

La producción familiar en el complejo avícola entrerriano: trayectorias, estrategias y transformaciones

Ana Laura García

Becaria del CONICET, con sede en INTA-EEA Concepción del Uruguay, Entre Ríos.

agarcia@concepcion.inta.gov.ar

Introducción

Los procesos de reestructuración ocurridos en los sistemas agroalimentarios durante las últimas décadas dieron lugar a un agro crecientemente heterogéneo, caracterizado por la diversidad de formas de organizar la producción, actores y vínculos (Long, 1996; van der Ploeg, 1988; Neiman y Quaranta, 2001). Si bien se observan tendencias hacia la concentración del capital y la asalarización de relaciones, el peso que aún mantiene la agricultura familiar ha renovado el interés por indagar en las condiciones de su permanencia (Murmis, 1994; Craviotti, 2010; Craviotti *et al.*, 2012). Así, se sostiene que es preciso explorar las estrategias que despliega este actor para responder a los procesos globales (Long, 1996; van der Ploeg, 1988); las múltiples relaciones de producción, trabajo y comercialización en las que participa, atendiendo particularmente a los procesos de subordinación formal e informal (Whatmore *et al.*, 1987); y el significado que estas tienen en términos de posiciones de clase e identidad del sujeto social (Long, 1996; Mooney, 1988; y Craviotti, 2010).

De esta forma, crece una mirada que, sin desconocer la importancia del análisis del componente "trabajo" en las explotaciones familiares, se posa sobre espacios productivos y regionales particulares para dar cuenta de los procesos de reconfiguración por los que atraviesan los agricultores familiares. Esto es claramente planteado por Craviotti (2010: 66) quien, a partir del reconocimiento de las diversas prácticas productivas y de articulación al mercado que los mismos instrumentan, junto a procesos de diferenciación, sugiere: "tales dinámicas ponen en tensión a la producción familiar y generan una peculiar dialéctica entre permanencia y cambio de su identidad como sujeto social".

Una de esas diversas prácticas es su articulación a complejos agroindustriales. La expansión de la agricultura de contrato ha suscitado importantes debates en torno a su significación, alcances e implicancias para la reproducción de la agricultura familiar (Oya, 2012; Miyata *et al.*, 2007). En lo que hace a este último eje de discusión, las visiones más optimistas la ven como una forma de

promover el aumento de la productividad y competitividad de los productores familiares (Schejtman, 1998; Gutman, 2006). Para las visiones críticas, es una forma indirecta de subsunción que lleva a la asalarización encubierta y a la pérdida de autonomía (Davis, 1980; Watts, 1990 en Teubal, 1999) mientras que, desde perspectivas orientadas al actor, se señala que la subordinación es un proceso social y contradictorio, resultado de las estrategias que los actores despliegan en cada momento histórico (Giarraca, 1985 en Teubal, 1999).

En este contexto, el presente trabajo aborda el análisis de las estrategias desplegadas por los productores familiares integrados contractualmente al complejo avícola entrerriano a lo largo de sus cursos de vida. En particular, interesa profundizar tres ejes: los cambios y continuidades en sus estrategias, sus implicancias en términos de la permanencia de la agricultura familiar y su reconfiguración interna.

Para el análisis de las estrategias de reproducción adoptamos el enfoque de Bourdieu, quien las define como el “conjunto de prácticas fenomenalmente muy diferentes por medio de las cuales los individuos y las familias tienden, de manera consciente o inconsciente, a conservar o aumentar su patrimonio y, correlativamente, a mantener o mejorar su posición en la estructura de las relaciones de clase” (Bourdieu, 1988: 122 en Gutierrez, 2005).

Las estrategias dependen de: 1) el volumen, la estructura y la evolución pasada del capital que hay que reproducir (trayectoria); 2) las condiciones objetivas en tanto márgenes de posibilidades y limitaciones para poner en práctica distintos tipos de estrategias, 3) el estado de la relación de fuerzas entre las clases y 4) los habitus incorporados por los agentes sociales (Bourdieu, 2007; Gutiérrez, 2005).

Las estrategias de reproducción son así concebidas como un sistema, por lo que la modificación de uno de sus elementos conlleva una posible redefinición de las mismas y plantea interrogantes sobre cuáles son los demás campos accesibles para los agentes, hacia cuáles orientan la inversión de sus recursos y cómo impacta esto en la posición que ocupan en el espacio. Asimismo y dado que se aplican a diferentes puntos del curso de vida, están cronológicamente articuladas, debiendo cada una de ellas tener en cuenta los resultados de las anteriores. Es decir, conforman trayectorias familiares e individuales. Por último, el sujeto de las estrategias de reproducción es la familia. Ésta constituye el núcleo a partir del cual sus miembros articulan acciones para garantizar su reproducción física y social –lo cual no quiere decir que la familia sea un todo

homogéneo y armónico– y el ámbito donde se forman las disposiciones de los agentes (habitus), principios de acción de sus prácticas sociales (Bourdieu, 2007; Gutiérrez, 2005).

1. Metodología

El diseño de la investigación se encuadra en los estudios de caso cualitativos. Se realizaron 25 entrevistas semiestructuradas a productores avícolas familiares integrados contractualmente con la industria avícola. Consideramos “productores avícolas familiares” a todos aquellos que trabajaran directamente en las actividades físicas y de gestión relacionadas con la crianza de pollos. Los casos se seleccionaron mediante un muestreo teórico orientado a captar la heterogeneidad de los productores familiares en relación con el tamaño de la granja, la diversificación productiva, el frigorífico al que se encuentran integrados, la distribución territorial y nivel de capitalización. Complementariamente, se realizaron entrevista a otros integrantes de la trama productiva (productores empresariales, independientes, referentes de empresas, técnicos del INTA y del SENASA), observaciones participantes, análisis de información cuantitativa sobre la estructura y evolución del complejo (CNA 1988, CNA 2002 y SENASA) y bibliografía “nativa” o especializada.

La investigación se llevó adelante en el departamento Uruguay de la provincia de Entre Ríos, entre marzo de 2010 y marzo de 2012.

2. La producción avícola entrerriana

Los primeros antecedentes de la producción de pollos en la provincia de Entre Ríos se remontan a mediados del siglo XIX, cuando los colonos que llegaron a la región la introdujeron junto a otros productos de granja como parte de una estrategia de diversificación de ingresos. Con un leve crecimiento y una mayor organización, esta actividad mantendría su carácter doméstico y artesanal hasta fines de la década de 1950.

Entre fines de los ‘50 y principios de los ‘60, en un contexto de reestructuración de los principales complejos agroindustriales presentes en ese entonces en Argentina, se introduce una innovación tecnológica –las líneas híbridas de carne o “parrilleros” y de postura¹- que transforma profundamente la actividad y da nacimiento a la “avicultura industrial”² (Teubal y Pastore, 1995).

¹ El pollo parrillero es aquel que desde su nacimiento es criado para la obtención de carne (a diferencia de aquellos que son engordados luego de haber sido utilizados como reproductores). Deriva su nombre del vocablo inglés

La introducción de líneas híbridas de aves permitió quebrar la estacionalidad anual, lograr mayores rendimientos, reducir el tiempo de engorde y obtener pollos de mayor tamaño y calidad. Implicó, además, incorporar nuevas tecnologías (galpones, alimentos, sanidad y manejo) y formas de organizar la producción.

Numerosos productores familiares se iniciaron en la producción de parrilleros en un escenario en el que el avance de la mecanización y el aumento de escala dificultaban el sostenimiento de estrategias de reproducción basadas en la producción agrícola ganadera. Junto a estos, aparecieron también los planteleros, fabricantes de alimentos, vendedores de medicamentos, peladeros y comisionistas.

Durante los primeros años, el productor crió en forma independiente y se articuló a los demás actores por medio del mercado. Este período se caracteriza por un gran crecimiento de la producción y alta rentabilidad, pero con fuerte inestabilidad. Como resultado, entre fines de 1970 y principios de 1980, las reiteradas crisis por sobreproducción y problemas sanitarios –y sus consecuencias, la exclusión de productores– desembocaron en la integración contractual de la etapa de cría y la paulatina integración vertical de las etapas de reproducción de pollitos BB, elaboración de alimentos, medicamentos y faena.

La reforma macroeconómica de la década de 1990 y la creciente globalización de la economía enfrentaron al sector a la necesidad de incrementar su competitividad y cumplir con las normas internacionales de calidad: se mejoró la tecnología genética, de granjas (calefacción a gas, bebederos niples, comederos automáticos) y de las plantas de faena y procesamiento. Esto imbricó profundos cambios en la cadena avícola, reconfigurando posiciones y profundizando asimetrías.

El escenario generado por la devaluación, marcó el inicio de un nuevo período de expansión y modernización del complejo. Entre 2003 y 2010, la producción nacional de pollos creció 109%, al pasar de 760.000 a 1,59 millón de toneladas. En el mismo lapso, las exportaciones crecieron a un ritmo promedio del 37% anual y el consumo de pollo alcanzó los 38,5 kilos por habitante por

“broiler” que significa “parrilla” o “pollo para asar”. Son líneas híbridas resultado de cruza orientadas a lograr rápido crecimiento, buen desarrollo de muslos y pechugas y plumaje blanco o claro.

² Esto se dio en el marco de un proceso más amplio de industrialización de la avicultura que se origina en Estados Unidos entre fines del siglo XIX y principios del XX. La producción de pollos también era en aquel país una actividad complementaria de la producción de huevos y ambas, parte de una estrategia de subsistencia de la familia. Entre los años '20 y '30 del siglo XX, los avances de la investigación en nutrición animal, genética y sanidad sumados a un fuerte apoyo estatal permitieron la industrialización de la actividad (Constance, 2008). Estas innovaciones fueron traídas a nuestro país por empresarios locales a fines de 1950.

año. De esta forma, Argentina se ubicó en el noveno lugar como productor a nivel mundial y en el sexto como país exportador de productos avícolas, llegando a más de 60 mercados entre los que se encuentran Venezuela, Chile, China y la Unión Europea (Domenech, 2010; Lamelas *et al*, 2011).

Este crecimiento superó las proyecciones de las cámaras sectoriales e impulsó un nuevo plan de crecimiento para el período 2010-2017, que contempla acrecentar la superficie de galpones, el consumo de alimento balanceado y demás insumos³ (Domenech, 2010).

El crecimiento del sector se ha visto favorecido por un tipo de cambio favorable, el elevado precio de la carne bovina, su óptimo estatus sanitario, la crisis de la gripe aviar que afectó a la región asiática y la fuerte tecnificación registrada durante la década de los 90. Estas condiciones favorables fueron ampliamente aprovechadas a partir de una mayor coordinación entre las empresas del sector nucleadas en dos cámaras privadas (CAPIA y CEPA) y el Estado (precio para el mercado interno, precios de los granos en base a retenciones y subsidios, financiamiento y apoyo en materia de sanidad y comercio exterior).

En la actualidad, la provincia de Entre Ríos posee el 56% (2131) de las granjas avícolas de *producción de carne*⁴ del país y el 30% de las plantas de faena (16 frigoríficos)⁵ (Lamelas *et al*, 2011). Los departamentos Uruguay, Colón y Gualaguaychú, conforman la zona avícola tradicional, la cual se especializa en avicultura de carne y concentra la mayor cantidad de granjas de la provincia.

El engorde se realiza en granjas que reciben los pollitos BB, el alimento balanceado, medicamentos y el asesoramiento profesional por parte de los frigoríficos. El proceso dura entre 46 y 51 días y un productor puede llegar a realizar entre 5 y 6 engordes por año. El pago que recibe se determina sobre la base de un índice de eficiencia productiva que combina indicadores de conversión, mortandad, peso y edad del pollo.

Las granjas son principalmente familiares y exhiben una fuerte heterogeneidad en la escala de engorde, la calidad y el nivel tecnológico de sus instalaciones. Los datos censales muestran que

³ Las empresas avícolas planean invertir \$ 690 millones para ampliar su capacidad productiva y responder así a la mayor demanda de los mercados interno y externo. Más de la mitad de esa inversión, \$ 390 millones, proviene de créditos del Bicentenario, programa a tasa subsidiada del 9.9% que tiene un plazo de devolución de cinco años (eLeVe, 12/04/2012).

⁴ Debido a las particularidades de cada cadena, los datos presentados corresponden sólo a avicultura de carne.

⁵ La provincia aporta el 44% de la producción nacional de pollos y la actividad genera el 30% del VBP agrario provincial. A nivel nacional existen 3800 granjas y 52 plantas de faena (DGGyA, 2009; Lamelas *et al*, 2011)

entre 1988 y 2002 se redujo el número de granjas y la escala aumentó sensiblemente. En los 10 años siguientes la tendencia se revierte, observándose un nuevo aumento de escala con aumento de la cantidad de granjas. De todas formas, en el año 2011 el 78% de las granjas no superaba las 30 mil aves por crianza pollos –umbral de rentabilidad definido por los informantes clave– (tabla 1). Este aumento de la cantidad de granjas se debería al efecto dinamizador del crecimiento de la actividad y abarcaría tanto la construcción de nuevas granjas como la reactivación de las que se encontraban abandonadas. Se observa también una fuerte intensificación de la producción, expresada por el aumento del número de crianzas por año: 3,2 en 1988; 4,2 en 2002 y 5,6 e 2011 (INDEC, 1988; INDEC, 2002 y SENASA, 2011).

Tabla 1. Departamento Uruguay. Granjas avícolas por estrato de tamaño.
Años 1988, 2002 y 2011

Tamaño (aves)	1988		2002		2011	
	Granjas	%	Granjas	%	Granjas	%
Hasta 20 mil	788	94,5	378	67,14	483	57,56
20.001-30.000	34	4,1	126	22,38	193	23,01
30.001-50.000	8	1	41	7,28	124	14,78
Más de 50 mil	4	0,5	18	3,19	39	3,8
Sin dato					7	0,83
Total	834	100	563	100	839	100

Fuente: elaboración propia en base a INDEC, 1988 y 2002 y SENASA, 2011.

En cuanto al nivel tecnológico, coexisten galpones convencionales (con implementos manuales y ventilación natural)⁶, galpones semi-automatizados (sistemas de comederos, calefacción y riego automáticos) y galpones “túnel” (automatizados y con ventilación forzada). La tendencia avanza hacia una creciente incorporación de tecnología de manejo del ambiente que permita alojar más aves por m², pero éstos no se encuentran difundidos entre los productores familiares.

Estas granjas se articulan con empresas de tamaño sumamente diverso, algunas de las cuales incluso no tienen plantas frigoríficas propias. En el departamento Uruguay, el tercio de empresas más pequeñas integra granjas con una capacidad de crianza inferior a las 50 mil aves mientras, en el otro extremo, una sola empresa supera los 7 millones de aves (SENASA, 2011). Esta

⁶ El trabajo de campo identificó incluso un caso en el que aún se trabaja con calefacción a leña y otros en los que algunas partes de los galpones están construidas con chapa-cartón.

heterogeneidad en el sector industrial se repite a nivel nacional: las 5 empresas más grandes faenan el 44,86% de la producción y las 12 más chicas, el 1,26% (Avimetría, 2012).

El trabajo de crianza es realizado principalmente por la familia y, en la mayoría de los casos, la avicultura se combina con ganadería (82,6% de las EAPs), agricultura (38,2% de las EAPs) y actividades extraprediales (17% de los productores). Sin embargo, los recursos disponibles para estas actividades son limitados: en el año 2002, el 65,5% de las EAPs poseía superficies que no superaban las 50 ha (INDEC, 2002). Todo esto permite plantear la idea de diferentes “lógicas” productivas en el espacio estudiado (Dominguez *et al*, 2006).

3. La evolución de la avicultura en la zona y las trayectorias de las familias

Los productores entrevistados pertenecen al universo de la pequeña y mediana producción familiar y tienen largas trayectorias vinculadas a la producción agraria en general y avícola, en particular. En la mayoría de los casos, sus familias accedieron a la tierra mediante las políticas de colonización implementadas en el territorio en los siglos XIX y XX⁷ y desplegaron estrategias productivas diversificadas (agricultura, ganadería, huerta y granja) basadas en el trabajo de toda la familia. Sólo en un caso no se registran antecedentes en la producción agraria.

En la actualidad, poseen superficies reducidas (menores a 50 ha en el 72% de los casos), una escala avícola inferior a la unidad económica rentable (60% de los casos) y niveles de capital variables. La mitad de los productores poseen estructuras productivas diversificadas, mientras la mitad restante se especializa en avicultura y eventualmente, la complementa con actividades extraprediales. El nivel educativo también es bajo, sólo 6 de los entrevistados tienen educación secundaria o terciaria. El tamaño de las familias, por último, es pequeño.

3.1 Productores avícolas independientes

En los años 60, los productores se inician en la producción de parrilleros debido a las posibilidades que brindaba de generar ingresos en superficies reducidas, en un contexto en el cual la actividad surgía con fuerza y la dinámica de las producciones agrícola y ganadera amenazaban su reproducción. En menor medida, también se trató de trabajadores rurales, hijos de productores familiares que no podían ocuparse en la explotación debido sus limitados recursos.

⁷ A diferencia de las demás provincias de la región pampeana, en Entre Ríos las colonias se constituyeron a escalas muy reducidas que dificultaron la consolidación y capitalización de los colonos (Djenderedjian, 2008). En los años siguientes, estas limitaciones se profundizarían por la división de las parcelas entre los herederos.

La producción avícola comienza desarrollándose “*por cuenta propia*”, por lo que las decisiones relativas al proceso de producción y comercialización eran controlados por el productor. El proceso de crianza duraba casi el doble de tiempo, el trabajo era familiar, el nivel tecnológico rudimentario y la escala, reducida. Además, el proceso se organizaba en tandas de distintas edades: esto permitía escalonar la compra de insumos y la venta de la producción, logrando disminuir el capital circulante necesario para iniciar cada crianza y realizar una mayor cantidad de ventas anuales que acortaban el tiempo de retorno del capital.

A pesar de esto, los entrevistados coinciden en señalar la posición subordinada en la que se encontraban en relación a la determinación del precio y la marcada inestabilidad que caracterizaba la actividad: ya fuera por problemas sanitarios o por crisis de sobreproducción, era habitual que se sucedieran rápidamente épocas de alta rentabilidad con otras de pérdidas.

“Y lo que pasa es que el pollo por cuenta tuya pasó muchos años que era muy rentable y pasó años que no... ni nada... Y ha pasado que a los veintipico de días hubo que matar los pollos porque ya estabas perdiendo plata” (Entrevista Productor N°9)

Ya en esta época se advierte la heterogeneidad en los recursos (económicos, culturales y sociales) con que contaban los productores y las prácticas que ponían en juego. Entre los productores más grandes el inicio en la avicultura fue parte de una estrategia de diversificación y de capitalización: combinada con agricultura o ganadería, reportó ingresos excedentes que se volcaron a la compra de tierras, ganado y construcción de nuevos galpones. Incluso algunos productores avanzaron horizontalmente sobre distintas etapas de la cadena productiva: incubación de pollitos BB, organización de pequeñas integraciones, acopio y comercialización.

Entre los productores más chicos, también representó una estrategia de diversificación de ingresos (combinada con agricultura, ganadería y horticultura en pequeña escala), pero más ligada a la posibilidad de permanecer en el campo aún en superficies reducidas.

Por último, para aquellos productores que partieron de posiciones más desventajosas, caracterizadas por ocupaciones rurales permanentes o transitorias y la ausencia de tierra y capital, la avicultura fue una estrategia que permitió acceder a la condición de productor y a un proceso de capitalización posterior –aunque de menor magnitud–.

Entre aquellas familias que se encontraban en etapa de reemplazo, el inicio de la avicultura constituyó, además, una estrategia de traspaso gradual: el padre cedía una pequeña superficie de

tierra y algo de capital para que el hijo pudiera comenzar a practicar la cría de aves, mientras continuaba a cargo de la producción agrícola o ganadera.

La asistencia a la escuela se articulaba con el aprendizaje de las tareas productivas: los productores de mayor edad y sus padres, comenzaron ayudando en tareas sencillas (recoger huevos, ayudar a alimentar las aves, atar caballos, etc.) y una vez finalizada la educación primaria, se incorporaron como trabajadores en la explotación familiar o en otras explotaciones de la zona.

3.2 La integración al complejo avícola

La estructuración de una modalidad de integración contractual indujo cambios significativos en la actividad: las empresas integradoras pasaron a proveer todos los insumos y el asesoramiento técnico, introdujeron nuevas pautas de crianza e implementos tecnológicos (unificación de la edad de las aves que se criaban⁸, cambio de materiales y medidas de los galpones, incorporación de calefacción, etc.) y pasaron a controlar la venta de la producción. En función de esta nueva forma de organizar el proceso, el pago pasó a ser por el *servicio* de crianza y se determinó sobre la base de criterios de eficiencia productiva. Los entrevistados (se) explican que de esta forma se redujo significativamente el capital que arriesgaban y, al mismo tiempo, el ingreso que percibían. La reducción de los ingresos, a su vez, llevó a una presión constante hacia el aumento de escala. Más allá de esto, la integración a las empresas avícolas permitió a los productores reducir los riesgos del mercado: las crisis –que persistieron– tuvieron implicancias distintas a las que habían vivido anteriormente en tanto ya no significaron pérdidas de capital, sino de trabajo familiar incorporado en el producto y un ingreso –que era más o menos determinante según la disponibilidad de otros recursos–. Es decir, la integración redujo el riesgo económico y, al mismo tiempo, aumentó su dependencia de actores ubicados en la etapa industrial.

En este contexto, cristalizó un nuevo sentido de la producción avícola: la de proveer un ingreso seguro y sin riesgos que, aunque menor que el que ganaban en forma independiente “estabilizó” las condiciones de permanencia.

“He estado allá arriba y tocarme una crisis de enfermedad y quedar a cero y arrancar de vuelta. Por eso, cuando arranqué con las integraciones... después nunca más. Porque acá vos podés perderte de ganar, pero no perdés económicamente dinero” (Entrevista a Productor N°1)

⁸ El productor independiente (caso 26) actualmente cría en “tandas” de diferentes edades.

La razonabilidad de esta práctica se vuelve más clara al considerar la posición desventajosa que ocupaban la mayoría de estos productores en el espacio agrario regional. Por el contrario, quienes habían llegado a integrar a otras granjas o controlar otros eslabones de la cadena, se resistieron a la nueva modalidad de articulación hasta bien entrada la década de los '80: posiciones relativas más altas en el espacio avícola y disposiciones más propias del pequeño empresario independiente parecen explicar esta resistencia⁹.

Durante este período, todos los entrevistados logran aumentos de escala. Los productores de mayores recursos y estructuras diversificadas despliegan estrategias de crecimiento basadas en el ahorro (ya fuera en materiales o en ganado) y, en menor medida, las “ayudas” de las empresas – adelantos de materiales que luego se descontaban de las crianzas–. Entre los productores que debido a sus menores dotaciones de tierra no podían diversificar su producción, fue habitual el despliegue de estrategias pluriactivas para generar recursos que, combinados con las mencionadas “ayudas”, permitieron aumentar la escala de la producción avícola. La centralidad del adelanto de materiales e implementos por parte del frigorífico en las estrategias de crecimiento durante este período, permitiría reforzar la hipótesis de una reproducción estabilizada a partir de la articulación a un complejo agroindustrial.

En este contexto, algunas familias comienzan a apostar por la educación media de sus hijos, práctica que se vio facilitada por instituciones educativas que ofrecían “internados” para estudiantes del medio rural y por la mejora de los medios de comunicación con las principales ciudades del departamento.

3.3 La reconversión de los '90: modernización y diferenciación.

La reconversión de los '90 indujo nuevos aumentos de escala e incorporación de tecnologías orientadas a intensificar el proceso productivo y adecuarse a los estándares de calidad y sanidad internacionales. En este período se distinguen dos etapas: la primera mitad de la década se caracterizó por buenos precios y posibilidades de crecimiento; la segunda, en cambio, se caracterizó por la quiebra de numerosas empresas integradoras (grandes y chicas, de proyección nacional o más definidamente local) con la consiguiente pérdida de ingresos¹⁰ y dificultades para continuar en la actividad en un contexto marcado por la recesión económica y la sobreoferta de

⁹ En el caso 29, el padre del entrevistado con otros productores tenían una planta de incubación que debieron vender ante el avance de la integración. Desde ese momento, su padre contrató cuidadores y se dedicó a la ganadería.

¹⁰ Las quiebras de empresas implicaron en la mayoría de los casos la acumulación de varias crianzas adeudadas.

granjas. Estos cambios, similares a los que ocurren en toda la estructura económica argentina de “los 90” llevan a una profunda reestructuración del sector, con procesos de diferenciación y de exclusión de granjas.

Los productores de menores recursos que no contaban con otras fuentes de ingresos, recurrieron a estrategias pluriactivas o directamente abandonaron la producción avícola integrada. En el primer caso, los productores se insertaron en el sector industrial (frigorífico, transporte) o en distintos trabajos rurales (peones de estancia, maquinistas, alambradores, limpiadores de granjas, etc.).

“...al no haber pollos, no había entrada de plata. Así que trabajé de peón en la arrocera. Salí a hacer changas. Normalmente andaba de tractorero, era lo que me gustaba hacer. Así que anduve un par de años dando vueltas ahí.” (Entrevista a Productor N° 23)

Entre los productores diversificados de menores recursos, se mantiene la escala y se incorporan, gradualmente y con ayuda del frigorífico, el gas y los bebederos tipo niples (los cuales se transformarían en requisitos de permanencia y entrada a la actividad). En algunos casos, incluso, se dan procesos de descapitalización:

“Cuando nos quedó debiendo PRAVER, un año no cobramos... Nos comimos los animales” (Entrevista a Productor N° 20)

Los productores diversificados de mayor escala, aún en el contexto adverso de los '90, logran aumentar su escala e incorporar tecnología relacionada con aspectos sanitarios y tecnología ahorradora de mano de obra (comederos automáticos). Esto se debió tanto a los recursos disponibles –y, por lo tanto, a sus trayectorias previas– como también a factores contextuales (continuidad de la empresa a la que estaban integrados, obtención de buenas cosechas, etc.)

“...el pollo en ese momento estaba dando buena planta y, para agrandarlo, para el galpón, como le ponía comedero automático a ese... Para hacerlo ya de una sola metida vendí toda la hacienda, total, ya veía que con esa cantidad, después la hacienda me la podía armar fácil. Porque teniendo 50 mil pollos ya...” (Entrevista a Productor N° 24)

De todas formas, incluso dentro de este grupo se multiplican las referencias a las dificultades crecientes que encontraron para construir nuevos galpones a partir de los ingresos generados por la actividad avícola en comparación con las décadas previas. A partir de este momento, comienza a delinearse un sentido más complementario entre la producción avícola y sus demás actividades productivas, que se profundizará en la década siguiente.

3.4 La post-convertibilidad: orientación exportadora y recuperación

La recuperación de la avicultura a partir del año 2003 junto a las perspectivas de crecimiento sostenido han generado, básicamente, dos procesos: por un lado, nuevas apuestas en la actividad que abarcan reingresos e inversiones tendientes a adaptarse al modelo tecnológico vigente; por el otro, una mayor conflictividad en torno a la participación en la distribución de la renta que genera el sector. Estos dos procesos se expresan en formas contradictorias en las estrategias productivas, de traspaso de la explotación, educativas y sociales.

El dinamismo del sector impulsa una mayor demanda de granjas (y una expansión territorial del complejo), el otorgamiento de facilidades para la ampliación y modernización de granjas e, incluso, el surgimiento de nuevas empresas procesadoras que configuran nuevas condiciones objetivas favorables para unidades familiares con distintos niveles de capitalización.

“Los frigoríficos grandes a una granja chica no le dan. Y como éste es un frigorífico chico y estaba empezando, querían bajar pollos. Y lo que encontraban cazaban...” (Entrevista productor N° 9)

En este contexto, se logran aumentos de escala, incorporación gradual de tecnología y, en algunos casos, se abandonan las ocupaciones extraprediales. De todas formas, la dinámica tecnológica y los esquemas de rentabilidad de la actividad configuran un escenario que, sin excluir, profundiza diferencias. Mientras la incorporación de tecnología ahorradora de mano de obra no es exigida por las empresas –ya que no tiene implicancias sobre aspectos sanitarios–, la misma incide sobre la escala que se puede manejar y la posición ocupada en el espacio de la producción avícola. La inversión requerida, adicionalmente, es más rentable en galpones de 100 ó 120 metros de largo; es decir, en galpones nuevos o en aquellos de mayor antigüedad pero que han sido adaptados progresivamente¹¹. Así, la trayectoria previa condiciona las estrategias presentes y las posibilidades de permanencia: la falta de escala se convierte en una limitante para incorporar tecnología que, a su vez, permita aumentar la escala.

“Y, esta empresa no te exige, no te dice, pero vos -si sos medio inteligente- te das cuenta que tenés que medio ir porque si no, te van comiendo los otros...” (Entrevista a Productor N° 10)

Este razonamiento es la base de estrategias de fuerte endeudamiento, sobre todo entre los productores más jóvenes, que apuntan a mejorar sus posiciones en el espacio de los productores avícolas.

¹¹ Lo más costoso de los equipos automáticos es el “cabezal” que se ubica en uno de los extremos del galpón. El tamaño del galpón o, en términos más generales, la escala, condiciona la posibilidad de realizar la inversión.

Al mismo tiempo, la percepción de una posición crecientemente subordinada junto a la disponibilidad de otros recursos, tensiona la permanencia de los más capitalizados en la actividad y los lleva a buscar otras alternativas y “desinvertir” recursos en el campo de la producción avícola. Esto no implica el abandono de la actividad, aunque sí se observa un cambio del lugar de la misma en las estrategias de reproducción de estos productores: se incorporan trabajadores permanentes para las tareas avícolas, se reorienta el trabajo propio hacia las demás actividades productivas y de gestión y se asigna mayor relevancia a la educación superior de los hijos. Se advierte entre estos productores transformaciones que los acercan a perfiles más empresariales.

Entre los productores de menores recursos la relación de subordinación es percibida, pero aceptada con resignación en tanto se entiende que no hay alternativas mejores:

“Y bueno, de no estar integrado directamente tenés que ir a trabajar de peón, o de empleado por ahí. Ese es el tema” (Entrevista a Productor N°12).

Productores grandes y chicos, diversificados o no, sin embargo, no se plantean abandonar la avicultura debido a la regularidad de sus ingresos, el capital invertido y su potencialidad para generar renta en superficies reducidas. A su vez, la escala que exigen los esquemas de rentabilidad actuales vuelve impensable realizar la actividad por cuenta propia.

“...una vez que uno se embarca en la avicultura, están los galpones plantados y ¿qué vas a hacer? Tenés que tratar de explotar lo que uno ha hecho desde que se inició digamos. Yo no veo la posibilidad de cambiarlo, porque aparte para volcarse a otra actividad que te de la ganancia que nos deja la granja hoy por hoy, no vemos otra actividad (...) Para los que no tenemos espacio...” (Entrevista N° 5)

4. Las trayectorias

El recorrido realizado permite identificar trayectorias de crecimiento, de reproducción estable o de retroceso y precarización.

Estilizadamente, entre quienes despliegan trayectorias de crecimiento encontramos productores con un mayor volumen global de recursos, estructuras productivas diversificados y, en menor medida, especializadas en la actividad avícola. Presentan aumentos de escala y tecnificación sostenidos, logrados a partir de la combinación del ahorro y adelantos de las empresas y, en los últimos años, la toma de créditos. La avicultura posee una importancia relativa decreciente en sus ingresos, lo que junto a la posibilidad de ocuparse en otras actividades más preciadas, lleva a una

mayor contratación de trabajadores permanentes o transitorios. Para aumentar la escala de sus producciones complementarias recurren al arrendamiento de tierras. Tienen escasos antecedentes en ocupaciones extraprediales y un mayor nivel educativo. Por último, las expectativas profesionales para sus hijos los llevan a invertir en el campo educativo. Esto último no implica una reconversión total de los modos de reproducción, sino una transformación que contiene elementos de diferenciación que los acercan a productores de tipo empresariales.

“Si mi hijo queda, quisiera que se agrande de tal manera que pueda tener un empleado y no haga el trabajo que hicimos nosotros (...) No me gustaría que se esclavice” (Entrevista a Productor N° 8)

“Lo ideal sería que a uno de tus hijos le guste para seguir... No desde un secundario, sino desde un Ingeniero Agrónomo. [Y que] dentro de sus vacas o su siembra, tenga el manejo de lo que vos hiciste” (Entrevista a Productor N° 17)

Los productores que describen trayectorias más estables o de reproducción simple poseen un volumen de recursos más reducido. Las limitaciones de tierras, particularmente, explican el mayor peso de la especialización en avicultura, sus antecedentes ocupacionales como trabajadores rurales y la realización de trabajos extraprediales durante gran parte de sus trayectorias. Los ingresos generados a partir de estrategias pluriactivas son un complemento o una “ayuda” para la granja. En algunos casos han incorporado comederos automáticos en forma parcial y tienen perspectivas de aumentar la escala, pero en general el nivel tecnológico es bajo y la escala reducida. No contratan trabajo permanente y han limitado su dependencia del mercado de crédito formal haciendo un uso intenso del financiamiento que ofrece el frigorífico. El nivel educativo es más bajo y las estrategias educativas de los hijos son menos definidas que en el grupo anterior.

“Si alguno por ahí se vuelve, no sigue en el estudio y le gusta seguir esto, que lo sigan ellos, como nosotros seguimos. Que sepan mantenerlos, que sepan cuidarlo, que sepan valorarlo, pienso yo. Si lo siguen ellos para mí mejor” (Entrevista N° 18)

Entre quienes se encuentran en retroceso encontramos productores con reducidas dotaciones de capital en superficie y galpones. Esto ha limitado sus posibilidades de crecimiento (en dos casos incluso disminuyen la cantidad de pollos y en uno se mantiene la calefacción a leña) y ha implicado la necesidad de desarrollar otras actividades para generar ingresos que garanticen la subsistencia de la familia. En todos los casos se registran antecedentes de ocupaciones rurales y

extraagrarias como trabajadores, medieros o peones. Las explotaciones familiares de origen son de reducidas dimensiones y los mecanismos de traspaso han dejado a estos productores sin posibilidades de acceder a la tierra vía herencia. Más recientemente, el desarrollo de normativas sanitarias introduce nuevas restricciones a sus posibilidades de permanencia: la prohibición de la construcción de nuevas granjas en el ejido urbano y el establecimiento de distancias mínimas entre las granjas existentes obliga a uno de estos productores a buscar otra actividad.

La insuficiencia de los ingresos que provee la explotación ha llevado a la ocupación de todos los miembros de la familia y el desarrollo de actividades extraprediales. En algunos casos se perciben jubilaciones y pensiones. El nivel educativo de los productores y los hijos que integran este grupo, por último, es muy bajo.

A modo de balance: cambios y continuidades

En el período analizado se reduce la intensidad del trabajo familiar en el proceso de producción debido a la reestructuración de actividades que implicó la integración contractual con la industria y a los avances tecnológicos. Como resultado, han aumentado la intensidad del trabajo transitorio y –en menor medida– permanente, la tercerización de tareas y la absorción de tareas por parte de la empresa integradora. Junto con estos cambios, la integración contractual ha reducido el margen de autonomía de los productores para manejar el proceso productivo dando fuerza a la interpretación de Davis (1980) y Watts (1990 en Teubal, 1999).

La diversificación continúa siendo un rasgo importante –fundamentalmente entre los productores de mayores recursos– y tiene como función principal diversificar riesgos reduciendo la dependencia de una única actividad. Además, la regularidad y la estabilidad de los ingresos que provee la avicultura así como la posibilidad de aprovechar recursos internos de la explotación¹², reducen la dependencia del mercado y recrean espacios para un estilo más autónomo en las demás actividades productivas (van der Ploeg, 2000). Esta autonomía no se acota al plano económico, sino que incluye también el manejo del tiempo, las decisiones sobre el proceso productivo y la relación “íntima” con el producto del trabajo propio en aquellas actividades.

En las actividades complementarias, se observa una baja dependencia del mercado de tierras, de insumos y de trabajo en el caso de la horticultura y grados variables para la ganadería y

¹² La cama de pollo –sustrato sobre el que se realiza la crianza compuesto por cáscaras de granos, aserrín, paja –se utiliza como mejorador orgánico de suelos por su alto contenido de guano y reduce gastos en fertilizantes.

agricultura. En estas últimas, el trabajo directo del productor se combina con el arrendamiento de tierra, la financiación de insumos a cosecha y la tercerización de labores.

El despliegue de estrategias pluriactivas ha estado presente desde un comienzo entre los productores con limitaciones de tierra y capital: los ingresos generados a través de esta práctica permitieron a veces procesos de capitalización y otras, la subsistencia en momentos de retracción de la actividad avícola.

En relación con la tecnología hemos observado no sólo niveles variables de incorporación sino también distintas lógicas. En general, la incorporación de tecnología ha perseguido el aumento de escala y la intensificación del proceso productivo, la disminución de los requerimientos de mano de obra externa a la explotación y mejorar las condiciones de trabajo para el productor. Pero también se ha observado que esta lógica no se extiende a todos los tipos de tecnología (la automatización de todo el proceso de crianza es aún resistida) ni a todos los productores. En algunos casos se recurre a un uso intensivo de la fuerza de trabajo familiar evitando inmovilizar capitales. La dinámica tecnológica de la actividad en los últimos años es señalada por algunos entrevistados como una limitante para la reproducción de la agricultura familiar a través de la articulación al complejo avícola. Otros, por el contrario ven en la incorporación de tecnología un medio para aumentar escala manteniendo una forma familiar de organizar el proceso de trabajo. Esta interpretación, sumada a la idea de que no es la tecnología sino el manejo lo que asegura mejores resultados productivos y que los niveles de rentabilidad de la actividad son poco atractivos para grandes inversores, configura una fortaleza de la producción familiar en el complejo avícola.

En cuanto a la relación con el mercado de crédito observamos que esta se profundiza en los últimos años. En la mayoría de los casos los productores entrevistados han crecido gradualmente combinando el ahorro o los excedentes de las demás actividades productivas y el financiamiento de materiales o implementos por parte de la empresa integradora. En los últimos años aparece una nueva modalidad de financiamiento destinada a la construcción de galpones de última generación que implica una articulación a nuevos actores, un mayor endeudamiento y un aumento de escala de mayor magnitud que la que permitían las formas de financiamiento tradicionales.

Entre los primeros años del período analizado y los más recientes cambió también el lugar del trabajo infantil y la educación en las estrategias de reproducción. Los productores de mayor edad

y sus padres comenzaron a trabajar a edades tempranas (5-6 años) “ayudando” en tareas sencillas (recoger huevos, levantar las tapas de los comederos, atar caballos) que se conjugaban con la asistencia a la escuela. Una finalizada la educación primaria, se incorporaban trabajadores familiares. En la actualidad se generaliza una estrategia educativa orientada a que los hijos completen el nivel secundario y en lo posible también el universitario. El trabajo en la granja no desaparece, pero tiene una intensidad y un sentido distinto, más ligado a la socialización y la construcción de una identidad con raíces en lo agrario.

Esta estrategia se relaciona con un cambio en las condiciones objetivas de reproducción a nivel de la explotación y del sistema (mayor acceso al sistema educativo) y también en una percepción negativa de la propia posición y de las posibilidades de reproducción en el campo que se traduce en contradicciones entre los deseos de que los hijos continúen explotando el capital acumulado con el trabajo que ellos han realizado y, al mismo tiempo, que no realicen ese trabajo particular.

Por todo lo anterior, podemos decir que el lugar que ocupa la avicultura en las estrategias de reproducción, la forma en la que se inicia y se despliega, así como la magnitud de los recursos involucrados y la modalidad bajo la que se articula con otras actividades generadoras de ingresos, configura situaciones heterogéneas.

En este sentido, creemos que la integración contractual a complejos agroindustriales debería ser comprendida como parte de una estrategia de reproducción más amplia que, en función de los demás recursos, las trayectorias familiares y las condiciones objetivas dominantes en cada contexto histórico, adquiere significados particulares.

Desde esta óptica, entendemos que el surgimiento de la actividad avícola en la zona abrió un nuevo espacio para la reproducción de unidades familiares en un contexto en el que –como ya señalamos– el modelo clásico del colono comenzaba a entrar en crisis. Más tarde, la integración con la industria avícola permitió reducir el riesgo económico que implicaba la actividad y, de esta forma, redujo aún más la vulnerabilidad de los productores familiares. Al mismo tiempo, transformó el proceso de producción recortando profundamente la autonomía del productor. Permanencia y subordinación son elementos que aparecen –en tensión– en los relatos de nuestros entrevistados, pero presentan matices en cuanto a la forma en que se perciben y jerarquizan. Así, los más capitalizados subrayan los aspectos de subordinación, mientras los de menores recursos visualizan la actividad como posibilitadora de su permanencia.

En lo que refiere a la categoría agricultura familiar, observamos que mientras el trabajo familiar y la propiedad de los medios de producción continúan siendo atributos centrales, la compra y venta de trabajo, el endeudamiento, arrendamiento y contractualización de la producción generan un espacio de inserciones complejas con distintos niveles de subordinación o autonomía. En este sentido, reconocer las estrategias complejas (entradas y salidas, pluriactividad, diversificación, intensificación de la relación tierra/trabajo o tierra/capital, acciones colectivas) y las trayectorias diversas y no lineales que dibujan los productores estudiados lleva a sostener que, sin negar las tendencias globales hacia una mayor escala e incorporación de tecnología, la participación en relaciones contractuales no debe ser interpretada ni como un indicador de descomposición de la agricultura familiar, ni como indicador de su articulación exitosa al sistema agroalimentario. Por el contrario creemos que, como sostiene Mooney (1988), estas “posiciones de clases contradictorias” (productores que contratan trabajo asalariado, que toman créditos, que arriendan tierras, que venden su fuerza de trabajo, y finalmente, que se articulan contractualmente a complejos agroindustriales) que en las formulaciones clásicas se pensaron como transitorias pueden ser los atributos propios de la agricultura familiar en el capitalismo tardío.

Bibliografía

Avimetría (2012). Informe Estadístico 2011. Disponible en <http://argentinachicken.com.ar/index.php/informe-estadistico-enero-2012-avimetria/>, consultado el 5/10/2012.

Bourdieu, P., (2007), *Campo del poder y reproducción social: elementos para un análisis de la dinámica de las clases*, Ferreyra Editor, Córdoba.

Constance, D., (2008), “The Southern Model of Broiler Production and Its Global Implications”, *Culture & Agriculture* Vol. 30, Numbers 1 & 2 pp. 17–31

Craviotti, C., (2010), “La producción familiar en la globalización agroalimentaria: la diferenciación social en la citricultura del noroeste argentino”, en *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, N°89, Octubre de 2010, pp.65-85.

Craviotti, C. (coord.), Palacios, P.; Cattáneo, C.; Salet Barbas Calvacanti, J; Soleno Wilches, R.; Lins e Silva Pires, M, (2012) “*Tramas productivas y agentes sociales en la fruticultura globalizada*”, Buenos Aires: Miño y Dávila Editores.

Davis, J., (1980), "Capitalist agricultural development and the exploitation of the propertied laborer" en Buttel, F. and Newby, H. (Eds.) *The Rural Sociology of advanced societies*, Montclair NJ: Allanheld, Osmun & Co, 133-153.

Djenderedjian, J., (2008), "Expansión agrícola y colonización en Entre Ríos, 1850-1890" en *Desarrollo Económico*, nro. 188, enero-marzo 2008, Buenos Aires, IDES.

Domenech, R., (2010), "Sector de Carne Avícola en la República Argentina", Conferencia dictada en la Universidad de Concepción del Uruguay, Concepción del Uruguay, 4 de junio de 2010.

Domínguez, N.; Cavia, M.; Carrasco, M., (2006): "Características y tendencias de las granjas avícolas de Entre Ríos". Informe Final de Proyecto de Investigación, FCE-UNER, Paraná.

García, A.L., (2012), *Estrategias de reproducción de la agricultura familiar en el marco de la agricultura de contrato: el caso de los productores avícolas del departamento Uruguay*. Tesis de Maestría en Estudios Sociales Agrarios, FLACSO (mimeo). Directora: Clara Craviotti.

Gras, C., (2005), *Entendiendo el agro*, Editorial Biblos, Buenos Aires.

Gutiérrez, A., (2005), *Pobre, como siempre. Estrategias de reproducción social en la pobreza*. Ferreyra Editor, Córdoba.

Gutman, G., (2006), "Obstáculos y desafíos para la integración competitiva de pequeños productores agropecuarios en tramas regionales. Reflexiones a partir de estudios de caso", Ponencia presentada en el *IX Seminario Internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización Territorio (RII)*, Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, 16 al 19 de mayo del 2006.

Lamelas, K.; Mair, G. y Beczkowski, G., (2011), *Boletín Avícola. Anuario 2010*. Buenos Aires: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, Año XVI, N° 61, Marzo 2011.

Long, N., (1996), "Globalización y localización: nuevos retos para la investigación rural" en Gramont, H. y Tejera Gaona, H. (comp.), *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*, Vol. I., UAM-UNAM-INAM-PyV, México, pp. 35-74.

Mooney, P., (1988), *My own boss?: class, rationality, and the family farm*, Colorado: Westview Press.

Murmis, M. (1994) "Incluidos y excluidos en la reestructuración del agro latinoamericano", *Revista Debate Agrario*, N° 18, pp. 101-133.

Neiman, G. y Quaranta, G., (2001) “Reestructuración de la producción y flexibilidad funcional del trabajo agrícola en la Argentina” *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 6, número 12.

Ploeg, J.D. van der (1987) “Tendencias de desarrollo en la agricultura avanzada: los efectos regionales de la mercantilización y tecnificación del proceso productivo” en *Revista Agricultura y Sociedad*, N° 43, abril-junio 1987, pp. 47-70.

----- (2000), “Revitalizing Agriculture: Farming economically as starting ground for rural development”, *Sociologia Ruralis*, Vol.40 N°4, pp. 496-511.

Schejtman, A. (1998), “Agroindustria y Pequeña Agricultura: Experiencias y Opciones de Transformación” en CEPAL, FAO, GTZ (comp.) *Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*, CEPAL/FAO/GTZ, Santiago de Chile.

Teubal, M. (1999) “Complejos y sistemas agroalimentarios: aspectos teórico-metodológicos” en Giarraca, N. (coord.)(1999) *Teorías, problemas y estrategias metodológicas*, La Colmena, Buenos Aires, pp. 97-121.

Teubal, M. y Pastore, R., (1995), “El agro y los complejos agroindustriales: el caso argentino” en Teubal, M.; Giarraca, N. y Pastore, R.(comp.), *Globalización y expansión agroindustrial: ¿superación de la pobreza en América Latina?*, Corregidor, Buenos Aires, pp.107-136.

Tort, M.I. y Román, M. (2005), “Explotaciones familiares: diversidad de conceptos y criterios operativos”, en María del Carmen González (coord.), *Productores familiares pampeanos: hacia la comprensión de similitudes y diferencias zonales*, Edit. Astralib, Buenos Aires, págs. 35 a 65.

Whatmore, S.; Munton, R.; Little, J. and Marsden, T., (1987), “Towards a typology of farm businesses in contemporary British agriculture”, *Sociologia Ruralis*, Vol. 27, págs. 21-37.

Otras fuentes

INDEC, Censos Nacionales Agropecuarios 1988 y 2002

SENASA, Datos de las Granjas de Entre Ríos.

eLeVe, 12/04/2012, www.ele-ve.com.ar.