocian con los pequeños productores. Por el contrario, los pequeños productores miembros de una alianza participan como asociados a la toma de decisiones estratégicas.

Después de la privatización de las empresas públicas de desarrollo, las explotaciones agroindustriales de tipo capitalista asumieron a veces las tareas “sociales” antes asumidas por ellas dentro de su zona de abastecimiento, para ayudar a las explotaciones familiares y patronales y a las empresas gerenciales que les venden sus productos. Generalmente, cuanto más directas y estables sean las relaciones entre una agroindustria y los pequeños productores, más fácil será que el contrato brinde ventajas mutuas: servicios asequibles para los pequeños productores, garantías de abastecimiento para la agroindustria.

**La complejidad dependiente**

Otras formas de complementariedad/dependencia se basan en la existencia de sub unidades familiares dentro de la gran explotación agrícola, que poseen una cierta autonomía en la organización del trabajo. Este es el caso, por ejemplo, del

Definir y comprender las agriculturas familiares

sistema del *colonato* que existía en las *fazendas* cafetaleras de Brasil. En ese sistema, cada familia era responsable de una parcela, y tenía la posibilidad de cultivar, al inicio de la plantación, productos alimentarios (Stolcke, 1986). Encontramos la misma dinámica de huertas familiares en ciertas plantaciones industriales en África o con las experiencias soviéticas de los kolkoz y otras fincas estatales (URSS, Cuba).

También podemos citar algunas situaciones propias del binomio *latifundio/ minifundio* en América Latina (fuera de las fronteras agrícolas, una vez estabilizado el tema de la tenencia de tierras). El *minifundio* juega un papel de reserva de fuerza laboral para el *latifundio*, que puede «acudir» en función de los calendarios de cultivo. Esta venta de trabajo permite obtener ingresos monetarios a las explotaciones familiares minifundistas, cuando la comercialización de la producción familiar resulta difícil o desventajosa. Esta dependencia asimétrica fragiliza particularmente a los minifundios y los hace depender de las variables climáticas o del mercado.

### **La competencia territorial y los procesos de expulsión**

A pesar de lo anterior, en la mayoría de los casos existe una competencia entre las formas de producción en términos de acceso a la tierra — que cuando existe una institucionalidad establecida y respetada, puede controlarse a través de la reglamentación de la explotación directa o indirecta (arrendatarios, aparceros ...).

Existen tres situaciones comunes:

- La primera es la de las fronteras agrícolas, cuyo desplazamiento depende del papel activo de la agricultura familiar en la limpieza o roturación de las tierras (agricultura de quema, pastos o cultivos perennes), y que es reemplazada, a menudo de manera violenta, por una agricultura patronal o/y empresarial. La frontera agrícola amazónica o indonesia ilustran esta situación.
- La segunda situación se refiere al acceso al financiamiento que tienen las formas de producción empresariales (Recuadro 4.4), que conduce a veces hasta el acaparamiento de tierras. Esto surge principalmente en zonas poco pobladas, con terrenos negociables (en Ucrania por ejemplo). Cuando se refiere a casos donde los derechos territoriales dependen de varios registros (tradicionales, positivos, etc.), se puede asistir a la expulsión de agricultores familiares, pocos de los cuales llegan a tener acceso a los empleos locales (Etiopía). Estas situaciones se complican a veces con restricciones de acceso a otros

recursos naturales, por ejemplo en el “Office du Niger” en Mali, donde inversionistas libios habían negociado una cuota privilegiada de agua de riego, los cual les daba prioridad en caso de escasa disponibilidad.

- La tercera situación se refiere a la obtención de préstamos o de ciertas subvenciones estatales, que dependen del control formal de la propiedad de la tierra. En estos casos se da una verdadera carrera por la adquisición de tierras, en la cual las formas empresariales (sobre todos las compañías), cuyo capital fijo se puede movilizar con mayor facilidad (capital social, fondos de inversión, préstamos bancarios clásicos), poseen mayores facilidades que las formas familiares, cuyo acceso al sistema bancario nacional es más restringido.

Además, la implantación en un sitio aislado de una agroindustria que abastece, parcial o totalmente, du unidad de tratamiento a partir de la producción de pequeños agricultores, transforma la región en zona de alto valor agrícola (Toulmin, 2009). La oportunidad de operar la unidad de tratamiento implantando una explotación en su zona de abastecimiento crea una presión cada vez mayor sobre la tierra, que pone a la agricultura familiar en competencia con la agricultura patronal y con las empresas gerenciales, para acceder a esas tierras.

Una rápida revisión de la articulación entre las agriculturas familiares y no familiares, muestra una gran diversidad de situaciones que impide caer en el maniqueísmo. Sin embargo, cabe destacar por una parte, la importancia de las dependencias de sendero frente a la historia agraria. Las estructuras agrarias contemporáneas están marcadas por la dualidad de la propiedad de la tierra, por el tipo de colonización o por la historia de las formas del ordenamiento territorial, más o menos extrovertido. Es necesario subrayar también la importancia de las decisiones políticas, que permiten bifurcaciones. Estas decisiones influyen el desarrollo de cierto tipo o forma de producción, ya sea de manera abrupta como el caso de las reformas agrarias, o progresivamente a través de la movilización de diferentes instrumentos de políticas públicas (tipo de acceso al crédito, a la tierra, impuestos territoriales o fundiarios, ayudas para la estructuración de las agriculturas familiares, etc.).

## **¿HACIA CUÁLES FORMAS DE AGRICULTURA? UNA DECISIÓN QUE REVELA UN TIPO DE SOCIEDAD**

Este Capítulo nos ha permitido ver que las formas no familiares de agricultura se desarrollaron en ciertas condiciones específicas (necesidad de una fuerte integración en las agro-industrias de insumos o de transformación en términos

Definir y comprender las agriculturas familiares

de imperativos de calidad del producto final, sistema agrario específico poco poblado, decisiones políticas, etc.). Sin embargo, contrariamente a lo que preconizaban las corrientes de pensamiento dominantes del siglo XIX, la agricultura familiar ha podido demostrar su flexibilidad, su capacidad de resiliencia y sus habilidades para compensar mediante la acción colectiva, supuestas desventajas estructurales (economías de escala, normas de calidad, etc.).

**Recuadro 4.4. El acceso a los recursos financieros en la agricultura sudafricana.**

*Ward Anseeuw*

Si bien en Sudáfrica no se da realmente un proceso de acaparamiento de tierras causado por grandes proyectos de inversión tales como los que se pueden observar en numerosos países del Sur (Deininger y Byerlee, 2011), el país está viendo la concretización de nuevos modelos de producción y de financiamiento para la agricultura. Esto se traduce especialmente en la participación más o menos marcada de nuevos actores, ajenos al sector agrícola tradicional: actores financieros (bancos comerciales, fondos de inversión), empresas de ingeniería (agrícola) y sociedades de gestión de activos, que buscan diversificar sus carteras de actividad. En razón de las previsiones que pueden hacer de su valor refugio, perciben al sector agrícola como una inversión a futuro, realizando entonces una «especulación maltusiana». De sus interacciones con los agentes «tradicionales» nacen nuevas formas de actuar, de invertir y de producir. De esta manera, se va imponiendo un nuevo modelo de desarrollo agrícola: el sector agrícola sudafricano vive un proceso de financiación e industrialización (Ducastel y Anseeuw, 2011). Más que la mecanización, lo que constituye la especificidad de tal dinámica es la transformación de las empresas agrícolas y de producción. Están basadas en estructuras accionarias, con estrategias e instrumentos provenientes del mundo financiero. La organización de la producción agrícola tiende hacia una estructura muy integrada, cercana a las cadenas industriales tayloristas, integrando en algunos casos todos los segmentos, desde los insumos, las herramientas financieras y de seguros, hasta la producción y la comercialización (Ducastel y Anseeuw, 2011), pero donde las actividades agrícolas efectivas generalmente son sub contratadas. Este es por ejemplo, el caso del fondo Emvest, cuyos capitales provienen de la empresa de gestión de activos londinense Emergent Asset. Entre los principales clientes de Emergent, están las universidades norteamericanas de Harvard y Vanderbilt, que habrían invertido en ese fondo cerca de quinientos millones de dólares.

El aumento de la urbanización y la evolución de los regímenes alimentarios van a acelerar y a diversificar la forma en que las agriculturas se integren a los mercados. Al lado de la globalización de productos agrícolas «industriales» y estandarizados, se desarrollarán sistemas agroalimentarios limitados a nichos o a localizaciones específicos (Rastoin y Ghersi, 2010).

Las decisiones políticas sobre las funciones que se debe asignar a la agricultura serán determinantes en la definición de las configuraciones futuras, y la movilización de los actores de la sociedad civil jugará un papel decisivo en la orientación de las políticas agrícolas. Cantidad y calidad de la producción agrícola, equilibrio de la balanza comercial, creación de empleos agrícolas y urbanos, gestión ambiental de los recursos naturales y ordenamiento del territorio; ¿qué se puede esperar de la agricultura? La prioridad acordada a los mercados lejanos, la estandarización de la producción, la industrialización de los procesos agroalimentarios pueden ser elementos a favor de las formas no familiares de producción agrícola. Por el contrario, la atención brindada a los mercados de proximidad, la preocupación por mantener el empleo rural durante la transición demográfica y económica, y la voluntad de realizar un verdadero ordenamiento territorial, inclinarán la balanza a favor de las agriculturas familiares (Capítulo 6).