

## Estrategias tecnológicas de productores familiares tamberos del periurbano de la ciudad de Buenos Aires (2010-2013)

Gabriela Giordano \*; Roberto Cittadini \*; Daniel Scatturice \*\*; Raúl Pérez \*

\* Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria; \*\* Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales. Universidad Nacional de La Plata  
Argentina  
[giordano.gabriela@inta.gob.ar](mailto:giordano.gabriela@inta.gob.ar); [cittadini.roberto@inta.gob.ar](mailto:cittadini.roberto@inta.gob.ar); [scatturice@agro.unlp.edu.ar](mailto:scatturice@agro.unlp.edu.ar); [perez.raul@inta.gob.ar](mailto:perez.raul@inta.gob.ar)

**Cita sugerida:** Giordano, G.; Cittadini, R.; Scatturice, D.; Pérez, R. (2015). Estrategias tecnológicas de productores familiares tamberos del periurbano de la ciudad de Buenos Aires (2010-2013). *Mundo Agrario*, 16(32). Recuperado a partir de <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv16n32a06>

### Resumen

En las últimas décadas, las innovaciones promovieron la producción de gran escala sin adaptarse a las situaciones socio-productivas de las unidades familiares. Numerosas explotaciones (de tipo familiar), desaparecieron y las que aún existen diseñaron estrategias que les permitieron sobrevivir. El objetivo de este trabajo es explicar y comprender las estrategias tecnológicas de productores familiares tamberos. Se tomaron siete productores familiares y se analizaron en relación con sus capitales y su trayectoria familiar. Se encuentra que la relación entre capitales y trayectoria es explicativa de las estrategias seguidas por las unidades familiares. Se concluye que esta relación no es lineal pero da elementos para proponer recomendaciones técnicas.

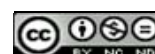
**Palabras clave:** Innovación; Prácticas; Tambo; Agricultura familiar

### Family milk farmers' technological strategies in periurbana reas of Buenos Aires city (2010-2013)

#### Abstract

In recent decades innovations have promoted large-scale productions not adapted to households' socio-productive situations. Numerous family farms disappeared and others have had to develop specific strategies in order to overcome such situation. This work aims to explain and understand these technological strategies developed by dairy farming families. For doing so, capitals and family trajectories were analysed based on 7 family farming. It was found that the relationship between capitals and trajectory explains the strategies of the family units. We conclude that this relationship is not linear but offers elements to propose technical recommendations.

**Keywords:** Innovation; Practices; Dairy family farming



## Introducción

En organismos de ciencia y tecnología, como el INTA<sup>1</sup>, ocurre a menudo que los desarrollos tecnológicos o las recomendaciones técnicas no son adoptados como se espera por sus destinatarios, sobre todo por el sector de la agricultura familiar. En parte, esta problemática tiene su origen en la idea de una tecnología neutral, cuyos desarrollos serán siempre beneficiosos para la sociedad. También, se considera que el productor agropecuario presenta una estrategia empresarial de producción y, por ello, las recomendaciones técnicas y los desarrollos tecnológicos se orientan a este tipo de productores, generalmente de gran escala, y no se adaptan a las producciones familiares. Conocer y comprender los motivos por los cuales los productores llevan adelante determinadas prácticas sería un primer paso para pensar mejoras en los sistemas de producción.

El objetivo del presente trabajo es explicar y comprender las estrategias tecnológicas de siete casos de productores familiares tamberos del periurbano de la ciudad de Buenos Aires. Para ello, el artículo se ordena en los siguientes apartados. En una primera instancia se describe el contexto, el campo de trabajo y el marco teórico utilizado, que reflejan la problemática del modelo de producción agropecuaria en general y de la adopción tecnológica en particular. Se realiza una caracterización geográfica del tipo de productores y de los conceptos teóricos utilizados, tomados principalmente de Pierre Bourdieu. En un segundo apartado, se presenta el procesamiento y el análisis de la información; aquí, se analizan las entrevistas realizadas y se determinan dos tipos de estrategias de producción que siguen estos productores. Por último, se presentan las conclusiones.

## Descripción del contexto, del campo de trabajo y del marco teórico

El modelo agropecuario de la Argentina se ha centrado en la maximización de beneficios económicos. Para ello, su principal objetivo es el aumento de la producción y de la productividad de bienes exportables que permitan la entrada de divisas. El desarrollo tecnológico centrado en estas premisas se orientó hacia tecnologías basadas en la incorporación de insumos y de capital (semillas, maquinaria, agroquímicos). Así, se favoreció a las economías de escala con capacidad de inversión lo que estimuló una creciente concentración económica (Litre *et al.*, 2007). En la región pampeana, se dio el avance de la frontera agrícola: los cultivos avanzaron sobre tierras antes dedicadas a la ganadería y, específicamente, el cultivo de soja también avanzó sobre suelos dedicados a otros cultivos. Como señalan Roman *et al.*, este proceso “involucra no sólo a la soja sino también a la ganadería intensiva y a la creciente necesidad de insumos y requerimientos financieros para la producción agropecuaria” (2007, 2).

Así, se simplificaron los agroecosistemas en detrimento de la conservación de los recursos naturales y se apartó al sector de pequeños productores, sin capacidad de inversión. Teniendo en cuenta datos de los dos últimos censos Nacionales Agropecuarios (CNA) (1988- 2002), se desprende que, en ese período, la disminución de explotaciones agropecuarias a nivel país fue de 81 mil; o sea, un 21% del

total. “Al ser los estratos de menor superficie los más castigados en su permanencia, se deduce que las explotaciones familiares fueron las más fuertemente afectadas” (Bilello *et al.*, 2011, 2).

En el caso de los tambos, la incorporación de tecnología para el aumento de la producción:

[...] se asoció básicamente a las principales usinas del país y a un segmento de explotaciones tamberas con alta incorporación de tecnología que podían cumplir con los crecientes criterios de calidad de las primeras. En estos tambos continúan predominando los tamberos medieros o a porcentaje como base para la organización del trabajo y solo un reducido número de explotaciones a gran escala emplean trabajadores asalariados. Paralelamente se detecta la persistencia de pequeños tambos tecnológicamente precarios que remiten su leche a usinas lácteas locales que elaboran productos, mayormente quesos, de baja calidad. Entre estas explotaciones predominan las unidades familiares (Quaranta G., 2013, 83).

Sin embargo, dentro de este estrato de productores familiares, se presentan variadas formas de concebir la actividad. Azcuy y Martínez consideran dos grandes estilos: por un lado, las producciones familiares y, por otro, las pequeñas producciones capitalistas. Estas últimas “se rigen por la lógica de la ganancia del capital (...) encontrándose, la mayoría de las veces, en peores condiciones de supervivencia que las explotaciones campesinas más tradicionales” (2011, 41). Las explotaciones consideradas familiares, como sostienen diversos autores, desarrollan una serie de estrategias que les permiten mantenerse en la actividad (Bravo *et al.*, 1994; Cittadini *et al.*, 2001; Darré, 1996; Cáceres *et al.*, 1995). Estas estrategias son consideradas “hasta cierto punto contradictorias con la lógica del capital (pluriactividad, sacrificar total o parcialmente la ganancia normal, retribuirse exclusivamente el valor del salario, etc.)” (Azcuy y Martínez, 2011, 42). Por ello, difícilmente adopten “paquetes tecnológicos” y, por el contrario, re-crean las opciones tecnológicas y las adaptan a las diversas situaciones socio-productivas en las que se encuentran (Cáceres *et al.* 1997).

Distintos trabajos (López Castro, 2008; Pettinari, 2006; Cittadini *et al.*, *op. cit.*; Massondo *et al.*, 2010; Levrouw *et al.*, 2007) analizan las estrategias y las prácticas de los productores familiares. En estos, se visualiza que existe una elección de variadas alternativas tecnológicas, y esto demuestra que la adopción no obedece a un proceso racional de optimización de los factores de producción, como puede ocurrir en unidades empresariales. En general, las recomendaciones técnicas se sustentan, en este enfoque, en la búsqueda de la maximización del beneficio económico, que no es, necesariamente, la meta de las explotaciones familiares.

El presente trabajo se desarrolla con familias productoras tamberas que residen en el periurbano de la ciudad de Buenos Aires. Según Barsky (2005), el periurbano es un territorio productivo, residencial y de servicios que se desarrolla en el contorno de las ciudades. También es un espacio dinámico por las migraciones, ya que sus residentes, en general, suelen no cortar todos los vínculos con su comunidad de origen. Aquí, “la actividad agropecuaria se ve impactada por abastecer al principal

centro de consumo del país —ciudad de Buenos Aires y conurbano— que representa un mercado de más de 11,5 millones de personas (INDEC 2004)” (Álvarez *et al.*, 2009, 137).

Esta área periurbana se encuentra inserta en la “cuenca de abasto de lácteos a Buenos Aires”, denominada así por su tradición en la producción lechera con la presencia de tambos. La incorporación de tecnología en estos sistemas productivos modificó las relaciones de producción y los tamberos perdieron el control que tenían sobre sus sistemas productivos. Esto causó, por un lado, la desaparición de unidades productivas y, por el otro, la generación de estrategias tecnológicas que posibilitaron la permanencia de unidades familiares.

Respecto de su caracterización, las explotaciones agropecuarias de tipo familiar fueron y son foco de numerosos debates, lo que dio origen a diversas definiciones como también a variedad de nombres que la referencian: “(...) agricultor (o ganadero) familiar, pequeño productor, empresa familiar, productor familiar, campesino, chacarero, minifundio, explotación familiar, pequeño propietario, vuelven a hacer referencia a enfoques y a énfasis distintos” (Neiman, 2011, 10).

Para Balsa, los tres grandes rasgos definitorios que diferencian estas unidades de las explotaciones de tipo capitalistas serían: la no explotación de trabajo asalariado, la familia como equipo de trabajo y la existencia de una racionalidad económica particular, en la que incide fuertemente la coincidencia entre unidad de producción y unidad de consumo (Balsa, 2011).

Siguiendo con esta idea, Arach *et al.* comentan “(...) hay consenso en que se trata de una forma de producción caracterizada por una organización social del trabajo anclada predominantemente en vínculos de parentesco más que en relaciones salariales” (2011:19).

Así como el concepto de *agricultura familiar* engloba una multiplicidad de situaciones, la ganadería familiar, lejos de presentarse homogénea, también es diversa. Ribeiro (2009) asegura que los ganaderos familiares son realmente un tipo diferenciado dentro de la agricultura familiar y que guían sus actividades y sus estrategias a partir del modo de vida que definen para sus familias.

A su vez, dentro de la ganadería familiar, existe un tipo especial de productores: los dedicados al tambo. Si bien se los suele caracterizar según el número de cabezas, vacas en ordeño o superficie, en este trabajo se pone el acento en la forma de organización de la producción más que en su escala productiva.

Particularmente, los productores, ubicados histórica y estratégicamente cerca de centros de consumo, vieron —en los últimos años— reducida su área de producción a causa de la alta presión inmobiliaria (countries, clubes de campo y proyectos turísticos) y por el proceso de “sojización” creciente (Berardo y Pérez, 2011). Esto modificó el medio de vida y de producción: disminuyeron las tierras de libre acceso —como banquinas o lotes baldíos—, se vendieron o arrendaron lotes, lo que aumentó la carga animal en la propia superficie de los productores.

Los pastizales naturales originarios, que corresponden a la región de la pampa ondulada, prácticamente desaparecieron por el sobrepastoreo y por el avance de la agricultura. Esto, sumado a épocas de sequía, puso en riesgo la sustentabilidad de estos productores, que se vieron obligados a implementar diferentes estrategias tecnológicas <sup>2</sup> (Berardo y Pérez, *op. cit.*).

Los casos tomados para este estudio son considerados tamberos familiares debido a que el foco se pone en la organización del modo de producción asociado a la familia. En todos los casos, esta vive en el mismo predio, donde se encuentran el tambo y los animales, y donde hay al menos algunas parcelas para pastoreo y para otras producciones, si existieran. Poseen entre 13 y 60 vacas en total, y el número de vacas en ordeño varía según la época. La tierra que tienen varía de 0,75 a 6 hectáreas; algunos casos son propietarios, otros alquilan u ocupan las tierras y algunos, además, utilizan tierras vecinas, baldías, con permiso del dueño, y banquinas, como tierras de pastoreo; así, amplían la mínima superficie de la que disponen. Esto les permite contar con una cantidad de pasto o rastrojo de la que en su pequeña superficie no disponen.

El trabajo es aportado por la familia <sup>3</sup>; en general, el hombre es el encargado de los animales (arreo, alimentación, ordeño) y la mujer, de la elaboración de quesos y otros productos. Los hijos, según las edades, ayudan a sus padres en estas tareas. Sólo en uno de los casos hay un peón o ayudante. También existe trabajo extrapredial cuando no alcanza para la subsistencia la producción propia.

El capital económico de que disponen es mínimo, constituido principalmente por animales y tierra, o uno de ambos bienes. En general, poseen mínimas instalaciones y mejoras (aguadas, alambrados, pisos con cerámicos), tanto en el predio como en las viviendas.

Como marco teórico, se toman la perspectiva y ciertos conceptos de Pierre Bourdieu. El enfoque de este autor resulta apropiado debido a la integralidad de aspectos que considera para analizar la realidad y a cómo, a partir de ella, brinda la posibilidad de aproximarse a la comprensión de las estrategias tecnológicas de los tamberos familiares.

Los instrumentos construidos por Bourdieu son conceptos clave, que permiten ver la complejidad de las interacciones, explicar las estrategias de los agentes sociales y comprender la realización de sus prácticas. La forma de ver y de analizar la realidad que el autor propone contiene un modo de pensamiento relacional y los conceptos en los que se apoya también se comprenden de esa manera. Es decir, un concepto se comprende en interacción con los demás, al igual que la realidad social se comprende mirando la interrelación de sus partes.

Para este trabajo, se toman principalmente los conceptos de *capitales* y de *trayectoria*. También es importante considerar que los conceptos utilizados para describir la realidad son construidos por sujetos: “esto significa el reconocimiento de que los hechos no hablan por sí mismos, es decir, que no tienen un sentido independiente del filtro de lectura que cada uno le aplique.” (Gutiérrez, 2000, 9).

Los *capitales* a los que comúnmente se refiere Bourdieu son el capital económico, el social, el cultural y el simbólico. El capital económico correspondería a los bienes de capital y monetarios; el capital social estaría asociado a las relaciones de amistad, de negocios, a los contactos del productor que le podrían facilitar la adquisición de un préstamo o agilizar mecanismos de comercialización, etc.; el capital cultural estaría asociado a los conocimientos incorporados, ya sea en estado objetivado, materializado o institucionalizado <sup>4</sup>. El capital cultural en sus diferentes formas y la experiencia de determinado tiempo al frente de la explotación ayudarían a la toma de decisiones para la puesta en marcha de los medios de producción (Chia, 1995); por último, el capital simbólico hace referencia a la imagen que tienen del agente sus pares, los demás agentes que comparten el campo: “no es otra cosa que el capital económico o cultural cuando es conocido y reconocido” (Bourdieu, 1988, 138). Para este trabajo, se considera al capital simbólico como aquel que otorga legitimidad, reconocimiento, confianza, credibilidad y valor a las prácticas de los productores asociadas a la producción láctea.

Teniendo en cuenta la dimensión temporal, Pierre Bourdieu habla también de *trayectoria* “como serie de posiciones sucesivamente ocupadas por un mismo agente” a lo largo del tiempo (Bourdieu, 1997, 82). También define *trayectoria* como la “evolución en el tiempo del volumen y la estructura de su capital” (Bourdieu y Wacquant, 1995, 66). Es decir, la trayectoria es como una línea de tiempo en la cual los agentes van evolucionando y cambiando con respecto a las posiciones que ocupan y a los poderes (capitales) que van adquiriendo. Se trata de “los diferentes estados sucesivos de la estructura de la distribución de las diferentes especies de capital que están en juego en el campo considerado” (Bourdieu y Wacquant, *op. cit.*). Bourdieu sostiene que se trata de una serie de posiciones que están sucesivamente ocupadas por un mismo agente, que no se organizan de manera aislada del entorno; es decir, las posiciones ocupadas no pueden considerarse de manera lineal como “un trayecto en el metro sin tener en cuenta la estructura de red, es decir la matriz de las relaciones objetivas entre las diferentes estaciones” (Bourdieu 1997, 82).

Levrouw *et al.* hablan de distintas fases en la constitución de trayectorias de las explotaciones rurales y de principios de acción que caracterizan a las estrategias adoptadas. En los casos que analizan, con ganaderos uruguayos, concluyen:

Algunas fases marcan la trayectoria entera, como la fase inicial que parece influenciar la puesta en práctica y la estabilidad de los principios de acción en el largo plazo. Así, los productores que conocieron una fase difícil al inicio de la trayectoria se quedan con algo de la estrategia de sobrevivencia a lo largo de toda su historia (diversificación, prudencia), como se puede observar en algunos productores con estrategias de acumulación y de control máximo. Al contrario, los productores que no encontraron dificultades al inicio de su trayectoria están más dispuestos a tomar riesgos (productores con estrategia de optimización técnica) (Levrouw *et al.*, 2007, 92).

Levrouw *et al.* también hablan de modificaciones radicales en las trayectorias, como aquellas que producen reorientación productiva, implementación de alternativas extraprediales (pluriactividad) “o un abandono total de la actividad agrícola durante varios años” (Levrouw *et al.*, 2007, 92).

Las estrategias se van conformando a lo largo de la trayectoria. Por estrategias se entiende:

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 a aumentar su patrimonio y correlativamente a mantener o mejorar su posición en la estructura de las relaciones de clase (Bourdieu, 1988, 122).

Las estrategias, definidas por sus principios, se operativizan a través de las prácticas. Se considera *prácticas* “(...) el conjunto de actividades materiales intencionales y regulares que los productores desarrollan dentro del marco de la conducción de los procesos de producción agrícola” (Landais y Balent, 1993, 2). Los autores marcan la diferencia entre prácticas y técnicas por su relación con la persona que las ejecuta: “mientras que la técnica es abstracta y tiene un sentido de utilidad o aplicación más general, las prácticas pueden considerarse más humanas, porque se materializan de un modo singular y específico en la acción en cada agricultor” (Landais y Balent, 1993, 2).

Así, se puede decir que, cuando los productores familiares definen su estrategia tecnológica, lo hacen influenciados o condicionados por su trayectoria, desde sus capitales y desde la elección de sus prácticas.

### **Procesamiento y análisis de la información**

En el presente trabajo se utilizó una metodología cualitativa: el estudio de caso. El fin fue construir una base de conocimientos a partir del acceso a particularidades de los casos analizados, que permitan comprender y explicar las estrategias tecnológicas de estos productores familiares; “se puede caracterizar un estudio de caso como el examen detallado de un suceso (o de series de sucesos) que, según el analista, ilustra o ilustran un principio teórico” (Mitchell, 1983, 191).

Se tomaron siete casos de tamberos familiares; se compararon entre sí buscando similitudes y diferencias en lo que hace a sus estrategias para llevar adelante la producción. Seguimos el método de análisis gráfico de Bertin, utilizado en otros estudios (Cittadini, 2001). Se eligieron variables con comportamientos no homogéneos entre los casos y se marcaron con colores las distintas categorías de cada variable –alta (A), media (M) y baja (B)–; así, se agrupó a los casos según sus mayores similitudes.

Las variables que definen la estrategia tecnológica fueron identificadas a medida que se avanzaba con el trabajo de campo, para luego poder ser comprendidas a partir de la configuración de capitales que presenta cada caso:

a) Especialización (en la producción): esta variable hace referencia al grado de especialización del sistema productivo. Se encontraron casos que se dedican casi exclusivamente a la producción de leche (aunque tengan otras producciones eventuales) y otros que tienen una producción diversificada (leche, terneros, corderos, patos, pollos, huevos, lechones). Especialización: alta-media y baja. b) Valor agregado a la leche: para esta variable se tuvieron en cuenta situaciones posibles de producción de leche fluida, agregado de cierto valor (masa) y de mucho valor (quesos, yogurt). Valor agregado: bajo-medio-alto.

c) Comercialización: esta variable se asocia a la autonomía respecto de los canales de comercialización y a la estabilidad de las ventas. Se considera alta cuando existe relación directa con el consumidor y una cierta estabilidad en las ventas, baja en el caso opuesto y media cuando alguno de los dos parámetros (autonomía o estabilidad) falta. Se asocia esta variable al producto leche o sus derivados.

d) Pluriactividad e ingresos extraprediales: se refiere a otras actividades desarrolladas fuera del predio que significan un complemento al ingreso obtenido en la explotación. En algunos casos, restan tiempo de dedicación a las tareas de la explotación. En estos casos la variable se considera como alta; como media, cuando existe un ingreso (subsidio, jubilación, alquiler, etc.) pero no implica tiempo destinado a otra tarea; y baja, cuando no existe ni ingreso ni actividad extrapredial.

e) Manejo de recursos forrajeros: se tienen en cuenta dos aspectos. Primero, la siembra y, segundo, el manejo del pastoreo. La primera se refiere a la importancia y dedicación que se le da a la producción propia de forrajes (siembra). Alta- media- baja, según la dedicación a la siembra para producción propia de alimento. Y la segunda se refiere al seguimiento que se hace del consumo de pasto (reserva en pie) por el rodeo. Se encontraron situaciones de alto-medio y bajo control del pastoreo. Se consideró un manejo de los recursos forrajeros alto cuando se siembra y se controla el pastoreo de los animales; medio, cuando se hace una de las dos tareas (siembra o control del pastoreo); y baja, cuando no se siembra ni se controla el consumo de pasto.

f) Insumos externos: se refiere al grado de dependencia del productor respecto de la compra de insumos para la producción. Se encontró que uno de los principales gastos tiene que ver con la compra de alimento (principalmente rollos, en el invierno). Se encontraron casos extremos de compra relativamente alta de rollos en invierno (dependencia alta) hasta un gasto mínimo en algún remedio (dependencia baja).

Para establecer el valor que se dio a cada variable: alta (A), media (M), baja (B), se tomaron como parámetro la totalidad de los casos. Los colores a cada valor asignado (A, M, B) ayudan a una mejor visualización.



**Tabla 1. Agrupación de los casos según las variables**

<b>Variables</b>	<b>c1</b>	<b>c2</b>	<b>c3</b>	<b>c4</b>	<b>c6</b>	<b>c5</b>	<b>c7</b>
Especialización (productos)	A	A	A	B	B	B	B
Valor agregado a la leche	A	A	A	A	M	M	M
Comercialización	A	A	A	M	M	B	B
Pluriactividad e ingreso extrapredial	B	B	M	M	M	A	B
Manejo del recurso forrajero	A	A	A	M	A	M	B
Insumos externos	A	B	A	B	M	B	A

**Tabla 2. Capitales según cada caso**

<b>Capitales/casos</b>	<b>C1</b>	<b>C2</b>	<b>C3</b>	<b>C4</b>	<b>C5</b>	<b>C6</b>	<b>C7</b>
Social	A	A	A	A	A	A	B
Cultural	A	A	A	B	B	M	M
Simbólico	A	A	A	M	B	A	B
Económico	A	A	A	B	B	A	A

Cada caso analizado presenta una estrategia, que cada productor familiar elige para llevar adelante la producción. Si bien cada caso es particular, se encontraron, a grandes rasgos, dos tipos de estrategias:

### **Estrategia de especialización**

Se corresponde con los casos 1, 2 y 3. Si bien la bibliografía indica que una de las estrategias de los productores familiares es la diversificación productiva con el fin de disminuir los riesgos (Ika Darnhofer *et al.*, 2010; Levrouw F. *et al.*), una característica de los productores 1, 2 y 3 es la importante especialización en la actividad del tambo y de la quesería. La diversificación principal la hacen en la actividad lechera misma (producen diferentes tipos de quesos: blandos, semiduros, saborizados) y en otros productos lácteos (yogur, dulce de leche, ricota, cremas, etc.). Su objetivo es la leche, si bien esto no invalida que den un aprovechamiento a otros resultantes de la explotación, como los terneros, o que produzcan también chanchos o pollos para autoconsumo y venta, con diversificación baja.

También, estos productores se caracterizan por dar un alto valor agregado a la leche, y esto se asocia a una alta autonomía en cuanto a los canales de comercialización que son principalmente desarrollados para la venta de los productos lácteos. Tampoco dependen de intermediarios sino que realizan venta directa al consumidor en ferias o en el propio campo. A su vez, poseen cierto nivel y estabilidad en sus ventas. El resto de los productos que puedan tener para la venta son esporádicos y

no presentan un desarrollado sistema de comercialización para ellos. Ambas variables (especialización y agregado de valor) se corresponden con la presencia de una sala específica y acondicionada para la elaboración, en estos tres establecimientos (casos 1, 2 y 3). También en los tres casos se realiza el ordeño de forma mecánica.

No realizan otras actividades fuera del predio (pluriactividad) con el fin de completar un ingreso; por lo tanto, dedican todo su tiempo a la explotación. El caso 3 percibe un ingreso del alquiler de una vivienda ubicada en el pueblo.

El manejo del pasto es un eje importante en el sentido de que aumenta la independencia de insumos externos, como lo es la compra de forraje. Dedicar un tiempo a la planificación de siembras, intersiembras y pastoreos controlados. A pesar de ello, los casos 1 y 3 recurren a la compra de forraje por la falta de tierra y de producción de pasto en su superficie.

-Relación entre estrategia, capitales y trayectoria, con cada caso:

El capital económico se evaluó como alto para estos productores. En los casos 1 y 3, una de las prácticas mencionadas es la compra de forraje, que resulta posible debido al capital económico (ingresos por ventas, ingreso extrapredial en el caso 3) que les permite hacer frente a esos gastos. El caso 2 no necesita comprar forraje ya que aprovecha rastrojos del dueño del campo. En el caso 1, la compra de forraje se realiza por medio de la venta de terneros: “Este año compré 40 para el invierno y 10 para el verano.... ponele 10 rollos por ternero. En total, 5 terneros” (entrevista caso 1). “Este año compré cuarenta para el invierno y diez para el verano... Ponele diez rollos por ternero. En total, cinco terneros”

Otra de las prácticas identificadas es la mayor dedicación a la producción de leche con agregado de valor (elaboración de quesos y otros productos) que se relaciona íntimamente con la comercialización directa al consumidor. Estas tres variables van de la mano; es decir, constantemente se van retroalimentando las prácticas de la producción de leche y la especialización en quesería y así se aumentan las posibilidades de mejorar los productos y la relación con los consumidores de quesos a través del fortalecimiento de canales de comercialización cortos y estables. Por ejemplo, en el caso 3, este canal corto de comercialización se encuentra tan desarrollado que la mayor parte de los consumidores van al campo a buscar los productos; incluso van desde Capital Federal a Gral. Rodríguez. Esta seguridad en la venta se debe a la calidad y a la estandarización de la producción que ha logrado este productor: “Los consumidores saben lo que se van a llevar, vienen hasta acá y por un producto de calidad” (entrevista a la técnica extensionista). “Los consumidores saben lo que se van a llevar. Vienen hasta acá y... por un producto de calidad”.

Justamente, este caso es el que manifestó, con mayor énfasis, aspectos de su trayectoria relacionados con cuestiones comerciales. Mencionaron que varias veces fueron estafados por intermediarios y este es un punto que, como explican Levrouw *et al.*, marca la trayectoria. Para el caso 3, por un lado, se produce un cambio radical en la orientación de la producción (pasa de criar

chanchos y conejos a tambo) y, por otro, genera un principio de acción basado en la disminución del riesgo a través del reaseguro de su autonomía comercial. Así, han dispuesto sus capitales en función de aumentar el control en esta etapa de la producción más que en diversificarla.

Estas prácticas son posibles y potenciadas por la presencia de alto capital social, cultural y simbólico que va evolucionando a lo largo del tiempo. Las relaciones sociales fomentan relaciones para la venta, como también se constituyen en fuentes de información para la mejora de la producción, para enfrentar algún problema o para potenciar recursos propios. El capital cultural representado en estos casos principalmente por la educación formal en el área específica, el aprendizaje por las relaciones con otros productores y la dedicación a la actividad contribuyen a mejorar la producción, a fortalecer el vínculo con consumidores y a poder entender la actividad (producción de leche, agregado de valor y comercialización) de manera integrada. El capital simbólico también contribuye a la dinámica mencionada, al reconocimiento, a la confianza y a la credibilidad que los productores van logrando a partir de este tipo de elaboración artesanal de quesos y al aumento de relaciones con consumidores y con otros pares, lo que redundará en intercambios fructíferos (participación en proyectos, acceso a capacitaciones, a financiamiento, a nuevos canales de comercialización, por ejemplo).

Respecto de la trayectoria, la ausencia de una transmisión generacional de la actividad tampera tradicional, entre otros aspectos, contribuye al establecimiento de un estilo de producción que, como dice la entrevistada del caso 1, puede definirse como artesanal:

Yo veía el otro día, en una reunión de productores, que hay varios productores así, familiares sobre todo, de tambo, que no nacieron haciendo eso. Todos lo eligieron sin saber nada. El tambo artesanal, no tipo industria, es una cosa que el que lo elige está medio loco y le encanta. Por ejemplo, conocí productores que habían empezado a trabajar en fábricas para poder mantener el tambo (entrevista caso 1).

La concepción de la actividad en estos casos es de tipo artesanal, “no tipo industrial”. Se rige por objetivos que van más allá de lo exclusivamente económico, como el cuidado del ambiente, el modo de vida en un entorno natural y la calidad de vida. Los siguientes testimonios ilustran lo dicho:

“Yo uso ese balde para ordeñar, que me queda medio y con eso lavo la máquina. Después a la tarde hago un repaso con dos baldes más, o sea uso 45 litros de agua en el ordeño... Esa es una concepción pero en otros casos yo no lo veo porque hacen un derroche de agua constante para tener higiene, son canillas abiertas constantemente” (entrevista caso 2).

“Al disminuir el estrés los animales se enferman mucho menos... En los tambos suele haber problemas horribles de mastitis y yo no tengo mastitis porque las vacas tienen sus terneros... Cuando es natural que el ternero toma leche, entonces disminuyen las enfermedades del hijo y de la madre (entrevista caso 1).

Tener un tambo, vivir de esto y estar tranquilo y que me permita hacer otras cosas, yo no desmerezco, todo laburo es digno, pero yo no me veía 8 horas en una fábrica... Es una cuestión de concepción de vida: yo no concibo tener una chata por tener, la considero una herramienta de laburo pero no lo veo algo indispensable para la vida, para mí" (entrevista caso 2).

### **Estrategia de diversificación**

Se corresponde con los casos 4, 5, 6 y 7. Principalmente se caracteriza por la diversificación de su producción. Obtienen leche, carne, huevos, pollos, patos, chanchos y también producen dulces y conservas. Se considera medio el agregado de valor que dan a la leche, ya que si bien elaboran quesos, no lo hacen con la totalidad de la leche (caso 5 y 6); tampoco tienen una gran variedad de productos lácteos ni de quesos, como los casos 1, 2 y 3. Poseen autonomía en cuanto a los canales de comercialización. No dependen de intermediarios; sin embargo, no están conformes con sus estrategias de venta porque no rinden lo esperado y les falta estabilidad tanto en las ventas como en la producción, que decae en invierno. En este punto, el caso 7 se diferencia del resto, ya que sólo elabora masa para mozzarella y su estrategia de venta se considera de baja autonomía, ya que depende de un intermediario que le compra la masa para elaborar mozzarella.

-Relación entre estrategia, capitales y trayectoria con cada caso:

En los casos 4, 5 y 6, se observa que la intención de disminuir la compra de forraje y la posesión de distintos capitales contribuyen a la elección de las prácticas que tienden a ello. En el caso 4, si bien no descarta la posibilidad de sembrar, la falta de capital económico limita esta alternativa: "Este año íbamos a arrancar con el tema de la pastura y no pudimos por estar escasos de plata; tenemos que alquilar un tractor y te cobran para arar y sembrar, y comprar la semilla" (entrevista caso 4). En cambio, se disponen de otros capitales –como el social– considerados altos para los casos 4, 5 y 6. A estos tres productores, esto les ayuda a alimentar relaciones que redundan en beneficios como obtener determinados alimentos para los animales y evitar la compra de forraje: "Consigo galletas de arroz de una fábrica que me da sobrantes, como también sobrantes de snack que son a base de maíz... Lo mezclo con el afrechillo para una ración del ordeño" (entrevista caso 5).

En invierno, tuve la suerte de arreglar con una estancia que hacen soja. Me dejan tener las vacas ahí cuando levantan la soja. Les tengo que pagar con lechones; tenemos un arreglo así. También tengo que arreglar los alambrados desde enfrente de mi casa hasta allá que hay un molino, que pasa la gente y se los cortan: ese es el trato (entrevista caso 4).

En el caso 6 se presenta un alto capital económico; por eso se adopta en situaciones puntuales la práctica de comprar alimento aunque preferentemente traten de producirlo en el propio predio. Para esto, deben contratar maquinaria para cosechar el forraje, generalmente de cultivos anuales:

La siembra toda a vuelo, porque INTA no tiene máquina. Y después, yo el año pasado hice unos fardos. Para la moha si vino una máquina, que nos cobró 1.000 y pico de pesos para enfardarla, pero la avena no pude; saqué un poco para fardos y después le eché los animales adentro con el eléctrico; meto las que dan producción, no todas (entrevista caso 6)

En este caso, el alto capital social ayuda a que esta práctica se pueda desarrollar con el apoyo del Estado.

Maíz sembré un año y después ya no porque no me venían a arar y a mí me sale muy caro arar. El único que venía era INTA. Y bueno, ahora vinieron ellos y me sembraron avena; la otra vuelta sembré moha, cuando vinieron ellos a ararme. Cuando vienen ellos aprovecho porque me salva (entrevista caso 6).

En el caso 7 se observa poco interés por disminuir la incorporación de insumos externos mediante la producción de reservas de forraje: “Sembrar... por ahora no, porque tengo algunas ovejitas y no quiero andar renegando, y porque todas las hectáreas más limpietas las tengo por acá, cerca de la casa: después es todo monte” (entrevista caso 7)

Sin embargo, compran alimento y forraje: “Yo en el invierno gasto hasta \$4.000 en pasto, porque al overo tenés que darle un poquito más de comida” (entrevista caso 7). Este caso utiliza su capital económico para llevar adelante la práctica de compra de insumos, sin ningún cuestionamiento de la misma.

En cuanto a la trayectoria, resulta diferente entre los casos y muestra cómo a través del tiempo el desarrollo de los diferentes capitales propicia las estrategias tecnológicas y las diferencias entre cada uno.

En el caso 4, el entrevistado, si bien aprendió de chico a ordeñar mientras vivía en Chaco, en su adolescencia migró a la ciudad de Bs. As., donde aprendió distintos oficios y se alejó de lo rural. Años después, encontró su lugar en Gral. Rodríguez, en el campo, y formó su familia. Allí volvió a ordeñar, práctica que realiza desde hace catorce años. El capital social desarrollado en ese tiempo le permitió tener relaciones por medio de las cuales aprendió a elaborar quesos; trabajó ordeñando y pudo comprar sus vacas:

Me dieron las vacas de Gendarmería para ordeñar (porque tenían vacas): Iba a Gendarmería a ordeñar, juntaba esa leche con la mía y le vendía a él [un maestro quesero] y ahí me quedaba trabajando, para ganar un peso más.... Y ahí aprendí a hacer los quesos.... Ahora me dedico a los míos, mis quesos. Ya cuando tuve una cantidad de animales me dedico a los míos (entrevista caso 4).

Así, pudo volver a lo que le gustaba, producir y vivir en el campo. “Y sí, tenemos ganas de seguir en esto, muchas ganas: es parte de nuestra vida. A vivir al pueblo no iría nunca. Pensamos quedarnos

en el campo” (entrevista caso 4). El capital simbólico se consideró de un desarrollo medio; esto, junto al capital social alto, le permite contar con una red mínima de compradores de sus productos y así prescindir de trabajo extrapredial:

Vendemos a las casas, a domicilio. Son gente de acá, de Rodríguez. Los gendarmes mismos, ¡sabés cómo me piden! A veces algún chango conocido se lleva unos diez quesos, los vende y después me paga. Se vende, se vende (entrevista caso 4).

En el caso 5 no existe transmisión generacional de la actividad. Producir y vivir en el campo es una elección consciente acerca del modo de vida: “En mi familia mi papá es bancario, mi hermano también... No me entienden, viste. Después, otra gente lo ven bien, el cambio de vida, frenar un poco, estar más con la naturaleza” (entrevista caso 5). En su trayectoria no se han desarrollado suficientemente los capitales económico, cultural ni simbólico como para poder, por ejemplo, tener una producción continuada de quesos o estrategias de venta con mejores resultados, como para prescindir del trabajo extrapredial.

Ahora no tenemos queso porque está saliendo la venta más de leche. Entonces, vamos viendo, de acuerdo a lo que nos piden. Nos piden yogur o nos piden queso y hay que ir dándolos vuelta y necesitás un lugar donde ponerlos pero... Si no, a veces la gente los compra así y los termina de hacer en la casa (entrevista caso 5)

Por otro lado, hace poco que empezaron con la producción (cinco años y medio). El varón es el que realizó un curso de quesería, el que se encarga de los animales y del trabajo extrapredial. La mujer principalmente se dedica a los hijos y a hacer quesos y conservas. El capital más desarrollado en esta corta trayectoria es el social. Las relaciones por parte del varón de la familia sirven para conseguir alimento para los animales, establecer alguna alianza con el vecino –como la compra conjunta de animales o de siembra conjunta–, conseguir alguna changa –como fletes–: “Marce, lo que tiene, es que conoce a medio Rodríguez y habla... Entonces, a alguno [le] dice ‘yo tengo tal cosa’ y otro dice ‘yo tengo tal otra’ y cambiamos algo” (entrevista caso 5). En cuanto al capital simbólico, considerado de valor medio y bajo en los casos 4 y 5 respectivamente, contribuye a un menor prestigio, valor, confianza, credibilidad sobre los otros capitales y sobre las prácticas a ellos asociadas (Caracciolo Basco, 2012) y esto promueve, por ejemplo, relaciones comerciales con consumidores más esporádicos, menos estables o que valoran menos la producción.

“Mermeladas también. El año pasado vendí, pero este año nada. Hicimos de higo, que tenemos la planta; de frutilla, que cansada de frutillas que nos daban los quinteros. Viste que se pasa enseguida la frutilla y encima el azúcar se fue al diablo. Entre el frasco, el azúcar prácticamente regalábamos el dulce” (entrevista caso 5)

En el caso 6 existe transmisión generacional de la actividad del tambo. Ambos integrantes del matrimonio trabajaron como peones de tambos empresariales desde corta edad. La venta diaria de leche es lo que ellos aprendieron y, si hay sobrantes, elaboran quesos, a pesar de que

económicamente rendiría más la venta de quesos: “Desde el ‘79 que estamos acá. Producimos de esta manera, en este campo que ya era de nosotros. Trabajamos en reparto de leche hasta ahora”. “Las dos cosas son buenas, pero lo que pasa es que con la leche, él vende todos los días la leche y con eso trae la comida. Yo con el queso tengo 3 días o 4 para que salga un queso...” (Entrevista caso 6).

Durante su trayectoria lograron un elevado capital social que se ve reflejado en su inserción y en su participación en la comunidad.

Trabajé con INTA desde que se inició el INTA, que empezaron con las huertas comunitarias. Plantábamos 2 hectáreas de tierra: zapallo, batata, y entregábamos a los comedores. Trabajábamos porque nos daban \$150. Si queríamos, podíamos comer las verduras también. Del Plan Trabajar, pero el campo era mío y yo tenía la gente que venía a trabajar... 30 personas tenía a mi cargo y a veces tenías que renegar: se quejaban que una no regaba, que la otra no carpía... (Entrevista caso 6)

También lograron un alto capital simbólico: “Ahora me están pidiendo que vaya a dar un curso de quesos pero a veces no puedo y quieren venir acá a estudiar. Y bueno, si quieren venir acá, digo que sí”. Así, como detectan Aranguren y Veiga, el desarrollo de algunos capitales promueve el de otros. El capital cultural significa, para este caso, incorporación de capital social, que luego se traduce en mayor capital simbólico y económico, debido a una mayor popularidad en el barrio y a la venta de sus productos.

En estos tres casos, la principal estrategia de venta es en el campo (salvo el reparto de leche, que es a domicilio en los casos 5 y 6). Al no concurrir a ferias y sólo vender en el campo, dependen del “boca en boca” y, por lo tanto, del capital social y simbólico desarrollado. En el caso 6 este capital es alto, en el 4 es medio y en el 5 es bajo; y esto coincide también con el tiempo que hace que se dedican a la producción. También lamentan no ir a ferias, ya que no existe ninguna cerca o no tienen tiempo o medios para ir.

Los mejores desarrollos de estos dos capitales (social y simbólico) contribuyen a lograr mayor cantidad y mejor estabilidad en los compradores. Así, el caso 4 y el 6 tienen una red de compradores directos, a diferencia del caso 5, que debe recurrir a trabajo extrapredial, y del 7, que depende de intermediarios.

En cuanto al caso 7, el productor se identifica plenamente con la actividad del tambo:

Ordeñar, sí, ya sabía. Yo trabajaba en el campo y siempre trabajé con animales, me crié con animales.... Y después vine de Corrientes; me metí directamente en mi trabajo, que es tambo. Yo no te conozco albañilería, no te conozco de hacer nada, solamente tambo... Me defiende en todo, pero en tambo usted me dice “Bueno, andá a manejarme aquellas vacas”, yo te las paso todas, sé ordeñar (entrevista caso 7).

Se observa que este caso presenta capitales social y simbólico bajos. Esto influye en su estrategia de venta, que carece de autonomía y resulta inestable por la alta dependencia de un intermediario. Así es que se dedican a vender masa a una fábrica que hace la mozzarella y no eligen la alternativa de vender leche fluida ni tampoco quesos (lo cual requeriría de una estrategia de venta más desarrollada).

Si bien en este momento no presentan trabajo extrapredial, el matrimonio de este caso hace referencia a este, que en otra época les permitió hacerse de cierto capital económico:

Trabajaba de tambero. Las primeras seis vaquitas que compré, porque me gustaba, las empezaron a ordeñar ella con mis hijos y hacían un poquito de queso, ¿vivo? Después, seguimos comprando vacas de a una de, a dos, y yo trabajaba afuera hasta que nos hicimos de unas doce vacas (entrevista caso 7).

Se observan, en los casos estudiados, diferentes configuraciones de capitales, de prácticas y de estrategias y que la concepción de la actividad también juega un rol importante en las decisiones.

La concepción de la actividad tambera y de la quesería es para los casos 4 y 5 similar a la de los casos 1, 2 y 3. Su estrategia se desarrolla preservando el cuidado de la naturaleza: “Es un desastre lo que hacen en tambos grandes... Prenden la manguera para lavar las tetas y tiran agua continuamente” (entrevista caso 4). También compatibilizan objetivos familiares y de producción: “El ternero Holando no se lo vendo a nadie. Aparte, para vos mismo, un ternero de carne tiene más carne. Es así” (entrevista caso 4). “Primero hicimos para nosotros para probar y después decíamos: ‘¡Che, tengo quesos y dulces!’ Y a la gente le gusta eso, no le ponemos nada de conservantes: todo casero” (entrevista caso 5)

Aprovechan al máximo los recursos de que disponen:

El suero lo podría usar para ricota pero como no es tanto... Tengo los chanchos, tengo los perritos míos que son guardianes y tengo estos galgos que me dan un par de liebres, como liebre. Y lo toman ellos. ¡No hay desperdicio! (Entrevista caso 4).

Hago un solo ordeño, soy bastante humano en eso. Si no, tendría que tener al ternero unos días, como hacen los grandes tambos, y venderlo. Tenerlo criando, sufriendo. Darle un poquitito de leche y que estén piel y hueso los terneros es deshumano. No va conmigo eso: me gusta criarlo bien al ternero (entrevista caso 4).

Esta concepción de la actividad, además de la de los capitales, que han desarrollado explica las características de las estrategias.

La concepción de la actividad tambera y de la quesería para el caso 6 se diferencia de los anteriores. La trayectoria se caracteriza por el desarrollo de un capital cultural signado por el aprendizaje sobre



un modo de producir de tambos empresariales. Este aprendizaje se entrelaza con el modo de producción familiar al que se dedican hace 33 años y generan una estrategia que mezcla aspectos característicos de ambas formas de producir. Así, se observa una tendencia a querer reproducir el tambo empresarial y, a la vez, prácticas que hibridan lo productivo con lo doméstico. Un ejemplo de ello es el tipo de animal al que se refieren:

Y yo tenía todo overo [Holando], pero ¿sabés qué pasa? Que el overo no va cuando la vaca esta medio viejota. La caminás, la caminás, y si se cayó no la levantás más. También tuvimos cruza con Charolais: tuvimos un toro y sacamos muy buenas vacas, y ahora tenemos pampas que dan poca leche pero gorda. Tengo todo mezclado: overas, coloradas, pampas (entrevista caso 6).

Yo quisiera tener algunas aunque sea Holando: 4 o 5 vaquitas de esas nada más. Las otras en mezcla para carne, porque a mí me gusta más la carne del pampa o careta o el colorado (entrevista caso 6).

Otra característica asociada a la concepción de este caso es la importancia dada a la producción y a la venta de leche fluida como primer objetivo del tambo, similar a los tambos empresariales en los que ambos integrantes del matrimonio trabajaron desde chicos:

Porque tuvimos toda la vida tambo, nos criamos de chiquitos en el tambo y trabajamos con la Holanda. Sacábamos 1.000 y pico de litros en el tambo, donde trabajábamos de peón... Nos levantábamos a las dos de la mañana para terminar a las cinco y media o seis, a las siete teníamos que entregar la leche... Nosotros, de San Antonio de Areco mandábamos acá a la capital, por tren, que venía en los tarritos de 20 hasta Retiro; ahí lo compraban los lecheros. Después, cuando estábamos acá, mandábamos a la fábrica de quesos, siempre en tarros de 50, 30, 20; todo para la fábrica porque había que pasar 70 u 80 vacas Holando, daban mucha leche, eran parejas (entrevista caso 6).

La estrategia de agregado de valor a la leche queda para la época en que hay sobrante de leche, que coincide con la de mayor cantidad de pasto:

Claro, pero es como te explicaba, que esta época es medio jodida para hacer porque no hay producción de leche. Si no, yo trabajo así haciendo quesos y es una plata más que entra (entrevista caso 6).

Se destaca, entonces, la práctica de ventas diarias (por ejemplo: leche fluida) en los casos 5 y 6, para el mantenimiento diario de la familia, y otro tipo de ventas más esporádicas que la diaria (por ejemplo: un animal o productos elaborados), destinadas a otras necesidades de la familia.

En estos casos, si bien no hay reorientación productiva, como una modificación radical de la trayectoria (Levrouw *et. al.*) o como, por ejemplo, cambios en la actividad productiva, se visualiza en

su recorrido dificultades para un mayor desarrollo de la producción tambera y de otras producciones que la complementan. El principio de acción que puede inferirse es el de complementar diferentes fuentes de ingresos para lograr un mejor ingreso global. La estrategia de diversificación de la producción tiende a minimizar los riesgos de una producción única e insuficientemente desarrollada.

Para los casos 6 y 7, la larga trayectoria de trabajo en la actividad tambera influye en ciertas prácticas que se toman como modelos aprendidos mientras el productor trabajaba como peón en establecimientos empresariales. Se observa que, para mejorar la posición dentro del espacio donde se desenvuelve el productor, su estrategia pasa por reproducir prácticas del modelo de tambo que él conoce y que resulta “exitoso”. Por ejemplo, si bien reconocen las dificultades de las vacas Holando, las prefieren: “Las vacas están mezcladas. Ahora me estoy queriendo hacer vaquitas de más sangre, para tener más leche... tirando más hacia un Holando” (entrevista caso 7).

Respecto de la limpieza del tambo, para el caso 7 también se encuentran las prácticas utilizadas por los tambos empresariales: “Es así no más. Mucho no se puede limpiar, porque como es de tierra... ¡Después lo voy a hacer un poquito mejor! Voy a hacer un piso... Yo ahora tengo un barrial porque no tengo salida; tampoco se puede comprar un caño para la salida porque se tapa todo y estoy lejos de la barranca... Se limpia con manguera, porque es más fácil y más cómodo” (entrevista caso 7). Si bien realizan un ordeño por día, esta práctica se asocia a la falta de pasto y a la necesidad de complementar sus ingresos con la venta de carne. Para eso, necesita criar bien a los terneros: “Yo les dejo a los terneros que mamen... porque eso es una ayuda, entre la masa y el ternero. Yo los vendo grandes. Novillitos de 150 kilos. Las terneras no” (entrevista caso 7).

Se encuentra, en este caso, una concepción de la actividad del tambo característica de explotaciones empresariales, como la búsqueda de producción de mayor cantidad de litros de leche sin mirar demasiado el cuidado del medio ambiente o la disminución del uso de insumos externos. Por ello, busca animales de tipo lecheros, realiza la limpieza del tambo con manguera, no prioriza dar valor agregado a la leche y compra forraje en el invierno o siembra cultivos anuales. Como dice Bourdieu,

el *habitus*, como sistema de disposiciones adquiridas por medio del aprendizaje implícito o explícito que funciona como un sistema de esquemas generadores, genera estrategias que pueden estar objetivamente conformes con los intereses objetivos de sus autores sin haber sido concebidas expresamente con ese fin (Bourdieu, 1990, 141).

En esta estrategia diversificada, los casos 4 y 5 presentan una concepción de la actividad asociada a un modo de producción artesanal y los casos 6 y 7 desarrollan dos tipos de prácticas, algunas propias de la producción familiar y artesanal y otras tomadas de un modo de producción empresarial.

### **Reflexiones finales**

Los tambos familiares analizados presentan, además de la producción de leche, otras actividades. Dan valor agregado a la producción primaria y no comercializan a través de las usinas lácteas.

En cuanto a la concepción tecnológica, entre los casos entrevistados, y más allá de la tipología que presentamos en primera instancia, se encuentran aquellos que se piensan como “pequeños tamberos” y aquellos que se piensan como “tamberos artesanales”. En cada caso es distinto el horizonte que se imaginan como ideal y esto influye sobre sus prácticas y sus estrategias. La consideración de pequeño tambero va en sintonía con la idea de evolución hacia un tambo más grande, que generalmente presenta una concepción de la actividad de tipo empresarial. En este sentido, se identifican las prácticas originadas en trayectorias en las que fuertemente se instala la concepción de este tipo de tambos. En estos casos sobresalen: el tipo de limpieza del tambo, utilizando manguera y canilla permanentemente abierta; el tipo de animal muy productivo en litros de leche, como el Holando; la compra de alimento o de forraje en épocas de poco pasto; la siembra de cultivos anuales; la tenencia de un gran número de animales; la venta a intermediarios de productos, con poco valor agregado (masa para mozzarella).

Entre aquellos que se consideran como tamberos artesanales, se observa la búsqueda de prácticas que tienden a la disminución de insumos externos y al aprovechamiento de los recursos propios. Se asocian a trayectorias en las cuales los capitales cultural y social permitieron desarrollar una concepción del tambo de “tipo artesanal, no industrial”. En estos casos, el objetivo es tener un producto final de alta calidad, con valor agregado, con características propias o únicas de la elaboración artesanal, destinado a un mercado que valore dicha producción. Las prácticas identificadas son: razas rústicas, menor número de animales, mucho agregado de valor, cuidado del medioambiente (animales, uso racional del agua y aprovechamiento de efluentes de la quesería) y producción de forraje y manejo del pastoreo, entre otras.

Luego, en el marco de la estrategia general, las prácticas que los productores van adoptando se relacionan con la disponibilidad de capitales. Así, la mejor disponibilidad de capitales social, cultural y simbólico contribuyen a establecer una mejor posición en el espacio social en el que se desenvuelven los productores, que les permite, por ejemplo, formar parte de redes sociales, de asociaciones de pares, y así encontrar diversas posibilidades para la comercialización, para la incorporación de tecnología o para la capacitación. También estos capitales contribuyen a poder pensar y desarrollar diferentes modos de organizar la producción e ir modificando prácticas y estrategias de manera consciente.

En los casos tomados para este estudio se encontraron dos tipos de estrategias: una asociada a cierto grado de especialización en la actividad de la lechería y en la elaboración de quesos, y otra asociada a la elaboración diversificada de productos entre las que se encuentra la lechería.

La estrategia de especialización (casos 1, 2 y 3) se comprende en el marco de altos capitales social, cultural y simbólico además del económico.

La estrategia de diversificación (casos 4, 5, 6 y 7) se asocia en algunos (casos 4 y 5) a las dificultades para dar valor agregado a la producción de leche, como también a la falta de una estrategia

desarrollada de comercialización para otros posibles productos lácteos. Esto se relaciona con la falta de capitales simbólico y cultural.

En los casos 6 y 7, la estrategia de diversificación de la producción es acompañada por prácticas tomadas del modo de producción empresarial insertadas en el modelo familiar.

Por otro lado, los casos 1, 2 y 3 poseen altos capitales económico, social, cultural y simbólico. Similar situación se da en el caso 6, aunque en este se valorizó como medio el capital cultural. Sus diferentes estrategias (especialización y diversificación) se explican, en parte, por las características intrínsecas de esos altos capitales; los círculos social y cultural en el que estas familias se desenvuelven para la comercialización se asocian a una clase social media y alta que favorece el desarrollo de redes de comercialización de un mayor volumen económico, además del contacto con consumidores que valoran un producto de calidad. Esto estimula la importante dedicación a la elaboración de quesos y de otros productos lácteos al promover la especialización y al minimizar la estrategia de diversificación. El caso 6, en cambio, desarrolla sus capitales en un barrio careciente en el que se encuentran mejores resultados con una estrategia de diversificación en la oferta de productos más que con la búsqueda de un producto diferenciado por su calidad y forma de producción. La posición desigual que ocupan en el espacio social estos productores propicia (como explican Aranguren y Veiga) la activación de diferentes estrategias. Dicho de otra manera, los productores producen lo que saben que pueden vender en función del espacio social en el que se desenvuelven.

La disponibilidad de capital económico no es determinante de una práctica o de una estrategia, sino que contribuye a fortalecer o a mejorar el modo de producción que conceptualmente se fue definiendo a lo largo de la trayectoria. Así, la disponibilidad de capital económico podría destinarse a fortalecer una estrategia de comercialización con valor agregado o a una estrategia de aumento de la producción de litros de leche. La elección de una u otra alternativa estará muy influenciada por la disponibilidad de los otros capitales, por la trayectoria vivida y por la concepción que tienen de la actividad: si se piensan como “tamberos artesanales” o como “pequeños tamberos”.

Como conclusión se encuentra que la relación entre capitales y trayectoria es explicativa de las estrategias seguidas por las unidades familiares. Sin embargo, dicha relación no es lineal y una determinada configuración de estos no dará, necesariamente, como resultado una misma estrategia de producción extrapolable a otros casos. Ello ocurre porque también pesan, sobre las estrategias, el espacio social en el que se desarrollan los capitales y la concepción sobre el modo de producir de las unidades familiares.

Del estudio de estos casos se desprende la importancia de conocer los motivos por los cuales los productores eligen determinadas estrategias de producción. Aplicar los conceptos utilizados por Bourdieu permite acercarse a la comprensión de esta realidad. Por ejemplo, a la luz del análisis podría decirse que, para estos tamberos familiares, una recomendación técnica que promueva tener

animales más productivos en litros de leche puede no ser la que se adapte a la situación de la unidad productiva.

Puesto que las recomendaciones técnicas universales no han dado respuesta a la diversidad de situaciones socio-productivas, queda explicitada la importancia del análisis de las diferentes estrategias de producción con el fin de comprenderlas y encontrar, a partir de ello, los caminos más acertados para la mejora de los sistemas familiares de producción.

## Notas

[1](#) Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.

[2](#) El concepto se refiere a la conducta selectiva y transformadora por medio de la cual los pequeños productores eligen lo que, según su criterio, se adecua mejor a su realidad socio-productiva (Cáceres, 1997).

[3](#) No se trata de grupos domésticos ampliados. En general, estos casos están formados por una pareja con hijos grandes o chiquitos. También hay una mujer separada que vive con su madre e hijos y otro caso que se trata de un hombre sin hijos.

[4](#) Distintas formas de capital cultural: estado objetivado (realizaciones materiales, obras, maquinas, cuadros, libros); estado incorporado (conocimientos, culto, dominio del lenguaje, conocer y reconocerse en el mundo social); estado institucionalizado (títulos, diplomas, concursos, posiciones de funcionario).

## Bibliografía

Álvarez, R.; Leavy, S. y Marino, M. (2009). *Zonas Agroeconómicas Homogéneas Buenos Aires Norte. Proyecto: Economía de los Sistemas de Producción. Caracterización y Prospectivas*. Bs. As.: INTA. Recuperado de: [inta.gob.ar/.../zonas-agroeconomicas-homogeneas-buenos-aires-norte](http://inta.gob.ar/.../zonas-agroeconomicas-homogeneas-buenos-aires-norte). Último acceso: septiembre 2012.

Aranguren, C. y Veiga, I. (2013). *Estrategias de reproducción social en la agricultura familiar pampeana. Asuntos de familia en la agricultura moderna*. Bs. As. : Ciccus.

Arach O; Chifarelli, D.; Muscio, L.; Pino, M.; Preda, G.; Prividera, G.; Ramish, G. y Villagra, C. (2011). Agricultura Familiar. Notas teóricas y metodológicas para una investigación participativa desde una institución de desarrollo rural. En López Castro, Natalia y Prividera, Guido (Compiladores). *Repensar la agricultura familiar* (pp. 17-32). Bs. As.: Ciccus.

Azcuy Ameghino, E. y Martínez Dougnac, G. (2011). La agricultura familiar pampeana no es un mito, pero es cada vez más un recuerdo. En López Castro, Natalia y Prividera, Guido (Compiladores). *Repensar la agricultura familiar* (pp.: 33-43) Bs. As. : Ciccus

Balsa, J. (2011). Notas para la caracterización de la agricultura familiar. VII Jornadas interdisciplinarias de estudios agrarios y agroindustriales. Buenos Aires, noviembre 2011. CD.

Barsky, A. (2005). El periurbano productivo, un espacio en constante transformación. Introducción al estado del debate, con referencias al caso de Buenos Aires. *Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*. Vol. IX, núm. 194 (36).

Basco Caracciolo, M. (2012). Estudio de los consumidores de la feria de la agricultura familiar Manos de la Tierra: aportes para la construcción de la economía social y solidaria. Bs. As.: INTA.

Bravo, G.; Dorado, G. y Chia, E. (1994). Fonctionnementm del'explotation agricoloe et analyse de la diversité Dans une perspective de développement rural. Reserches Systeme en agriculture y developpement rural. Simposium International. Montpellier, 21-25 de noviembre.

Berardo, C. y Pérez, R. (2011). Los tamberos familiares en el conurbano de Buenos Aires. Un caso de organización y coordinación con el estado: el grupo de tamberos de la 'Asociación de Familias Productoras de la Cuenca del Río Luján'. *1º Jornadas de Agricultura Familiar*. Facultad de Ciencias Veterinarias, UNLP.

Bilello, G.; Pérez, R.; Giordano, G. y Huinca D. (2011). Productores ganaderos familiares y modernización. VII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Buenos Aires, 2011. CD.

Bourdieu, Pierre (1990). "Algunas propiedades de los campos". En *Sociología y cultura*. (pp. 135-141) México: Grijalbo.

Bourdieu, P. (1988). "Espacio social y poder simbólico". En *Cosas dichas* (pp. 127-142) Bs. As: Gedisa Argentina.

Bourdieu, P. y Wacquant, L. (1995). *Respuestas por una antropología reflexiva*. México: Grijalbo.

Bourdieu, P. (1997). *Razones prácticas, sobre la teoría de la acción*. Barcelona: Anagrama.

Cáceres, D. (1995). Pequeños productores e innovación tecnológica: un abordaje metodológico, *Revista Agro sur*, 23, 127-139.

Cáceres, D.; Silveti, F. y Soto G. (1997). Seguimiento de los procesos de cambio tecnológico en sistemas de pequeños productores agropecuarios. *Revista Agro Sur*, vol. 27, no.1, 57-71.

Chia, E. (1995). *Gestión de las explotaciones agrícolas familiares: investigación en clínica de las prácticas de tesorería*. B. As.: INTA.

Cittadini, R. y Pérez, R. (1998). El rol de las monografías de explotación en la marcha del proyecto ideas. Seminario INTA-INRA IDEAS. Balcarce.

Cittadini, R.; Burges, J.; Hamdan, V.; Natinzon, P.; Pérez, R. y Dedieu, B. (2001). Diversidad de sistemas ganaderos y su articulación con el sistema familia. *Revista Argentina de Producción Animal*. Vol. 21, (2), 119-135.

Darnhofer, I.; Bellon, S.; Dedieu, B. y Milestad, R. (2010). Adaptiveness to enhance the sustainability of farming systems. *Revista Agron. Sustain. Dev.* 30 545–555c\_ Francia: INRA, EDP Sciences, 2010.

Darrè, J. P. (1996). *La invención de prácticas en la agricultura*. París: Ediciones Karthala.

Gutiérrez, A. (2000). "La tarea y el compromiso del investigador social. Notas sobre Pierre Bourdieu". En Bourdieu, P. *Intelectuales, política y poder*. Buenos Aires: EUDEBA.

Landais, E. y Balent, G. (1993) Introduction à l'étude des systèmes d'élevage extensif. En Landais, E. *Pratiques d'élevage extensif. Identifier, modéliser, évaluer* (pp: 13-36). Francia: INRA Etudes et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement, n° 27. Traducción de Raúl Pérez

Levrouw F.; Morales H.; Arbeletche, P.; Malaquin, I.; Tourrand, J. y Dedieu, B. (2007). Estrategias de largo plazo de los ganaderos uruguayos en situaciones de Incertidumbre. *Agrociencia*, Vol. XI, N° 2, 87-93.

Litre, G.; Tourrand, J. F.; Morales, H. y Arbeletche, P. (2007). Ganaderos familiares gauchos: ¿una opción hacia la producción sustentable? *Asian Journal of Latin-American studies*, v. 20, 4, 105-146.

Lopez Castro, N. (2008). Diversificar e intensificar como medio para persistir. Estrategias de la agricultura familiar en el sudoeste bonaerense (1987-2007). IV Congreso Internacional de la Red Sial.

Masondo, S.; Motta, L.; Malatesta, F.; Ottaviano, A.; Berardo, C. y Maggio, A. (2010). Caracterización participativa del periurbano oeste del área metropolitana de Buenos Aires a partir del enfoque de desarrollo territorial. Buenos Aires. II Congreso Internacional de Desarrollo Local y I Jornadas Nacionales de Ciencias Sociales y Desarrollo rural.

Mitchell, J. C. (1983). Case and situation analysis. *The Sociological Review*, 31 (2), 187-211. Traducción francesa: Jean Pierre Darré y Veronique Menager. Traducción del francés al español: Roberto Cittadini.

Neiman, G. (2011). "Prólogo". En López Castro, Natalia y Prividera, Guido (Compiladores). *Repensar la agricultura familiar*. Bs. As.: Ciccus.

Pettinari, J. (2006). Flexibilidad y buen desempeño en productores ganaderos de la cuenca del salado. Tesis. Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Mar del Plata, Balcarce, Argentina.

Quaranta, Germán (2013). Reestructuración, organización del trabajo y mediería en la producción lechera de la pampa húmeda bonaerense. Ceil – Piette. Informe de Investigación nº 13.

Ribeiro Marquez, C. (2009). Estudo do modo de vida dos pecuaristas familiares da região da campanha do rio do grande do sul. Tesis de doctorado. Faculdade de Ciências Económicas. Universidade de Rio Grande do Sul.

Román, M.; González, M. C. y Lipshitz, H. (2007). Agriculturización o expansión de la frontera agrícola. Un análisis comparativo entre zonas pampeanas y no pampeanas. V Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Buenos Aires, 2007. CD.

**Fecha de recibido:** 3 de septiembre de 2014

**Fecha de aceptado:** 24 de junio de 2015

**Fecha de publicado:** 1 de agosto de 2015