

ESTUDIOS e INFORMES de la CEPAL

**EL CULTIVO DEL ALGODON Y LA
SOYA EN EL PARAGUAY Y SUS
DERIVACIONES SOCIALES**



NACIONES UNIDAS

Santiago de Chile, 1986

LC/G.1414
Marzo de 1986

Este estudio fue preparado por el señor Tomás Palau, Consultor de la División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO, con la colaboración del señor Ramón Fogel y de la señora M. Victoria Heikel. Las opiniones expresadas en este trabajo son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización. Inicialmente, este texto fue presentado al Taller CEPAL/FAO sobre Política Agrícola y Desarrollo Rural (Santiago de Chile, 26 al 30 de agosto de 1985), que forma parte del Proyecto Conjunto del Gobierno de los Países Bajos y la CEPAL relativo al mismo tema adscrito a la División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO.

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.86.II.G.8

ISSN 0256-9795
ISBN 92-1-321207-0

INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	7
I. LAS ESTRATEGIAS PUBLICAS PARA LA AGRICULTURA Y LA SOCIEDAD RURAL	9
1. El estilo nacional de desarrollo	9
2. Las metas relativas a la agricultura y al desarrollo rural	11
3. Vigencia y efectos de las propuestas públicas para la población rural	18
II. LA ECONOMIA AGRARIA Y EL CRECIMIENTO DE LA AGRICULTURA	23
III. LA CUESTION RURAL: RELACIONES CON LA SOCIEDAD NACIONAL, CONFORMACIONES Y TENDENCIAS	29
1. La sociedad rural: algunas caracteri- zaciones	30
2. La estructura productiva rural	34
IV. LA ECONOMIA DEL ALGODON	39
1. Antecedentes históricos	39
2. La importancia actual del algodón	39
3. Distribución geográfica de la producción	41
4. Las vías de la expansión del algodón	44
5. Las unidades de producción algodonera	46
6. Perfil tecnológico y de capitales	51
7. Las relaciones sociales y ocupacionales ..	58
8. Las relaciones financieras	65
9. El mercado	67
10. Las relaciones con el Estado	73
V. LA ECONOMIA DE LA SOJA	75
1. Reseña histórica	75
2. Dimensiones físicas: superficie cultivada y rendimiento	80
3. Emplazamiento geográfico del cultivo de la soja	80

4. Condiciones particulares en que se realiza la producción	83
5. Formas de expansión del cultivo: crecimiento y desarrollo productivo	84
6. Las unidades productivas	87
7. Perfil tecnológico y de capitales	99
8. Las relaciones sociales y ocupacionales	106
9. Las relaciones financieras	111
10. El mercado de la soja	115
11. Las relaciones con el Estado	120
VI. LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA DE LA PRODUCCION DEL ALGODON Y LA SOJA	123
1. El caso del algodón	123
2. El caso de la soja	124
VII. EL EFECTO SOCIAL DE LA EXPANSION DEL ALGODON Y LA SOJA	129
VIII. ALTERNATIVAS	133
1. La tierra	134
2. La participación en las decisiones y la organización	134
3. La política económica	135
4. La tecnología	135
5. El tipo de organización productiva	136
6. Respecto del algodón	136
7. Respecto de la soja	137
8. En resumen	137
Bibliografía	139

INTRODUCCION

Este trabajo tiene como propósito analizar cuáles han sido en el Paraguay las políticas agrarias enunciadas, y cuáles las efectivamente llevadas a cabo, para lograr el crecimiento y la modernización de la agricultura, tal como se han manifestado en los últimos 15 años con la expansión del algodón y la soja. En particular se centrará la atención en los procesos específicos mediante los cuales se expandió fuertemente la economía agrícola; en la forma en que ese proceso se relaciona con el desarrollo de la población rural; y en el impacto del crecimiento obtenido tanto en términos sociales como de la participación de los distintos estratos sociales en los procesos productivos de los dos cultivos analizados.

Asimismo, se pretende describir los mecanismos concretos que ayudan a que el crecimiento económico sirva a las capas más pobres del campesinado o entorpecen el logro de ese resultado. De hecho, el trabajo desde la perspectiva de los pobres del campo, tiene por cometido evaluar por qué el crecimiento económico paraguayo ha generado una pobreza antes desconocida entre los campesinos. Se muestra en ese sentido, la falta de correspondencia entre los propósitos enunciados en los planes y lo que de hecho ocurre.

En las primeras secciones se plantean el modelo de crecimiento nacional, las políticas públicas en materia de crecimiento agrícola y desarrollo rural y los desafíos y tensiones que éstas generan. A continuación se analizan la economía del algodón y de la soja y los mecanismos específicos por los que se produce la acumulación y la distribución de la riqueza agraria. Por último se aborda el tema de las derivaciones sociales del crecimiento de ambos cultivos y las correcciones que deberían introducirse a fin de crear un orden agrario más justo.

Los datos que se manejan provienen de fuentes secundarias, principalmente estadísticas nacionales, informes sectoriales y regionales, y, en menor proporción, resultados de encuestas y material periódico. Debe señalarse la dificultad de obtener en el Paraguay información de calidad mínima. Es difícil su acceso, su ubicación es desordenada y su coherencia interna es poco confiable. Esto explica el aparente desorden

en el tipo de información consignada.

Las principales conclusiones giran en torno al hecho de que el rápido crecimiento del algodón y de la soja, al monetarizar las transacciones del campesinado con otros sectores, ha acelerado su proceso de descomposición empujando, a vastos sectores a la condición de semiasalariados y subasalariados, y al desarraigo. La solución de este problema requiere necesariamente la democratización del acceso a los recursos productivos y al sistema de toma de decisiones por parte del pequeño productor rural, y la adopción de medidas que tiendan a una distribución más equitativa del ingreso.

El trabajo ha sido realizado en forma conjunta tratando de este modo de incorporar la experiencia del trabajo académico y de terreno de los investigadores que en él participan.

I. LAS ESTRATEGIAS PUBLICAS PARA LA AGRICULTURA Y LA SOCIEDAD RURAL

1. El estilo nacional de desarrollo

Desde mediados de 1981 y hasta fines de 1984 el estilo de desarrollo impulsado en el país sufrió las consecuencias de una crisis recesiva que desdibujó sus rasgos principales, haciendo que alguno de sus indicadores, hasta entonces boyantes, tomaran cursos erráticos y pusieran en entredicho alguno de sus postulados claves. El estilo de desarrollo puede describirse, al menos, en tres grandes dimensiones.

En sus alcances económicos, se proponía un proceso gradual de sustitución de importaciones, y, en particular, un incremento de las exportaciones que proveyese las divisas necesarias para satisfacer la expansión de las compras del país en el extranjero. Ambos propósitos encontraron un sólido cimiento en el inusitado auge del cultivo de la soja y del algodón, que, a contar de 1972, reemplazan a la carne y a la madera como base de las exportaciones nacionales. El Plan del Trigo, impulsado ya en el decenio de 1960, pretendía sustituir la más importante de las compras alimenticias en el extranjero, así como diversificar la producción agrícola. Los planes no llegaron a cumplirse, lo que no preocupó mucho a los técnicos y planificadores del decenio de 1970, ya que, contagiados con el optimismo de los políticos, veían en las obras de Itaipú una fuente de ingresos de tal magnitud que restaba importancia a cualquier pequeña imperfección que estuviese aconteciendo en la esfera productiva. Por lo demás, el período considerado conoció, con el auge de la soja y el algodón, el auge del contrabando, que pasó a convertirse en una considerable fuente de ingresos subterráneos hasta el punto de llegar a dar cuenta de dos terceras partes del comercio internacional de exportación paraguayo (Rodríguez, 1984, cuadro 13). El otro eje del modelo económico de crecimiento fue la captación de inversiones privadas extranjeras directas que sí bien ya había estado presente --como inquietud-- desde comienzos de la administración Stroessner, sólo a partir de 1972 llegó a ser verdaderamente importante (CIPAE, 1982, cuadros 1 a 4).

En sus alcances políticos el estilo de desarrollo nacional se dio en un contexto político autoritario que ha condi-

cionado el comportamiento de importantes variables económicas (la política monetaria por ejemplo, con un tipo de cambio de 126 guaraníes por dólar hasta 1982), así como el impacto de dichas medidas en los sectores populares en general y en la población campesina en particular.

En sus alcances geopolíticos, el modelo de crecimiento postula, la integración regional, que es entusiastamente defendida en los planes públicos de expansión con presas hidroeléctricas binacionales y ampliación y mejoramiento de las redes de comunicación terrestres, fluviales, aéreas, y de las telecomunicaciones.

Este modelo general ha sufrido variaciones importantes tanto en sus alcances económicos como geopolíticos. Quizá la más importante variación del modelo económico haya sido la finalización de las obras de Itaipú con la brusca interrupción del flujo de divisas y el fuerte impacto depresor sobre la demanda del mercado de trabajo. La crisis recesiva afectó también la inversión de capitales que se redujo de modo importante a partir de 1981. Se vivía simultáneamente la crisis del guaraní, que debió experimentar sucesivas devaluaciones reales y le creaba al gobierno no pocos problemas en el rediseño de su política monetaria. Lo cierto es que desde comienzos de 1982 la generación de divisas dependió cada vez más sola y exclusivamente de la exportación de productos agrícolas: soja, algodón y sus derivados. En suma, condición de la viabilidad económica del modelo de crecimiento era necesariamente el aumento de la producción de sus rubros de exportación. Pero al tener que volverse la atención al campo como fuente de los principales recursos nacionales, se hicieron evidentes las fuertes distorsiones que se habían introducido en la estructura productiva agropecuaria, que no eran necesariamente propias del sector, sino que estaban a tono con las aflicciones de los demás sectores productivos.

Por su parte, la cómoda inserción geopolítica del modelo paraguayo entre los restantes regímenes militares del cono sur sufrió también variaciones importantes desde fines de 1983 con los cambios en Argentina, y en 1984 con los que se vislumbraban en Brasil y Uruguay.

Tanto la crisis económica como el cambio en el entorno geopolítico tendieron a reforzar las características represivas del modelo político con claras consecuencias para el bienestar de los sectores populares. Por un lado, al caer abruptamente la liquidez del sistema, el contrabando cobró una importancia mayor, dadas sus características de negocio de alta rentabilidad a corto plazo, poniendo a muchas unidades productivas en situación próxima a la quiebra y degradando el nivel de vida campesina, a raíz de la saturación del mercado de alimentos con productos ingresados ilegalmente. El contrabando concentró los

ingresos. El negocio inmobiliario se convirtió en la más segura de las inversiones, exacerbando los conflictos de tierras en todo el país. Por otro lado, la crisis interna del partido de Gobierno, que terminó por concretarse en 1984 en un cisma aparentemente irreversible, volvió más precarias las alianzas que sustentaban al modelo. El control oficial se desplazó sutilmente de los grupos políticos antagónicos al gobierno, hacia las actividades de sobrevivencia de los sectores populares. Los sindicatos, asociaciones de moradores urbanos, comités de agricultores son percibidos hoy como las reales estructuras de presión política.

2. Las metas relativas a la agricultura y al desarrollo rural

El ordenamiento vigente en materia de política agraria y desarrollo rural está contenido en un plan elaborado en 1977 por el Ministerio de Agricultura y Ganadería y la Secretaría Técnica de Planificación (STP/MAG, 1977), aunque existen otros documentos posteriores que se refieren a metas y propósitos sectoriales (STP/MAG, 1968, 1970, 1973 y 1976) o regionales (STP, 1976 y 1979; Consorcio CONTEC SAE-SNITZER/ONP/STP, 1978).

a) Los objetivos generales del plan de crecimiento agropecuario y forestal

Según los técnicos oficiales, el primer objetivo general es el de incrementar la producción y la productividad y mejorar la calidad. Esos objetivos estarían inspirados por la necesidad de aumentar las exportaciones; sustituir las importaciones de productos de origen agrícola; incrementar la oferta de productos alimenticios, y asegurar el abastecimiento de materias primas a las industrias. El plan reconoce explícitamente que la estrategia de desarrollo del país se basa en el crecimiento hacia afuera y en las agroindustrias.

El segundo objetivo general es "mejorar las condiciones de vida de la población rural" suponiendo que el aumento de la oferta de productos alimenticios mejorará la situación nutricional de la población, propuesta que se completa con un catálogo de logros económicos y sociales que deberán alcanzarse en materia de desarrollo rural. En lo económico se busca el aumento y la redistribución del ingreso de la población; en lo

social, el mejoramiento en la cobertura de los servicios de educación, salud, vivienda y recreación y un mayor acceso a recursos productivos, de modo que "el campesino pueda desarrollar sus aptitudes psíquico-físicas en un ambiente de tranquilidad, consciente de estar en posesión de los factores que le permitan afrontar las exigencias de una vida sana, plena, decorosa y alentada por el sentimiento de su participación en el desarrollo del país" (STP/MAG, 1977, p. 52).

El tercer objetivo es el de racionalizar el uso de los recursos naturales, explotados abusivamente en la actualidad, especialmente los bosques, suelos y aguas cuyo potencial productivo está siendo rápidamente degradado. A este objetivo se le asigna una importancia tanto económica como de preservación del medio ambiente y de esparcimiento de la población.

El plan deja constancia que estos objetivos son generales y de largo plazo, por lo cual enumera otros objetivos que tienen que ver con lo que, dentro del sector agropecuario y forestal, llama el subsector agrícola.

b) Objetivos específicos del subsector agrícola

Como se observará, todos los objetivos enumerados a continuación se refieren a un aumento cuantitativo de la estructura productiva agraria o de los factores que llevaron a él. Un primer objetivo específico es aumentar la productividad y mejorar la calidad de la producción, para lo cual parece necesario reducir los costos de producción, facilitando la colocación de los productos en el mercado externo. En segundo lugar el mismo plan habla de que es necesario aumentar la superficie cultivada por productor, lo que se alcanzaría con la mayor capitalización, el mejoramiento gradual de las técnicas de producción, y el mejoramiento de la tecnología; la creación de nuevas colonias y el asentamiento de colonos a través de la reforma agraria y la habilitación de nuevas tierras para la actividad agropecuaria. En 1974, al dividir la cantidad de hectáreas cultivadas por el tamaño de la PEA agrícola (STP/MAG, 1977, p. 54), se obtenía una superficie de 2.9 ha cultivada por persona ocupada. En 1981 (con datos para la PEA del Censo de Población y Vivienda de 1982), esta relación había aumentado a 7.0, con lo cual se superó con creces la relación de 4.0 ha por persona ocupada que los técnicos proyectaban para este último año en 1977.

El tercer objetivo específico es llegar a una mayor racionalización en el uso de los recursos en la finca y especialmente superar la subutilización de la tierra y de la mano de obra. Para subsanar esta deficiencia se propone que el campesino disponga de más implementos y maquinarias adecuados al tamaño de su tierra; estimular la habilitación de explotaciones mixtas (donde se combinen actividades agrícolas, gana-

deras, forestales y de servicio) para ocupar la mano de obra ociosa en la época invernal y fomentar las explotaciones mixtas con crédito que supervise la eficacia de esta complementación.

Otro objetivo concreto es proponer un sistema adecuado de comercialización. Un 15% del valor bruto del total de la producción agrícola se pierde por deficiencias de la cosecha, de la manipulación en la finca, del transporte, de la participación de intermediarios o del almacenamiento de los productos (STP/MAG, 1977).

Finalmente, se pretende aumentar el grado de capitalización de las explotaciones, objetivo al cual se le asigna una importancia especial por su capacidad de movilización de los demás recursos. La carencia de máquinas, implementos, e instalaciones es particularmente intensa en las explotaciones familiares.

c) La concepción oficial del crecimiento agrícola y del desarrollo rural

En el gráfico I se presenta en forma esquemática lo que el plan propone para el sector agrícola y la sociedad rural. Una primera consideración que deriva de su análisis es el papel preponderante que tiene entre las metas gubernamentales el incremento de la producción destinada a la exportación y al suministro de materias primas agroindustriales (silos, desmolidoras, aceiteras) cuyo producto con algún valor agregado nacional se destina también a los mercados externos. El resto de las políticas públicas en materia de desarrollo agrícola y rural se subordina a este objetivo principal.

El gobierno se plantea en este sentido una estrategia que conduzca a la modernización de las técnicas de producción, la que se concibe como el resultado del "aumento de la superficie cultivada y de la productividad" (STP/MAG, 1977, p. 65), los que se obtendrían con el mejoramiento de las técnicas de producción. Esto redundaría en mayores ingresos netos para el productor y su consecuente "mayor participación en la economía de mercado". A esta estrategia le corresponde el desarrollo del mayor y más amplio número de políticas públicas que se muestran en el gráfico. Así, en el plan se afirma que aquello no será posible sin "una decisiva acción del Gobierno" a través de la asistencia técnica, el crédito, la comercialización y la investigación.

Otra estrategia para incrementar las exportaciones se relaciona con el facilitamiento de la penetración capitalista en el agro mediante proyectos de desarrollo rural integrado, en su mayoría financiados por el Banco Mundial (Feder, 1976), como reacción ante los magros resultados obtenidos con la reforma agraria. Esos proyectos suponen la acción concertada del Instituto de Bienestar Rural para el saneamiento de los

Gráfico I

PARAGUAY: ESQUEMA DE LAS POLÍTICAS, ESTRATEGIAS Y OBJETIVOS
DEL DESARROLLO AGRICOLA Y RURAL

Políticas

-
- A. Institucional: acciones del sector público
1. Deberán ser programadas
 2. Nueva estrategia de descentralización administrativa
 3. Con concentración de esfuerzos
 4. Deberán contar con mayores recursos y mejor adecuación
 5. Deberán tener una organización adecuada
- B. De asistencia técnica:
1. Ampliar la cobertura
 2. Adecuada a explotaciones mixtas
 3. Permanente
 4. Especializada según zonas y actividades productivas
 5. Que incluya el análisis económico en las pruebas y demostraciones
 6. En materia de administración de explotaciones
 7. Basada en pautas socio-culturales vigentes
- C. De crédito:
1. Debe contribuir a la formación de capital en el sector
 2. Difundiéndolo a todo el sector (cobertura)
 3. Garantizando el uso eficiente de los recursos crediticios
- D. De comercialización:
1. Seguridad y estabilidad del mercado
 2. Canales adecuados
 3. Distribución equitativa de los beneficios entre productor-intermediario-consumidor
 4. Adecuadas condiciones sanitarias
 - incremento y diversificación del mercado
 - desarrollo combinado de sistema de almacenamiento y crédito "warrant"
 - sistema de almacenamiento a nivel de finca o de Asociación de productores
 - fortalecimiento de formas asociativas
 - habilitación de caminos transitables y ampliación de la red
 - fijación de normas y estándares
 - mecanismos de control de precios
 - información oportuna sobre mercados, precios y perspectivas
 - dotación a pequeños productores de equipos adecuados de cosecha y manipuleo de producción
- E. De investigación:
1. Según prioridades por rubro, por sistema, y por áreas de investigación
 2. Para definir sistemas adecuados de producción según tamaño, cultivos y zonas
 3. Adoptiva: de nuevas variedades
 4. Evaluaciones económicas de los resultados de las investigaciones
 5. Suministro de información al productor, servicio de asistencia técnica
 6. Sobre recursos naturales
- F. De reforma agraria:
1. Consolidación de colonias
 2. Planificación integral de los nuevos asentamientos
- G. De educación agrícola:
1. Formación de recursos humanos que respondan a las necesidades de los planes sectoriales de distribución
 2. Mejorar el nivel educativo de la población rural
 3. Estimular el asentamiento de la población rural en su medio

Fuente: STP/MAG (1977).

Estrategias	Objetivos
1. <u>Modernización de las técnicas de producción</u>	1. <u>Incremento de la producción</u> <ul style="list-style-type: none">- aumento de las exportaciones- sustitución de importaciones- mayor oferta alimenticia- suministro de materias primas a las industrias
2. <u>Promover las explotaciones mixtas</u>	
3. <u>Promover cambios en la estructura de tenencia y tamaño de las tierras</u>	
4. <u>Promover la organización de productores</u>	
5. <u>Ejecutar proyectos integrados de desarrollo en áreas prioritarias</u>	2. <u>Mejorar las condiciones de vida de la población rural</u> <ul style="list-style-type: none">- mejorar la situación alimentaria- aumento y redistribución del ingreso- mayor cobertura de servicios de educación, salud, vivienda, recreación
6. <u>Reconocimiento, clasificación e inventario de los recursos naturales</u>	3. <u>Racionalización del uso de recursos naturales</u>

títulos de propiedad, y del Servicio de Extensión Agrícola y Ganadera para la asistencia técnica. Asimismo aportan asistencia crediticia el Banco Nacional de Fomento y el Fondo Ganadero; el Ministerio de Agricultura y Ganadería presta su colaboración en materia de mercadeo, junto con muchos organismos comunitarios, como los clubes 4-H y los de educación para el hogar; el Ministerio de Educación coopera con la construcción de escuelas y creación de material didáctico y el de Salud con la construcción de centros asistenciales y obras de saneamiento ambiental. Por último el Ministerio de Obras Públicas y Caminos se ocupa de la construcción de caminos troncales, vecinales, y puentes. En su enunciado, al menos, estos proyectos buscan también mejorar los servicios de distracción y deporte, y estimular la instalación de plantas agroindustriales comunitarias.

La promoción de explotaciones mixtas y de utilización de tecnologías adecuadas son estrategias complementarias ya que ambas --al hacer hincapié en la diversificación productiva-- persiguen abaratar la producción campesina de alimentos para el consumo urbano, reduciendo --al menos teóricamente-- la dependencia alimentaria del extranjero. Para ello el plan postula: el cultivo combinado de rubros de renta y de autoconsumo, la cría de animales, la explotación forestal y la industrialización de productos, todo al nivel de finca; la partición óptima del lote en extensiones dedicadas a cada una de esas actividades; la importancia, para el éxito de la empresa, de factores como capacidad de uso del suelo, capital disponible, crédito y aptitud del productor; y una serie de ventajas-meta como mejor uso de la tierra, utilización plena de la mano de obra familiar, uso más intensivo de los bienes de producción, aumento del ingreso, mejor alimentación de la población rural y mayor capacitación.

El mejoramiento de las condiciones de vida de la población rural está entre los objetivos del desarrollo rural nacional. Para responder a este objetivo parecen particularmente pertinentes dos de las seis grandes estrategias incluidas en el plan. Por su lado, se propician cambios en la estructura de tenencia y tamaño de las tierras, con enunciados más o menos genéricos acerca de tres puntos: "la disminución gradual de agricultores sin tierra", la eliminación gradual de las explotaciones que por su tamaño reducido son anti-económicas, y la afectación de los latifundios improductivos. Los elementos de política que apoyan esta estrategia se relacionan con la consolidación de colonias y la planificación integral de los nuevos asentamientos. Convertir al campesino en propietario de la tierra que ocupa se menciona igualmente como parte de las acciones del IBR. Según el plan "el ser propietario confiere la sensación de seguridad al productor", y estructuralmente "lo incorpora al desarrollo económico y social". Por otro lado, según el plan, el gobierno debería promover las organizaciones de productores las cuales

cumplirían dos funciones básicas; reducir en parte la atomización de la oferta de productos de exportación (asunto especialmente válido para el algodón) facilitando de este modo la comercialización, y colaborar con el sector público para que la cobertura de sus servicios sea mayor y más eficaz. El plan sugiere que estas organizaciones "pueden constituirse bajo cualquier sistema legal de sociedades, asociaciones o comités, cooperativas u otras formas" (STP/MAG, 1977).

Un último objetivo propuesto en materia de desarrollo agrícola es la racionalización del uso de recursos naturales, para lo cual se sugiere que el gobierno haga un esfuerzo por elaborar un "inventario" de dichos recursos y actúe conforme a él cuando realice asentamientos de colonias, cuando se planteen una regionalización de la producción, o cuando se pretenda llegar a conocer las reservas naturales del país. (Recuérdese el caso de la colonización del Eje Norte, donde sólo después de asentar a las familias beneficiarias se comprobó la inexistencia de agua a profundidad de pozo común.)

En el plan no figura una serie de otras políticas que afectan de modo decisivo al sector agrícola y al desarrollo rural, como las siguientes:

i) Políticas económicas internas. El modelo económico se basó hasta 1982 en un tipo de cambio único sobrevaluado con respecto al dólar. A contar de entonces, Paraguay entró en una etapa de fuerte recesión y el gobierno debió devaluar la moneda aunque a un ritmo menor que en el mercado paralelo, y se vio igualmente forzado a aplicar políticas fiscal y monetaria expansivas. En general, estas medidas pretendieron hacer más competitivas las exportaciones de algodón y soja, aunque, por la timidez de las devaluaciones oficiales, no lo lograron. Los resultados observados fueron, por un lado, la fuerte expansión del contrabando y, por otro, la caída real de los precios pagados al productor. Sólo en 1983 esta última situación se corrigió con un nuevo aumento del tipo de cambio "que se tradujo en un incremento del precio real para el algodón" (CEPAL, 1984). Un tercer resultado fue la aceleración de la inflación.

ii) Políticas referidas a la radicación de capitales. En esta materia el gobierno no ha cesado de otorgar franquicias con el deseo de atraer las inversiones privadas directas de capital extranjero. De hecho el modelo agroexportador descansa en empresas agroindustriales con alta productividad, de tal modo que se convierten en sujetos activos de la "modernización" del campo paraguayo (CIPAE, 1982 y Palau, 1983).

iii) Políticas referidas a la inmigración extranjera. En general el gobierno ha desarrollado --como en el caso anterior-- una política de puertas abiertas. De interés especial para los cultivos analizados en este trabajo son, en orden de importancia creciente, la de los menonitas en el Chaco Central y algunas áreas de la Región Oriental, la de los colonos alemanes agrupados en las cooperativas del

departamento de Itapúa, la de los japoneses igualmente en Itapúa, y la de los brasileños que se concentran en la franja del territorio paraguayo limítrofe con ese país (desde Alto Paraná hasta Amambay incluido Caaguazú). Con la excepción del primer grupo, que se dedica al algodón, los tres últimos contingentes migratorios se han volcado a la producción de soja. Dado el carácter masivo de la migración brasileña y las características autoritarias del modelo político nacional, ésta no sería posible explicarla sólo por razones económicas --tanto de expulsión como de atracción-- sino que queda clara la intención oficial de aceptar y en algunos casos, propiciar ese flujo migratorio.

iv) Políticas referidas a la legislación laboral. La no aplicación de la legislación sobre condiciones de trabajo, o la insuficiente legislación en materia de empleo rural y seguridad social muestran, por omisión, una política oficial al respecto.

v) Políticas referidas a obras de infraestructura. Merecen especial mención la construcción de tres presas en las zonas de expansión de la frontera agrícola y de más alta calidad de la tierra para fines agrícolas: la construcción de Itaipú, Acaray II, y la presa del Yguazú ha significado, entre otras cosas, el anegamiento de vastas extensiones de suelo agrícola en su mayor parte ocupados por pequeños campesinos, así como la pérdida de recursos forestales. Se alude sólo vagamente a la interacción entre la construcción de esas presas, la urbanización, la electrificación y la agricultura en los planes y pronunciamientos gubernamentales.

3. Vigencia y efectos de las propuestas públicas para la población rural

Todo plan o estrategia supone, por definición, la acción conjunta, combinada y coordinada de una serie de políticas tendientes al logro de determinados objetivos. Así concebida, la política del gobierno paraguayo en materia de crecimiento agrícola y desarrollo rural tiene dos niveles muy independientes entre sí: el de los enunciados en documentos y en los gabinetes técnicos, y el de la realidad. Esto no quiere decir que algunas, varias o muchas de las propuestas no se estén llevando a cabo; quiere decir sí que muchas de ellas se ejecutan de modo opuesto al enunciado, y que otras no se aplican, con lo cual el supuesto de coherencia no se cumple. En consecuencia sólo se consiguen algunos de los objetivos propuestos por el plan.

El modelo económico del país descansa en gran medida en la pequeña agricultura para el cultivo de los rubros de exportación. Así, en 1981 las fincas de 20 ha o menos produjeron el 68% del algodón, cultivo plantado en el 79.5% de las explotaciones, las cuales abarcaban el 68.4% de la superficie total.

Las cifras respectivas para la soja son 8.9%, 50.0% y 9.5%, según los datos del Censo Agropecuario de ese año. Esta importancia del pequeño campesino como proveedor de divisas no guarda relación con el hecho de que este actor social conforma el grueso de las capas más pobres de la sociedad nacional. Por ello, el principal problema del campesino en el Paraguay es el margen muy elevado de apropiación del excedente por el sector capitalista de la economía. En otras palabras, hay una distribución distorsionada y concentradora del ingreso. Tanto por medio de la producción agrícola como de los salarios rurales, el modelo acumula pobreza hasta el punto que los escasos recursos económicos con que acaban sus ciclos agrícolas vastos sectores de la población rural hacen que les sea muy difícil, si no imposible, retener sus pequeñas parcelas de tierra (reivindicación histórica por excelencia del campesino). El problema del ingreso se vincula directamente con la no aplicación por parte del sector público de las políticas, estrategias y objetivos descritos.

En efecto, los analistas de las oficinas técnicas lamentan la vigencia de sistemas de producción tradicional (STP/MAG, 1977, p. 61): tamaño inadecuado de las fincas, estructura defectuosa de tenencia, dispersión de las explotaciones, deficiencias de la comercialización y falta de cobertura de la asistencia técnica y crediticia. Se aboga por la adopción de técnicas mejoradas de producción sobre mayores superficies cultivadas y aumentos de la productividad. Entre la elaboración del plan (1977) y hoy, la situación diagnosticada ha empeorado notoriamente para el campesino a raíz del encarecimiento del costo de los insumos y bienes de consumo, así como de la baja real del valor de las ventas del sector. Esta desigualdad del intercambio entre el sector campesino y los demás sectores de la economía ha agudizado el problema social.

Con respecto a la provisión de semillas, especialmente del algodón, durante los últimos dos años (1982-1983) se acentuó la escasez y el bajo poder germinativo de las mismas. El organismo técnico oficial encargado --la OFAT-- se vio envuelto en ventas ilegales a la Argentina dejando para el mercado local las semillas de peor calidad. Los agroquímicos a su vez, experimentaron en los últimos dos ciclos agrícolas alzas importantes en sus precios, debido a la devaluación del guaraní, lo que dejó obsoletas las tablas de costos unitarios de producción tanto de la soja como del algodón. Esto ha estimulado el abastecimiento por contrabando de un número de productores --principalmente de soja-- asentados en las zonas próximas a la frontera.

La estructura de comercialización es diferente para la soja y para el algodón; sin embargo, mantienen en común que el número de compradores es muy pequeño en comparación con el número de productores, con lo cual la intermediación sigue siendo el recurso más "eficiente" de acopio y traslado.

Ante la ineficacia de los controles públicos esta situación permite a las firmas exportadoras, silos y desmotadoras, fijar el precio oligopsónicamente sin considerar los precios de referencia fijados tímidamente por el gobierno, y permite ganancias rápidas a acopiadores o compradores individuales. Esta situación se agrava para el pequeño campesino por su dependencia del almacenamiento y del transporte, lo cual le impide retener su producción en espera de precios más favorables. Este impedimento se refuerza por la falta de organización de los pequeños productores y por las urgencias de una situación económica de cuasiindigencia.

El pequeño campesino es el trabajador que más depende de la tierra para su sobrevivencia. Sin embargo, a pesar de las previsiones establecidas en el plan y de las declaraciones oficiales del Instituto de Bienestar Rural (Frutos, s.f.) puede constatarse el número creciente de campesinos sin tierra --13.7% de campesinos sin tierra o con menos de 1 ha, y 42% de campesinos sin tierra o con menos de 5 ha, según el Censo Agropecuario de 1981--; el aumento de las ocupaciones espontáneas de latifundios improductivos, especialmente en las zonas de mayor fertilidad agrícola de los suelos (CIPAE, 1984); la violencia también creciente en la lucha por la tierra que se manifiesta en mensuras fraudulentas de lotes oficiales, enajenaciones por deudas impagas de préstamos hipotecarios, expulsiones y desalojos, e incluso ocupaciones ilegales por parte de particulares de campos comunales (Palau, 1983). Datos recientes sobre la asignación de títulos de propiedad, creación y consolidación de colonias pueden encontrarse en varios documentos (como Frutos, s.f. y CEPAL, 1984); sin embargo, tales cifras corresponden a una realidad diametralmente opuesta, resultado de la vigencia de fuertes intereses capitalistas en el agro. Por un lado, están aquellos intereses vinculados con la gran empresa agroindustrial, y con las unidades agropecuarias empresariales y semiempresariales medianas y pequeñas y, por otro, los vinculados con la actividad inmobiliaria que adquiere, retiene y especula con la propiedad de la tierra. Ante el avance de esta empresarialización del agro, el gobierno estableció tibias medidas correctivas que terminaron siendo netamente desfavorables al campesino. Ejemplo de ellos son la implantación de los procesos de desarrollo rural integrado, derivados de los así llamados procesos de reforma agraria, que en Paraguay se redujeron, de hecho, a programas de colonización. En la mayoría de los casos se limitaron a dar un lote de tierra, algunas herramientas y un saco de provistas a campesinos que partían a la selva para habilitar tierras para otros. Así lo entiende Pérez Vial (1980, p. 5) cuando dice que con respecto a la colonización, el "punto más débil se encuentra en el suministro de los servicios auxiliares: uno de los resultados ha sido la proliferación de la agricultura de subsistencia ocasionada por el asentamiento de grandes número de nuevos agricultores en zonas relativamente

inaccesibles sin preparación suficiente, apoyo financiero o asistencia técnica". El problema de la reforma del uso del suelo rural es sin duda uno de los más importantes desafíos que deberá enfrentar el gobierno ante un campesinado agobiado por el creciente deterioro de su ya bajo nivel de vida, la reducción o desaparecimiento de las tierras de labranza para sus hijos, y la vigencia de un modelo que, al no incluir la industrialización, es netamente concentrador de la generación de empleos.

Las "empresas mixtas" a las que aluden los planes gubernamentales no se concretaron, al menos masivamente. No se adecuan a las bondades de la ley de las ventajas comparativas ni se adaptan a un sistema nacional de abastecimiento agroalimentario; de hecho éste no existe, por el contrabando de los rubros alimenticios básicos. La viabilidad de una tendencia a la diversificación productiva de la pequeña finca campesina se basa en la reducción de la demanda de empleo por la provisión intrapredial de bienes salario (CIPAE, 1983, pp. 48 y 49) de una gran masa de la población que está actualmente subocupada por el exiguo tamaño de sus tierras y por la estacionalidad de un empleo subremunerado. La especialización productiva de la economía paraguaya de las fincas campesinas (algodón, soja o tabaco según las zonas) ha agudizado en extremo el problema del empleo y, en consecuencia, el de la alimentación. Este problema a su vez se encuentra vinculado con el de la irracional utilización de los recursos naturales. En efecto, la deforestación masiva --que alcanza la tasa de 150 000 hectáreas anuales según datos citados por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente-- ha afectado a una fuente alimenticia importante del campesino paraguayo: la caza, la pesca y los alimentos de extracción, fenómeno que comienza a ser mencionado con preocupación en entrevistas directas de los autores en comunidades campesinas de distintas zonas del país. En suma, con el agotamiento de las tierras sin dueño, la insuficiencia predial para generar alimentos a la familia y la especialización productiva, las tres alternativas con que contaba el campesino (migración a las ciudades, migración estacional y migración a la selva) se están reduciendo sólo a las dos primeras a un ritmo que acompaña a aquel de la empresarialización del espacio rural.

Finalmente, la organización campesina autónoma, vale decir (la que se articula en torno a los intereses del sector en tanto trabajadores del campo), es inexistente. El gobierno postula entre sus estrategias la conveniencia de las organizaciones por dos razones básicas: reducir los inconvenientes generados por la dispersión y por el aislamiento de los productores para la comercialización, y facilitar la acción del sector público al aumentar la cobertura de la asistencia técnica, crediticia y de servicios sociales. Se propugna así una organización campesina que reporta ventajas a un sector externo al campesinado. Más que un estímulo a la organización

autónoma, lo que se nota en el campo es una caciquización de los liderazgos en favor de facciones políticas al interior del propio partido político oficialista. En no pocos casos las débiles organizaciones campesinas alentadas desde fuera del sector aspiran a fortalecer una u otra de estas facciones, llegándose así a la utilización no siempre ética de las aspiraciones legítimas de los trabajadores del sector.

II. LA ECONOMIA AGRARIA Y EL CRECIMIENTO DE LA AGRICULTURA

En el período de consolidación de los dos cultivos primados del modelo agroexportador paraguayo, vale decir, desde comienzos del decenio de 1970 hasta la actualidad, la participación de la agricultura en la economía nacional se ha mantenido constante, aunque el resto de las actividades del sector agropecuario y forestal han decrecido suave pero sostenidamente (cuadro 1) (CEPAL, 1984 y Fletschner, 1984).

Entre 1972 y 1973 se produjo un aumento significativo de la participación de la agricultura en la producción total de bienes, debido principalmente al incremento de la superficie cosechada del algodón primero, y de la soja al año siguiente (cuadro 2), y al aumento consiguiente del 12.1% al 20.7% de la participación de estos dos productos y sus derivados en las exportaciones entre 1972 y 1974 (cuadro 3). Otro incremento similar se produce entre 1975 y 1976 aunque a contar de este momento es más la soja y no tanto el algodón el cultivo que explica el dinamismo del sector. Desde 1978 hay un decrecimiento relativo de la participación del sector en el PIB hasta 1983, atribuible a muchos factores, entre ellos la caída de los precios en los mercados internacionales especialmente a partir de 1979/1980 (MAG, s.f.), las desfavorables condiciones climáticas que afectaron principalmente los rendimientos del algodón, y el incremento del comercio de contrabando de estos dos productos --pero principalmente la soja-- hacia el Brasil estimulados por una política monetaria que desorientó al sector empresarial. Estos factores empezaron a recuperarse sólo a contar de 1983.

En el contexto de la economía en su conjunto, el subsector agrícola acompañó desde 1974 la fuerte expansión de otros dos subsectores: el de producción de bienes, cuyos componentes más dinámicos fueron las industrias (y específicamente las vinculadas con la industrialización de granos y fibras), y la construcción, que de representar el 2.4% de aporte al PIB en 1970 llegó al 6.5% en 1982 (en ese lapso el aporte industrial subió de 15.7% a 16.8%). El otro subsector que se expandió notablemente fue el de los servicios, y en éste descolla el aporte del comercio y de las finanzas que partiendo de una

Cuadro 1
 PARAGUAY: EVOLUCION DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO AGROPECUARIO Y
 FORESTAL CON RESPECTO AL TOTAL
 (Porcentajes)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976 ^{a/}	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Agricultura	17.7	17.4	17.6	18.2	18.7	18.2	21.9	22.5	21.6	20.7	16.1	20.5	20.2
Ganadería	13.9	13.2	12.8	12.5	12.3	12.2	9.2	8.3	7.7	7.3	5.3	6.4	6.7
Explotación forestal	4.2	4.1	4.1	3.9	4.0	4.2	3.4	3.3	3.2	3.3	2.6	3.2	3.1
Caza y pesca	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Subtotal agropecuario	35.9	34.9	34.5	34.7	35.0	34.7	34.6	34.1	32.6	31.4	24.1	30.3	30.0
<u>PIB total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>						

Fuente: Boletín de cuentas nacionales del Banco Central del Paraguay.

a/ A partir de 1976 los porcentajes se calcularon sobre las constantes de 1977; hasta 1975 se calcularon sobre las constantes de 1972.

Cuadro 2
 PARAGUAY: EVOLUCION DE LA SUPERFICIE COSECHADA DE ALGODON Y SOJA
 (Miles de hectáreas)

Años	Superficie cosechada algodón	Superficie cosechada soja	Indices	
			Algodón	Soja
1968/1969	60.0	12.2	74.0	15.0
1969/1970	46.9	39.5	57.8	48.5
1970/1971	33.2	54.6	40.9	67.1
1971/1972	57.2	75.8	70.5	93.1
1972/1973	81.1	81.4	100.0	100.0
1973/1974	93.2	137.6	114.9	169.0
1974/1975	100.0	153.5	123.3	188.6
1975/1976	109.9	180.4	135.5	221.6
1976/1977	202.2	257.6	246.8	316.5
1977/1978	284.9	344.3	351.3	423.0
1978/1979	312.5	403.3	385.3	495.5
1979/1980	258.3	395.3	318.5	485.6
1980/1981	242.8	400.6	299.4	492.1
1981/1982	246.1	532.8	303.4	654.5
1982/1983	262.6	649.8	323.8	798.2
1983/1984	294.0	678.9	362.5	834.0

Fuente: MAG (varios años), 1973-1979; MAG (1981) y cifras inéditas de la Dirección de Censos años 1980-1984.

Cuadro 3

PARAGUAY: PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE SOJA Y ALGODON Y
SUS DERIVADOS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DEL PAIS

Años	Total	Soja		Algodón	
		Miles de dólares	%	Miles de dólares	%
1970	64 070	2 175	3.4	4 498	7.0
1971	65 204	3 536	5.4	1 001	1.5
1972	86 187	6 138	7.1	4 293	5.0
1973	126 928	19 557	15.4	13 148	10.8
1974	169 806	19 325	9.8	18 139	10.7
1975	176 711	20 220	11.4	22 211	12.6
1976	181 834	32 898	18.1	36 172	19.9
1977	276 891	58 538	21.1	82 724	29.9
1978	256 984	40 111	15.6	103 706	40.4
1979	305 176	84 060	27.5	102 955	33.7
1980	310 230	57 227	18.4	114 392	36.9
1981	295 541	52 064	17.6	139 365	47.2
1982	329 784	93 934	28.5	129 331	39.2
1983	269 176	73 432	27.3	85 100*	31.6
1984	321 633	101 990	31.7	139 500*	43.4

Fuente: Boletín Estadístico del Banco Central del Paraguay, Asunción, 1983.

base elevada de participación en el PIB en 1970 (23%), llegaron en los doce años siguientes al 26%. El auge sin precedentes de la construcción está estrechamente vinculado con el fuerte ingreso de divisas por Itaipú y los efectos de encadenamiento tanto directos como indirectos. El comercio y las finanzas se expandieron por la tremenda liquidez del sistema, especialmente en la segunda mitad del decenio pasado, fruto también de la inyección por Itaipú, por las inversiones privadas que ingresaron al país, y por la incorporación al mercado de buena parte del sector campesino que, con el algodón, contó aunque efímeramente con efectivo, que volcó a la adquisición de bienes de consumo inmediato.

En las secciones siguientes se analizará en detalle el crecimiento de los productos agrícolas principales del modelo primario exportador paraguayo. El algodón --si se quiere un producto de renta más tradicional que la soja-- avanzó principalmente en regiones de asentamiento antiguo con una estructura de tenencia caracterizada por el minifundio. No obstante, departamentos que fueron frontera agrícola hasta hace pocos años, como Alto Paraná, tuvieron índices de crecimiento de la superficie cosechada muy altos (cuadro 2). El algodón pasó de las 60 000 ha cosechadas en el ciclo 1968/1969 a 294 000 en el ciclo 1983/1984 a costa de tres factores; el reemplazo de cultivos de subsistencia en las áreas de asentamiento más antiguo, la habilitación de tierra mantenida en reserva en lotes de asentamientos medios, y la expansión de la frontera agrícola en las zonas de colonización más recientes.

La soja en cambio, lo hizo principalmente por dos vías: en primer lugar, la expansión de la frontera y --paralelamente-- por los cambios en los sistemas productivos. Con la soja, en efecto, adviene en el Paraguay la mecanización masiva de las tareas agrícolas. El cultivo decanta finalmente y se consolida en propiedades medianas o grandes que no sólo reconfiguran la estructura fundiaria en las nuevas zonas, y mecanizan su producción, sino que también incorporan modernos insumos tecnológicos en el proceso productivo combinando planes de cultivo, como la rotación de renglones temporales de verano e invierno con pasturas artificiales y pecuarización paulatina de las propiedades. Gracias a este cultivo la tierra se valoriza rápidamente, lo que trae consigo la expulsión (directa, indirecta, coactiva o persuasiva) de los campesinos de sus tierras. El algodón, por su parte, es responsable del rápido empobrecimiento de las familias de pequeños campesinos por la especialización productiva de la finca que los hizo dependientes en términos alimentarios y de abastecimientos de insumos para su producción.

III. LA CUESTION RURAL: RELACIONES CON LA SOCIEDAD NACIONAL, CONFORMACIONES Y TENDENCIAS

El proceso de modernización que experimentaron determinados rubros de producción agrícola, en determinadas zonas rurales del país, y en determinadas etapas del proceso productivo de esos cultivos, tuvo como efecto principal en la sociedad nacional la acentuación de la heterogeneidad social interna y la concentración de los recursos productivos.

Este proceso de crecimiento desigual y concentrado se explica fundamentalmente por la especialización del aparato productivo nacional. El hecho de que el modelo económico descansa en gran medida en la producción de algodón y soja volvió hegemónica --en un lapso relativamente corto-- a la fracción financiera de los intereses capitalistas. El financiamiento de los cultivos y de las cosechas, así como la captación de divisas del extranjero por exportaciones y el estímulo a determinadas inversiones agroindustriales, ha corrido por cuenta de la compleja red financiera que se extendió en el país a partir de 1972. Puede decirse así que desde entonces ha habido una masiva inversión de interés urbano en el medio rural especialmente en tierra y tecnología, integrando al mercado a un gran número de campesinos expuestos, por ello, a un severo proceso de diferenciación social. Ejerce marcado control sobre el proceso productivo aquel sector hegemónico en capital al que el propio Estado se ve permanentemente supeditado.

En términos sociales, durante los últimos quince años ha habido una profundización de las diferencias en la estructura de clases sociales con el advenimiento de una gran burguesía local estrechamente vinculada con los intereses del capital extranjero financiero, agroexportador e importador. Hubo igualmente un debilitamiento --en términos relativos-- de la exigua clase media urbana nacional que había empezado a surgir a comienzos del decenio pasado pero que fue sacudida fuertemente en el período recesivo que se inició a mediados de 1981. Las capas más pobres de la sociedad crecieron vertiginosamente: en las ciudades tuvo una expansión sin precedentes el terciario informal y en el campo aumentó el número de campesinos sin tierra, o parvifundistas, con menos de 5 ha.

1. La sociedad rural: algunas caracterizaciones

a) La recomposición fundiaria

En el cuadro 4 se reconstruye, aunque con dificultades por los estratos diferentes utilizados en los distintos censos la situación fundiaria imperante en el país en los últimos 40 años.

Se observan: el mayor número de explotaciones de menos de 1 ha así como la mayor cantidad de tierra agrícola ocupada por dichas explotaciones; y, por otro lado, el crecimiento en el número y superficie total de lotes de menos de 2 ha. Vale decir, hay una tendencia al empobrecimiento. Hay igualmente un fuerte incremento en el número de explotaciones de lotes comprendidos entre 20 y 100 ha, lo cual muestra que --paralelamente a los procesos de concentración en los estratos de mayor tamaño-- habría un proceso de diferenciación que conduce a la pérdida de tierra por parte de los campesinos o a la consolidación de explotaciones medianas. El gran número de lotes habilitados por inmobiliarias privadas, e incluso por el Instituto de Bienestar Rural a colonos extranjeros en el Eje Este de la Región Oriental explica parcialmente el crecimiento de este estrato.

El proceso de diferenciación se hace más evidente en el período que va de 1950 a 1981 cuando el incremento del estrato de menos de 1 ha se hizo a expensas del grupo que tenía entre 1 y 5 ha, es decir, se trata de un proceso de desarraigo de campesinos minifundiarios ya empobrecidos. Se advierte asimismo el incremento de explotaciones de entre 10 y 50 ha que en ese período se explica por los planes de colonización oficial que estipulaban lotes de 20 ha, aunque durante el decenio de 1970 se redujeron a 10 ha y, a veces, menos. El crecimiento de ese estrato responde más a la habilitación de nuevas tierras para la pequeña agricultura que a la evolución económica de un sector del campesinado. De hecho, la mayor parte de los colonos del Instituto de Bienestar Rural eran campesinos minifundistas de la Región Central que reprodujeron en las zonas nuevas el viejo nivel de organización productiva de sus lugares de origen.

Un último hecho significativo que se observa en el cuadro 4 es la consolidación de un grupo de agricultores medianos y grandes (de 50 hasta 1 000 ha) entre 1956 y 1981. En este estrato en 1956 estaba el 12.9% de los productores que detentaban el 9.0% de la tierra; en 1981 4.9% de los productores detentaban el 20.1% de las tierras. Lo importante de este dato no es tanto la proporción de tierra que comprende el estrato (por las limitaciones censales aludidas) como la reducción del número de fincas que muestra con claridad la sostenida tendencia a la concentración fundiaria.

Cuadro 4

PARAGUAY: DISTRIBUCION POR TAMAÑO SEGUN NUMERO DE EXPLOTACIONES Y HA AFECTADAS

Tamaño de exportaciones	1943				1956 a/				1981			
	Superf. en ha	%	Número de explot.	%	Superf. en ha	%	Número de explot.	%	Superf. en ha	%	Número de explot.	%
Hasta 0.49					346.4	0.00	1 593	1.0			4 594	1.88
0.5 0.9					3 057.1	0.02	4 829	3.2	18 738.7	0.19	29 227	11.98
1 1.9	14 260.30	0.70	9 385	10.41	22 462.5	0.13	17 549	11.7				
2 2.9	35 196.70	0.71	14 366	15.20	39 536.5	0.23	17 793	11.9				
3 3.9					48 610.1	0.29	15 253	10.2				
4 4.9	83 926.90	4.08	21 222	22.46	48 694.3	0.29	11 697	7.8	228 550.1	2.30	70 807	29.02
5 7.49	110 031.25	5.34	17 774	18.81								
7.5 9.9	60 499.80	2.95	6 954	7.36	230 207.7	1.37	34 949	23.4	496 208.9	5.00	58 934	24.15
10 19.9	232 128.65	11.27	15 527	16.43	316 663.0	1.88	25 192	16.9				
20 49.9	218 891.85	10.64	6 263	6.63					1 429 288.6	14.38	67 517	27.67
50 99.9 (50 199.9)	88 815.75	4.31	1 185	1.25	542 418.9	3.12	15 819	10.6	902 068.1	9.07	9 311	3.82
100 999.9 (200 999.9)	668 189.25	32.47	1 215	1.29	997 762.4	5.93	3 391	2.3	1 094 296.6	11.00	2 527	1.04
1 000-19 999.9	546 952.90	26.53	154	0.16	5 801 868.5	34.5	1 404	0.9	5 771 289.1	58.06	1 085	0.44
20 000 y más					8 782 991.4	52.24	145	0.1				
Total	2 058 793.30	100.0	94 495	100.0	16 816 618.8	100.0	149 614	100.0	9 940 440.1	100.0	244 002	100.0

Fuente: Censo Agropecuario Nacional, 1943, 1956, 1981.

a/ Incluye tierras de ganadería además de las destinadas a la agricultura.

b) La población rural y urbana

Los datos del cuadro 5 muestran la influencia que han tenido en la captación de flujos poblacionales provenientes de las zonas rurales, la capital del país, las ciudades que forman la conurbación de Asunción, y algunas otras ciudades intermedias. Se nota cómo la tasa de crecimiento de la población rural ha venido disminuyendo ya desde 1950 con relación al crecimiento de la población urbana.

El hecho más significativo de estos datos es la brusca caída del crecimiento de la ciudad de Asunción y de la población rural y, por contraparte, el explosivo crecimiento del "resto urbano" en el período intercensal 1972 a 1982. En este período tiene lugar el proceso de empresarialización del agro con la soja, y el ingreso al mercado de insumos y bienes de consumo de miles de pequeños productores de algodón. Se trata del fenómeno de la diferenciación campesina que alentó el poblamiento de las ciudades dormitorio próximas a Asunción (Luque, Fernando de la Mora, Lambaré, San Lorenzo) como lugares de recepción de campesinos incorporados al mercado de trabajo del sector terciario informal urbano. La Ciudad Presidente Stroessner, Presidente Franco, y Hernandarias en el Alto Paraná, son los otros centros urbanos que se expandieron notablemente en el decenio intercensal último, con la formación de capas de subocupados y desocupados: campesinos sin tierra que viven del "contrabando hormiga" fronterizo y presionan --con ocupaciones de extensos latifundios-- por un pedazo de tierra para comer.

c) La ocupación rural

En el cuadro 6 se presenta un resumen de la evolución de

Cuadro 5

PARAGUAY: EVOLUCION DE LA POBLACION TOTAL Y POR SECTORES RURAL Y URBANO

	1950	1962	1972	1982	Tasas de crecimiento		
					1962-1972	1972-1982	1950-1962
Población total	1 328 452	1 819 103	2 357 955	3 035 360	2.65	2.70	2.55
Asunción	206 634	288 882	388 958	457 210	3.09	3.36	1.81
Resto urbano	253 092	362 987	493 387	841 670	3.33	3.47	6.11
Rural	868 726	1 167 234	1 475 610	1 736 480	2.72	2.63	1.82

Fuente: Censos Nacionales de Población y Vivienda, Dirección de Estadística y Censos, Ministerio de Hacienda.

Cuadro 6

PARAGUAY: COMPOSICION PORCENTUAL DE LA PEA RURAL POR CATEGORIA,
OCUPACION Y PEA RURAL TOTAL

		Empleador %	Trabajo independ. %	Obrero %	TFNR a/ %	Total N
1972	Hombre	0.76	64.4	12.5	22.2	304 306
	Mujer	0.24	33.5	9.0	57.2	19 249
	Total	0.73	62.6	12.3	24.3	323 555
1982	Hombre	0.49	61.6	11.8	26.1	374 230
	Mujer	0.28	39.0	10.1	54.3	21 590
	Total	0.48	60.4	11.7	27.4	395 820

Fuente: Datos elaborados a partir de los Censos de Población y Vivienda de 1972 y 1982.

a/ Trabajador familiar no remunerado.

la ocupación rural según categorías ocupacionales en el período 1972-1982. Se observa que la PEA rural crece a una tasa de 2.26% claramente inferior a la de la población rural en el período intercensal 1962-1972 (se supone poca variación de las tasas de crecimiento poblacional como para alterar la diferencia de dos años --la PEA se calcula a partir de los doce años de edad-- que identificaría a la cohorte que ingresó a la PEA en 1972). La diferencia se puede atribuir a una incapacidad del sistema de generar puestos de trabajo en el sector rural.

Por lo demás, los hechos más significativos son: el brusco descenso en la cantidad relativa de "empleadores" y el aumento también significativo de los "trabajadores familiares no remunerados" y dentro de esta categoría el aumento de la proporción de hombres. Esto estaría indicando una concentración de los recursos de producción y el carácter de "nicho" o refugio de las explotaciones familiares pequeñas para hombres adultos sin trabajo con una estrategia que incluiría el trabajo femenino extrapredial. De hecho, se observa el fuerte incremento relativo en el número de mujeres en la categoría ocupacional de "trabajadores independientes". Esta categoría disminuye debido al brusco descenso del componente de hombres de la misma, los cuales aparentemente se convierten en trabajadores familiares no remunerados dada la escasa oscilación observada

en el número relativo de "obreros" de la PEA rural, en la cual --otra vez-- hay un incremento mayor de las mujeres.

2. La estructura productiva rural

La modernización de la agricultura paraguaya transformó todos los niveles de la estructura agraria; introdujo además nuevos actores sociales rurales ligados no solamente al aparato productivo sino sobre todo al capital comercial, financiero e inmobiliario. Originalmente (período 1900-1950) las grandes concentraciones de tierra estuvieron en manos del capital extranjero, o de propietarios nacionales o del Estado, y su actividad económica principal era extractiva (yerba mate y madera). Pero una gran proporción de estas tierras, sobre todo la de propietarios nacionales y las tierras públicas permanecían en estado natural, constituyendo la reserva forestal nacional. Entre 1950 y 1970 hubo un período de transición que se caracterizó por la transferencia de la tierra de un propietario a otro, por las ocupaciones y titulaciones fraudulentas por parte de nuevos "dueños" ligados a esferas político-administrativas o al capital extranjero o transnacional. En lo económico el período de transición estuvo fuertemente marcado por la decadencia de la actividad extractiva y por el período de fuerte recesión económica a nivel nacional. En cuanto a la estructura agraria la principal consecuencia de la alta movilidad del factor tierra fue el desaparecimiento de las tierras "sin dueño" y la empresarialización del sector rural.

Según el tipo de actividad de la que extraen su principal fuente de ganancia los tipos de empresas que surgieron de la recomposición de la estructura agraria fueron las empresas extractivas dedicadas a la explotación forestal --madera en rollos para exportación y aserraderos-- y de palmitales naturales; las empresas inmobiliarias que mediante la concentración de grandes extensiones de tierras obtienen ganancias especulativas en la compraventa, y las empresas agrícolas agroindustriales o agropecuarias dedicadas a la explotación de soja, trigo, maíz y granos en general, y a la ganadería intensiva y racional con pasturas artificiales. Ninguna de las tres clases de empresa constituyen tipos puros, sino que se inclinan mayormente hacia una u otra actividad; por lo general pasan de una clase a otra en períodos relativamente cortos de tiempo. Es común encontrar firmas originalmente dedicadas a la actividad extractiva que pasan luego a la especulación inmobiliaria o se modernizan volcándose a la agricultura mecanizada o a la ganadería de engorde una vez que sus tierras están desmontadas.

Con referencia al cultivo de la soja importan las empresas agrícolas que pueden subclasificarse, según el criterio de extensión de tierra, en tres grupos: las grandes empresas de capital extranjero o transnacional con propiedades que arrancan de las 5 000 hectáreas y que pueden ir hasta 30 000 o aún más (según la forma que haya tomado la parcelación para evitar

expropiaciones); pueden incluir también explotaciones de capital nacional, aunque sean las menos y generalmente estén asociadas al capital extranjero; empresas medianas de capital también extranjero con explotaciones de entre 1 000 y 5 000 hectáreas; y por último, empresas pequeñas de 300 a 1 000 hectáreas. Las diferencias que hay entre estas tres subclases son de grados en la escala de sus operaciones, en el margen de ganancia y en la concentración de recursos. En general, el o los dueños no se hallan involucrados directamente en el proceso productivo y presentan distintos niveles de integración vertical (total o parcial) que les permite un cierto control de precios hasta lograr niveles de rentabilidad satisfactorios. Estas empresas se caracterizan por:

- ° la gran disponibilidad de suelos de excelente calidad en fincas ubicadas sobre las más importantes vías de comunicación;
- ° la ejecución de un plan productivo de rubros de exportación con uso intensivo del suelo, que incluye la rotación de soja y trigo como cultivos de verano e invierno y la combinación con la actividad pecuaria;
- ° un alto nivel de capitalización que se logra principalmente por su eficaz inserción en el mercado financiero y que se manifiesta en el equipamiento de sus instalaciones (modernos medios de comunicación, aviones de fumigación, centros de abastecimiento en la propia explotación, transporte, galpones y tractores con sus implementos) y en el uso intensivo de insumos: venenos, semillas mejoradas o fertilizantes;
- ° la obtención de máximas ganancias contratando fuerza de trabajo estable y estacionaria. La fuerza de trabajo estable está constituida por obreros especializados o semiespecializados con contrato de trabajo legal y todas las prestaciones sociales correspondientes, además de vivienda en la explotación. Para este personal la remuneración es relativamente alta en comparación con el salario rural medio. La fuerza de trabajo estacional se compone de obreros sin especialización conocidos como "changarines" o "volantes"; son empleados por un empleador o contratista para tareas de desmonte, limpieza, destronque, siembra de pasto o limpieza de pastaje. La mayor demanda de esta fuerza de trabajo se da durante el período de implantación y luego es sustituida por "tecnología". En los mecanismos de subcontratación no existe el contrato legal ni la seguridad en el trabajo, y la remuneración es generalmente por la tarea realizada, es decir, a destajo lo que permite aumentar aún más la explotación de estos trabajadores;
- ° las ramificaciones que poseen les garantizan buenos mecanismos para la comercialización, según sean sus vinculaciones con el capital financiero. Las grandes empresas que producen el grano, tienen sus propios silos y medios de transporte para llegar a los mismos puertos de exportación; controlan además indirectamente los precios pagados a los productores más pequeños.

En la agricultura semiempresarial pueden encontrarse las empresas familiares tipo "farmers" y de grandes arrendatarios. En realidad no se trata de empresas en el sentido estrictamente capitalista, ya que no se basan en el empleo de mano de obra asalariada sino en la intensificación del proceso productivo por la incorporación de maquinaria, que las ubica en una posición ventajosa de competencia con respecto a las unidades familiares del sector campesino. En las empresas familiares aún se mantiene la condición de productor directo y no existe una organización impersonal de la finca. En algunos casos, para la expansión de las operaciones de la explotación se requiere aumentar la mano de obra contratada --al menos como obreros calificados o semicalificados-- con lo que el dueño deja de ser productor directo y se convierte en administrador--propietario de lo que anteriormente se definió como pequeña empresa capitalista.

Los "farmers", en la agricultura paraguaya, cuentan con extensiones de tierras que pueden ir desde las 50 hasta 200 hectáreas. Organizan su producción a base de una alta mecanización del proceso productivo, utilizan fundamentalmente fuerza de trabajo familiar y distribuyen sus cultivos de manera tal de contar con extensas superficies de renta (soja y trigo principalmente) y a la vez una variada producción de subsistencia. Los "farmers" contratan esporádicamente mano de obra pero no venden la fuerza de trabajo familiar, cuentan con un vasto plantel animal que no solamente completa la subsistencia sino que además opera como una forma de ahorro o reinversión. No están directamente ligados al capital financiero pero por el nivel de sus operaciones tienen fácil acceso al crédito bancario y de silos.

Existen algunos otros tipos de explotaciones familiares semiempresariales constituidas por grandes arrendatarios, los cuales se diferencian de los "farmers" básicamente por su condición de tenencia y una especialización mucho mayor en rubros de exportación, así como por la frecuencia con que dichos productores se integran como trabajadores calificados al mercado de trabajo local.

En el sector campesino también se encuentran fincas que se dedican al cultivo de la soja, aunque en estos casos la oleaginosa es un cultivo a veces complementario y otras alternativo al algodón que es el rubro de renta tradicional. Así, en ciertas épocas (sobre todo entre 1977 y 1982), y en algunas regiones (como Alto Paraná y también toda la frontera agrícola) los campesinos medios y pobres intentaron el cultivo de la soja.

Por campesinos medios se entienden aquellos grupos que, por un lado, no han sufrido la parcelación de sus tierras (proceso de minifundización) y, por otro, complementan sus necesidades de subsistencia con derivados de un plantel animal que incluye además de aves y cerdos, vacas y bueyes, lo cual constituye su principal inversión. La tenencia de dichos

animales les permite emplear la tracción a sangre en el proceso productivo. La organización de su plan productivo se orienta suficientemente al consumo e incluye además parcelas de cultivos comerciales. La superficie de cultivo, que oscila entre 5 y 10 ha, se reparte entre renta y subsistencia. Para la cosecha, estos campesinos necesitan reforzar la fuerza de trabajo familiar con contrataciones estacionales o de máquinas especializadas que la finca no posee y son indispensables, como para la corta y la trilla o, por lo menos, la trilladora después de la cosecha de la soja. Para estos gastos y otros insumos (venenos, semillas y fertilizantes) los campesinos medios recurren a otras fuentes de ingreso como la instalación de almacenes, o la semiasalarización de algunos de los miembros de la familia en segmentos semicalificados del mercado de trabajo regional. Estos grupos recurren preferentemente a créditos de silos y desmotadoras con los que además encaran la comercialización.

Los campesinos pobres también recurren a la producción de renta como mecanismo de generación de algún ingreso monetario que les permita comprar lo que la finca no produce o para saldar deudas contraídas con los proveedores de insumos ya sean para consumo doméstico o productivo. En general, para estos segmentos el cultivo de renta es el algodón, que por sus características se adapta más a la pequeña producción campesina, aunque como se dijo, también producen soja.

Estos campesinos pobres mantienen una parcela de menos de 10 hectáreas en el caso de ocupantes, y pueden llegar hasta 20 hectáreas en el caso de propietarios o propietarios provisionales (sujetos a los planes de colonización del IBR). La proporción utilizada en cultivos es cada vez menor y, si bien su plan productivo contempla la explotación de algunos rubros de renta, la tendencia es de mantener los de subsistencia como complemento de los ingresos generados extrapredialmente. Este grupo de campesinos está por lo general ya muy empobrecido y depende mucho del ingreso extrapredial que varía por grados, de acuerdo con la intensidad de su descomposición. La asalarización implica al jefe de familia en primer momento y gradualmente va incluyendo a los demás miembros del grupo. La inserción en el mercado laboral es por "changas" (inserción informal en tareas diversas que no requieren de especialización) y son subremunerados. Otra de las estrategias emprendidas para complementar el ingreso familiar es la venta de animales y la parcelación progresiva de la propiedad. Existen también grupos que intentan combinar la producción agrícola con la actividad comercial en pequeños almacenes, carpinterías, venta de comidas, etc. En su organización productiva pueden disponer de insumos modernos (semillas principalmente y venenos) y contratar mano de obra para levantar las cosechas, pero esto en la medida en que aún mantengan cierta proporción de cultivos de renta. Su principal proveedor de insumos alimenticios y productivos es el

acopiador o almacenero local que adelanta a cuenta por los cultivos comercializables, con lo que además se convierten en agentes de crédito y comercialización, financiando la producción y aprovechándose posteriormente de las cosechas.

IV. LA ECONOMIA DEL ALGODON

1. Antecedentes históricos

Ya los cronistas de la conquista se refieren al cultivo del algodón por parte de los guaraníes y otras etnias indígenas que habitaban lo que hoy es el Paraguay, para la producción rudimentaria de tejidos.

Durante la colonia, este cultivo, utilizado para la fabricación de lienzo, fue alentado tanto por los encomenderos como por los jesuitas, para uso local e incluso para la exportación a provincias vecinas y a España. En el siglo XVI el lienzo hacía las veces de moneda (Martínez, 1984).

En los decenios que siguieron a la independencia continuó aumentando la producción del algodón, de tal modo que en 1828 la producción (40 000 toneladas) cuadruplicaba la de arroz y duplicaba la de tabaco, y a principios del decenio de 1870 era el primer rubro de exportación, llegando a producirse, en 1864, dos millones de arrobas de algodón desmotado (Martínez, 1984).

La marcada disminución de la producción agrícola que siguió a la guerra de la Triple Alianza (1865-1870) se prolongó hasta mediados del presente siglo. En 1935 la producción no llegaba a 30 000 toneladas; en aquel momento, el precio de 1 kg de carne de algodón era ligeramente superior al de 1 kg de carne de primera calidad (Martínez, 1984).

Los altibajos tanto en el volumen de la producción del cultivo, como en los precios pagados, siguieron en los decenios siguientes, llegándose a sembrar en 1956 66 102 ha: ese año, el 37% del total de las explotaciones cultivaba algodón en una superficie media de 1.2 ha. En el bajo precio pagado influía en medida importante el carácter marcadamente expoliador de los canales de intermediación, en los que se pagaban precios ínfimos y se cargaban las mercaderías a crédito (Peña, 1969). Dada la importancia del cultivo en los ingresos del agricultor una mala cosecha o baja de precio obligaba a los pequeños productores a la migración temporal a las provincias limítrofes de la Argentina para satisfacer con el trabajo asalariado necesidades de dinero en efectivo.

2. La importancia actual del algodón

Las oscilaciones en el volumen de producción continuaron hasta 1972 (cuadro 7), cuando comenzó a repuntar la producción

llegando al máximo en 1979 con una superficie sembrada de 385 300 ha; a juzgar por el bajo rendimiento de ese año (654 kg por ha) ese volumen de producción, en las actuales condiciones técnicas del cultivo, sobrepasa las posibilidades de adecuada atención por parte de los productores.

Cuadro 7

PARAGUAY: INDICE DE CRECIMIENTO DE LA SUPERFICIE COSECHADA DE ALGODON POR AÑO

(Miles de ha e índice 1973=100)

Año	Superficie cosechada	Índice
1973	81.1	100
1974	93.2	114.9
1975	100.0	123.3
1976	109.9	135.5
1977	200.2	246.8
1978	284.9	351.3
1979	312.5	385.3
1980	258.3	318.5
1981	242.8 _{a/}	299.4
1982	246.1	303.4
1983	262.6	323.8
1984	294.0	362.5

Fuente: MAG (varios años), 1979.

a/ Corresponde a superficie cultivada.

Contribuyeron en medida importante al crecimiento de la superficie cultivada de algodón la expansión de la frontera agrícola en el proceso de colonización y el Programa Nacional del Algodón. Este coincidió con el período de mayor expansión del cultivo (1973 a 1983). En virtud de este programa el Estado estimula la producción entre otras, mediante políticas públicas de crédito, de investigación, de asistencia técnica, y de fijación de precios de referencia.

En 1981, el algodón, que representaba el 18.3% de la superficie total cultivada del país, mantenía su posición de cultivo de renta más difundido entre los pequeños productores, a tal punto que 138 232 unidades productivas se dedicaban a su

cultivo y que el 67% de ellas tenían un tamaño que oscilaba entre 2 y 20 ha (cuadro 8). En ese año la contribución de este cultivo al total de las exportaciones representó el 43.7%.

Según los datos del censo agropecuario de 1981, la superficie media que ocupa el cultivo (1.8 ha) varía según el tamaño de las explotaciones; si bien se registran promedios superiores a 9 ha, esa información corresponde sólo a 7 explotaciones mayores de 5 000 ha. La proporción de explotaciones dedicadas al cultivo también varía según los estratos, correspondiendo las frecuencias más altas a las unidades productivas de 5 a 20 ha. De esto puede inferirse que las unidades familiares con parcelas de tamaño muy reducido prefieren la producción de cultivos de autoconsumo. Atendiendo a la superficie cultivada, el algodón constituyó el segundo cultivo del país en el año del censo.

3. Distribución geográfica de la producción

Las regiones con una mayor contribución a la producción de algodón corresponden a las de predominio de los pequeños productores, destacándose los departamentos de Caaguazú y San Pedro, con el 24.1% y el 15.6% respectivamente de la producción nacional (cuadro 9). En el primero el 78.7% de los productores cultiva este producto, que ocupa casi el 34.8% de la superficie total cultivada.

Los dos departamentos son regiones de colonización relativamente reciente. La habilitación de colonias que alimentan la expansión de la frontera agrícola se intensificó en estos departamentos desde mediados del decenio de 1960. Gran parte de estas colonias sólo llegó en los últimos años a su período de maduración, debido a la lenta expansión de la superficie cultivada.

En virtud de los planes de colonización oficial, entre 1973 y 1976 se habilitaron en San Pedro más de 9 000 parcelas que representaban casi la quinta parte del total habilitado en el período, con más de 200 000 ha (Fogel, 1984a). Las zonas de colonización coexisten en San Pedro con localidades de asentamiento antiguo.

En Caaguazú, en el mismo período se habilitaron aproximadamente 6 700 unidades productivas en colonias oficiales. Este departamento, a diferencia de San Pedro, se caracteriza por el proceso de modernización que impulsó la diferenciación socio-económica de los productores parcelarios; esta modernización está asociada en la región con un intenso proceso de fragmentación de las parcelas y en algunas colonias, fue promovida por un Proyecto de Desarrollo Rural Integrado financiado por el Banco Mundial. En el caso de la Colonia Repatriación el vuelco de los productores al mercado se dio precisamente a través del algodón. Los beneficiarios de los créditos del proyecto cultivaron una extensión media de más de tres hectáreas (MAG, 1981).

Cuadro 8

PARAGUAY: INFORMACIONES BASICAS SOBRE EL CULTIVO DEL ALGODON SEGUN TAMAÑO DE LAS EXPLOTACIONES
AÑO AGRICOLA 1980/1981. REGION ORIENTAL

Tamaño de las explotaciones	N° de informantes	Superficie cultivada	Rendimiento kg/ha	Tamaño medio has/p.	% del cult. sup. total cultivada	Diet. % de explot. prod. de algodón	% acumulado explot. con p. algodón	Contribución (%) a la producción del rubro	% de explot. p. algodón
Total de las explotaciones	137 576	235 446.7	1 324	1.7	18.3	100			57.6
Menores de 0.5 ha	51	14.7	1 612	0.3	3.7	0.03	0.03	0.008	0.6
0.5 - 1	588	197.9	1 336	0.3	8.8	0.4	0.43	0.08	7.8
1 - 2	6 150	2 689.3	1 540	0.4	15.8	4.5	4.93	1.3	28.3
2 - 3	10 105	8 138.7	1 356	0.8	27.3	7.3	12.23	3.5	51.8
3 - 4	9 349	9 480.1	1 270	1.0	28.6	6.8	19.03	3.9	60.7
4 - 5	7 139	8 653.3	1 252	1.2	27.7	5.2	24.23	3.5	63.5
5 - 10	34 382	51 811.6	1 298	1.5	38.9	25.0	49.23	21.6	69.9
10 - 20	41 712	80 012.5	1 331	1.9	31.7	30.3	79.53	34.2	74.3
20 - 50	23 454	57 404.3	1 351	2.4	20.8	17.0	96.53	24.9	65.7
50 - 100	3 014	9 474.8	1 362	3.1	7.6	2.2	98.73	4.1	44.4
100 - 200	1 130	3 732.8	1 210	3.3	-	0.8	99.53	1.4	32.2
200 - 500	420	2 281.5	1 270	5.4	-	0.3	99.83	0.9	21.6
500 - 1 000	111	682.6	1 157	6.1	-	0.08	99.91	0.2	15.2
1 000 - 2 500	72	616.0	1 112	8.6	-	0.05	99.98	0.2	11.4
2 500 - 5 000	25	187.0	1 106	7.5	-	0.02	100.00	0.07	9.4
5 000 - 10 000	7	63.5	1 252	9.1	-	0.005	100.005	0.02	4.7
10 000 - 20 000	3	5.6	1 304	1.9	-	0.002	100.007	0.002	4.0
20 000 y más	1	0.5	1 200	0.5	-	0.0007	100.0077	0.0002	2.2

Fuente: MAG (1981).

Cuadro 9

PARAGUAY: INFORMACIONES BASICAS SOBRE EL CULTIVO DEL ALGODON POR DEPARTAMENTOS.
AÑO AGRICOLA 1980/1981

Tamaño de las explotaciones	Nº de informantes	Superficie cultivada	Rendimiento kg/ha	Sup. media cultivada	% del rubro sup. total cultivada	% de exp. con producción	Contribuc. a la prod. cult. (%)
Paraguay		242 882.0	1 305				
Concepción	8 263	14 769.4	1 057	1.8	27.4	61.4	4.9
San Pedro	18 883	36 659.1	1 354	1.9	31.4	73.6	15.6
Cordillera	6 906	9 109.8	1 028	1.3	16.1	33.3	3.0
Guairá	8 664	11 111.2	1 271	1.3	17.9	51.9	4.4
Caaguazú	28 299	51 880.6	1 471	1.8	34.8	78.7	24.1
Caazapá	11 689	15 370.8	1 335	1.3	31.5	74.6	6.5
Itapúa	20 124	34 377.1	1 418	1.7	9.7	66.7	15.4
Misiones	4 901	9 503.7	1 360	1.9	30.1	53.5	4.1
Paraguarí	14 180	22 063.9	1 205	1.6	27.9	47.4	8.4
Alto Paraná	5 152	11 532.9	1 191	2.2	7.0	37.6	5.4
Central	2 568	2 839.6	988	1.1	14.6	16.5	0.8
Ñembucú	4 855	9 145.0	955	1.9	18.9	57.4	2.8
Amambay	49	66.2	1 079	1.4	0.1	1.2	0.02
Canindeyú	3 043	7 327.6	1 211	2.4	9.3	39.8	2.8
Región Oriental	137 576	235 756.9	1 230	1.7	18.3	57.6	98.3
Región Occidental	656	7 125.7					

Fuente: MAG (1981).

En el tercer lugar destaca Itapúa, departamento en el cual el 66.7% de los productores se dedican a ese cultivo, que representa menos del 10% de la superficie cultivada. Esto se debe a que son los pequeños productores, asentados en gran medida en colonias habilitadas recientemente, los que se dedican al cultivo del algodón, mientras que los productores familiares y las medianas y grandes empresas de corte capitalista se orientan preferentemente al cultivo de la soja y del trigo.

Esta coexistencia de los cultivadores parcelarios con las empresas agrícolas comerciales define los rasgos de Itapúa. Las empresas que hacen de este departamento la región de la agricultura más moderna, comprenden las unidades familiares de tamaño medio con equipo mecanizado y una práctica productiva más desarrollada que la de los colonos paraguayos. Estas explotaciones tipo "farmer" son manejadas en general por inmigrantes germano-brasileños y japoneses, y cultivan principalmente trigo y soja para el mercado.

Los pequeños productores colonos de Itapúa que tienen al algodón como principal cultivo de renta provienen de regiones minifundiarias y los afecta un proceso de intensa descomposición.

Contrastando con los departamentos mencionados se destacan por su escasa producción de algodón Amambay, Canindeyú, Central, Ñeembucú y Cordillera. Amambay y Canindeyú reciben muchos inmigrantes brasileños, que se dedican a la producción de otros rubros. Ñeembucú es una región de suelos bajos, mientras Cordillera y Central son departamentos caracterizados por la atomización de los minifundios y por sus suelos muy empobrecidos. Cordillera es parte de la región en que predomina la economía campesina tradicional y vive un intenso proceso de descampesinización, asociado a la atomización de los minifundios, que coexisten con agroindustrias y algunos establecimientos ganaderos.

4. Las vías de la expansión del algodón

Dos son las vías principales de incremento de la producción del algodón: la expansión de la frontera agrícola y el crecimiento a expensas de cultivos tradicionales de autoconsumo. La primera se refleja en la alta participación en la producción del cultivo de los departamentos con áreas importantes incorporadas recientemente a la agricultura por la colonización; en el marco de la colonización oficial, en el período 1972-1982 se habilitaron 40 063 lotes administrados por pequeños productores, que llegan al mercado principalmente con este cultivo.

La disminución de los cultivos de autoconsumo implica una modificación de la estrategia productiva anterior y una mayor dependencia del mercado. La importancia de esta alteración se refleja en las diferentes tasas de crecimiento de la superficie cultivada de algodón y de cultivos destinados al mercado

interno, entre ellos el trigo, producido empresarialmente, cuya superficie cultivada se incrementó en el período considerado.

Cuadro 10

PARAGUAY: TASA DE CRECIMIENTO DE LOS CULTIVOS

Tipo de cultivo	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Algodón	9.9	82.0	42.3	9.7	-17.3	-6.0
Cultivos destinados al mercado interno	8.1	-4.9	-3.7	1.4	6.0	-7.0

Fuente: Ground (1984).

5. Las unidades de producción algodonera

El 57.6% de las 243 000 unidades productivas agropecuarias del país cultivó algodón en 1981. Según el censo de ese año, la superficie media cultivada fue de 1.8 ha por finca, pero la extensión del cultivo variaba según las regiones y estratos de explotación. Incluso grupos de explotaciones de una misma zona, que compartían una misma posición en la estructura social rural tenían distintas extensiones cultivadas de algodón, según fuera su disponibilidad de recursos productivos, sobre todo la extensión de la parcela y la fuerza de trabajo familiar disponible.

En relación con esto último debe considerarse el estadio del ciclo familiar, toda vez que se encuentran en mejores condiciones los hogares próximos a la etapa de fusión con los hijos que pueden incorporarse plenamente a la actividad productiva. Esto no es así, por lo general, en las zonas de nueva colonización, debido al mayor desplazamiento de los más jóvenes.

Las explotaciones que cultivan algodón con más frecuencia son aquellas cuyo tamaño varía entre las 5 y las 20 ha, que corresponden a explotaciones medianas de tipo familiar. En 1981 estas explotaciones produjeron el 50% del algodón, contribución que se eleva al 75% si se incorporan las explotaciones de 20 a 50 ha, estrato en el cual predominan las unidades productivas que se acercan a 20 ha (cuadro 8). La superficie media cultivada varía entre 1.2 y 1.9 ha por explotación.

Las explotaciones subfamiliares, minifundiarías, menores de 5 ha, especialmente aquellas de 3 o más ha, tienen también al algodón como principal cultivo de renta; más de la mitad de estas unidades productivas cultivan el algodón en superficies medias de 0.8 a 1 ha.

Las explotaciones de más de 50 ha contribuyen con menos del 7% de la producción nacional del algodón. La frecuencia de producción disminuye a medida que aumenta la superficie de

las unidades productivas. Este cultivo, por las condiciones técnicas que prevalecen en su producción, no se emprende en grandes extensiones, salvo casos aislados como el de las colonias menonitas, en el Chaco, y el de los productores brasileños que cultivan experimentalmente extensiones relativamente grandes, uno de los cuales cultivó 175 ha en el departamento de Amambay (ABC color, 3 de enero de 1984). El máximo de la superficie media cultivada llega a 9.1 ha y corresponde a 7 unidades productivas del estrato con tamaño entre 5 000 y 10 000 ha.

Al describir las distintas categorías de unidades productivas se vio que son los campesinos medios los que más contribuyen a la producción del algodón.

Según los datos del censo agropecuario de 1981, se estiman en 270 000 los hogares rurales dedicados a la producción agropecuaria, de ellos aproximadamente el 40% serían campesinos medios de tipo familiar. En términos operacionales se considera campesino medio al productor cuya parcela varía entre 5 y 25 ha y que históricamente fue fruto del proceso de colonización. La pequeña explotación del campesino medio, caracterizado por una producción mercantil simple, puede ser asimilada en su funcionamiento a la lógica de la economía campesina, en tanto se basa en el autoempleo de la fuerza de trabajo y coinciden la unidad doméstica y la unidad productiva. Esta superposición de la familia como unidad de consumo y producción es uno de los rasgos que definen el carácter no capitalista de esta categoría de explotación y determina su estrategia, la que se orienta a la satisfacción de necesidades de consumo de la unidad y a la venta del remanente, si bien la reposición de los medios de producción y la satisfacción de las necesidades de consumo suponen complementar la producción propia con compras del mercado,

En las unidades económicas de menos de 5 ha se da preferencia a los cultivos de autoconsumo (cuadro 11); en estos casos, los ingresos monetarios se obtienen trabajando fuera de la parcela. En las unidades de mayor tamaño aumenta el peso relativo de los cultivos de renta. Mientras a nivel nacional en las unidades productivas de los campesinos medios (5 a 20 ha) la superficie media de cultivos de renta es similar a la de los cultivos de autoconsumo, en la región en que predomina la gran empresa de tipo capitalista, que se caracteriza concomitantemente por procesos más intensos de descomposición de los estratos medios, éstos expanden los cultivos de renta a costa de los de autoconsumo (Heikel, 1984).

La organización productiva de las parcelas de los campesinos medios se proyecta en la estructura del ingreso bruto, al cual aportan en proporciones equivalente las ventas y el autoconsumo (Ziche, 1979). Esta composición varía según estratos y regiones, integrándose los salarios al ingreso monetario en el caso de las capas más afectadas por el proceso de descomposición socioeconómica.

Cuadro 11

PARAGUAY: ORGANIZACION DE LAS EXPLOTACIONES: CULTIVOS
 ANUALES Y PERMANENTES EN EXPLOTACIONES MENORES
 DE 100 HECTAREAS, 1981
 (Hectáreas)

Extrato de explotaciones	Sup. media cultivada	Sup. media cultivos de renta a/
Menores de 0.5 ha	-	-
De 0.5 - 1	0.3	-
De 1 - 2	0.8	0.2
De 2 - 3	1.5	0.5
De 3 - 4	2.1	0.7
De 4 - 5	2.8	1.0
De 5 - 10	2.7	1.4
De 10 - 20	4.5	2.2
De 20 - 50	7.7	4.1
De 50 - 100	18.5	14.1

Fuente: MAG (1981).

a/ Fueron considerados como cultivos de renta el algodón, la caña de azúcar, la soja, el trigo y el tabaco.

Los factores determinantes de las diferencias internas en las capas de campesinos medios comprenden la disponibilidad de recursos productivos (cantidad y calidad de tierra, fuerza de trabajo familiar y equipamiento productivo) y la importancia de las relaciones espontáneas de cooperación. Con relación a esto último resulta pertinente establecer la diferencia entre el pequeño productor parcelario y el aldeano; éste último se asienta en áreas en que predomina la economía campesina tradicional. Además de una relación entre ellos más intensa, estos campesinos suelen compartir comunalmente ciertos recursos productivos, sobre todo campos de pastoreo. El productor parcelario, en cambio, resulta del proceso de colonización, y se caracteriza por su atomización social; estos productores provienen de distinto lugar de origen y, con frecuencia, han sufrido desplazamientos migratorios sucesivos. Los parcelarios son más frecuentemente afectados por procesos intensos de descomposición campesina, especialmente en regiones en las cuales se implantó la economía capitalista mediante proyectos de desarrollo rural integrado.

Cuadro 12 (conclusión)

	Ocupante tierra fiscal		Ocupante tierra particular		Otras formas de tenencia		Total				
	Explot.	Sup.	Explot.	Sup.	Explot.	Sup.	N° explotaciones	Superficie en ha			
Concepción	22.8	1.6	11.9	0.8	0.1	0.004	12 138	(100)	1 650	718.9	(100)
San Pedro	21.9	4.6	14.1	2.4	0.7	0.9	23 828	(100)	1 407	902.6	(100)
Cordillera	10.1	3.6	10.5	2.6	0.1	0.02	17 570	(100)	284	183.1	(100)
Guairá	21.9	11.2	17.8	5.0	0.1	.01	14 539	(100)	225	920.5	(100)
Caaguazú	15.1	5.4	21.3	7.6	0.1	0.02	33 312	(100)	687	313.1	(100)
Caazapá	13.5	2.6	19.9	3.7	0.1	0.01	13 419	(100)	490	963.1	(100)
Itapúa	10.1	3.5	17.6	6.4	0.6	0.2	27 876	(100)	905	002.9	(100)
Misiones	19.8	1.3	11.1	1.0	0.1	0.05	7 839	(100)	681	991.9	(100)
Paraguarí	19.8	4.0	13.0	2.3	0.8	0.3	21 883	(100)	555	360.5	(100)
Alto Paraná	9.4	2.8	16.2	5.3	0.1	0.1	12 972	(100)	604	832.2	(100)
Central	4.2	0.8	4.6	0.9	0.3	0.04	12 290	(100)	158	078.5	(100)
Ñeembucú	12.8	1.3	24.5	2.4	1.5	0.1	7 637	(100)	728	699.4	(100)
Amambay	15.2	1.2	3.5	0.2	0.6	0.01	4 011	(100)	805	828.8	(100)
Canindeyú	16.5	4.4	8.5	2.3	.5	0.03	7 442	(100)	516	926.8	(100)
Región Oriental											

Fuente: MAG (1981).

En cuanto a las formas de tenencia predominantes entre los campesinos medios, si bien de las informaciones del Censo Agropecuario de 1981 (cuadro 12) resulta que los ocupantes sin título no llegan al 50%, ni siquiera en las regiones de intensa colonización, puede suponerse que hay un subregistro de esta categoría. Utilizando otros antecedentes puede estimarse la importancia relativa de los ocupantes en los departamentos con colonización intensa en los últimos decenios en más del 50% (San Pedro, Caaguazú e Itapúa). Debido posiblemente a insuficiencias en las definiciones operacionales utilizadas en el levantamiento censal, parte de los ocupantes fueron registrados como productores con título provisional.

Para una estimación más adecuada de la importancia relativa de los ocupantes debe tenerse en cuenta que en un estudio del Eje Norte se estimó que los propietarios sólo representaban el 5% del total (Ziche, 1979), mientras que otro trabajo identificó como ocupantes a más del 40% de los productores de la Colonia Repatriación, que tuvo un programa de titulación apoyado por uno de los Proyectos de Desarrollo Rural Integrado financiado por el Banco Mundial.

La cesión gratuita de fracciones de tierra a familiares sin acceso a otra forma de tenencia, es una de las vías de la minifundización de las parcelas de campesinos medios. Esta práctica se ha intensificado a medida que se ha ido agotando la colonización oficial inducida.

Las diferencias internas a las que aludimos tienen diversas manifestaciones. Una de ellas es la realización o no de trabajo asalariado extrapredial o la eventual contratación de trabajo asalariado. Si bien el autoempleo de la fuerza de trabajo es una de las características del campesino medio, cuando los otros recursos productivos son escasos, la familia busca ocupación complementaria en la fuerza de trabajo disponible fuera de la parcela propia; la intensidad del trabajo asalariado extrapredial depende del grado de descomposición que afecta a ciertas capas campesinas. Procesos de diferenciación que afectan a las estrategias productivas y tecnológica determinan que mientras algunas familias campesinas venden fuerza de trabajo otras lo comparten y, precisamente la intensidad de este trabajo asalariado extrapredial o del contratado permite diferenciar las capas de campesinos empobrecidos de las de campesinos medios en proceso de capitalización. Con relación a esto último debe tenerse en cuenta que la contratación de trabajo asalariado que implica endeudamiento suele consistir un mecanismo de descomposición.

Mientras las empresas familiares de tipo "farmer" cuentan con cooperativas relativamente capitalizadas que median eficazmente entre sus unidades productivas y el mercado (los inmigrantes mennonistas y japoneses incluso cuentan con la asistencia especial de organismos internacionales); los campesinos medios y los minifundistas, en la mayoría de los casos, se desenvuelven individualmente, sin el apoyo de

organizaciones que operen en el plano multifamiliar; son pocos los que cuentan con cooperativas o están asociados a otras organizaciones, como los comités de agricultores. Estas organizaciones cumplen un papel de intermediación solamente y no actúan como en el caso de los productores tipo "farmer", en el procesamiento de la producción. En medida importante la inexistencia o la debilidad de las organizaciones de pequeños productores se explica por los obstáculos políticos que se interponen a los esfuerzos organizativos. Para establecer cooperativas, los pequeños productores no pueden cumplir los requisitos burocráticos.

6. Perfil tecnológico y de capitales

Mientras las unidades productivas tipo "farmer" y las empresas medianas y grandes utilizan equipos mecanizados de producción, en las explotaciones minifundiarias y en las de campesinos medios ese equipo se reduce fundamentalmente a implementos de tracción animal y humana.

En las explotaciones mayores, son las empresas tipo "farmer" de los menonitas las que acometen el cultivo del algodón, y aún entre éstos actualmente el uso de cosechadoras mecánicas no está difundido, estimándose en 30 las máquinas en uso. En 1981 se informó de la importación de 10 cosechadoras mecánicas, de las cuales seis se destinaron al Chaco. Cada una tiene capacidad de atención de 250 ha y precisa nuevas técnicas en materia de cultivo (Desarrollo rural, 1981a).

Las dos terceras partes de las explotaciones mayores de 10 000 ha tienen, en promedio, más de tres tractores por unidad productiva, pero sólo la tercera parte de las unidades productivas de los campesinos medios (entre 5 y 20 ha) disponía de arados y pulverizadores manuales; la carencia de sembradoras y carpidoras entre las explotaciones menores de 20 ha es aún más marcada (cuadro 13).

La falta de equipos de tracción animal limita las posibilidades de cuidados adecuados más allá de cierto volumen de producción. Esta carencia obliga al pago por arada y, en esa medida, a efectuar más gastos en efectivo, e impulsa la diferenciación socioeconómica.

Los límites impuestos por los equipos de producción de las explotaciones medianas se refleja en informaciones sobre el capital de los colonos, de parcelas con tamaños entre 10 y 19.9 ha de la Colonia Repatriación, atendida por uno de los Proyectos de Desarrollo Rural Integrado. En esta colonia, mientras el patrimonio neto de los prestatarios de crédito llegaba a unos 590 dólares el de los no prestatarios alcanzaba los 890 dólares. Los primeros tenían maquinarias, equipos e implementos por un valor de 203 dólares y los segundos por un valor de 108 dólares (MAG, 1981).

Otro factor limitante para la expansión futura del algodón lo constituyen las características de las nuevas

Cuadro 13

PARAGUAY: EQUIPOS PRODUCTIVOS SEGUN ESTRATOS DE EXPLOTACION POR TAMAÑO, REGION ORIENTAL

Equipos Tamaño de las explotac. (en ha)	Tractores		Arados		Rastras		Sembradores		Carpidoras		Pulv. mecánicas	
	% de ex- plotac.	Promed. equip.										
Total	2.2	1.3	2.0	1.1	1.7	1.2	0.9	1.2	0.9	1.1	0.7	1.3
Menores de 0.5	0.2	1.1	0.1	1.2	-	1.0	-	1.0	-	-	-	2.0
0.5 - 1	-	1.0	-	1.0	-	-	-	0.0	-	1.0	-	1.0
1 - 2	0.1	1.0	0.1	1.0	-	1.0	-	1.0	-	1.0	-	1.0
2 - 3	0.1	1.1	0.1	1.0	-	1.0	-	1.5	-	1.0	-	1.0
3 - 4	0.2	1.1	0.1	1.1	0.1	1.1	-	1.0	-	1.0	-	1.0
4 - 5	0.2	1.2	0.1	1.0	-	1.0	-	1.1	-	2.8	-	1.0
5 - 10	0.2	1.1	0.2	1.0	0.1	1.0	-	1.0	0.1	1.2	-	1.3
10 - 20	0.6	1.1	0.4	1.0	0.3	1.0	0.1	1.0	0.2	1.0	0.1	1.0
20 - 50	3.5	1.3	3.4	1.0	3.1	1.0	1.3	1.1	1.3	1.0	0.8	1.1
50 - 100	17.9	1.1	14.7	1.1	14.3	1.1	9.4	1.1	8.5	1.1	6.6	1.0
100 - 200	27.6	1.2	22.6	1.2	22.3	1.2	17.7	1.1	14.8	1.1	13.3	1.1
200 - 500	29.1	1.5	23.4	1.3	21.8	1.4	18.4	1.2	15.6	1.2	15.8	1.1
500 - 1 000	20.4	1.6	14.3	1.5	14.3	1.4	9.4	1.4	6.5	1.6	6.3	1.5
1 000 - 2 500	32.6	1.6	21.9	1.3	20.6	1.3	10.6	1.6	10.0	1.4	6.5	1.4
2 500 - 5 000	42.0	1.7	26.4	1.3	23.8	1.5	13.0	1.6	8.5	1.5	9.3	1.1
5 000 - 10 000	52.1	2.0	39.4	1.6	34.3	1.3	20.0	1.3	17.0	1.6	10.3	1.2
10 000 - 20 000	59.3	2.5	44.7	2.8	34.1	2.0	20.0	1.9	13.0	1.1	17.6	1.5
Más de 20 000	66.6	4.3	43.1	1.5	41.8	2.1	25.5	3.8	17.6	1.2	11.8	2.5

Cuadro 13 (conclusión)

Equipos Tamaño de las explotac. (en ha)	Combinadas	Trilladoras	Arado madera	Arado (buey)	Rastras (buey)	Pulveriz. manual
	% de explo- taciones					
Total	0.5	1.7	12.7	30.7	3.6	29.5
Menores de 0.5	-	0.1	0.6	3.0	0.1	0.8
0.5 - 1	-	-	3.3	6.1	0.2	1.6
1 - 2	-	-	4.2	10.5	0.4	3.9
2 - 3	-	-	7.5	17.5	0.7	7.8
3 - 4	-	0.1	10.0	26.4	1.0	17.0
4 - 5	-	0.1	12.0	34.4	2.5	23.7
5 - 10	-	0.3	13.4	35.0	2.5	31.5
10 - 20	0.1	1.2	15.5	35.7	4.0	42.0
20 - 50	0.5	4.9	20.6	40.1	7.5	45.8
50 - 100	3.7	11.9	18.0	57.0	11.7	46.2
100 - 200	9.3	11.6	13.7	41.2	11.8	51.0
200 - 500	10.8	11.4	13.8	38.4	11.4	41.8
500 - 1 000	13.5	4.7	7.6	45.0	23.8	54.8
1 000 - 2 500	5.9	6.4	6.0	41.1	15.0	42.5
2 500 - 5 000	7.8	7.8	4.5	30.8	11.8	43.5
5 000 - 10 000	4.2	6.1	4.8	33.3	12.1	32.1
10 000 - 20 000	11.8	4.7	7.0	40.0	14.1	38.8
Más de 20 000	4.0	4.0	3.2	17.6	5.9	35.3

Fuente: Elaborado a base de MAG (1981).

variedades introducidas (cuadro 14). El Instituto Agronómico Nacional, como resultado de investigaciones efectuadas con apoyo de una misión técnica francesa logró mejoras genéticas con la introducción de dos variedades: la Reba B 50, que se extendió desde 1972, y la Reba P 279, que se utiliza como variedad única desde 1980, exceptuando las variedades utilizadas por productores brasileños en zonas próximas a la frontera.

Cuadro 14

CARACTERÍSTICAS ESENCIALES DE LAS NUEVAS
VARIETADES DE ALGODON

	Reba B 50	Reba P 279
Rendimiento algodón-semilla	2 140 kg/ha	109.7%
Rendimiento en fibra	749 kg/ha	124.1%
% fibra	35.0	39.6
Longitud 2.5% SL	28.64 mm	28.53 mm
UR	48.2%	49.3%
Micron	4.35	4.62
Madurez	78.1%	89.6%
Resistencia Pressley (en 1 000 PSI)	89.8	90.1
Resistencia T1 (Stéelometro) g/tex	19.1	20.1

Fuente: Institut de Recherche du Coton et des Textiles Exotiques (1978) y Desarrollo rural (1980).

La Reba P 279 es superior en su rendimiento industrial pero exige cuidados más intensivos en las primeras etapas del cultivo y, sobre todo, una recolección rápida. Esta concentración de la cosecha, adecuada para el uso de cosechadoras mecánicas, establece un límite a la cantidad que pueden cosechar los pequeños productores y a la superficie total que se puede cosechar en el país, teniendo en cuenta, por una parte, la oferta de cosecheros y, por otra, que hasta el momento el algodón es un cultivo de pequeños productores, salvo el caso de los menonitas.

Las posibilidades de aplicar insecticidas se ven limitadas por las alzas de estos insumos en guaraníes. Por ejemplo, el Azodrín 60, un fosforado de acción sistémica y el Belmar, un insecticida piretroide, tuvieron la evolución

siguiente (según informaciones de Shell Paraguay, Ltd.):

	1982	1983	1984
1 litro Azodrín 60	2 173	2 260	6 638
1 litro Belmar	3 414	3 390	9 774

Tomando como base de cálculo un plan sanitario para una hectárea de algodón, aplicado por los pequeños productores asistidos por el Proyecto de Ayuda Rural de Iglesias de Itapúa, se advierte que entre 1982 y 1984 el costo aumentó en 157% (cuadro 15).

En esta gran subida de los precios influyeron los problemas cambiarios y financieros, los riesgos de recuperación, y las alzas de precio en los países productores. Hubo sucesivas modificaciones de la tasa cambiaria para la importación: 126, 160 y 240 guaraníes por dólar; estas variaciones se agravaban por la falta de provisión oportuna de las divisas y por los problemas burocráticos correspondientes. Por otra parte, hasta 1982 los representantes de productos agroquímicos importaban las partidas con carta de crédito a 180 días, pero desde 1983 se exigió que los pagos se efectuaran al contado, por lo que hubo que obtener financiación de bancos privados, con el pago de los intereses correspondientes.

Cuadro 15

PARAGUAY: VARIACION EN LOS COSTOS DE ALGODON, PLAN
SANITARIO PARA UNA HECTAREA

(Guaraníes)

Productos	Campaña 1981/1982	Campaña 1982/1983	Campaña 1983/1984	Campaña 1984/1985
Kilval x 800 c.c.	-	1 900 <u>a/</u>	3 400 <u>b/</u>	4 580 <u>b/</u>
Zolone x 800 c.c.	-	1 780 <u>a/</u>	3 000 <u>b/</u>	3 400 <u>b/</u>
Sherpa x 250 c.c.	Financiado 2 720	2 720 <u>a/</u>	4 550 <u>b/</u>	8 522 <u>b/</u>
<u>Total</u>		<u>6 400</u>		<u>16 502</u>

a/ El costo incluye financiación.

b/ Precio de venta al contado.

Cuadro 16

PARAGUAY: INDICE DE CRECIMIENTO DE SUPERFICIE CULTIVADA Y RENDIMIENTO DE ALGODON
POR DEPARTAMENTOS Y AÑO

(Base 1975 = 100)

Departamentos	1976		1977		1978		1979		1980		1981	
	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II
Paraguay	107	101	207	110	288	99	337	70	246	93	228	140
Concepción	108	102	203	110	221	108	255	75	185	100	224	118
San Pedro	109	100	300	110	456	93	528	66	385	88	538	133
Cordillera	102	101	181	110	208	97	240	70	109	78	75	116
Guairá	111	100	191	111	274	93	315	67	230	89	241	139
Caaguazú	108	101	207	102	399	94	467	66	339	89	288	132
Caazapá	104	101	215	125	251	116	321	75	231	101	328	174
Itapúa	110	95	176	104	201	93	238	65	173	87	292	130
Misiones	105	102	203	107	263	94	305	68	225	90	158	150
Paraguarí	105	101	199	111	249	99	290	70	210	94	96	138
Alto Paraná	106	104	216	104	245	90	297	61	216	81	379	142
Central	114	98	293	98	593	87	700	60	500	81	200	99
Ñeembucú	110	99	215	101	338	85	400	58	290	77	233	87
Amambay	100	87	1 000	84	300	85	500	42	400	51	6 200	96
Canindeyú	100	113	1 300	116	2 150	98	2 650	67	1 900	90	3 600	141
Chaco o Región Occidental	105	107	170	209	212	186	240	135	181	182		120

Cuadro 16 (conclusión)

Departamentos	1982		1983		1984		1984	
	I	II	I	II	I	II	Ha abso	Rendí-
							lutas	miento
							I	II
Paraguay	272	96	280	84	283	114	(301.7)	(1 062)
Concepción	267	76	282	67	303	94	(20.0)	(835)
San Pedro	657	95	670	83	651	114	(44.3)	(1 162)
Cordillera	88	75	91	74	88	80	(10.8)	(702)
Guairá	283	92	291	84	293	96	(13.5)	(886)
Caaguazú	343	103	353	91	344	108	(62.0)	(1 155)
Caazapá	387	116	398	102	387	144	(18.2)	(1 106)
Itapúa	347	83	356	73	346	115	(40.8)	(1 257)
Misiones	187	105	192	92	187	129	(11.2)	(1 174)
Oaraguarí	114	104	116	84	112	88	(25.6)	(768)
Alto Paraná	442	91	455	80	758	114	(23.5)	(1 200)
Central	243	66	250	58	243	75	(3.4)	(749)
Ñeembucú	285	56	292	49	231	68	(9.0)	(749)
Amambay	50	71	5	59	300	94	(0.3)	(1 060)
Canindeyú	4 350	90	4 450	80	4 000	112	(8.0)	(966)
Chaco o Región Occidental								

Fuente: MAG (1981) y Encuestas Agropecuarias MAG.

I Superficie cultivada en miles de ha.

II Rendimiento en kilogramos por ha.

Los aumentos de precios de los países productores no fueron muy importantes. En cambio, el riesgo de no recuperación debido a la recesión obligó a los importadores a recargar los precios. La expansión del cultivo exige el uso creciente de agroquímicos, que al no utilizarse en medida adecuada influyen negativamente en los rendimientos.

Al analizar el rendimiento por año (cuadro 16), luego de la introducción de la Reba P 279, se aprecia un aumento considerable sólo en 1980, lo que coincidió con condiciones climáticas muy favorables. Los bajos rendimientos registrados en el año agrícola 1981/1982 (898 kilos/ha) se deben, por lo menos parcialmente, a condiciones climáticas desfavorables: déficit de humedad hasta octubre y luego sequía. Sin embargo, ese año el rendimiento industrial del algodón fue muy alto, llegándose al 23% en el tipo III de fibra. Al año siguiente, de nuevo condiciones climáticas poco favorables influyeron en los bajos rendimientos.

En cuanto a los límites del cultivo de algodón, con las técnicas prevalecientes, cabe pensar que, según sean las condiciones ecológicas, el exceso de labores de la tierra a consecuencia de una nueva expansión del algodón provocará un empobrecimiento de los suelos y una disminución de los rendimientos, incluso en áreas de colonización reciente. La mayor extensión cultivada corresponde a 1979, con 337 000 ha, lo que parece marcar el máximo en cuanto a las posibilidades productivas en las condiciones técnicas actuales de producción.

Son bajos los rendimientos relativos en los departamentos de Cordillera, Guaira, Paraguarí, Central y Neembucú, que se caracterizan por sus suelos desgastados. Esta limitación no ha podido ser superada por los pequeños productores.

Según los productores, la introducción de la variedad Reba P 279 aumentó la incidencia de las plagas (Rivarola y otros, 1984), lo que supone utilizar más mano de obra e insecticidas para obtener los mismos rendimientos. En general, los productores piensan que las pulverizaciones deben hacerse sólo en la medida que el cultivo sea atacado. Sin embargo, la respuesta varía según la disponibilidad de los insumos necesarios. Los que se encuentran en situación más ventajosa son los asociados a cooperativas o comités de agricultores que pueden abastecerse a costos relativamente bajos y obtener oportunamente los insumos, y los que disponen de reservas de estos agroquímicos; a la inversa, la situación más incómoda es la de los productores que deben adquirirlas a precios relativamente altos y no disponen de capital operativo para ello.

7. Las relaciones sociales y ocupacionales

Los campesinos medios se relacionan con otros agentes, tanto para obtener recursos productivos y resolver problemas de producción como para comercializar su producto. Los agentes con que se relacionan responden a mentalidades distintas

impuestas por los patrones espontáneos de ayuda mutua, por el mercado y por las políticas públicas. Aunque las relaciones con los agentes externos dependen del tipo de articulación con la economía capitalista, que difiere según las regiones, son importantes las que se establecen con agentes del sector capitalista y del sector estatal. La articulación, salvo casos aislados, es individual.

Al comenzar el ciclo productivo los campesinos medios se vinculan con el comerciante de semillas, proveídas por un organismo técnico del Estado. En el caso de las capas más pobres con la provisión de semillas se establece una dependencia financiera que continúa hasta la comercialización.

Las relaciones con los acopiadores locales se intensifican con la mayor dependencia de la economía capitalista y más específicamente con el uso creciente de insumos y el aumento consiguiente de los precios que supone el apoyo crediticio. Esta relación no es puramente comercial ya que comprende también consejos técnicos acerca del uso de insumos.

Los representantes de agroquímicos envían a sus técnicos a las colonias de empresarios tipo "farmer", dejando a los acopiadores la distribución de insumos para los pequeños productores.

Con las dependencias estatales tienen muchas relaciones ya que éstas determinan la variedad que se utilizará, así como las condiciones básicas de la comercialización, incluso los precios de referencia, y proporcionan asistencia técnica y crédito. Respecto de la asistencia técnica, cuyos programas se han incrementado notablemente en los últimos años, los extensionistas han concentrado su labor en los productores de mayor tamaño, de modo que las relaciones con los campesinos medios empobrecidos son más bien esporádicas, generalmente en reuniones y utilizando, en forma limitada, las cartillas técnicas de control de plagas. Las insuficiencias básicas de la transferencia de conocimientos y prácticas tecnológicas, por los extensionistas, estarían relacionadas con la metodología de la comunicación y sus escasos conocimientos de las ciencias sociales. Para los productores, los extensionistas son muy "técnicos", y sus recomendaciones no pueden aplicarse por problemas de costos (Rivarola y otros, 1984). En algunos casos se señala incluso que la rentabilidad del algodón bajaría con la aplicación de las recomendaciones técnicas.

La expansión del cultivo del algodón ha supuesto la utilización creciente del trabajo asalariado ya que la mano de obra familiar es insuficiente para atender los requerimientos de mayores volúmenes de producción; esta demanda de trabajo asalariado se ha acentuado con la introducción de la variedad usada actualmente, por la necesidad de una recolección rápida. El Censo Agropecuario de 1981 muestra que aproximadamente la tercera parte de las explotaciones de entre 5 y 20 ha utilizan trabajo asalariado, generalmente en forma temporal. Por su parte, más del 50% de las unidades productivas con parcelas

entre 100 y 200 ha contratan trabajo asalariado (cuadro 17).

El promedio de jornadas utilizadas en el cultivo del algodón varía en las distintas regiones y años, según diversos factores, entre ellos la cantidad recolectada por ha. En el año agrícola 1982/1983 una hectárea de algodón demandó, en promedio, 94 jornales, oscilando entre un mínimo de 62.5 en Paraguarí y un máximo de 128 en Caaguazú. En una muestra de productores de ese año agrícola, aproximadamente el 40% de la mano de obra utilizada fue contratada; esta demanda fue mayor en épocas de cosecha y carpidas (cuadro 18) (PIEA/MAG, 1984).

El trabajo asalariado temporal se compone de semiasalariados de pequeña producción mercantil simple (minifundistas o campesinos medios) y de subasalariados ya desarraigados. Estos últimos, que forman parte de los contingentes de "cosecheros golondrina", han aumentado últimamente por efecto de las menores posibilidades de migración a la Argentina y la gran disminución del ritmo de la colonización oficial inducida. De los datos del Censo Agropecuario se desprende que aproximadamente el 12% de las unidades familiares censadas tenían 1 ha o menos; frente a los cambios socioeconómicos últimos cabe suponer que la importancia relativa de este estrato haya aumentado en gran medida al finalizar las obras de Itaipú. Así y todo, la oferta de fuerza de trabajo para la cosecha resultaría insuficiente para los momentos máximos de la demanda, de superarse la superficie sembrada a nivel nacional en 1979.

Esta necesidad de mano de obra contratada acentúa la dependencia financiera de las explotaciones de campesinos medios, que cultivan el algodón más allá de las posibilidades de atención con la fuerza de trabajo familiar, y acentúa los riesgos de descomposición, en el caso de malas cosechas o bajos precios. Así, en 1981, los prestatarios del proyecto de desarrollo rural integrado de la Colonia Repatriación, que operan en explotaciones de 10 a 19 ha, habían gastado 59 400 guaraníes en pago de mano de obra, lo que junto con los intereses pagados, representaba las dos terceras partes de los gastos operativos. Los colonos no prestatarios del mismo estrato habían gastado 33 900 guaraníes por pago de mano de obra (Gabinete Técnico/MAG, 1981).

Por otra parte, los campesinos medios afectados por el proceso de diferenciación socioeconómica, según las características de los mercados regionales de fuerza de trabajo, realizan ocasionalmente trabajo asalariado extrapredial para las explotaciones mayores, especialmente para las empresas de tipo "farmer". En estos casos esas empresas, generalmente de origen japonés y germano-brasileño, trabajan con instrumentos productivos superiores, y no cultivan el algodón, por lo que no hay transferencia de conocimientos por la vía del trabajo con productores con más experiencia en el cultivo en cuestión.

Cuadro 17

PARAGUAY: UTILIZACION DE FUERZA DE TRABAJO SEGUN TAMAÑO DE LAS EXPLOTACIONES EN LA REGION ORIENTAL, 1981

Tamaño de las explotaciones (hectáreas)	Utilizan trabajadores permanentes		Utilizan trabajadores temporales		Participación de los miembros del hogar del productor en las labores agropecuarias de la explotación		
	% de explotac.	Promedio de trabajad.	% de explotac.	Promedio de trabajad.	Sólo el productor con sus familiares. % de explot.	El productor y trabajad. asalariados. % de explot.	Sólo trabajadores asalariados. % de explot.
Total	5.7	3.2	13.9	6.0	70.6	26.0	3.3
Explot. sin tierra							
Explot. con tierra							
Menos de 0.5	1.4	1.6	0.8	2.0	97.8	2.3	0.8
0.5 - 1	1.5	2.3	2.8	2.3	93.6	5.0	1.4
1 - 2	1.6	1.9	5.0	2.7	89.6	8.9	4.1
2.3 - 3	2.0	2.3	7.7	4.0	84.0	14.4	1.4
3 - 4	2.2	2.5	10.4	4.7	78.9	19.3	1.8
4 - 5	2.8	2.5	11.6	4.7	76.2	22.4	1.6
5 - 10	3.4	2.8	14.1	5.7	70.2	27.6	2.1
10 - 20	5.3	2.9	16.1	6.1	65.0	32.3	2.7
20 - 50	8.4	3.3	18.4	6.3	59.8	35.6	4.5
50 - 100	16.2	2.9	26.4	5.9	40.4	46.7	8.0
100 - 200	26.8	2.9	32.8	5.8	36.3	51.2	12.6
200 - 500	37.4	3.0	33.8	7.7	34.2	42.7	23.2
500 - 1 000	54.8	2.9	45.6	8.1	20.7	39.7	38.7
1 000 - 2 500	85.1	3.5	58.6	13.1	10.5	30.1	65.8
2 500 - 5 000	86.6	5.5	62.4	16.9	3.0	17.8	79.2
5 000 - 10 000	92.7	9.8	60.0	21.1	2.4	9.7	87.9
10 000 - 20 000	95.3	11.4	48.2	29.0	2.3	9.4	8.2
Más de 20 000	47.0	57.2	56.9	33.6	3.9	2.0	94.1

Fuente: MAG (1981).

Cuadro 18

PARAGUAY: USO DE MANO DE OBRA POR ACTIVIDAD EN EL CULTIVO DEL ALGODON EN LAS DISTINTAS ZONAS PRODUCTORAS DEL PAIS, CAMPAÑA AGRICOLA 1982/1983

(Trabajadores zonales)

Actividad	Caaguazú a/			Caaguazú b/			Caazapá			Cordilleras			Concepción		
	Fam.	Cont.	Tot.	Fam.	Cont.	Tot.	Fam.	Cont.	Tot.	Fam.	Cont.	Tot.	Fam.	Cont.	Tot.
Limpieza	6	2	8	8	6	14	10.5	14	24.5	4	3	7	6.5	4	10.5
Preparación de terrenos	8	4.5	12.5	6	5	11	6	4	10	5	6.5	11.5	6.5	8	14.5
Siembra	1.5	-	1.5	4	3	7	2.5	-	2.5	3	2.5	5.5	3	2	5.5
Raleo	3	2	5	3	2	5	4	-	4	4	-	4	3	1.5	4.5
Carpida y aporque	7.5	9	16.5	16	16	32	15	7	22	9	6.5	15.5	19	12.5	31.5
Control de plagas	6	3.5	9.5	5	4	9	9	5	14	2	2.5	4.5	6	7.5	13
Cosecha	27	18.5	45.5	30	15	45	11	9	20	16	7	23	25	10	35
Secado, embolsado y pesaje	-	-	-	5	-	5	-	-	-	-	-	-	3	2.5	5.5
Total	59	39.5	98.5	77	51	128	58	39	97	43	28	71	72	48	120

a/ Caaguazú y J.M. Frutos.

b/ Coronel Oviedo, Carayaó y J.R. Chávez.

Cuadro 18 (conclusión)

Actividad	Itapúa <u>c/</u>			Itapúa <u>d/</u>			Paraguarí			San Pedro			Promedio		
	Fam.	Cont.	Tot.	Fam.	Cont.	Tot.	Fam.	Cont.	Tot.	Fam.	Cont.	Tot.	Fam.	Cont.	Tot.
Limpieza	6	2	8	3.5	-	3.5	3	3	6	6	4	10	6	4	10
Preparación de terrenos	6	4	10	12	8	20	5	3.5	8.5	3	1.5	4.5	6	5	11
Siembra	2.5	-	2.5	3	-	3	3	1	4	3	-	3	3	1	4
Raleo	3	1	4	4	2.5	6.5	3	-	3	3.5	-	3.5	3	1	4
Carpida y Aporque	20	7	27	12.5	9.5	22	10.5	5.5	16	10	13	23	13	9.5	22.5
Control de plagas	4.5	3	7.5	6	4.5	10.5	3.5	3	6.5	3	-	3	5	3.5	8.5
Cosecha	21	25	46	15	12	27	10	8.5	18.5	22.5	16	38.5	19.5	13	32.5
Secado, embolsado y pesaje	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	1.5	4.5	1	0.5	1.5
Total	63	42	105	56	36.5	92.5	38	24.5	62.5	54	36	90	56.5	37.5	94

Fuente: FIEA/MAG (1984).

c/ No semilleros.d/ Semilleros.

Cuadro 19

PARAGUAY: CREDITOS CONCEDIDOS Y SALDO DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO Y BANCOS PRIVADOS AL SECTOR AGRICOLA
(Millones de guaraníes)

Años	Créditos concedidos				Saldos			
	Total BNF y bancos privados	Indice de cre- cimiento	Participación porcentual		Total BNF y bancos privados	Indice de cre- cimiento	Participación porcentual	
			BNF	Bancos privados			BNF	Bancos privados
1970	1 527.3	100	89.8	10.2	3 981.7	100	96.2	2.8
1971	1 822.3	119	79.0	21.0	4 490.0	113	95.9	4.1
1972	2 401.7	157	71.6	28.4	5 635.4	142	90.3	9.7
1973	2 848.3	186	74.3	25.7	6 522.2	164	91.2	8.7
1974	4 156.0	272	65.6	34.4	7 694.5	193	92.0	8.0
1975	4 039.4	164	60.8	39.2	8 904.0	224	85.5	14.5
1976	4 788.4	314	70.2	29.8	9 907.6	249	88.1	11.9
1977	7 214.0	472	72.9	27.1	11 770.9	296	85.5	14.5
1978	9 607.5	629	62.4	37.6	14 834.8	373	78.1	21.8
1979	10 597.6	694	61.3	38.7	15 579.8	391	77.6	22.4
1980	12 158.0	796	62.4	37.6	16 424.0	412	78.6	21.4
1981	18 177.9	1 190	68.4	31.6	20 582.4	517	79.4	20.1
1982	17 384.0	1 119	73.4	26.6	22 976.6	577	84.9	15.1
1983	19 913.6	1 304	70.3	29.7	27 426.2	689	82.9	17.1
1984 <u>a/</u>	17 140.6	1 122	65.4	34.6	27 085.6	680	78.5	21.5

Fuente: Boletín estadístico N° 314 del Banco Central del Paraguay.

a/ Incluye préstamos hasta septiembre inclusive.

8. Las relaciones financieras

Para la reproducción del ciclo productivo del algodón, los campesinos medios y minifundistas deben adquirir semillas y otros insumos, y por no contar en general con capital operativo suficiente, les resulta indispensable utilizar algún tipo de crédito. Incluso las capas campesinas más pudientes recurren al crédito para cultivar mayores extensiones, ya sea para adquirir insumos o pagar mano de obra asalariada. Esta necesidad de crédito aumentó con el mayor uso de insecticidas y el alza de sus precios.

Tres son las fuentes de crédito para el pequeño productor: la institucional, la cooperativa y la proveída por comerciantes.

El crédito institucional al sector agrícola ha aumentado notablemente en los últimos años. Entre 1970 y 1982, en términos nominales, ese incremento guardaba una relación de 1 a 11 en el total de los créditos concedidos, habiendo aumentado notablemente la participación de la banca privada (cuadro 19). La mayor parte de estos créditos directos a los productores se canalizó hacia las empresas agrícolas que cultivan el trigo y la soja. Mientras en 1982 el 67% de la superficie sembrada de trigo y el 32% de la de soja fueron financiados por el Banco Nacional de Fomento, sólo el 12.8% de la superficie del algodón contó con esa asistencia.

Puede suponerse que la totalidad de los créditos agrícolas de los bancos privados fueron dirigidos a las empresas.

El Crédito Agrícola de Habilitación es otra institución estatal de crédito para los pequeños productores, pero su cobertura es limitada; en el año agrícola 1981/1982 proporcionó 320 millones de guaraníes en crédito a 4 500 familias, el 95% del cual lo absorbieron los cultivos de algodón, soja y tabaco (ABC color, 9 de febrero de 1982). En ese año agrícola el monto más elevado ascendió a poco más de 100 000 guaraníes y el interés fue del 14% (Hoy, 2 de septiembre de 1982).

El crédito a través de cooperativas y comités de agricultores es el más ventajoso, ya que la participación directa de los prestatarios en su administración permite disminuir los costos. Este crédito, sin embargo, es el de menor participación relativa. En ello influyen la desconfianza política hacia las organizaciones campesinas, así como los obstáculos internos en las capas campesinas para la operación del crédito solidario y, en general, para constituir unidades económicas multifamiliares.

Por ello, la gran mayoría de los pequeños productores utilizan el crédito de los comerciantes. La relación con estos comerciantes acopiadores no se limita sólo al crédito, ya que comprende consejos técnicos y, en ocasiones, hasta lealtades políticas. Estos créditos son de tres formas y, normalmente, se dan combinadas: créditos en efectivo, en artículos de consumo,

y en insumos productivos. En el caso de los créditos en efectivo estos intermediarios no especifican el interés anual, sino más bien un porcentaje de recargo sobre el monto local. En los créditos en mercaderías de consumo los comerciantes establecen un recargo a los costos. En el estudio utilizado en esta parte del análisis de la AID, el recargo alcanzaba al 16%, independientemente del plazo del crédito; este plazo, sin embargo, fue de 2.7 meses y el interés anual de 71.1%.

Para los créditos en insumos, según el estudio en cuestión, los intereses fueron relativamente bajos en el departamento de Paraguari, considerando que una cooperativa y una agencia de banco ofrecían estos insumos al 11% anual. La distribución de las tres categorías de créditos es la siguiente:

Categoría	Monto Gs.	Plazo (meses)	Interés anual (%)
Efectivo	10 000	4	60.0
Mercaderías	20 000	2.7	71.1
Insumos	10 000	7	26.0
<u>Total</u>	<u>48 000</u>		

Por lo menos el 80% de los insumos son distribuidos por los acopiadores. Estos anteriormente financiaban sus operaciones con créditos de los propios importadores, pero actualmente operan con financiación de las desmotadoras.

A pesar del carácter expoliador del crédito comercial, sus efectos no serían muy negativos si se tiene en cuenta que los montos de los créditos son reducidos y no permiten a los pequeños productores sino la producción de volúmenes reducidos, minimizando en esa medida los riesgos. El crédito institucional, en cambio, en la medida en que permite el cultivo de extensiones relativamente grandes, puede llevar al empobrecimiento de los prestatarios en años de mala cosecha o bajos precios. En estos casos el riesgo también afecta a las instituciones que otorgan los créditos. Así, el Crédito Agrícola de Habilitación sólo pudo recuperar el 62.9% de los créditos concedidos en el período 1981/1982.

El riesgo de empobrecimiento e incluso de desarraigo por dificultades para rembolsar los créditos es mayor cuando los montos son elevados, debido a la escasa capacidad de negociación de los pequeños productores. Entre los instrumentos para promover sustanciales incrementos del cultivo del algodón mediante créditos figuran los proyectos de desarrollo rural integrado.

Con relación a esta dependencia financiera debe tenerse presente que la articulación con el capital financiero

canalizado por los bancos privados constituye una de las nuevas formas de intercambio de valores que impulsan la diferenciación productiva, lo que implica la descomposición de unidades productivas de algunas capas campesinas.

En la Colonia Repatriación se triplicó entre 1975 y 1980 la superficie del cultivo del algodón de los colonos, y parte de los prestatarios perdieron sus parcelas ante la imposibilidad de pagar sus créditos (Fogel, 1984b). En el caso de los prestatarios con parcelas de 10 a 19.9 ha el costo de los intereses llegó al 35% de los gastos operativos (MAG, 1981). En estos casos el efecto negativo proviene de las modalidades de los créditos y no del hecho de haber utilizado préstamos.

Además de los créditos a los productores los bancos proporcionaron créditos a acopiadores y exportadores para importación de insumos. A título ilustrativo puede señalarse que en marzo de 1982 el Consejo de Coordinación Económica autorizó al Banco Central del Paraguay para que otorgara créditos con bajos intereses a acopiadores y exportadores para comprar algodón; la tasa de interés se redujo del 16 al 14.5% (Hoy, 13 de septiembre de 1982).

9. El mercado

En uno de los extremos de la estructura del mercado del algodón están las empresas agroindustriales que se encargan del desmote y de la exportación. Estas cuentan con agentes acopiadores regionales, los que a su vez tienen subacopiadores que se vinculan con los pequeños productores individualmente. Sólo una pequeña proporción de productores emprenden la comercialización y el desmote en forma cooperativa.

El algodón se destina en general a la exportación, aunque se venden en el mercado interno entre 4 000 y 5 000 toneladas de fibra (Orlandi, 1984), que representan aproximadamente el 5% de la producción total. En Paraguay una parte importante de la demanda interna se satisface con importaciones de tejidos, hilados y otras manufacturas de algodón.

Esta dependencia del mercado internacional implica sufrir las fluctuaciones de precios y la tendencia a la disminución progresiva de los mismos; en dólares constantes de 1980, el precio del kilogramo de algodón de los Estados Unidos era en 1970 de 2.03 dólares; 10 años después, había bajado a 1.87 dólares. En esa evolución influyó la caída de la participación relativa del algodón en el consumo total de fibras, a raíz del cambio de la relación de precios entre fibras naturales y sintéticas (Orlandi, 1984).

La capacidad total de desmote de las agroindustrias asciende aproximadamente a 400 000 kg por año (Martínez, 1984). En 1984 operaban 29 desmotadoras, pero siete procesaron el 70% del volumen total del algodón exportado; una, la transnacional CAPSA, controlaba el 28% del desmote y la exportación (OFAT, 1984). Estas desmotadoras, que también son exportadoras

trabajan con un margen que oscila entre el 10% y el 20% del precio fob de exportación. El margen de utilidad es mayor en las empresas que combinan el desmote con la fabricación de aceite de semilla de algodón.

Entre los pequeños productores y las desmotadoras se interpone una densa red de intermediarios y subintermediarios. Del total exportado sólo cerca del 5% es desmotado por cooperativas y la mayor parte del algodón canalizado por estas organizaciones corresponde a empresarios de tipo "farmer" de origen menonita (cuadro 20). De lo anterior se deduce que más del 95% de la producción del algodón corresponde a pequeños productores que se vinculan individualmente con los acopiadores; la baja proporción comercializada por las cooperativas contrasta con el sistema de comercialización de otros países. Así, en la Argentina los acopiadores sólo canalizan entre el 50% y el 55% de la producción y en México poco menos de la mitad es controlada por el sector ejidal (Orlandi, 1984).

En el Paraguay el Estado regula la comercialización estableciendo los precios de referencia y demás condiciones de comercialización, como las relativas al grado tolerable de humedad, fijado últimamente en el 15%. La resolución del Ministerio de Agricultura y Ganadería establece también que serán consideradas normales las partidas con 11% y 12% de humedad (Ultima hora, 18 de febrero de 1985). Este requisito plantea a los productores la necesidad de encarar adecuadamente el secado y almacenamiento del algodón.

Asimismo, el Estado establece los gravámenes a la exportación, que en 1982 oscilaban entre el 4 y el 5% ad valorem, y la disponibilidad del 50% de divisas.

A pesar de la intervención del Estado hay un marcado desequilibrio en la relación acopiador-productor, a favor del primero, que queda con un margen neto que oscila entre el 5% y el 15% del valor fob de exportación. Este margen del que se apropian los acopiadores es uno de los más altos de América Latina (Orlandi, 1984).

La relación acopiador-pequeño productor tiene, además del contenido comercial, un contenido político, por cuanto el comerciante-acopiador, con frecuencia es parte de redes de compadrazgo político. Los comerciantes suelen operar como mecanismo de control social local y son los primeros en bloquear esfuerzos organizativos de base, a los que atribuye un matiz "subversivo". Detrás del "celo político" de los acopiadores está el interés de precautelar el alto porcentaje del precio del algodón del cual se apropian.

En cuanto a la formación del precio del algodón, y tomando como referencia informaciones de 1982, alrededor del 20% del precio cif corresponde a los fletes (cuadro 21). El margen bruto del desmotador (renglón 14) representa más del 22% del precio fob Asunción. Quedan para el productor 39.78 guaraníes por kilo, esto es, la quinta parte del precio final cif en puertos europeos (Orlandi, 1984). (Otra fuente señala

Cuadro 20

PARAGUAY: EXPORTACION DE FIBRA DE ALGODON, POR FIRMA, CAMPAÑA AGRICOLA 1982/1983 Y 1983/1984

Empresa	Campaña agrícola							
	1982/1983		1983/1984		Valor US\$ 1 000		En porciento	
	Fardo	Ton.	Fardo	Ton.	1982/1983	1983/1984	1982/1983	1983/1984
1. CAPSA	100 921	19 678	133 040	25 753	25 100	39 579	27.67	27.62
2. Algodonera Guaraní	39 743	7 948	8 255	1 660	10 133	2 551	11.17	1.78
3. Granos del Sur	11 435	2 308	11 276	2 255	2 939	3 468	3.24	2.42
4. Algodonera Aregua	46 261	9 445	49 711	10 107	12 047	15 533	13.28	10.84
5. E. Heilbrunn	5 317	1 103	7 734	1 608	1 406	2 465	1.55	1.72
6. INCOR	21 171	4 246	35 609	7 112	5 416	10 934	5.97	7.63
7. La Industrial Ybytyruzu	15 615	3 207	10 400	2 168	4 091	3 324	4.51	2.32
8. ITASA	5 461	1 145	2 923	600	1 460	917	1.61	0.64
9. Algodonera Ybycui	11 731	2 412	21 121	4 414	3 075	6 778	3.39	4.73
10. Agro Industrial Yacyretá	4 345	901	-	-	1 152	-	1.27	-
11. América Textil	37 229	7 688	37 265	7 588	9 806	11 664	10.81	8.14
12. Vargas Peña	6 049	1 192	14 488	2 918	1 524	4 485	1.68	3.13
13. CREDICOOP	7 566	1 486	10 405	1 914	1 896	2 938	2.09	2.05
14. CHORTITZER	7 380	1 426	14 770	2 872	1 814	4 414	2.00	3.08
15. FERREBEIN	2 712	543	5 048	1 018	689	1 562	0.76	1.09
16. Algodonera BRABTEX	3 829	767	8 469	1 706	980	2 622	1.08	1.83
17. Antequera IMAGSA	12 567	2 614	-	-	3 338	-	3.68	-
18. IARSA	7 927	1 646	-	-	2 095	-	2.31	-
19. Industrias Boquerón	5 474	1 073	6 745	1 373	1 370	2 106	1.51	1.47
20. MICAL	1 507	300	251	52	381	86	0.42	0.06
21. SALCA	-	-	26 145	5 246	-	8 068	-	5.63
22. Agro Export del Paraguay	-	-	24 433	4 676	-	7 179	-	5.01
23. Aceitera Itaigua	-	-	12 597	2 668	-	4 098	-	2.86
24. Manufactura de Pilar	-	-	4 926	999	-	1 533	-	1.07
25. Silos de América	-	-	7 222	1 484	-	2 278	-	1.59
26. AGRICOM	-	-	2 292	453	-	702	-	0.49
27. Agro Ind. Paraguari	-	-	5 106	1 024	-	1 576	-	1.10
28. Agro Ind. San Justo	-	-	1 600	301	-	459	-	0.32
29. BANK	-	-	3 153	630	-	974	-	0.68
30. SEMILPAR	-	-	360	71	-	115	-	0.08
31. Algodones Comp. Agro Ind.	-	-	549	107	-	158	-	0.11
32. Alejandro Portoluppi Ortíz	-	-	2 300	471	-	731	-	0.51
Total	354 240	71 128	468 193	93 248	90 712	143 297	100.00	100.00

Fuente: OFAT (1984).

Cuadro 21

PARAGUAY: FORMACION DEL PRECIO DEL ALGODON PARA
LA EXPORTACION, MARZO DE 1982

1. Precio cif Liverpool	US\$ ct./lb	61.8
2. Precio cif Liverpool	US\$/ton	1 361.64
3. Flete Buenos Aires/Liverpool	US\$/ton	91.48
4. Flete fluvial Asunción/ Buenos Aires	US\$/ton	32.55
5. Gastos trasbordo Buenos Aires	US\$/ton	8.00
6. Otros gastos (seguro, interés, comisión)	US\$/ton	105.61
7. Precio fob Asunción	US\$ ct./lb	51.00
8. (Equivalente en US\$/ton)	US\$/ton	1 124.00
9. Ingreso del exportador: 50% a G. 126	G/ton	70 834.76
10. Ingreso del exportador: 50% a 160	G/ton	89 948.90
11. Ingreso total	G/ton	160 783.66
12. Descuento por gravámenes, tasas y gastos de exportación	G/ton	11 579.00
13. Costo ex fábrica (i+L-M)	G/ton	149 204.66
14. Costo y beneficios del desmotador	G/ton	35 457.00
15. Costo de materia prima en desmotadora	G/ton	113 747.66
16. (Equivalente por kg)	G/kg	113.75
17. Costo del algodón en rama puesto en desmotadoras (des- contando valor de anillos y claculando un rendimiento de 34%)	G/kg	38.68
18. Valor de la semilla y linters (incidencia por cada kg de algodón en rama)	G/kg	7.10
19. Costo efectivo del algodón en rama en fábrica	G/kg	45.78
20. Impuesto del 1.5%	G/kg	0.69
21. Gastos de transporte, almace- namiento, manipulación y otros	G/kg	2.81
22. Descuentos por humedad, calidad, pureza, etc.	G/kg	0.50
23. Margen aproximado del acopiador	G/kg	2.00
24. Precio al productor	G/kg	39.78

Fuente: Orlandí (1984).

Nota: Es importante no dejarse engañar por la conversión de dólares a guaraníes (renglones 8 y 9) y de toneladas a kilogramos (renglones de 15 a 16).

que el precio internacional del algodón cif Liverpool, ese año, fue de 1 536 dólares la tonelada (Desarrollo rural, 1982a.) Sin embargo, una comisión asesora creada en 1982 por el Equipo Económico Nacional, con el objeto de analizar y recomendar el tratamiento cambiario a los productores de exportación, estimó en 50.68 guaraníes el costo de finca del algodón para explotaciones con un rendimiento de 1 250 kilos/ha. La Comisión en cuestión sugirió incorporar al precio de referencia 3 guaraníes de transporte a fábrica y 3 guaraníes de utilidad del productor. Ese año, sin embargo, el agricultor recibió por el algodón en rama entre 35 y 45 guaraníes por kilogramo sin que se respetara el precio de referencia de 48 guaraníes; los productores denunciaron que las desmotadoras imputaban calidades inferiores (Desarrollo rural, 1982b).

Las relaciones económicas resultaron desfavorables para el pequeño productor, ya que mientras el precio del algodón --en términos reales-- se mantuvo en los últimos 10 años, los precios de los equipos, insumos y artículos de consumo subieron. Por ejemplo, el valor de la tierra, cuyo índice (base 1970) de precio real fue 155 en 1973, llegó a 326 en 1983 (Fletschner, 1984); ya ilustramos el sustancial incremento del costo de los insumos (cuadro 22).

Entre los factores que explican los bajos precios que recibe el productor, tienen particular importancia la débil capacidad de negociación de los pequeños productores y la evolución de los precios en el mercado internacional (cuadro 23). La débil capacidad negociadora del pequeño productor no es algo nuevo; al contrario, desde hace varios decenios se menciona el carácter expoliador de la relación con acopiadores y desmotadoras. En 1981 el precio de referencia fue de 66 guaraníes, pero los productores tuvieron que contentarse con precios más bajos y con pagos cuando más les convenía a los acopiadores. Las desmotadoras dejaron de recibir el producto durante un mes y parte de los productores recibieron hasta 40 guaraníes por kilogramo; como resultado, parte de la producción dejó de cosecharse (Desarrollo rural, 1981b).

Ilustra la postergación de los intereses de los pequeños productores el hecho de que en 1982, el Banco Central permitió la negociación en el mercado fluctuante de sólo el 50% de las divisas procedentes de la exportación del algodón, mientras que los productos de la carne podían negociar el 100% (Hoy, 17 de febrero de 1982 y La Tribuna, 28 de mayo de 1983). Los pequeños productores no están representados en las reuniones del gobierno con las desmotadoras para determinar el precio de referencia del algodón; en esas reuniones se trata de conciliar intereses de orden monetario y fiscal a la luz de los intereses de intermediación de las desmotadoras-exportadoras. No consideran ni están representados en ellas los intereses de los productores directos. La atomización social de estos productores dificulta desde luego su participación en las políticas de comercialización (Última hora, 6 de febrero de 1984 y

Cuadro 22
 PARAGUAY: PRECIOS NOMINALES Y REALES AL PRODUCTOR DEL
 ALGODON, 1972-1983

(Indice base 1970 = 100)

Año	Precio nominal	Precio real
1973	163.0	126.3
1974	266.7	165.0
1975	200.0	115.9
1976	325.9	180.6
1977	340.7	172.7
1978	318.5	145.9
1979	363.9	129.7
1980	437	127.6
1981	404	103.6
1982	348	84
1983	644	136

Fuente: Ground (1984) y Fletschner (1984).

Cuadro 23
 PRECIO CIF LIVERPOOL DEL ALGODON
 (Promedios anuales en dólares por tonelada)

Año	Precio
1975	1 315
1976	1 761
1977	1 594
1978	1 584
1979	1 702
1980	2 185
1981	1 967
1982	1 658

Fuente: MAG (s.f.).

10. Las relaciones con el Estado

Diversas son las políticas públicas que afectan la producción del algodón; sin embargo, tienen particular importancia las de asignación de tierras, crédito, investigación, asistencia técnica, condiciones de comercialización y condiciones de trabajo. Es igualmente pertinente considerar las políticas referidas al reconocimiento de las organizaciones de los pequeños productores.

La continuidad de la asignación de tierras para la colonización permitirá la permanencia y eventual ampliación de las capas de campesinos medios, principales productores del algodón. De continuar la tendencia al agotamiento de la colonización programada, la fragmentación de los lotes que resulte del crecimiento demográfico afectará fuertemente la producción algodонера.

El análisis de la asistencia crediticia remite, por una parte, a la limitada cobertura del crédito institucional, que tiende a favorecer las explotaciones de tipo "farmer", y por otra, a las modalidades de los programas de crédito de los proyectos de desarrollo rural integrado orientados a pequeños productores. Estos programas que impulsan la modernización agrícola transfiriendo capital financiero a las colonias, ciertamente lograron, con créditos relativamente grandes, la notable expansión de la superficie cultivada del algodón, pero a costa del endeudamiento progresivo de los pequeños productores.

Las investigaciones sobre el algodón, realizadas en el marco de las políticas agrarias, han logrado mejoras genéticas notables en términos de calidad de la fibra, que significan mayores exigencias al productor sin una adecuada compensación.

La fijación de precios está estrechamente asociada con la política monetaria y con las normas fiscales. Para determinar los porcentajes de las divisas provenientes de las exportaciones del algodón que se negocian en el mercado oficial y en el fluctuante, las autoridades monetarias consideran la relación entre el tipo de cambio externo y el poder adquisitivo de la moneda nacional en el mercado interno.

En lo relativo al trabajo asalariado rural las normas existentes no se cumplen y no existen mecanismos de control; la modalidad prevaiente es la del trabajo a destajo y con alimentación cubierta por el trabajador, con lo cual se intensifica su explotación.

Una causa importante de la escasa capacidad de auto-defensa de los pequeños productores y de la debilidad de su posición en las relaciones de intercambio es la inexistencia de organizaciones que permitan la defensa de sus intereses de clase. Con frecuencia los esfuerzos orientados a la constitución de organizaciones campesinas autónomas han sido bloqueados por desconfianza política. En esas condiciones, los

intereses de los pequeños productores no están representados en la esfera del Estado. Las capas rurales, atomizadas socialmente, no pueden participar en la formación y ejecución de las políticas agrarias, y, en esa medida, tampoco pueden participar de los beneficios del desarrollo.

V. LA ECONOMIA DE LA SOJA

1. Reseña histórica

En el cultivo de la soja se distinguen tres épocas: la primera, de inicio de la explotación en el país, abarca desde el ciclo agrícola 1955/1956 hasta el de 1963/1964. En esa época (cuadro 24), tanto la superficie destinada a su cultivo como el volumen de producción aumentaron muy lento pero constantemente, elevándose de 200 ha, a comienzos del período a 6 200 ha al finalizar y de 100 toneladas al año a 10 000. Este mayor incremento relativo del volumen de producción se debió al aumento de los rendimientos que, si bien empezaron bajos (589 kg por ha en 1955/1956) lograron un buen nivel muy pronto (1 400 kg por ha en 1957/1958) que, con algunas fluctuaciones, se mantuvo como promedio nacional por casi treinta años.

La segunda época de la soja puede situarse entre el ciclo agrícola 1964/1965 y el de 1968/1969 y se caracterizó por una relativa estabilidad para el cultivo, comenzando con 11 200 ha y 18 000 toneladas/año para llegar a 12 000 ha y 22 000 toneladas/año.

En la tercera época, que comienza en el ciclo agrícola 1969/1970 y se extiende hasta nuestros días, hay un incremento constante y acelerado tanto de la superficie como del volumen de producción con variaciones de rendimiento por diferentes causas. Los primeros años de esta tercera época fueron considerados en la economía nacional como la bonanza de la soja.

En cuanto a la evolución del cultivo por departamentos, según datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería, desde sus comienzos hasta la época del auge fue Itapúa el Departamento que contribuyó con un mayor número de hectáreas al cultivo de la soja.

En efecto, ya en el primer ciclo agrícola para el cual se tienen referencias, ese departamento concentraba el 32% de la superficie cultivada (52.1 ha). Le seguían en orden de importancia los departamentos de Guairá (27%), Caazapá (16%) y Paraguari (10%). En esa época, como hoy --en términos socioeconómicos-- la zona de Itapúa tenía extensos latifundios y la del Guairá, Paraguari y aun Caazapá eran zonas pobres de características minifundiarias (aunque con índices

Cuadro 24

PARAGUAY: EVOLUCION DEL CULTIVO DE LA SOJA EN LOS PRIMEROS AÑOS, 1955-1973

	55/56 ^a /	56/57	57/58	58/59	59/60	60/61	61/62	62/63	63/64	64/65	65/66	66/67	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73
Superficie cosechada en 1 000 ha	0.2	0.6	0.9	1.1	1.2	1.3	1.8	4.5	6.2	11.2	11.4	12.8	8.4	12.2	39.5	54.6	75.8	81.4
Volumen de producción en 1 000 ton	0.1	0.4	1.2	1.5	1.9	2.1	2.9	7.2	10.0	18.0	20.0	18.0	13.5	22.0	51.8	75.3	97.1	122.5
Rendimiento kg/ha	589	750	1 400	1 360	1 600	1 600	1 600	1 600	1 600	1 600	1 400	1 400	1 600	1 800	1 311	1 379	1 281	1 506

Fuente: MAG (varios años), 1973, cuadros 26, 27 y 28.

^a/ Primer ciclo agrícola para el cual se tienen datos de cultivo de soja.

más altos de concentración de tierra (Tierra y sociedad, 1984).

Cinco años después (1960/1961) el cultivo de la soja se desplazó de las pequeñas parcelas de la Región Central para ocupar la Región del Sur y Sureste del país con tierras incultas, habilitándose grandes extensiones para la agricultura mecanizada. Surgieron como plantadores de soja los departamentos de Amambay, con el 14% del total de la superficie nacional destinada a este rubro y Caaguazú con el 13%. Itapúa se mantuvo siempre en el primer lugar con el 29%. Ya para 1969 la distribución geográfica de la soja se hallaba fuertemente concentrada en Itapúa que aportaba 26 000 ha de las 39 700 cultivadas en el país. En todos los otros departamentos habían aumentado importantemente la superficie destinada a este rubro, excepto en los de la Región Central que redujeron su aporte relativo en la superficie total cultivada del 22% en 1960/1961 al 8% en 1969/1970. En segundo lugar en cuanto a la superficie cultivada estaba el Alto Paraná con 2 830 ha seguido a su vez por Amambay con 2 648 ha. Ello muestra que, 15 años después de implantado, el cultivo de la soja iba consolidándose en regiones de suelos nuevos cuya estructura fundiaria permitía la ocupación de grandes extensiones donde el rubro era más rentable.

El auge del decenio de 1970 vino acompañado de una serie de otros factores que caracterizaron la modernización de la agricultura paraguaya. Después del período de recesión económica del 1960 y con un gobierno consolidado en una línea autoritaria, en el sector primario se tomaron medidas económicas y sociales que le imprimieron un ritmo medio del orden del 7.0% anual, mientras la economía en su conjunto crecía al 7.7%. Contribuyó a este crecimiento, principalmente, la ampliación de la base productiva agropecuaria y forestal, la que ha dinamizado el proceso productivo --aumentando la densidad técnica de capital aplicada a la agricultura y a la ganadería de engorde-- y ha ampliado la frontera agrícola habilitando suelos de altísima calidad para la agricultura y también para la ganadería.

El Estado asumió un papel protagónico en el proceso de modernización agrícola apoyando la capitalización de la agricultura mediante políticas públicas que facilitaron la instalación del capital internacional y transnacional atraído por el precio en el mercado internacional de un producto no tradicional como la soja.

El período de análisis del presente informe va de 1970 a 1984, aunque no en todos los casos ha sido posible obtener datos para los quince años. De todos modos se intenta describir las principales características del momento socioeconómico conocido como el "boom" de la soja en Paraguay. Durante esa época no sólo hubo crecimiento y modernización de la agricultura sino también procesos de diferenciación y de acelerada descomposición del campesinado en lo económico, y, en lo demográfico, fuertes flujos de migrantes interna-

Cuadro 25

PARAGUAY: EVOLUCION DE LA SUPERFICIE CULTIVADA DE SOJA POR DEPARTAMENTOS PERIODO 1973/1974 A 1983/1984

(Miles de hectáreas y porcentajes)

Departamentos	1973/ 1974	1974/ 1975 _a /	1975/ 1976 _a /	1976/ 1977 _a /	1977/ 1978 _a /	1978/ 1979	1979/ 1980	1980/ 1981	1981/ 1982	1982/ 1983	1983/ 1984
Paraguay	100.0 (137.6)	100.0 (153.5)	100.0 (180.4)	100.0 (257.6)	100.0 (344.3)	99.9 (403.3)	100.1 (395.3)	100.1 (400.6)	100.0 (532.8)	100.1 (649.8)	100.1 (678.9)
Concepción	0.4 (0.6)	0.4 (0.7)	0.4 (0.8)	0.5 (1.2)	0.7 (2.3)	0.6 (2.5)	0.3 (1.2)	0.05 (0.2)	0.04 (0.2)	0.03 (0.2)	0.03 (0.2)
San Pedro	4.1 (5.6)	4.0 (6.2)	4.0 (7.2)	3.3 (8.5)	4.5 (15.4)	4.5 (18.0)	5.1 (20.0)	2.8 (11.1)	3.0 (15.9)	2.6 (17.2)	2.6 (17.9)
Cordillera	0.9 (1.2)	0.8 (1.3)	0.9 (1.6)	1.0 (2.5)	0.6 (2.0)	0.9 (3.6)	0.3 (1.2)	0.01 (0.02)	0.001 (0.003)	0.01 (0.04)	0.01 (0.04)
Guairá	2.3 (3.9)	2.0 (3.1)	1.9 (3.5)	1.6 (4.0)	1.4 (4.9)	1.5 (6.0)	0.8 (3.0)	0.3 (1.2)	0.3 (1.7)	0.3 (1.9)	0.3 (1.9)
Caaguazú	2.9 (4.0)	2.6 (4.0)	2.5 (4.6)	2.8 (7.2)	4.5 (15.6)	4.5 (18.0)	5.3 (21.0)	3.2 (12.9)	3.7 (19.8)	3.3 (21.4)	3.3 (22.4)
Caazapá	2.6 (3.6)	1.7 (2.6)	1.6 (2.8)	1.5 (3.8)	1.2 (4.0)	1.3 (5.2)	1.5 (6.0)	0.1 (0.5)	0.1 (0.6)	0.1 (0.7)	0.1 (0.7)
Itapúa	55.2 (76.0)	56.9 (87.4)	56.1 (101.2)	54.6 (140.6)	48.2 (165.8)	48.6 (196.1)	51.4 (203.0)	51.0 (204.4)	43.0 (229.0)	36.3 (235.7)	36.3 (246.4)
Misiones	12.5 (17.2)	12.4 (19.0)	8.8 (15.9)	5.7 (14.8)	2.3 (8.0)	2.0 (8.2)	1.5 (6.0)	0.5 (2.0)	0.5 (2.8)	0.5 (3.0)	0.5 (3.1)
Paraguarí	3.3 (4.6)	3.0 (4.7)	3.0 (5.4)	1.9 (4.9)	1.8 (6.4)	1.7 (7.0)	0.2 (1.0)	0.1 (0.4)	0.1 (0.7)	0.1 (0.7)	0.1 (0.7)

Cuadro 25 (concl.)

Departamentos	1973/ 1974	1974/ 1975a/	1975/ 1976a/	1976/ 1977a/	1977/ 1978a/	1978/ 1979	1979/ 1980	1980/ 1981	1981/ 1982	1982/ 1983	1983/ 1984
Alto Paraná	9.7 (13.4)	9.0 (13.8)	12.4 (22.4)	16.8 (43.2)	18.6 (64.1)	18.7 (75.6)	19.5 (77.0)	21.2 (84.8)	27.8 (148.4)	36.8 (239.0)	36.8 (249.8)
Central	0.2 (0.3)	0.2 (0.3)	0.2 (0.3)	0.04 (0.1)	-	-	-	0.002 (0.01)	0.002 (0.01)	0.001 (0.007)	0.001 (0.007)
Neembucú	0.2 (0.3)	0.4 (0.6)	0.9 (0.7)	0.6 (1.5)	1.0 (3.3)	0.9 (3.7)	0.3 (1.2)	0.002 (0.01)	0.001 (0.004)	0.001 (0.005)	0.001 (0.005)
Amambay	4.9 (6.8)	5.0 (7.7)	4.8 (8.9)	4.6 (11.9)	6.2 (21.4)	5.9 (23.8)	5.8 (23.0)	8.0 (32.0)	9.1 (48.4)	8.1 (52.4)	8.1 (54.8)
Canindeyú	-	1.3 (2.0)	2.8 (5.0)	5.1 (13.2)	9.0 (31.0)	8.8 (35.7)	8.1 (32.0)	10.3 (41.2)	12.2 (65.3)	11.9 (77.4)	11.9 (80.9)
Chaco	0.4 (0.06)	-	-	-	-	-	-	2.5 (9.9)	0.01 (0.031)	0.02 (0.13)	0.01 (0.052)

Fuente: MAG (varios años) y MAG (1981).

a/ Estimación de la superficie cultivada a partir de la superficie cosechada (ponderando por rendimiento).

cionales. En este período, Paraguay llegó a ser un importante productor mundial de soja, y su superficie de cultivos representó el 14% del total de las tierras de cultivos del país.

2. Dimensiones físicas: superficie cultivada y rendimiento

Además de las políticas públicas y de la clara intención modernizante del Estado paraguayo, de la inmigración y de la necesidad del capital transnacional de contar con existencias de soja suficientes en los países centrales, al comienzo del decenio de 1970, el estrepitoso fracaso del Plan del Trigo en 1969 contribuyó a explicar el rápido incremento (en términos de superficie cultivada) de la soja. Sin embargo, ante el fracaso del Plan del Trigo, que iba a llevarse a cabo principalmente en la zona de Itapúa, las tierras ya habilitadas para mecanización, las maquinarias e incluso la infraestructura disponible para almacenamiento favorecieron e hicieron rentable el cultivo de la soja. En 1969 se destinaban 19 000 ha a este rubro y para 1971/1972 (año en que se aplica el Plan de la Soja) ya habían aumentado a 81 000 ha con un incremento en el rendimiento de 200 kg/ha. El trigo por su parte, ocupaba 44 000 ha en 1969 y bajó a 20 000 en 1982, creciendo muy lentamente hasta 1980, año en que se cosecharon 48 000 ha y sólo a contar de entonces mostró cierta recuperación, al menos en términos de superficie de cultivo (MAG, varios años, 1974).

El cuadro 25 muestra la evolución de la superficie cultivada de soja entre 1973 y 1983. Ciertamente, el Plan de la Soja fortaleció el cultivo: en 1973 se plantaron 137 000 ha, superficie que creció 5 veces en 10 años. Sin embargo, en términos de rendimiento no hubo variaciones importantes (cuadro 26). A pesar de ello el volumen producido en los últimos 10 años se incrementó de 181 000 toneladas a 975 000 (cuadro 27). A comienzos del período, esto representó el 9.8% de las exportaciones y el 31.7% en 1984 (los datos sobre exportaciones serán ampliados en la sección IX).

3. Emplazamiento geográfico del cultivo de la soja

Como ya se dijo, Itapúa es el departamento productor de soja por excelencia. La superficie destinada a dicho rubro aumentó de 76 000 ha en 1973 a 246 000 en 1984, aunque su participación relativa en el total de la producción nacional fue decreciendo (del 55% al 36%) debido a la incorporación de nuevas zonas al cultivo de la oleaginosa (cuadro 25). Hubo, en efecto, durante todo el período una suerte de rotación geográfica del cultivo con el abandono de algunas zonas y la incorporación de otras nuevas. Además, en la explotación de la soja, la marcada intervención del Estado (a través del

Cuadro 26

PARAGUAY: EVOLUCION DEL RENDIMIENTO DEL CULTIVO DE LA SOJA
PERIODO 1973/1984

(En kg x ha)

Departamentos	1973/ 1974	1974/ 1975	1975/ 1976	1976/ 1977	1977/ 1978	1978/ 1979	1979/ 1980	1980/ 1981	1981/ 1982	1982/ 1983	1983/ 1984	Rend. medio
Paraguay	1 424	1 465	1 635	1 647	1 224	1 524	1 523	1 938	1 507	1 496	1 527	1 537
Concepción	1 100	1 055	1 165	1 121	987	1 145	1 213	1 716	1 422	1 169	1 172	1 206
San Pedro	1 478	1 465	1 633	1 697	1 290	1 595	1 620	1 785	1 427	1 135	1 158	1 480
Cordillera	1 078	1 226	1 340	1 379	1 118	1 250	1 324	1 182	1 184	1 073	1 433	1 235
Guairá	1 195	1 270	1 413	1 395	1 252	1 649	1 467	1 652	1 340	1 471	1 557	1 424
Caaguasú	1 275	1 342	1 499	1 605	1 166	1 459	1 545	1 669	1 231	979	994	1 342
Caazapá	1 013	1 310	1 530	1 437	1 078	1 279	1 355	1 530	975	773	775	1 187
Itapúa	1 389	1 453	1 610	1 645	1 249	1 553	1 645	1 965	1 527	1 867	1 598	1 591
Misiones	1 527	1 365	1 518	1 552	1 396	1 787	1 546	1 490	1 202	943	978	1 391
Paraguarí	1 218	1 204	1 343	1 281	1 114	1 374	1 455	1 148	1 129	595	897	1 160
Alto Paraná	1 714	1 795	1 935	1 756	1 148	1 436	1 340	2 197	1 667	1 572	1 604	1 651
Central	800	1 345	1 130	1 040				806	1 701	980	980	1 098
Neembucú	885	1 008	1 090	1 122	967	1 222	1 244	571	767	475	475	893
Amambay	1 649	1 661	1 851	1 767	1 257	1 571	1 664	1 587	1 313	1 353	1 419	1 554
Canindeyú		1 800	1 730	1 741	1 266	1 578	1 671	1 744	1 325	1 391	1 345	1 359
Chaco	700							1 463	1 395	1 385	1 018	1 192

Fuente: MAG (varios años) y MAC (1981).

Cuadro 27

PARAGUAY: EVOLUCION DEL VOLUMEN DE PRODUCCION DE SOJA POR DEPARTAMENTOS, 1973/1974 A 1983/1984
(Miles de toneladas)

Departamentos	1973/1974	1974/1975	1975/1976	1976/1977	1977/1978	1978/1979	1979/1980	1980/1981	1981/1982	1982/1983	1983/1984
Paraguay	181.2	220.1	283.5	376.9	333.1	549.2	543.7	769.2	756.6	849.7	970.4
Concepción	0.7	0.7	0.9	1.2	1.8	2.7	1.4	0.3	0.3	0.2	0.2
San Pedro	8.0	8.9	11.3	12.9	15.7	25.8	31.3	19.8	20.3	16.6	19.1
Cordillera	1.0	1.6	2.0	3.0	1.8	2.7	1.6	0.03	0.002	0.03	0.04
Guairá	4.2	3.9	4.8	5.0	4.9	8.2	4.4	1.5	2.0	2.4	2.8
Caaguazú	4.8	5.2	6.6	10.3	14.3	23.6	29.8	21.6	21.7	17.9	20.5
Caazapá	3.2	3.3	4.1	4.9	3.4	5.5	6.9	0.8	0.5	0.5	0.5
Itapúa	97.8	124.2	156.7	205.4	163.7	269.9	297.7	401.7	342.0	313.9	362.0
Misiones	22.3	25.4	23.2	20.3	8.8	14.3	9.3	3.0	3.0	2.4	2.8
Paraguarí	5.2	5.5	7.0	5.6	5.7	9.3	1.4	0.5	0.7	0.3	0.6
Alto Paraná	22.3	24.2	41.6	67.4	58.1	96.2	101.9	186.4	230.0	342.7	393.4
Central	0.2	0.3	0.3	0.1				0.005	0.02	0.01	0.01
Ñeembucú	0.3	0.6	0.8	1.4	2.5	4.4	1.3	0.003	0.002	0.002	0.02
Amambay	11.2	12.6	15.9	18.7	21.2	35.2	36.6	50.3	56.6	60.5	71.4
Canindeyú		3.6	8.3	20.4	31.0	51.1	50.1	82.3	79.5	91.9	103.8
Región Occidental	0.04							0.02	0.03	0.01	0.01

Fuente: MAG (varios años).

crédito, principalmente, y de la asistencia técnica) ha permitido y fomentado esa rotación.

En todos los departamentos de la Región Central --que se caracterizan por el desgaste de sus suelos y por el minifundio-- disminuyó, en el período considerado, la superficie destinada a este cultivo. También ha disminuido progresivamente la superficie cultivada en Concepción y Caazapá que son zonas propiamente minifundistas y de muy antiguo poblamiento. Fuera de estas áreas hubo otros departamentos en que se ha restringido la superficie sembrada; es en el caso de Misiones que, habiendo aportado el 12.5% del total nacional (fue el segundo departamento plantador de soja en 1973 después de Itapúa) se redujo a casi nada (0.5%) en diez años. Misiones se convirtió durante el decenio de 1970 en un departamento eminentemente ganadero.

Entre los departamentos que aumentaron la superficie de cultivo se encuentran San Pedro (que pasó de 5 600 ha en 1973 a 17 900 en 1983) Caaguazú (de 4 000 a 22 400 ha), Amambay (de 6 800 a 54 800 ha) y Canindeyú (de 2 000 a 80 900 ha). Todos estos departamentos constituyen zonas relativamente nuevas para la agricultura aunque sus suelos no son de fertilidad homogénea. En ellos hay zonas de alta fertilidad y fácil mecanización, pero hay otras en las que el cultivo sería muy costoso. Por esta razón, a pesar de su alto rendimiento por hectárea, la superficie total cultivada en cada uno de ellos es escasa. Muy diferente es el comportamiento de los primeros cultivadores de soja del país. En Itapúa, que siempre fue el primer productor, la superficie cultivada creció fuertemente entre los ciclos agrícolas 1975/1976 y 1978/1979 y, con menos fuerza, en el 1980/1981. El departamento de Alto Paraná, si bien empezó con poca superficie (13 000 ha) ya en el ciclo agrícola 1975/1976 contaba con 22 000 ha y en 1980/1981 había aumentado en un 632% su superficie cultivada (respecto del año inicial). Desde entonces, en dos años triplicó sus cultivos y logró sobrepasar a Itapúa quedando como primer productor no sólo en cuanto a la superficie cultivada sino también en cuanto al volumen producido (393 461 toneladas) aportando el 40% a la producción total mientras que Itapúa concentró el 37% (360 029 toneladas).

4. Condiciones particulares en que se realiza la producción

El cultivo de la soja no representa una opción individual para el campesino; por el contrario, podría hablarse de opciones regionales o departamentales influenciadas por necesidades del modelo económico nacional y ha sido impulsado compulsivamente, en ciertos lugares, por medio de políticas públicas (inversiones, crédito, colonización, etc.). Es por esta razón que, al igual que el cultivo del algodón, el tung y en menor medida la caña de azúcar, la soja se concentra en cuatro o cinco

departamentos y, lo que es más importante, en toda la región del Este (Itapúa, Alto Paraná, Canindeyú y Amambay principalmente). Esta región se caracteriza por ser --salvo el Sur de Itapúa-- una zona de frontera agrícola, lo que equivale a poseer tierras vírgenes, boscosas y de alta fertilidad. Con esto se garantiza que la soja se cultiva en suelos nuevos, lo que es requisito para que alcance el máximo rendimiento. De hecho, como ya se ha dicho, en los departamentos mencionados se alcanza a cosechar el mayor número de kilos por ha superando, en todos los casos, el promedio nacional de 1 527 kg/ha. Como se vio en el cuadro 26, si bien en el Alto Paraná se llegó a 1 651 kg/ha, el mayor rendimiento del país, en Itapúa, con suelos mucho más desgastados, se alcanzó --en promedio-- 1 591 kg/ha en el período 1973/1984. Este hecho se explica porque la soja es un cultivo que demanda suelos poco desgastados por lo que casi no requiere de la aplicación de fertilizantes, al menos en los primeros años. En Itapúa, en la medida en que se fue recuperando la producción del trigo la soja fue un cultivo de rotación y, como aquél sí requiere fertilizantes, los suelos preparados en invierno fueron adaptados para la soja en verano lográndose así un rendimiento equivalente al de los suelos nuevos. Este sistema de rotación es el que, entre otras cosas, le permitió a Itapúa seguir ocupando un lugar preferente en la producción nacional. Pero este sistema, si se quiere aplicar a otras regiones donde, por ejemplo, no se cultiva el trigo requiere de grandes inversiones de capital. Esto explica al menos en parte porqué algunos departamentos que empezaron en los albores de la soja, tuvieron que abandonar esa producción después. Esos mismos departamentos, además, son los que presentan una estructura fundiaria más concentrada. También los pequeños productores abandonaron el cultivo de la oleaginosa debido a los costos de producción y al alto riesgo que significa sin una inversión de capital mínima. Y esto no sucedió solamente en las áreas de minifundio, sino que también en la zona de frontera, con los colonos más pequeños.

5. Formas de expansión del cultivo: crecimiento y desarrollo productivo

La soja es un producto que se cultiva en Paraguay en gran escala y, principalmente, como expansión de la agricultura capitalista del otro lado de la frontera con Brasil (en la región del Alto Paraná al este del país). Los suelos en donde se asentó el cultivo pertenecen a una zona boscosa de alta fertilidad y condiciones ecológicas similares a las de los Estados brasileños fronterizos. En los departamentos donde se consolidó la producción sojera hubo una fuerte especialización (cuadro 28). Según los datos del censo agropecuario de 1981, en Itapúa, casi el 50% de las tierras de cultivo estuvieron sembradas con soja en el ciclo agrícola

Cuadro 28

PARAGUAY: PROPORCION DE TIERRAS DESTINADAS AL CULTIVO DE
LA SOJA SOBRE EL TOTAL DE TIERRAS DE
CULTIVO DEL DEPARTAMENTO

(Miles de hectáreas y porcentajes)

Departamentos	Tierras de cultivo	Superficie cultivada con soja	%	Bosques y montes
Paraguay	2 775.1	400.6	14.4	8 437.4
Concepción	1 172.2	0.2	0.1	361.0
San Pedro	310.7	11.1	3.6	603.3
Cordillera	96.6	0.02	0.02	27.5
Guairá	90.8	1.2	1.3	49.8
Caaguazú	261.8	12.9	4.9	281.0
Caazapá	87.9	0.5	0.6	116.8
Itapúa	415.1	204.4	49.2	278.8
Misiones	60.9	2.0	3.3	29.1
Paraguarí	124.1	0.4	0.3	57.2
Alto Paraná	249.1	84.8	34.0	340.2
Central	33.7	0.01	0.03	18.6
Ñeembucú	37.2	0.01	0.03	86.5
Amambay	229.5	32.0	13.9	256.7
Canindeyú	152.8	41.2	27.0	304.5
Chaco	452.7	9.9	2.2	5 626.4

Fuente: MAG (1981).

1980/1981. En Alto Paraná la proporción fue del orden del 34%, en Canindeyú 27% y Amambay 14%. Si bien Itapúa resultó ser en ese ciclo agrícola el de mayor especialización, hay que considerar que el cultivo en los demás departamentos continúa expandiéndose en estrecha relación con la disponibilidad de tierras de bosque. Así en Alto Paraná después de 1981 la superficie sembrada fue creciendo en las que por aquel entonces eran 340 000 ha forestales. En Canindeyú y Amambay la reserva boscosa es igualmente importante (304 000 y 257 000 ha, respectivamente) aunque por el momento los costos del desmonte no justifican (al menos a los intereses del capital) la ampliación de la superficie sembrada. En relación con este punto hay que considerar que los costos de limpieza y desmonte en el departamento de Alto Paraná corrieron por cuenta de los campesinos beneficiarios de los planes de colonización del Eje Este (Nickson, 1979). Si eran paraguayos, una vez limpiados sus lotes, eran expropiados por distintos mecanismos y, si eran brasileños, buena parte de ellos habían llegado al país para asentarse bajo regímenes de aparcería justamente con el compromiso de limpiar las tierras y dejarlas aptas para la mecanización (Palau, 1981). Junto con ello, hubo inversiones directas de las grandes empresas que se instalaron en la zona. De todos modos, al sector capitalista de la agricultura le resultó suficientemente económico la habilitación de las tierras de la región para cultivar la soja. Aunque no se dispone de estadísticas suficientes, según el Programa de Ayuda Cristiana de Alto Paraná estaría sucediendo lo mismo en Canindeyú.

Además de necesitar suelos de buena calidad la soja debe ser cultivada en gran escala para que sea rentable. Esto significó la aceleración del proceso de modernización de la agricultura paraguaya, el que fue impulsado más por agricultores inmigrantes y por empresas que por el propio campesinado paraguayo. Primero en Itapúa y en Alto Paraná; después, los colonos extranjeros se constituyeron en la base social sobre la cual se apoyó el desarrollo del Este de Paraguay (Banco Mundial, 1977). Las colonias de japoneses en Itapúa operan en cooperativas apoyadas no sólo por el gobierno nacional sino también por el Estado japonés con asistencia financiera y técnica. La producción y la comercialización están programadas y administradas desde las cooperativas. Cada colono cuenta con una unidad mínima de 90 ha compuesta por tres lotes de 30 que se van habilitando gradualmente. El límite de 90 ha es el tamaño mínimo que garantiza, según la cooperativa, una mecanización eficiente (Pérez Vial, 1980). Durante el proceso de expansión, la cooperativa facilita el empleo de tecnología mecanizada alquilando maquinaria de un equipo colectivo. Para la comercialización, la cooperativa participa garantizando precios máximos (en algunos casos esto incluye precios garantizados por los importadores de Japón).

Los brasileños de Alto Paraná no están organizados en cooperativas pero presentan de todos modos una organización productiva mucho más completa que los paraguayos. Las diferencias principales, estriban en general, en el empleo de métodos de producción tecnológicamente más avanzados, en el mayor tamaño de sus explotaciones y en la utilización de bastante equipo mecánico, lo que abrevia considerablemente el proceso de transformación de los montes en tierras cultivables (Heikel, 1984). El cultivo de la soja en Alto Paraná por estos colonos, por intención explícita de las políticas públicas de Paraguay, se implantó rápidamente en esta región gracias a la similitud de las condiciones climáticas y de suelos con el Estado de Paraná (Brasil) desde donde se trajo toda la tecnología necesaria, y la experiencia para comercializar este producto. La diferencia del precio de la tierra a uno y otro lado de la frontera permitió que pequeños y medianos productores brasileños formaran en el lado paraguayo empresas familiares tipo "farmer" con propiedades de hasta 200 ha. Estos colonos, que migraron en su mayoría durante la segunda mitad del decenio de 1970, trajeron consigo sus aperos y maquinarias del Brasil, mientras que los colonos paraguayos no contaban más que con implementos manuales y fuerza de trabajo familiar para su plan de cultivos. Otros incentivos para la expansión desde Brasil de la producción capitalista de la soja fueron los bajos niveles de tributación vigentes en Paraguay, comparados con los del Brasil, y los privilegios aduaneros de que disfrutaban las exportaciones paraguayas en el puerto brasileño de Paranaguá.

6. Las unidades productivas

a) Tipo de unidades

Se obtienen mayores rendimientos del cultivo de la soja en suelos no desgastados y en explotaciones de tamaño mediano o grande. No se trata sólo del tamaño en número de hectáreas sino de la escala de operaciones a que pueda llegar la finca. Esta leguminosa se puede mecanizar en todo su ciclo productivo, y ésta es una de las principales diferencias con el algodón; la soja requiere de trilladora y el algodón se recolecta, por lo general, manualmente. Además por ser un cultivo "moderno" se inició en Paraguay demandando insumos como semillas mejoradas e insecticidas. Por todo esto, resulta un cultivo caro, que exige capital, sobre todo al inicio del ciclo productivo, para lograr mejores rendimientos, calidad y precios.

No obstante sus requisitos, la soja puede cultivarse en unidades de todo tipo. Desde las fincas más pequeñas, de campesinos pobres, hasta las empresas multinacionales encontraron en este rubro suficientes atractivos como para emprenderlo. Conviene aclarar que es escasa la información

sistemática de carácter oficial sobre este cultivo. Se recurrirá por eso en el análisis a datos empíricos obtenidos en distintos estudios realizados mediante encuestas, lo cual limita el alcance de las generalizaciones posibles ya que se refieren al Alto Paraná principalmente y, secundariamente a Itapúa. La región fue objeto de análisis de instituciones de la Iglesia, privadas y gubernamentales, como el Comité de Iglesias para Ayudas de Emergencia (CIPAE), con datos de 1979 actualizados en 1982, del Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos (CPES), y del Centro Latinoamericano de Demografía (CELADE) conjuntamente con la Secretaría Técnica de Planificación (STP).

Por otro lado, la motivación para cada tipo de unidad (las pequeñas y las grandes) para cultivar la soja es diferente. Para el pequeño agricultor la soja fue al principio un recurso alternativo por los problemas de precios del algodón, avalado por los cantos de la sirena de los organismos oficiales y también privados (con asistencia técnica y propaganda), y finalmente remachado por las presiones que ejerció la cadena de intermediarios, en muchos casos única fuente de crédito para el pequeño agricultor.

Para la empresa agrícola, la soja es el rubro que en muchos casos motivó su implantación, sobre todo para aquellas que se establecieron en Paraguay como extensión de la organización regional del capital al otro lado de la frontera, en los estados de Paraná, Santa Caterina y Rio Grande do Sul (Brasil). Es un rubro del cual, una vez que se haya terminado el desmonte se pueden obtener rápidas e importantes ganancias. Todo el ciclo productivo de la soja está mecanizado y utiliza semillas mejoradas (producidas en muchos casos en la misma empresa), insecticidas, herbicidas y fertilizantes, especialmente en las empresas que rotan el cultivo de la soja con el del trigo. Para la producción y comercialización cuentan con una integración variable a silos, centros de acopio y financiamiento (actividad que se concentró en forma creciente en bancos de Paraguay, siendo uno de los ejemplos más claros el Banco Real SA ligado a Financiera Real SA, Seguros Real SA y que además tienen un Silo en Alto Paraná, con tierras para producción de soja). Además las empresas exportan directamente la oleaginosa reservando cupos en el mercado internacional gracias a sus redes y conexiones multinacionales o directamente por su carácter de capital transnacional. Para llenar dichos cupos frecuentemente se convierten en acopiadores para los pequeños productores de la región donde están instaladas. En la gran empresa agrícola la soja no siempre es el rubro de producción principal, ni mucho menos el único; generalmente está asociada al cultivo del trigo, de pasturas artificiales y a la ganadería intensiva.

En los estratos medios, de producción familiar tipo "farmer", la soja se cultiva también en forma mecanizada; pero en estos casos la mano de obra es familiar y el rubro es

(junto con el trigo en algunas zonas) el principal cultivo de renta de la finca. Ocupa una superficie proporcionalmente importante de las tierras sembradas compartiendo con otros cultivos para la reproducción de la familia y del plantel animal. La comercialización se realiza principalmente con los silos que además proveen algunos insumos productivos (semillas e insecticidas principalmente). Similar importancia dan a la producción de soja los grandes arrendatarios y los anteriormente definidos como productores familiares de mercancías, aunque en estos casos la falta de dominio de algunos medios de producción, como las máquinas, genera relaciones de dependencia por contratación de mano de obra no familiar ante la necesidad de arrendar maquinarias, más el compromiso asumido con los proveedores de insumos (principalmente los silos). En muchos casos, tampoco disponen de transporte ni de instalaciones adecuadas para almacenamiento. Con esto su capacidad para negociar los precios de su cosecha se debilita, aun cuando la calidad sea aceptable.

b) Producción por tipo de unidad

Para analizar qué unidades productivas son las que intervienen en la expansión del cultivo de la soja en los departamentos de Itapúa, Alto Paraná, Amambay y Canindeyú, se partirá de dos supuestos: por un lado, que todos los estratos que componen la estructura agraria han aportado algo a la consolidación de la soja como uno de los principales rubros de exportación del país, aunque el fenómeno no se haya dado en todas las regiones. Por otro lado, que cuando la finca adopta el cultivo de la soja como rubro de renta tiende a especializarse en ella, y esto vale tanto para los distintos tipos de unidades productivas como para los departamentos o regiones. Las exigencias técnicas del cultivo (que lo hacen un producto caro y de alto riesgo) y las fluctuaciones del precio en el mercado internacional y local, hicieron que progresivamente se fueran retrayendo de la producción de soja las pequeñas unidades. Además la soja es un renglón altamente diferenciador que coadyuvó a la aceleración del proceso de descomposición, por lo menos en el área de frontera agrícola, donde pequeños y grandes emprendieron su cultivo dejando en pie sólo a los productores más fuertes.

Durante el período 1971-1980 el tamaño medio de las explotaciones de soja, en el orden nacional, había crecido a más del triple: de 4.0 ha a 13.4 ha, a la vez que aumentaba el número de productores, la superficie sembrada y el volumen cosechado. Según datos oficiales (cuadro 29) en todos los departamentos ha aumentado la superficie media de las explotaciones de soja (con excepción de los de la zona de minifundio; Central y Paraguari donde se redujo el número y el tamaño de sus explotaciones). Los departamentos que incorporan un mayor número de productores a este cultivo fueron Caaguazú, Itapúa, Amambay y, por supuesto, Alto Paraná; en todos ellos también hubo un fuerte incremento en el tamaño

Cuadro 29

PARAGUAY: NUMERO DE UNIDADES PRODUCTIVAS QUE PLANTAN
SOJA Y TAMAÑO DEL CULTIVO 1971/1972

Departamentos	Ciclo agrícola 1971/1972			Ciclo agrícola 1980/1981		
	N° explotac.	Tamaño medio del cultivo	Rendimiento kg/ha	N° explotac.	Tamaño medio del cultivo	Rendimiento kg/ha
Paraguay	19.118	4.0	1 280	29 665	13.4	1 938
Concepción	107	2.8	1 153	40	3.8	1 716
San Pedro	700	2.3	1 390	628	17.7	1 785
Cordillera	7	114.3	852	18	1.2	1 182
Guairá	1 507	1.3	1 056	808	1.5	1 652
Caaguazú	476	5.5	1 806	1 237	10.5	1 669
Caazapá	1 468	1.4	1 006	463	1.1	1 530
Itapúa	12 184	3.7	1 207	14 814	13.8	1 965
Misiones	766	10.4	1 363	75	27.0	1 490
Paraguarí	256	12.9	791	84	5.3	1 148
Alto Paraná	726	5.8	1 771	4 725	18.0	2 197
Central	2	50.0	170	10	0.7	806
Neembucú	163	0.6	300	13	0.4	571
Amambay	751	7.8	1 663	2 702	11.8	1 587
Canindeyú				4 039	16.7	1 744
Chaco <u>a/</u>	2	3.0	400	9	2.7	1 463

Fuente: MAG (varios años) MAG (1981).

a/ Para la región de Chaco son escasos los datos disponibles. Aquí se presenta estimaciones.

medio de las explotaciones. En el departamento de Misiones se redujo al 10% el número de explotaciones en el período pero aumentó en 2.6 veces su tamaño, así como su rendimiento. Aquí, al parecer, las fincas que siguieron con la producción de soja lo hicieron en mayor escala; en general, este departamento se volcó a la explotación ganadera.

Lamentablemente no se dispone de datos oficiales sobre la producción de soja por tamaño de la finca para los años anteriores al ciclo agrícola 1980/1981, pero según los estudios no oficiales ya mencionados, y algunos indicadores gruesos se sabe que ya para dicho ciclo los pequeños campesinos habían abandonado el rubro. Así lo refería un grupo de pobladores de la colonia Félix de Azara, en Alto Paraná, 1982: "Desde el año 1980 planté algodón una hectárea y soja una hectárea, esa es la cantidad normal que se puede cultivar manualmente, más de eso no se pueda, nunca dejamos de plantar al lado de eso los productos de subsistencia de eso no nos olvidamos. Por ahora no plantamos más soja porque hay muchos bichos y comen todas las plantas que apenas salen, entonces no vale la pena, también el precio es muy bajo y por eso nos dejamos la mayoría de cultivar soja, plantamos solamente algodón para hacer un poco de dinero, así únicamente vamos a changar menos".

De todos modos, en el ciclo agrícola 1980-1981 el 9% del volumen total de producción de soja era aportado por fincas de menos de 20 ha y, para tener un punto de referencia, puede decirse que otro 10% provenía de explotaciones con 1 000 ha o más (cuadro 30) con lo que queda claro que el rubro es producido en ambos extremos de la estructura agraria. Claro está que la productividad en cada polo es muy diferente. Para producir aquel 9% se ocuparon el 50% de las fincas productoras de soja y el 10% de la superficie total cultivada; mientras que el 11% del otro extremo de la distribución era producido por el 1% de las fincas en un 13% del total de la superficie destinada al cultivo.

A nivel nacional lo que se aprecia es que la soja es un cultivo de estratos medios (en cuanto al tamaño de la finca); los mayores volúmenes son producidos por las que fueron definidas como empresas familiares o pequeñas empresas capitalistas, que tienen una mayor especialización en este cultivo. Así, fincas con 100 y 200 ha (probablemente de productores tipo "farmer") dedican un promedio de 73 ha para soja, aportando casi el 30% a la producción total. También dedican una proporción similar de su tierra las fincas del estrato de 50 a 100 ha (27 ha en promedio) y luego va disminuyendo, a medida que se asciende en el tamaño de la parcela para aumentar de manera importante en las empresas de 5 000 y más (que dedican en promedio 277 ha). Ello se debe a que cuando se produce la soja a nivel empresarial se la combina con otros productos, como el trigo (aunque éste no afecta directamente la superficie sembrada por ser un cultivo de rotación con la soja), y las pasturas artificiales para ganadería. Además en

Cuadro 30

PARAGUAY: NUMERO DE EXPLOTACIONES, SUPERFICIE CULTIVADA DE SOJA,
VOLUMEN DE PRODUCCION Y SUPERFICIE MEDIA DE LOS CULTIVOS,
POR TAMAÑO DE LA FINCA, 1984

Estratos	N° explotaciones		Superficie cultivada		Producción		Superficie media del cultivo (ha)
	Toneladas	%	Hectáreas	%	Toneladas	%	
Menos de 5 ha	(1 235)	4.2	(1 405.6)	0.4	(2 625.9)	0.3	1.1
5.0 - 9.9	(3 851)	13.0	(7 192.4)	1.8	(12 959.9)	1.7	1.9
10.0 - 19.9	(9 641)	32.5	(28 516.0)	7.2	(53 163.8)	6.9	3.0
20.0 - 49.9	(9 794)	33.0	(67 465.5)	17.0	(126 622.8)	16.5	6.9
50.0 - 99.9	(2 697)	9.1	(72 506.0)	18.3	(148 439.9)	19.3	26.9
100.0 - 199.9	(1 557)	5.2	(113 240.2)	28.5	(225 335.2)	29.3	72.7
200.0 - 499.9	(583)	2.0	(54 598.2)	13.8	(114 927.5)	14.9	93.6
500.0 - 999.9	(128)	0.4	(14 081.5)	3.5	(21 961.2)	2.8	110.0
1 000.0 - 4 999.9	(119)	0.4	(23 613.7)	5.9	(38 991.3)	5.1	198.4
5 000 y más	(51)	0.2	(14 105.0)	3.6	(24 131.2)	3.1	276.6
<u>Total</u>	<u>(29 665)</u>	<u>100.0</u>	<u>(396 902.2)</u>	<u>100.0</u>	<u>(769 158.7)</u>	<u>99.9</u>	<u>13.4</u>

Fuente: MAG (1981).

los datos del cuadro hay explotaciones que aún no se hallan totalmente desmontadas, siendo la diferencia entre superficie total y superficie sembrada, tierras de reserva para la expansión de sus operaciones.

El cuadro 31 confirma lo dicho y muestra además el grado de especialización (para el ciclo agrícola 1980/1981) en el cultivo de la soja en ciertos estratos. Nótese que del total de las fincas de entre 100 y 500 ha, más del 80% de (unas 167 800 ha) se destinan al cultivo de la soja. Le siguen, en orden de importancia, el estrato de la pequeña empresa capitalista con 75% y luego, a la par, las de tipo "farmer" y las empresas medianas (que destinan aproximadamente 60% de sus tierras a la oleaginosa) para nuevamente repuntar al nivel de la gran empresa.

Cuadro 31

PARAGUAY: PROPORCION DE TIERRA DESTINADA AL CULTIVO
DE LA SOJA, TAMAÑO MEDIO DE LAS EXPLOTACIONES
Y SUPERFICIE MEDIA CULTIVADA POR
ESTRATOS 1980/1981

Hectáreas	Sup. media cultivada (hectáreas)	Tot. ha cultivadas (ha x 1 000)	Porcentaje de ha destinadas a soja (%)	Sup. media cultivo de soja (ha)
Menos de 5	1.4	113 837.6	1.2	1.1
5.0 - 9.9	2.7	133 182.0	5.4	1.9
10.0 - 19.9	4.5	252 210.3	11.3	3.0
20.0 - 49.9	7.7	275 268.3	24.5	6.9
50.0 - 99.9	18.5	125 423.4	57.8	26.9
100.0 - 199.9	39.3	138 196.5	81.9	72.7
200.0 - 499.9	34.9	67 959.4	80.3	93.6
500.0 - 999.9	26.0	18 947.1	74.3	110.0
1 000.0 - 4 999.9	45.8	41 169.3	57.4	198.4
5 000 y más	72.8	19 591.3	72.0	276.6
<u>Total</u>	<u>5.0</u>		<u>33.5</u>	<u>13.4</u>

Fuente: MAG (1981).

Los productores más pequeños, por ejemplo el campesino medio, (de 20 a 50 ha) sólo destina una cuarta parte de las tierras a la soja, y aunque para este grupo la superficie media cultivada es de 7.7 ha por finca, cuando planta soja este cultivo ocupa 6.9 ha en promedio. De ser estadísticamente significativos estos porcentajes, cabría concluir que cuando el campesino medio cultiva soja (uno de cada cuatro) destina

el 90% de su tierra a este rubro, lo que produce una difícil situación --en términos de riesgo de descomposición. Para los segmentos más pequeños esta proporción es menor pero, en todos los casos, sobrepasa el 50% del total cultivado. En definitiva, para los niveles más pobres del sector campesino el cultivo de la soja implica necesariamente el riesgo de la especialización productiva.

En los estratos de más de 50 ha, cuando se planta soja la superficie media es superior al promedio cultivado en total (incluyendo los otros productos de la finca), y cuando más se asciende en la escala mayor es la diferencia. Una primera conclusión que salta a la vista es que las fincas productoras de soja lo hacen a gran escala, aún más grande que la que podrían adoptar para cualquier otro rubro.

El cuadro 32 no sólo confirma lo anterior sino que además aclara la posición de los segmentos más pobres. En efecto, en las fincas de menos de 5 ha, la soja no es el cultivo de renta más importante, sino el algodón; pero sí lo es a partir de allí, y va creciendo su predominio hasta el nivel de 100 a 200 ha. Entre los campesinos más pobres, con fincas entre 5 y 10 ha el 10% de la superficie destinada a cultivos de renta está ocupada por soja, proporción que se duplica en el estrato de 10 a 20 ha y llega a más del 50% después de las 20 ha. Con ello, la soja se convierte en el rubro más importante de especialización. Es como si la mayor parte del sector agrícola dependiera de él al menos en cuanto a los cultivos que producen renta. Aquí cabría recordar que de las 1 185 785.2 ha cultivadas en el país durante el ciclo agrícola 1980/1981 en rubros de renta y subsistencia, el 33% fue destinado a la producción de soja.

Si se analiza la importancia que tiene el cultivo según el tamaño de la finca que lo produce en los principales departamentos productores, se aprecia que en las zonas de más reciente habilitación de tierras para la agricultura comercial se tiende a producir soja solamente en la gran empresa (cuadro 33). En Itapúa, antiguo productor de soja, y el primero en cuanto al volumen de producción, se concentra la explotación al nivel de "farmer" y pequeña empresa y sólo un 9% de la producción total del departamento se realiza en fincas de menos de 20 ha y las superficies destinadas al cultivo en las empresas más grandes son relativamente pequeñas. Entre las 50 y 200 ha, como se decía, se concentra el 60% de lo producido en el departamento. Parte importante de esto se explica por la presencia de cooperativas que responden de la mayor proporción de cultivo y que tienen una organización agrícola del tipo "farmer".

Alto Paraná, el segundo productor de soja en el año 1980/1981 es de colonización más reciente que Itapúa y se caracteriza además por la presencia de grandes empresas (CIPAE, 1981). En este departamento es relativamente menos importante el cultivo en los estratos medios. Las grandes

Cuadro 32

PARAGUAY: PROPORCION DE SUPERFICIE CULTIVADA DESTINADA
A SOJA, SEGUN LA SUPERFICIE OCUPADA POR LOS CINCO
RUBROS PRINCIPALES (ALGODON, SOJA, CAÑA DE
AZUCAR, TRIGO Y TABACO), POR ESTRATOS,
1980/1981

(Miles de hectáreas)

Estratos	Superficie de los principales cultivos de renta	Superficie cultivada de soja	% destinado a soja
Menos de 5 ha	(36.4)	(1.4)	3.8
5.0 - 9.9	(69.0)	(7.2)	10.4
10.0 - 19.9	(124.5)	(28.5)	22.9
20.0 - 49.9	(145.0)	(67.5)	46.6
50.0 - 99.9	(96.0)	(72.5)	75.5
100.0 - 199.9	(131.1)	(113.2)	86.3
200.0 - 499.9	(73.5)	(54.6)	74.3
500.0 - 999.9	(19.2)	(14.1)	73.4
1 000.0 - 4 999.9	(29.7)	(23.6)	79.5
5 000 y más	(18.7)	(14.1)	75.4
Total	(743.1)	(396.9)	53.4

Fuente: MAG (1981).

empresas, tienen explotaciones que llegan, en promedio a 1 110 ha de soja en el estrato de 5 000 ha y más. Así la superficie media de los cultivos de soja en Alto Paraná resulta ser la mayor de los cuatro departamentos analizados con lo que pasa a ser la zona de mayor especialización en este rubro. La superficie que destina a este cultivo el nivel semiempresarial o empresarial familiar es menor que la de sus pares en Itapúa (26 y 78 ha en promedio, contra las 40 y 92 de Itapúa) pero, en el sector propiamente campesino, la proporción que se destina al cultivo es mayor.

El hecho de que en zonas de reciente apertura sean las explotaciones más grandes las que destinan una mayor proporción de sus tierras a la producción de soja tiene que ver con los requerimientos de alta tecnología y, sobre todo, de tierras limpias para mecanización. Por ello, estas empresas, que disponen de capital, son las que primero habilitan sus tierras. Los "farmers", como ejemplo de agricultura semiempresarial, deben empezar en superficies más pequeñas para ir expandiéndose con el tiempo. La existencia de pequeños

Cuadro 33

PARAGUAY: VOLUMEN DE PRODUCCION Y SUPERFICIE MEDIA DE LAS EXPLOTACIONES POR ESTRATO EN CUATRO DEPARTAMENTOS, 1981
(Producción en toneladas y superficie en hectáreas)

Estratos	Itapúa			Alto Paraná			Amambay			Caínseyú		
	Producción (ton)	%	Superficie (ha)	Producción (ton)	%	Superficie (ha)	Producción (ton)	%	Superficie (ha)	Producción (ton)	%	Superficie (ha)
Menos de 5 ha	(1 680.5)	0.4	(1.1)	(273.7)	0.2	(1.2)	(96.9)	0.2	(1.1)	(420.8)	0.5	(2.4)
5.0 - 9.9	(7 269.4)	1.8	(2.0)	(2 546.6)	1.4	(2.2)	(682.1)	1.3	(1.3)	(1 853.6)	2.2	(2.1)
10.0 - 19.9	(26 941.8)	6.7	(2.9)	(8 731.6)	4.7	(3.7)	(3 905.5)	7.7	(2.5)	(11 015.4)	13.4	(3.6)
20.0 - 49.9	(59 069.3)	14.7	(6.6)	(34 312.9)	18.4	(8.3)	(10 391.9)	20.5	(6.5)	(14 470.9)	17.6	(7.6)
50.0 - 99.9	(93 569.1)	23.3	(40.0)	(30 521.9)	16.4	(25.8)	(5 037.3)	9.9	(16.2)	(10 541.2)	12.8	(19.1)
100.0 - 199.9	(148 951.9)	37.1	(92.0)	(49 936.4)	26.8	(78.4)	(3 312.7)	6.5	(23.4)	(9 700.5)	11.8	(45.2)
200.0 - 499.9	(53 735.1)	13.4	(110.7)	(40 671.8)	21.8	(137.2)	(2 674.5)	5.2	(21.4)	(10 427.0)	12.7	(88.1)
500.0 - 999.9	(5 725.9)	1.4	(119.8)	(4 987.6)	2.7	(167.1)	(3 933.0)	7.7	(57.8)	(4 635.3)	5.6	(240.9)
1 000.0 - 4.999.9	(2 943.9)	0.7	(137.5)	(4 921.1)	2.6	(283.5)	(14 069.5)	27.7	(142.9)	(14 254.8)	17.3	(415.2)
5 000 y más	(1 798.6)	0.4	(263)	(9 477.9)	5.1	(1 109.8)	(6 703.8)	13.2	(231.8)	(4 972.2)	6.0	(270.9)
Total	(401 685.5)	99.9	(13.8)	(186 381.5)	100.1	(18.0)	(50 807.2)	99.9	(11.8)	(82 291.7)	99.9	(16.7)

Fuente: MAG (1981).

productores se hace posible gracias a que estos campesinos habilitan pequeñas parcelas en forma manual.

Amambay y Canindeyú son los departamentos cuyas tierras se han habilitado más recientemente y repiten el mismo esquema que Alto Paraná. Los pequeños productores, de hasta 20 ha hacen un aporte relativamente importante al volumen de producción total del departamento: 10% en Amambay y 16% en Canindeyú.

c) Factores de sustentación, fortaleza y debilidad de cada categoría y relaciones con agentes externos

Las exigencias, las ventajas y los riesgos de la soja actúan en forma distinta según sea la disponibilidad de recursos de la unidad productiva. Para el pequeño y el mediano agricultor los requerimientos de insumos tecnológicos exceden sus posibilidades económicas; no disponen de capital para semillas, venenos y fertilizantes, ni de galpones y medios de transporte propios. Dependen entonces, de los intermediarios (almaceneros y acopiadores locales) relación que es más personalista e informal que capitalista, aunque no por ello menos expoliadora. Esos intermediarios adelantan los insumos y se quedan con las cosechas, no dejando al productor ninguna posibilidad de negociación para mejorar sus precios.

Por la falta de galpones e instalaciones adecuados para almacenar toda la cosecha queda expuesta a las inclemencias del tiempo; hay necesidad de arrendar una trilladora --aun cuando la cosecha haya sido levantada manualmente-- generalmente al mismo acopiador, con lo que el precio que pagará por el producto disminuye aún más. Por último el grado de especialización productiva que exige la soja (hay una relación directa entre superficie, volumen de producción y precios) no le permite al campesino emprender otros cultivos --única alternativa para sobrevivir como sector-- y además agrava su dependencia de los intermediarios al tener que recurrir a ellos para la compra de alimentos para la reproducción biológica de su unidad familiar. Con todo esto se convierte más bien en un trabajador a domicilio para el acopiador. En definitiva, la soja es un cultivo que no se adapta a la manera campesina de organizar la producción y pone en peligro su sobrevivencia como sector social.

Diferente es la situación del sector semiempresarial, y hay también importantes diferencias entre el "farmer" y el productor de mercancías. Las unidades familiares tipo "farmer" disponen de una mayor cantidad de tierras y, sobre todo, de maquinaria, galpones y hasta medios de transporte. Tienen acceso al crédito bancario (ya que son propietarios de sus tierras) pero frecuentemente trabajan con silos para el adelanto de semillas y otros insumos productivos. La maquinaria propia y la fuerza de trabajo familiar abaratan los costos de la cosecha y, aunque destinan una superficie

bastante grande al cultivo de la soja, el tamaño de su propiedad les permite diversificar su producción de subsistencia garantizando no sólo la alimentación de la familia sino también la reproducción del vasto plantel animal de que disponen. Según la calidad del producto obtenido, el "farmer" puede llegar a cierto nivel de competencia con la empresa mediana y exigir precios que le permitan capitalizarse. La disponibilidad de transporte propio por un lado, y la capacidad relativa de almacenamiento, que juntos hacen posible esperar mejores condiciones de comercialización permiten también manejar las fluctuaciones de precios. La capitalización que aquí se menciona depende de la capacidad de estas unidades productivas de retener una parte del excedente de su producción y reinvertirlo en la finca para la expansión, ya sea adquiriendo o modernizando su equipo e instalaciones, ampliando o mejorando el plantel animal o anexando más tierras. Cuando la finca "farmer" se expande lo suficiente como para que la mano de obra familiar no dé abasto para manejar su ya más compleja organización productiva, el dueño debe contratar, cada vez con mayor intensidad, separándose progresivamente de su condición de productor directo para convertirse en el administrador de su finca.

El caso de las unidades productoras de mercancías es diferente por dos motivos: porque toda su organización productiva se orienta al mercado, sin interesar la reproducción de la unidad familiar, y porque no disponen de tantos recursos como el "farmer". Entonces, con una máxima integración al mercado --y con ello, máxima dependencia-- y con recursos poco consolidados, el nivel de riesgo productivo que asumen es también máximo. Una mala cosecha puede significar la pérdida completa de los bienes de capital, especialmente de la tierra, lo que lleva a un proceso de descomposición violenta.

Respecto del nivel empresarial, interesará más su capacidad de gestión financiera y de control de costos y precios en la producción. El acceso a créditos blandos, la ingerencia en la fijación de precios --que es posible por tratarse del sector social dominante-- y el control de cupos de exportación para el mercado internacional, le dan a la empresa agrícola su posibilidad de sobrevivir y expandirse. El aval del Estado --en muchos casos político-- en Paraguay está asegurado, en primer lugar por el modelo agroexportador preconizado y, en segundo lugar, porque en dichas empresas están representados intereses económicos de esferas influyentes. Por último, la integración de estas empresas fortalece su capacidad de gestión; en muchos casos, además de la tierra y la organización de su producción, les pertenece el silo y manejan el transporte del grano en la región. Con ello, se convierten en proveedores y acreedores de los demás productores, controlando los precios por lo menos a nivel local. También son los principales accionistas de financieras y bancos y, a través de éstos, manejan los cupos de exportación.

La intervención del Estado en la fijación de precios, intereses, aranceles y otras políticas como el límite a la deforestación por ejemplo, acompañada de una efectiva organización de los productores más pequeños (sobre todo para control de precios de insumos, ensilaje y transporte) y de los asalariados agrícolas, serían las únicas formas de equilibrar el nivel de lucro que son capaces de generar las grandes empresas.

7. Perfil tecnológico y de capitales

a) El equipo de producción

La adopción de un modelo agroexportador llevó a la necesidad de captar cupos de exportación para producción primaria en los mercados internacionales. Independientemente del interés que haya habido de las multinacionales (y del capital internacional) para introducir en Paraguay rubros como la soja, en el decenio de 1970, el gobierno tomó una serie de medidas económicas para la modernización de la agricultura y la especialización productiva, aunque no se llegó a una reestructuración de todo el aparato productivo sino que se fortaleció una agricultura empresarializada y capitalista: "La política que el Gobierno ha puesto en ejecución a partir de 1968 ha permitido acelerar la capitalización del agro, especialmente en el rubro de maquinarias e implementos" (STP/MAG, 1977, p.21). Así el desarrollo de la agricultura fue muy desigual: se desarrollaron algunos rubros, en algunas regiones y en cierto tipo de unidades.

Según datos de la Secretaría Técnica de Planificación de la Presidencia de la República, entre 1968 y 1973 la existencia de tractores casi se duplicó (de 1 788 unidades a 3 281) y las cosechadoras aumentaron en un 50% (de 228 a 360 unidades) mientras que los arados y rastras prácticamente no variaron durante los 5 años (de 89 776 a 94 878 unidades y de 20 447 a 21 405 unidades, respectivamente). Lo que sí se advierte con estos pocos datos es el fortalecimiento de la producción a escala sin que se hallen repuesto en igual medida los implementos más típicos de la organización productiva campesina.

El cuadro 34 muestra la concentración de recursos de capital por regiones, destacando el departamento de Itapúa como el mejor equipado. Este departamento, primer productor de soja en el ciclo agrícola 1980-1981, concentró alrededor del 50% de todos los implementos mecanizados a pesar de tener solamente el 12.7% de las explotaciones. Mientras que en el país, en promedio, el 2.2% de las fincas tiene tractor, en los departamentos de agricultura semiempresarial y empresarial esta proporción se cuadruplica. En Itapúa 9.3% de las fincas están mecanizadas, dato que está relativamente subestimado por el uso rotativo de las maquinarias por los socios de las cooperativas que hay en la zona (una máquina para cierto número de socios que se usa alternadamente).

El departamento de Misiones no es un gran productor de soja, pero sí produce trigo. Según los datos del Censo Agropecuario, su nivel de mecanización es inferior al de los departamentos más especializados en soja. Puede verse que este cultivo requiere básicamente de tractor y trilladora; el tractor permite la limpieza del monte en el área de frontera y la preparación del suelo para la mecanización (además de los usos que tiene durante el ciclo productivo mismo), y la trilladora es indispensable para comercializar la oleaginosa. Ello explica la alta proporción de tractores por finca en departamentos como Amambay y Canindeyú.

Existe una alta concentración de implementos mecanizados en fincas de gran tamaño mientras en el sector campesino prácticamente no hay, sólo tracción animal en algunas unidades (véase supra el cuadro 13). El tamaño de 50 hectáreas parece estar asociado a la mecanización, sobre todo con tractores, arados y rastras. Entre los "farmers" y otras empresas familiares, con explotaciones de 50 a 200 hectáreas, casi un tercio de las fincas están fuertemente mecanizadas y disponen de tractores con algunos de sus implementos. La trilladora, indispensable para la soja, aparece con más frecuencia también en explotaciones medianas (de 50 a 200 hectáreas), probablemente de grandes arrendatarios y productores familiares que explotan extensas superficies pero con escasa mecanización; les pertenece la trilladora y deben arrendar el tractor. El arriendo es también la alternativa para los pequeños productores

Cuadro 34

PARAGUAY: DISTRIBUCION DE IMPLEMENTOS MECANIZADOS EN CINCO DEPARTAMENTOS 1980/1981

(Unidades y porcentajes de fincas con implementos)

Departamentos	Tractor		Arado		Combinada		Trilladora	
	(N°)	%	(N°)	%	(N°)	%	(N°)	%
Región Oriental	(5 147)	2.2	(4 766)	2.0	(1 203)	0.5	(4 172)	1.7
Itapúa	(2 807)	9.3	(2 262)	7.5	(656)	2.2	(1 885)	6.2
Misiones	(186)	2.1	(142)	1.6	(58)	0.6	(69)	0.8
Amambay	(231)	5.6	(139)	3.4	(25)	0.6	(69)	1.8
Canindeyú	(445)	5.8	(187)	2.4	(61)	0.8	(531)	6.8
Alto Paraná	(836)	6.1	(530)	3.9	(214)	1.6	(1 181)	8.7
Otros deptos.	(642)	12.5	(1 506)	31.6	(189)	15.7	(437)	10.5

Fuente: MAG (1981).

(campesinos pobres y medios que aún cultivan soja). En estos casos lo que se arrienda es la trilladora, la cosecha se levanta manualmente, con lo que queda expuesta a factores climáticos (lluvia) y disminuye la calidad del grano. El alquiler de máquinas implica para algunos un aumento en la productividad, para otros un gasto adicional en el plan productivo y un deterioro de sus posibilidades de apropiarse verdaderamente del producto cosechado.

En un estudio realizado en Alto Paraná se encontró que fuera del sector empresarial de la agricultura, todas las unidades productivas recurren al arriendo de maquinarias (cuadro 35). Para los más pobres --que sólo poseen instrumentos manuales-- el arriendo es fundamental, y para los que tienen alguna maquinaria el arriendo es un complemento, pues se trata de grupos de productores --probablemente en etapa de instalación-- que destinan mucho capital a elevar la composición orgánica del proceso productivo comprando los instrumentos indispensables y arrendando todos los demás. En la región se observaron muchos casos de productores que, disponiendo de tractor arrendaban aviones para fumigación mientras que las unidades de menos recursos apenas alquilaban una trilladora después de levantar manualmente la cosecha de la soja, y la fumigación, cuando la hacían, se realizaba también manualmente con mochila. (Cuadro 36.)

Cuadro 35

PARAGUAY: VALOR GASTADO EN MAQUINARIA ARRENDADA SEGUN
TIPO DE IMPLEMENTOS DISPONIBLES Y SEGMENTOS
PRODUCTORES EN ALTO PARANA, 1979

(Miles de guaraníes)

Implementos Segmentos	Manual		Animal		Mecánico		Total	
	(N)	Gs	(N)	Gs	(N)	Gs	(N)	Gs
Aparceros	(66)	4.9	(1)	28.7	-	-	(67)	5.2
Campesinos pobres	(82)	3.0	(1)	14.4	(2)	0.5	(85)	3.1
Campesinos medios	(53)	12.6	(28)	17.9	(14)	6.4	(95)	13.2
Arrendata- rios	(8)	11.9	(3)	10.5	(5)	157.4	(16)	57.1
Unid. fliar. prod. mercan- tiles	(33)	102.1	(12)	95.7	(25)	61.0	(70)	86.3
"Farmer"	-	-	(1)	225.0	(48)	72.4	(49)	75.5

Fuente: Heikel (1984), cuadro 34.

Cuadro 36

PARAGUAY: GASTO ANUAL MEDIO EN ARRIENDO DE
MAQUINARIAS SEGUN TIPO DE CULTIVO
EN ALTO PARANA, 1979

(Miles de guaraníes)

Tipo de cultivo	Gasto anual ¢s. x 1 000	N° casos
Soja y pasto	129.74	23
Soja y otros (incluye trigo)	50.10	37
Sólo soja	32.81	198
Soja y menta	30.94	87
Menta	10.44	31
Algodón	0.32	8

Fuente: Heikel (1984), cuadro 33.

Según el estudio referido, el destino de la maquinaria arrendada eran los cultivos más "modernos" pues la combinación soja y pasto, y soja y trigo resultaron las más caras en términos de arriendo de máquinas, mientras que el algodón, cultivo tradicional que se adecua más al tipo de implementos de que disponen los campesinos, era el más barato.

b) Utilización de insumos tecnológicos

El cultivo de la soja tuvo altos rendimientos en suelos no desgastados de reciente habilitación y se lo emprendió con criterios de máxima rentabilidad. Esto significó un acelerado proceso de deforestación de toda la zona de frontera agrícola con la concomitante desertificación de sus suelos. Para compensar el desgaste se usaron intensivamente agroquímicos que encarecen aún más los costos del cultivo. La importación de insumos tecnológicos evolucionó rápidamente a partir de 1977 (cuadro 37) paralelamente con el aumento de la superficie destinada al cultivo.

El cuadro 37 no refleja los valores reales de las importaciones de insumos, puesto que se refiere sólo a cifras oficiales y no capta las compras en la frontera con Brasil; de todos modos refleja la intensificación de su uso entre 1979 y 1980 y entre 1982 y 1983. Los insecticidas, que se usan para la soja y también para el algodón, no siguen la pauta general del aumento de las importaciones. Esto se debe a que

Cuadro 37

PARAGUAY: INDICES DE CRECIMIENTO DEL VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROQUIMICOS
(Dólares e índice base 1978)

Año	Total		Insecticidas		Herbicidas		Fungicidas		Otros	
	US\$	Indice	US\$	Indice	US\$	Indice	US\$	Indice	US\$	Indice
1977/1978	2 498 860	(100.0)	2 027 302	(100.0)	182 344	(100.0)	244 018	(100.0)	45 196	(100.0)
1978/1979	3 026 515	(121.1)	3 160 398	(155.9)	372 985	(204.1)	379 397	(155.5)	66 083	(146.2)
1979/1980	4 378 963	(175.2)	3 160 398	(155.9)	446 779	(245.0)	717 324	(294.0)	54 462	(120.5)
1980/1981 ^{a/}	6 324 640	(253.1)	4 133 022	(203.9)	1 142 870	(626.8)	1 017 139	(416.8)	31 609	(69.9)
1981/1982	6 438 156	(257.5)	4 163 295	(205.4)	1 054 261	(578.2)	1 161 322	(475.9)	59 278	(131.2)
1982/1983	6 560 113 ^{b/}	(262.5)	3 126 822	(158.7)	1 251 876	(686.5)	2 034 714	(833.8)	56 700	(125.4)

Fuente: Oficina Consultora de Investigación Técnica.

a/ Estimación de contrabando de aproximadamente 500 000 dólares.

b/ Poca importación, por dificultad de conseguir dólares.

las condiciones climáticas de los últimos años (con fuertes heladas) disminuyeron la necesidad de utilizarlos. Por otra parte, ha habido recientemente una mayor inclinación al uso de productos de contenido piretroide (dejando un poco de lado los fosforados) con lo que se ha conseguido, hasta ahora, un efecto más positivo, moderando los aumentos en el uso de insecticidas.

En los fungicidas, el insumo químico que más se usa en los cultivos de soja, se observa un fuerte incremento en su importación entre los años 1978 y 1979 y entre 1981 y 1982 (aunque en este último año los problemas cambiarios que afectaron al algodón, influyeron también en la soja). Los herbicidas se usan aún poco. Los aplican principalmente las grandes empresas, las que no los utilizan como activadores del proceso de secado de las plantas para homogeneizar su maduración (a veces variable cuando se trata de grandes extensiones) y facilitar el trabajo de las máquinas cosechadoras para aumentar los rendimientos. Este insumo no se usa en las explotaciones medianas o pequeñas.

Los insumos químicos deben aplicarse a la soja principalmente por la rápida desertificación del suelo que produce el tipo de organización productiva de la gran empresa, por su combinación con el trigo para un mayor aprovechamiento del suelo y por otras necesidades concretas del estilo de operaciones, así como para homogeneizar la maduración de las cosechas. Ninguno de éstos es el caso de los productores medianos y pequeños.

Los precios de los insecticidas y herbicidas específicos para la soja tuvieron un fuerte incremento a partir del año 1983, coincidiendo no solamente con una mayor extensión de los cultivos sino también con el cumplimiento del primer decenio de fuerte producción de la oleaginosa. La tendencia alcista de los precios no solamente se mantuvo en 1984, sino que se intensificó (cuadro 38) con lo que su uso se hizo cada vez más difícil para los pequeños productores. En cuanto al financiamiento de los insumos, informaciones recogidas de representantes locales de Ciba Geigy muestran que las ventas son al contado o, en todo caso, se recomienda pedir el crédito al banco. Esto es porque los representantes no pueden pedir garantías y el banco sí. En las escasas excepciones en que se otorga crédito, las tasas de interés son de un alto nivel especulativo: para 30 días 3%, para 60 días 6% y para 90 días 11%. Esto, nuevamente, excluye a los pequeños productores, que ni pueden dar garantías para los préstamos bancarios (por carecer de título de propiedad), ni pueden pagar las tasas de interés de los representantes locales.

Las semillas mejoradas son el insumo más difundido en el cultivo de la soja. Hay dos fuentes de abastecimiento: el Servicio Nacional de Semillas (SENASA), del Ministerio de Agricultura y los grandes productores, que reservan sus mejores parcelas para la selección de semillas. En ambos casos este insumo tiene un procesamiento mínimo. La parte aportada

Cuadro 38

PARAGUAY: EVOLUCION DE PRECIOS DE LOS INSUMOS
ESPECIFICOS PARA LA SOJA

(Guaraníes por litro)

Insumos	1980	1981	1982	1983	1983	1984
Curacron 500	2 440	2 425	2 839	4 115	4 467	7 578
Nuvacron 40	1 576	1 628	1 820	2 674	3 227	4 924
Dual 720	2 360	2 346	2 087	4 371a/	4 440	7 095
Codrel 400				1 910	1 939	3 100

Fuente: Emporio SA para productos Ciba Geigy.

a/ A partir de 1983 se usó Dual 960.

por productores particulares se mantuvo más o menos constante en los últimos cinco años del período en estudio (1976-1981), registrándose un importante incremento del aporte del Ministerio de Agricultura, que coincidió con el aumento de los créditos otorgados por bancos estatales a los productores de soja.

En la reserva de semillas de productores particulares hay que incluir la parte que administran los silos, que abastecen principalmente a los "farmers", grandes arrendatarios y otras unidades familiares de gran tamaño. Los pequeños productores, campesinos medios y pobres recurren a los acopiadores de las semillas de los silos. En casi todos los casos el agente proveedor de insumos está directamente relacionado con la fuente de financiamiento (cuadro 39).

Cuadro 39

PARAGUAY: DEMANDA Y ABASTECIMIENTO DE SEMILLA PARA LA
SUPERFICIE SEMBRADA DE SOJA, 1976/1977 A 1980/1981

(Toneladas)

Ciclo agrícola		Superficie sembrada (ha)	Demanda total a/	Abastecimiento	
				SENASE	Productor particular
1976	1977	206 900	12 414	998	11 416
1977	1978	236 700	14 202	2 991	11 211
1978	1979	271 900	16 314	5 000	11 314
1979	1980	314 300	18 858	7 008	11 850
1980	1981	362 100	21 796	9 016	12 780

Fuente: Dirección General de Estadísticas; Ministerio de Agricultura y Ganadería.

a/ Estimado sobre la base de 60 kg por hectárea.

8. Las relaciones sociales y ocupacionales

a) Las relaciones con los agentes del mercado

La sobrevivencia de las economías campesinas (Schejtman, 1982) se basa en la modalidad del policultivo, que incluye los productos para la reproducción de la unidad económica familiar y algún cultivo de renta que permita comprar lo que la finca no produce. Ahora bien, los cultivos como la soja van desplazando a los rubros de subsistencia y ocupando cada vez más un mayor espacio (tanto en términos de superficie como de esfuerzo y trabajo) en la organización productiva de la finca. Esta forma no propiamente campesina de especialización impulsa a la unidad familiar a establecer relaciones de mercado. En Paraguay, y principalmente para el cultivo de la soja, las leyes de mercado son las de un capitalismo más o menos reciente, con total apoyo del Estado y que ha abarcado --aunque de manera muy desigual-- en muy poco tiempo, prácticamente todas las esferas del mercado (y de las relaciones sociales que a partir de allí se establecen). Se ha podido comprobar que cuanto más especializada está la finca, mayor es su dependencia del mercado, dependencia que, además, implica subordinación de las economías campesinas a leyes que son dictadas desde fuera del sector.

No todas las relaciones que se establecen entre las unidades familiares campesinas que cultivan soja y el mercado son puramente capitalista. Existe una serie de niveles intermedios que "hablan el doble lenguaje: campesino y capitalista" (Schejtman, 1980, p. 38) como el acopiador para la venta de la cosecha o el contratista para la venta de la fuerza de trabajo. También existe la figura del "patrón" que presta herramientas, que adelanta favores, socorre en emergencias y le da consejos para la chacra y la familia a cambio de una cierta "lealtad" que se paga entregándole la cosecha al precio que el patrón considera justo.

Tanto la unidad familiar campesina como la empresa agrícola establecen relaciones de mercado en varias dimensiones:

i) La gran empresa participa en el mercado inmobiliario como comprador y, en algunos casos, también como arrendador. El agente de venta es casi siempre la colonizadora privada y otros grandes propietarios (de empresas en transformación del latifundio extractivo a la agricultura especializada). También para las empresas medianas puede ser el Estado a través de Instituto de Bienestar Rural, pero en todos los casos la relación es monetaria, de compraventa y especulación. Para la unidad campesina, el agente de distribución de tierras es el IBR y otros campesinos que ceden sus derechos de ocupación. En este caso no hay relaciones mercantiles (porque no se dispone de un capital para comprar tierra) sino que la modalidad de acceso es la ocupación de hecho, aun cuando posteriormente el Estado, a través del IBR, proceda a la legitimación de

dichas ocupaciones con titulación y pago en dinero por la fracción ocupada. Los planes de colonización, en el área de la soja no alteraron dicha modalidad, aunque tenían como objetivo convertir a los campesinos en propietarios. En los casos en que sí lo hicieron, el título de propiedad sirvió para comprometer la tierra en hipotecas bancarias u otras formas de crédito.

ii) En el mercado de insumos, las grandes empresas tratan directamente con firmas representantes locales o a través de sus conexiones internacionales, importándolos, en muchos casos, directamente. Los productores más pequeños se relacionan con intermediarios establecidos en la región, pagando costos más altos. Estos intermediarios son figuras múltiples en el sentido de que concentran las funciones de proveedor de insumos, agente de crédito y comprador de la producción. Con esto, la cosecha queda atada a las condiciones que ellos impongan y el productor se convierte prácticamente en un trabajador a domicilio de dichos intermediarios. La soja favorece el establecimiento de este tipo de relaciones por sus exigencias tecnológicas y porque promueve la especialización productiva.

Para la asistencia técnica, las grandes empresas contratan personal especializado y compran los insumos tecnológicos necesarios. También reciben asistencia técnica a través de las relaciones que se establecen entre el SENASE (organismo oficial) y los bancos prestatarios. Por último, reciben asistencia indirecta de parte del Estado cuando se favorecen sus inversiones, se liberan sus importaciones (de maquinarias, por ejemplo) y se desgravan sus exportaciones. La asistencia técnica se canaliza hacia los productores de máxima productividad y no llega a las fincas más pequeñas; cuando lo hace, les impone condiciones de producción que las unidades campesinas no pueden cumplir. Así, el pequeño productor debe competir en condiciones desiguales --aunque la desigualdad no se debe a este único factor-- con un grano de inferior calidad.

iii) Para la comercialización de la producción las grandes empresas tienen sus canales que llegan hasta la exportación, y en el caso de las multinacionales, tienen también la posibilidad de controlar los precios. Los pequeños productores dependen de los precios fijados por intermediarios y patronos.

iv) En el mercado de trabajo la empresa es compradora y la familia tiende a vender. Cultivos como la soja pueden ser mecanizados y gradualmente van prescindiendo de mano de obra (en su fase de plena producción empresarial), pero a la familia campesina le exige grandes sumas de dinero que son obtenidas con una creciente semiasalarización extrapredial.

v) En el mercado del crédito la gran empresa o está conectada a redes de financiamiento o, en su defecto, tiene capacidad para afrontar las tasas de interés. Los productores medianos (las empresas familiares tipo "farmer" por ejemplo)

pueden recurrir al banco, ya que tienen título de propiedad para dejar como prenda, o a los silos, que además les adelantan algunos insumos (semillas y venenos) como parte del crédito. Los pequeños productores sin título de propiedad (para los bancos) y con una producción escasa (que no aparece atractiva para los silos) deben recurrir al préstamo del intermediario, que más tiene carácter de usura.

b) Contratación y venta de fuerza de trabajo

La demanda de fuerza de trabajo depende más bien del tipo de organización productiva de la finca que del cultivo de que se trate. Cuando hablamos de tipo de organización, nos referimos a tamaño y nivel de capitalización. Las empresas medianas y grandes se apoyan completamente en mano de obra asalariada, la empresa familiar y la unidad de producción campesina lo hacen en su propia fuerza de trabajo. En los últimos dos casos existe la posibilidad de contratación como complemento de la fuerza de trabajo familiar y de venta o asalarización extrapredial como complemento del ingreso total predial.

En el caso de la soja, además del tipo de organización productiva, inciden en la contratación de mano de obra el grado de habilitación del suelo (para la gran empresa) y el tamaño familiar (para los medianos y pequeños productores). En el momento de su instalación (sobre todo cuando lo hace en suelos aún no habilitados para la agricultura) la empresa agrícola requiere gran cantidad de mano de obra no calificada (con excepción de los motosierristas) para "echar el monte" y dejar la finca lista para que entren a operar plenamente las máquinas. Luego se tiende a prescindir del mayor volumen de mano de obra sin calificación para retener sólo un pequeño número de obreros calificados, operadores de máquinas, técnicos y algunos empleados administrativos. La mano de obra liberada busca nuevas tierras para desmontar y un reducido número de obreros no calificados permanece para algunos cuidados culturales que haya que hacer manualmente o para servicios de peón.

El tamaño familiar importa en las estructuras productivas no empresariales, donde aún no ha sido posible la mecanización y las cosechas se levantan manualmente o, en el caso del "farmer", para operar la propia maquinaria.

En el primer momento, la mano de obra de la empresa agrícola es contratada. Esto es, a través de un intermediario se contratan cuadrillas para tareas específicas (limpieza y desmonte), cuyos trabajadores no establecen relaciones de empleo con el dueño de la explotación, no poseen contrato de trabajo y de quienes se puede prescindir una vez terminada la tarea asignada. Junto con este tipo de demanda hay contrataciones permanentes de mano de obra semicalificada y calificada. En ambos casos, la empresa dispone de un capital para salarios.

En las fincas medianas, la modalidad de contratación incluye maquinarias y operadores, además de trabajadores manuales, para tareas que aún no han sido mecanizadas. Aquí, además de un pequeño capital destinado a salarios hay remuneración a la maquinaria arrendada más que un salario pagado al operador (éste es en muchos casos el dueño de la máquina). El pequeño productor, que demanda básicamente cosecheros, no dispone de capital destinado a salarios sino que paga con una parte de la cosecha --que comparte con el cosechero-- o entrega una parte de la misma al arrendador de la trilladora que es, generalmente, quien "compra" la producción total. El pago al refuerzo de mano de obra para la cosecha se hace con el dinero obtenido en la asalarización extrapredial (Palau, 1984). En una situación similar se encuentran algunos arrendatarios y productores familiares de mercancías que, a pesar de operar en superficies de cultivos relativamente grandes (entre 15 y 30 hectáreas de soja sembrada) no disponen del nivel de mecanización que les corresponde.

Por las exigencias de la especialización productiva de la soja, los pequeños productores se ven apremiados por obtener un ingreso extrapredial. Sus condiciones de participación en el mercado de trabajo regional están enmarcadas en la semiasalarización y en la estacionalidad porque se retiene la parcela aun cuando invertir trabajo fuera de ella reduza progresivamente su capacidad de producción llevando al desarraigo del pequeño productor (Galeano y otros, 1980).

c) Evolución y composición de la PEA rural en cuatro departamentos productores de soja

El comportamiento de la PEA rural en los departamentos sojeros es heterogéneo (cuadro 40). Itapúa es el de asentamiento más antiguo y en él la PEA se expande a un ritmo inferior al nacional. Siendo como es el departamento donde se han alcanzado niveles más altos de producción y rendimiento, esto insinúa que la cultura de la soja es prescindente de mano de obra. Alto Paraná tiene el más alto crecimiento de la PEA y muestra una capacidad de generación de puestos de trabajo por encima del promedio nacional (véase supra, inciso c), apartado 1 de la sección III). Sin embargo, tanto Itapúa como Alto Paraná tuvieron tasas de crecimiento poblacional en el período 1962-1972 (de 4.0% y 14.1% respectivamente) muy por encima de las tasas de crecimiento de la PEA para el período 1972-1982 (1.8% y 4.8% respectivamente) lo cual indicaría que la atracción migratoria superó la capacidad productiva y de generación de empleo rural de la región, con el consiguiente crecimiento de un excedente de población activa subempleada o desocupada. Amambay presenta un comportamiento atípico; mientras la población rural crecía en el período 1962-1972 a una tasa de 7.1%, la PEA rural en el decenio intercensal siguiente descendió (-8.5%). Este hecho puede

Cuadro 40

PARAGUAY: EVOLUCION DE LA PEA RURAL POR CATEGORIAS DE OCUPACION EN
CUATRO DEPARTAMENTOS PRODUCTORES DE SOJA 1972 Y 1982
(Porcentajes)

Departamentos	Empleador		Trabajador independiente		Obrero		Trab. fam. no remunerado		Total	
	1972	1982	1972	1982	1972	1982	1972	1982	1972	1982
Itapúa	1.8	0.9	55.2	59.8	13.8	9.6	29.2	28.6	46 629	54 770
Hombre	2.0	1.0	59.7	61.6	14.6	9.5	23.6	27.8	41 090	50 670
Mujer	0.4	0.0	22.0	27.1	7.3	10.7	70.2	52.0	5 539	4 100
Alto Paraná	0.9	1.2	59.0	62.2	17.9	11.7	22.1	24.8	18 121	27 690
Hombre	0.9	1.3	60.5	64.7	18.0	11.7	20.5	22.2	17 476	25 840
Mujer	0.5	0.5	18.3	27.0	15.5	10.8	65.7	61.1	645	1 850
Amambay	1.0	0.4	48.9	51.8	33.2	31.1	16.5	16.7	10 995	4 960
Hombre	1.1	0.4	50.9	52.4	32.2	30.4	15.5	16.7	10 343	4 730
Mujer	0.5	0.0	17.9	39.1	48.8	43.5	32.7	17.4	625	230
Canindeyú <u>a/</u>		0.5		60.1		11.0		28.4		16 290
Hombre		0.5		62.0		11.0		26.4		15 400
Mujer		0.0		28.1		10.1		61.8		890
Paraguay	0.7	0.5	62.6	60.4	12.3	11.7	24.3	27.4	323 555	395 820
Hombre	0.8	0.5	64.4	61.6	12.5	11.8	22.2	26.1	304 306	374 230
Mujer	0.2	0.3	33.5	39.0	9.0	10.1	57.2	54.3	19 249	21 590

Fuente: Datos elaborados a partir de los censos de población y vivienda 1972 y 1982.

a/ Departamento creado en la nueva división administrativa de 1973.

estar indicando una reducción del empleo explicada por la empresarialización agrícola, pecuaria y forestal del departamento y por el escaso desarrollo de una economía campesina.

Un rasgo común a los tres departamentos de la región es la caída más brusca en ellos de la cantidad de empleadores que la observada a nivel nacional. En Alto Paraná, en cambio, hubo un incremento suave en el número relativo de empleadores. Además, estos departamentos --a diferencia de lo que ocurrió a nivel nacional-- incrementaron su cantidad relativa de trabajadores independientes en el período 1972-1982, siendo mucho más notables los incrementos relativos de las mujeres, aunque sin alcanzar la cantidad relativa de mujeres en esta categoría a nivel nacional.

De particular importancia para el análisis es el descenso en el número relativo de obreros que se observa en Alto Paraná, aunque también lo hubo en Itapúa y Amambay. En Amambay el descenso de obreros fue absorbido por el incremento en el número relativo de trabajadores independientes. En Alto Paraná sin embargo, aumentaron también los trabajadores familiares no remunerados, lo que muestra la densificación demográfica de las fincas más que la habilitación de nuevos lotes.

En términos sustantivos el fenómeno más interesante se observa en Alto Paraná, departamento en que el crecimiento de la producción de soja ha sido más alto. Creció ahí, por un lado, el número de empleadores y de trabajadores independientes y, por otro, cayó el número de obreros. Esto indica que durante el período observado hubo habilitación de lotes con fincas contratantes de mano de obra, pero que disminuyó el trabajo asalariado aumentando los índices de dependencia familiar al recargarse las fincas con trabajadores en edad activa que trabajaban sin dependencia salarial.

9. Las relaciones financieras

a) Orientación de los créditos

Como ya se ha señalado en la sección correspondiente al algodón, los cultivos del trigo y la soja absorbieron la mayor proporción del incremento del crédito institucional en los últimos 10 años (véase supra el cuadro 19). Dicho incremento se debió principalmente a la participación de la banca privada en el financiamiento de la producción agropecuaria, lo cual es coherente con la serie de medidas adoptadas por el Estado para favorecer el modelo económico agroexportador. La vinculación, que antes se mencionaba, de la banca privada con empresas agroindustriales hace pensar que el volumen de capital movilizado por el sector financiero se canaliza, de diferentes maneras, hacia el sector empresarial.

Entre las líneas de crédito del sector público hay una suerte de diferenciación, ya que el Crédito Agrícola de

Habilitación (CAH) se destina a medianos y pequeños productores, mientras que los créditos directos del Banco Nacional de Fomento (BNF) van preferentemente a unidades del tipo empresarial familiar. En efecto, el cuadro 41 muestra que el financiamiento del CAH va principalmente a unidades de entre 20 y 30 hectáreas, aunque también llega a capas inferiores (entre 5 y 20 hectáreas), mientras que los asistidos por el BNF son del estrato de 30 a 50 hectáreas pero también del de 20 a 30 hectáreas. El BNF tiene --además de las concentraciones mencionadas-- una cobertura más extensa que el CAH.

Cuadro 41

PARAGUAY: NUMERO DE EXPLOTACIONES AGRICOLAS TOTALES
Y ASISTIDAS CON CREDITOS DEL SECTOR PUBLICO POR
ESTRATO 1976
(Porcentajes)

Estratos	N° explot.	% asistidas por el		Total de exp. con crédito público
		CAH	BNF	
Hasta 4.9	66 750	-	0.8	0.8
5 - 9.9	31 492	2.1	8.2	10.3
10 - 20.9	43 096	5.6	11.4	17.0
21 - 30.9	8 349	16.8	49.9	66.7
31 - 50.9	5 087	-	89.9	89.9
51 - 99.9	2 764	-	19.4	19.4
100 y más	4 646	-	-	-
<u>Total</u>	<u>162 184</u>	<u>2.8</u>	<u>10.7</u>	<u>13.5</u>

Fuente: MAG (1977). Estimación actualizada por el Gabinete Técnico.

Para los niveles extremos (en cuanto tamaño de la finca) no hubo asistencia financiera de ninguna de las dos instituciones oficiales. Las unidades de mayor tamaño dependen más de la banca privada, mientras que la estrategia de financiamiento de los campesinos más pobres es recurrir a préstamos usurarios de agentes particulares, generalmente intermediarios en la cadena de comercialización. La opción por el crédito de una u otra institución depende de la disponibilidad de recursos de cada unidad productiva. Las condiciones del CAH son más flexibles que las del BNF, en tanto que los préstamos usurarios piden como "garantía" ser los únicos compradores

de las cosechas.

Según los datos disponibles, las unidades del estrato de 20 a 30 hectáreas, reciben las dos líneas de crédito, el 17% del CAH y el 50% del BNF, lo que podría significar que para dicho grupo existen ya posibilidades de captar una u otra fuente de financiamiento por procesos de diferenciación ya iniciados.

El destino que se le da a los créditos del BNF muestra lo desigual que resulta la ayuda financiera del sector público. En el cuadro 42 se advierte que el 80% del financiamiento es para empresas que del 30% que corresponden a las unidades familiares pequeñas y medianas, dos tercios se destinan a "gastos locales", un tercio a maquinarias y equipos, y la porción destinada a insumos es ínfima. En maquinarias y equipos se incluyen gastos de arriendo, y en gastos locales se incluye desde algunos gastos para contratación de mano de obra hasta la compra de postes, alambre e incluso artículos de consumo doméstico. Muy diferente es la distribución por destino de los préstamos a empresas. La financiación se canaliza principalmente a incorporar maquinarias y equipo (que también pueden ser arrendados aunque, dados los montos, es probable que se trate de adquisición). Un poco más de un tercio del monto total se destina a gastos locales y el 10% a insumos. En conclusión, mientras las unidades pequeñas y medianas utilizan el crédito para sobrevivir y para cubrir gastos operativos y de reposición, la empresa destina su financiamiento a gastos de capital.

Cuadro 42

PARAGUAY: TIPO DE INVERSIONES FINANCIADAS CON CREDITOS
DEL BNF POR TIPO DE UNIDAD, 1972-1975

(Porcentajes y miles de guaraníes)

Tipo de unidad	Maquinaria y equipo	Insumos	Gastos locales	Total
Pequeñas y medianas	12.1 <u>a/</u> (31.2) <u>b/</u>	13.5 (6.2)	29.9 (62.6)	19.5 (100.0)
Empresas	87.8 (54.7)	86.5 (9.7)	70.1 (35.6)	80.5 (100.0)
<u>Total</u>	<u>1 267 751</u>	<u>228 105</u>	<u>1 033 210</u>	<u>100.0</u>

Fuente: Banco Nacional de Fomento.

a/ Sobre el total del tipo de inversión.

b/ Sobre el total del tipo de unidad.

b) Relación del pequeño productor campesino con el sector financiero

El crédito de la banca privada está orientado hacia la gran empresa agrícola, mientras los del sector público se canalizan hacia explotaciones de entre 20 y 100 hectáreas. El pequeño productor en cambio, queda postergado, y en el caso de la soja tendrá que recurrir necesariamente al crédito para sufragar los gastos que le acarrea este cultivo, así como para cubrir las necesidades de consumo que se generan como resultado de la especialización productiva. Para el pequeño productor, el acopiador (o almacenero local) resulta ser una figura central en el sistema de relaciones sociales y económicas de la agricultura moderna. Es un agente intermedio; no es campesino ni capitalista, establece relaciones personalistas, tiene ascendencia política (en muchos casos es la autoridad local del partido oficialista), y presta en efectivo, en mercancías de consumo, y en insumos productivos. Pero no por ser menos capitalista son menos expoliadores sus intereses que los del sistema financiero institucional.

En el cuadro 43 siguiente se aprecia cómo los comerciantes fijan el interés sobre el monto total del préstamo concedido, independientemente del plazo de devolución; la última columna muestra el equivalente anual del interés cobrado sobre cada monto.

Cuadro 43

PARAGUAY: RESUMEN DEL CREDITO PROPORCIONADO POR
EL COMERCIANTE AL AGRICULTOR (ESTUDIO DE CASOS)

Concepto	Monto		Plazo (meses)	Interés %
	¢s	%		
Efectivo	10 000	21	4	60.0
Mercancías	28 000	58	7	71.1
Insumos	10 000	21	7	26.0
<u>Total</u>	<u>48 000</u>			

Fuente: ABC Color, 9 de febrero de 1983, Suplemento rural, pp. 6 y 7.

El campesino que entra en este tipo de relaciones usurarias de préstamo deja como prenda el producto de su cosecha, y comienza para él un ciclo de empobrecimiento del cual le es prácticamente imposible salir. En un primer momento, la deuda le impide ahorrar al final del ciclo productivo y entrega la producción en pago por el préstamo. En el siguiente ciclo empieza sin nada, y los medios de consumo personal y

productivo debe obtenerlos con nuevos préstamos a tasas de interés tan altas que hacen imposible el reembolso, iniciándose un ciclo crónico de endeudamiento. Otra característica de estas formas de crédito es que las tasas de interés (excepto en los préstamos en efectivo) son nominales y no propiamente monetarias, porque tanto lo que se presta (mercancías e insumos) como lo que se devuelve (la cosecha) son productos. Para el prestamista la ganancia es doble: el interés sobre el monto, el recargo en los precios de mercancías e insumos y la especulación sobre el precio de la cosecha que le permite su condición de único comprador.

10. El mercado de la soja

Históricamente el campesino apeló a lazos personales para el intercambio de sus productos, canjeando mercancías (las producidas en la finca por las no producidas) entre sus vecinos --relaciones horizontales-- o con algún patrón o padrino --relaciones verticales. Con la soja se alteró en forma importante la pauta de comercialización tradicional llevando al campesino a relaciones de compraventa y competencia. En la nueva vinculación del campesino y su producción de soja con el mercado el productor accede de modo directo a los agentes de compra del sector agroexportador.

En Heikel (1984) se transcribe una entrevista tomada en una colonia del Alto Paraná en 1982: "Vendemos a los acopiadores (de soja); ellos entran con su camión y la trilladora a llevar el producto... El que planta soja retira semilla y veneno del acopiador a crédito, algunas veces retiran también provista y cuando hay cosecha el acopiador viene a cobrar su deuda; al hacerlo, por lo general, lleva todo el producto, dejándole dinero o provista por lo que le sobra al campesino. El trabajo que da la soja y el precio que se paga no justifica que se cultive ... entonces ... ya no es como antes que todos querían plantar soja y algodón nomás. La mayoría de los acopiadores debieron también a los silos para poder tener semilla y veneno en cantidad como para dar crédito. Ellos trabajan así, los productos que retiran de los campesinos llevan otra vez a silo que le dio el préstamo o crédito, ellos son los que se quedan con la plata que debería ganar el agricultor. El silo con quien se trabaja es el Silo Alto Paraná". En la entrevista también se puede constatar cómo poco a poco se va destruyendo la cadena de intermediación a través del empobrecimiento del acopiador. Con esto, el productor campesino, o debe disponer de los recursos necesarios como para trabajar directamente con el silo en relaciones netamente capitalistas o abandonar la producción. El silo y el patrón de comercialización que éste instaura se convierten así en factores altamente diferenciadores (aunque el proceso de empobrecimiento haya comenzado con el acopiador). Este hecho altera profundamente las relaciones de clase y la estructura social rural

tradicional.

El primer ciclo del mercadeo de la soja, el que se establece entre el productor y el silo, admite, todavía sin embargo, un número variable de agentes de intermediación. El comportamiento de los productores como agentes vendedores dependerá fundamentalmente del tipo de organización productiva que caracteriza a la finca y, como consecuencia, de la modalidad de venta de la producción. Esta última puede dividirse, según el agente comprador, en fábrica o silo, cooperativa, mayoristas, almaceneros o camioneros; según la forma de pago, en efectivo, a cuenta o una combinación de ambas y; según el lugar de venta de la producción, en la finca, en la colonia donde residen o en otros lugares. En el estudio de Heikel (1984, pp. 138 a 140) sobre Alto Paraná, en 1979 se encontró que los mejores precios al productor los obtenían agricultores semiempresarios ("farmers") que vendían su producción fuera de la colonia, en silos o cooperativas y en efectivo. Especialmente bajos eran los precios pagados por los almaceneros y cuando la producción era vendida en la finca (rasgos de vinculación al mercado más propios del pequeño campesino semisalarado). Tomando como base el año 1970, los precios de la soja fueron cayendo sostenidamente hasta 1982 (cuadro 44).

Cuadro 44

PARAGUAY: PRECIOS REALES AL PRODUCTOR Y PRECIOS
EXTREMOS DE LA SOJA
(1970 = 100)

Año	Al productor	Extremos <u>a/</u>
1977	141.9	98.0
1978	128.3	85.3
1979	114.3	78.7
1980	74.0	64.2
1981	95.6	63.2
1982	80.0	55.6
1983	84.6	67.6

Fuente: CEPAL (1984).

a/ Semilla de soja.

La mayor caída de los precios extremos de la oleaginosa comparados con los pagados al productor estarían indicando una reducción en los márgenes de rentabilidad en la vuelta de los decenios de 1970 y 1980. Con respecto a 10 años antes, por parte de las empresas exportadoras, las cuales pudieron haberse sentido presionadas tanto por el gobierno (a los efectos de asegurar el ingreso de divisas), o por los productores, los

cuales, como se vio, en un comienzo estaban constituidos principalmente por pequeños campesinos y posteriormente fueron sustituidos por agricultores medianos, semiempresarios organizados (muchos de ellos en cooperativas) y las mismas empresas agro-industriales. Estos productores tienen indudablemente mucho más capacidad de negociar sus precios de venta que los campesinos pobres atomizados. Los cuadros 45 y 46 muestran que, en 1982, cinco cooperativas llegaron a producir más del 13% del total nacional.

Cuadro 45

PARAGUAY: PRODUCCION TOTAL DE SEMILLAS DE SOJA
EN PRINCIPALES COOPERATIVAS

(Miles de toneladas)

Años	1980	1981	1982	1983
Prod. cooper.	61.3	69.3	101.6	45.7
Volumen prod. total país	549.3	769.2	756.6	849.9
Porcentaje	11.2	9.0	13.4	5.4

Fuente: Dirección de Cooperativismo, Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Cuadro 46

PARAGUAY: PRODUCCION DE SEMILLAS DE SOJA POR
PRINCIPALES COOPERATIVAS, 1983

(Miles de toneladas)

Cooperativa	Toneladas
Colonias Unidas	22.5
Minga Guazú	9.4
Friesland	4.0
Volendam	9.2
Takushin Yopoi-ra	0.6
<u>Total</u>	<u>45.7</u>

Fuente: Dirección de Cooperativismo, Ministerio de Agricultura y Ganadería.

En el ciclo agrícola 1983/1984, la Cooperativa Colonias Unidas condicionó la producción de 18 000 toneladas de soja a la provisión por parte del Banco Central de las divisas necesarias para la importación de insecticidas (CIPAE, 1984 a) lo que muestra la fuerte capacidad de negociación que estas instituciones han alcanzado para determinar ciertas condiciones de producción.

El segundo ciclo del mercadeo de la soja es el que se establece entre el silo o la empresa agroexportadora y los mercados externos. Para la soja paraguaya hay dos mercados: el oficial --principalmente Europa, via Paranaguá (Brasil) o Zárate (Argentina)--, y el paralelo o de contrabando, principalmente el Brasil. Este país durante algunos años satisfizo parte de su demanda interna con soja paraguaya, pagada en cruzeiros, reservando su propia producción para exportarla en divisas. El cuadro 47 da una idea aproximada del volumen comercializado en uno y otro mercado.

Cuadro 47

PARAGUAY: CONSUMO INTERNO APARENTE DE SOJA

(Miles de toneladas)

Años	Compañías	Export.	Vol. total de produc.
1975	87.5	132.6	220.1
1976	42.0	241.5	283.5
1977	118.5	258.4	376.9
1978	129.1	204.0	333.1
1979	183.8	365.4	549.2
1980	231.2	312.7	543.9
1981	527.6	241.6	769.2
1982	264.0	492.6	756.6
1983	323.3	526.6	849.9
1984	445.9	529.5	975.4

Fuente: Boletín Estadístico del Banco Central y Última hora, 28 de enero de 1985.

Los fuertes incrementos del consumo interno aparente de soja observados en 1977, 1981 y 1984 no podrían explicarse sólo por un crecimiento súbito de la demanda interna ya que no hubo una expansión especial de ninguno de los demás sectores de la economía. Los datos indican que en 1981, el volumen de contrabando fue mayor que el volumen comercializado en el mercado oficial.

Si bien es cierto que los precios internacionales

obligaron a los exportadores a buscar ventajas adicionales para compensar la caída en la cotización de la semilla y sus derivados (cuadro 48), también lo es que algunas políticas públicas han sido determinantes en las condiciones de exportación de la soja paraguaya. Tal es el caso de las medidas monetarias que no alcanzaron a adecuarse para mantener la competitividad del producto paraguayo en el exterior, el desacuerdo entre Banco Central y los exportadores sobre la porción de divisas ingresadas por la exportación que deben comercializarse internamente al cambio oficial y al paralelo, así como sobre el valor del aforo que sirve de base para cotizar la carga arancelaria. Es igualmente peculiar el comportamiento del gobierno cuando presiona con una mano a los exportadores y facilita con la otra la operación de este mismo sector en el mercado de contrabando.

Cuadro 48

EVOLUCION DE LOS PRECIOS CIF PARA SEMILLA DE SOJA
(Dólares por tonelada)

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Soja a/	220	231	280	268	298	296	289	245	284	278
Tasa de incremento anual b/		5.0	21.2	-4.3	11.2	-0.7	-2.4	-15.2	15.1	-1.4

Fuente: Banco Central del Paraguay, Boletín estadístico, Informativo N° 96.

a/ Precio cif Rotterdam (dólares N° 2 Yellow).

b/ Tasa calculada según fórmula $\frac{P76-P75}{P75} \times 100$.

Como en el caso del algodón, el costo del flete reduce también las posibilidades de competencia de las exportaciones de soja paraguaya. No existen estudios publicados sobre el peso relativo de este componente en el precio final del producto, pero se estima que no es inferior --por lo menos para la semilla de soja-- al que se ha registrado en el algodón. Además, la soja que sale por tierra hasta Paranaguá (la que sale por Zárate va en barcas) lo hace en empresas de transporte brasileñas, dada una prohibición del gobierno brasileño para que convoyes paraguayos circulen por sus rutas internas. En 1984 se instauró también un peaje especial para los tractocamiones sojeros para el mantenimiento de las rutas sometidas a sobrepeso, lo que recarga directamente el valor del flete.

Así como la casi totalidad de la bodega en que se exporta la producción de soja es extranjera, un elevado porcentaje

de la capacidad de almacenamiento y secado del grano es privado. Los mayores silos privados pertenecen, a su vez, a empresas de capital extranjero.

Cuadro 49

PARAGUAY: CAPACIDAD DE SILOS Y GALPONES PRIVADOS Y PUBLICOS, 1981/1982

Tipo	Silos	Galpones	Total	%
Públicos	24 590	10 000	34 590	4.9
Privados	243 044	434 280	677 324	95.1
<u>Total</u>	<u>267 634</u>	<u>444 280</u>	<u>711 914</u>	<u>100.0</u>

Fuente: Dirección de Comercialización y Economía Agropecuaria, Ministerio de Agricultura y Ganadería.

La infraestructura de ensilaje como se ve, es insuficiente. Su capacidad estática para el ciclo 1981/1982 era inferior incluso a la producción total de soja. Los demás granos y fibras también necesitan depósitos. A esto debe agregarse que de la capacidad total de almacenamiento del país sólo el 37.6% eran silos, el resto galpones. Esto echa por tierra el objetivo de la política pública de contar con existencias para aprovechar las oscilaciones de precios del mercado y muestra la gran vulnerabilidad de la producción frente al mercado externo.

11. Las relaciones con el Estado

A lo largo de este trabajo ya se han mencionado las principales políticas que el sector público ha desarrollado para respaldar la producción de soja en el país. Restaría por mencionar el apoyo estatal a través del Programa Nacional de la Soja.

Si bien el cultivo de la soja comenzó en Paraguay al mediar el decenio de 1950, sólo quince años más tarde llegó a representar uno de los rubros de exportación más importantes para la economía nacional. El alza de los precios internacionales del producto motivó a organismos oficiales (como el Ministerio de Agricultura y Ganadería, el Banco Nacional de Fomento, el Crédito Agrícola de Habilitación entre otros) a poner en marcha un plan nacional para la producción de la oleaginosa. El llamado Programa Nacional de la Soja (1971/1972) se propuso incrementar la producción y la productividad del cultivo mediante: la incorporación de nuevos productores; la plantación de nuevas áreas; la provisión de

semillas de calidad superior y la aplicación por el productor de prácticas mejoradas basadas en una vigorosa asistencia técnica, apoyada a su vez en la intensificación de las investigaciones. Con estos objetivos el Programa de la Soja se propuso la expansión del cultivo aumentando también la densidad técnica del proceso de producción lo cual fue desplazando al pequeño campesino de la explotación de este rubro. Según datos oficiales el número de productores creció entre 1971 y 1981 de 19 118 a 29 665 (productores individuales, es decir, no constituidos en empresas), la superficie total cultivada aumentó de 75 800 a 400 600 ha; el volumen producido de 97 000 a 769 000 toneladas; y el rendimiento, de 1 281 a 1 938 kg/ha.

El mismo Programa se propuso aumentar la eficacia en el uso de los recursos naturales por medio de la absorción del excedente de mano de obra y la utilización racional de la tierra de cultivo. Para lo primero, el gobierno y el Partido Colorado fomentaron, apoyaron y efectuaron la colonización de las actuales áreas de producción trasladando fuerza de trabajo campesina que ya no era absorbida por las fincas minifundarias de la zona central. Dicha fuerza de trabajo fue utilizada para ampliar la frontera agrícola derribando montes y habilitando tierras para la agricultura mecanizada. La gran empresa productora de soja absorbió fuerza de trabajo en su fase de instalación y fue deshaciéndose de ella al aumentar la densidad técnica de su proceso productivo, con lo que se generó en la zona una gran masa de trabajadores nuevamente excedentarios, en su mayoría campesinos semiasalariados.

Como tercer objetivo, el Programa se propuso mejorar el nivel de ingresos del productor gracias a la asistencia técnica y crediticia, y a la comercialización del producto, garantizando precios mínimos y ofreciendo las posibilidades de comercialización en el mercado nacional e internacional. Con esto, el Programa fomentó y aceleró el proceso de diferenciación entre los plantadores de soja. Como ya se señaló, en un principio se dedicaron a este cultivo pequeños, medianos y grandes productores; debieron competir en un mismo mercado contando con una "única" atención del Estado pero con diferentes recursos iniciales; así, mientras unos capitalizaban, los ingresos de otros fueron nulos. La asistencia técnica ofrecía el uso de maquinarias y venenos, que no estaban al alcance del pequeño productor. Por su parte, la asistencia crediticia "para todos igual" imponía condiciones que los más pobres no podían cumplir; como la garantía hipotecaria de aquellos que no tenían títulos. Si lo tenían, sirvió en muchos casos para acelerar el proceso de desarraigo ya que al no poder cumplir con las condiciones del banco eran expropiados. Entonces, el único crédito al que pudo optar la pequeña unidad de producción fue el crédito usurario de los intermediarios que solamente pedían en garantía la cosecha que se obtuviera. Con ello el productor quedaba fuera de cualquier

protección del Estado en cuanto a precios, ya que el producto se vendía al comienzo del ciclo, a cuenta de los gastos que significara la reproducción familiar durante el mismo. Se hablaba aquí de diferenciación porque el pequeño productor, competía con menos recursos con un producto de menor calidad, y quedaba además fuera de los circuitos institucionales de comercialización. No hay en el Programa Nacional de la Soja ninguna referencia a atención especial para el pequeño productor.

Por último, los organismos oficiales participantes se propusieron asegurar que la industria nacional dispusiera de suficiente materia prima (para sustituir importaciones) e incrementar el ingreso de divisas al país por la vía de exportación de productos derivados de la agricultura.

VI. LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA DE LA PRODUCCION DEL ALGODON Y LA SOJA

1. El caso del algodón

En los últimos 10 años casi se cuadruplicó la superficie cultivada del algodón. Esa expansión no hubiera sido posible sin el apoyo de políticas públicas, tales como las de crédito y de investigación y asistencia técnica; si no hubiese existido esa intervención de las entidades estatales, hubiera resultado difícil para los pequeños productores cultivar más de 1.5 o 2 ha de algodón. Ha sido también factor importante en la expansión de este cultivo tanto entre pequeños productores como en los reducidos grupos de empresarios familiares de tipo "farmer", la asistencia financiera y técnica prestada por organizaciones internacionales.

La evolución del algodón se tradujo en cambios tanto en el proceso de producción como en la circulación. En cuanto a la producción, si bien la variedad incorporada está pensada para una escala empresarial y de cosecha mecánica, de hecho los pequeños productores son los que más cultivan el algodón. El uso intensivo de mano de obra que exige este cultivo puede ser satisfecho ventajosamente por unidades productivas de estructura campesina; de tornarse viable la mecanización de la cosecha, que supone el uso intensivo de capital, por lo menos en la cosecha, quedaría sin resolver el problema de la ocupación de la reserva de fuerza de trabajo. De cualquier modo la incipiente incorporación de cosechadoras mecánicas, por parte de empresas familiares de tipo "farmer", de origen menonita, plantea en el aspecto tecnológico la coexistencia de tracción mecánica con la tracción humana, que prevalece en la pequeña explotación productora de algodón.

En la pequeña explotación, la evolución de la economía del algodón tuvo consecuencias diferentes, según la superficie cultivada y la disponibilidad de recursos productivos. Mientras entre los productores que ensancharon la superficie cultivada de algodón a base de trabajo asalariado se dieron casos de descomposición socioeconómica, productores asentados en suelos aptos, que contaban con mano de obra familiar relativamente abundante y que ampliaron el cultivo de algodón

a base del trabajo familiar, lograron mejorar su equipo productivo (Rivarola y otros, 1984). Con relación a esto último, sin embargo, debe tenerse en cuenta que, aun cuando no se dispone de información adecuada, puede suponerse que fue limitado el ascenso de pequeños productores.

La expansión del algodón significó nuevas modalidades de circulación para el producto, desde el productor directo hasta el consumidor final. Entre los intermediarios apareció una red de camioneros y surgieron nuevas desmotadoras.

Mientras en medida importante el proceso directo de producción del algodón siguió ligado a la pequeña explotación, básicamente de tipo mercantil simple, la circulación del producto correspondió al sector capitalista, ligado al capital comercial y al financiero. Este sector de la economía, con su criterio inversión-beneficio promovió la producción del algodón en tanto que desalentaba los cultivos de alimentos para el mercado local, que se obtenían del contrabando.

La posición privilegiada en el pacto de dominación de los agentes ligados al capital financiero facilitó la concentración del ingreso generado, apropiado por las desmotadoras e intermediarios, sin que los beneficios llegaran a los productores directos. Las políticas públicas no establecieron los mecanismos para garantizar una distribución equitativa del ingreso generado, y por no tener los productores posibilidades de influir sobre la relación de precios del intercambio, la expansión del algodón significó un crecimiento económico que no benefició a los trabajadores directos.

En la evaluación del costo social de la expansión de la producción del algodón debe considerarse el empobrecimiento de capas de cultivadores a raíz de su endeudamiento progresivo y de la desarticulación de la estrategia productiva tradicional. La misma expansión del trabajo asalariado extrapredial que exigió la evolución del cultivo del algodón, refleja el proceso de descomposición de capas de pequeños productores.

2. El caso de la soja

La expansión ya comentada de la economía de la soja en los últimos años en el país muestra su gravitación central en la definición del estilo de desarrollo paraguayo. Elementos importantes de este estilo son:

a) La alta especialización a que se ha sometido el conjunto del aparato productivo. Esto ha significado, entre otras cosas, la introducción de fuertes distorsiones, tanto en lo que respecta al margen de rentabilidad con que operan los distintos sectores y subsectores, como en la posibilidad de encarar con éxito la obsolescencia a que se exponen las relaciones técnicas y sociales de distinto dinamismo. Consiguientemente, ha significado la depresión relativa de otros sectores productores de bienes, tanto en el sector primario (madera y ganadería), como en el secundario (industrias de

alimentos --cuyo valor agregado en el sector industrial, según Heikel (1984), decayó de 45.1% en 1970 a 27.5% en 1979--, del tabaco, del cuero, de productos químicos y de productos de metal). Ello ha exacerbado la incapacidad del sistema para generar puestos de trabajo en el sector formal del mercado de trabajo. Ha significado también una creciente preponderancia del capital financiero por su capacidad de controlar, mediante regulaciones de las condiciones de circulación y precio del dinero, al resto del aparato productivo.

b) El aumento de la vulnerabilidad nacional en el abastecimiento de insumos productivos y sociales estratégicos. Este rasgo del estilo de desarrollo imperante está estrechamente vinculado con la especialización. La dependencia del extranjero en el abastecimiento es particularmente aguda en el caso de alimentos (introducidos de contrabando desde el Brasil y Argentina), combustibles y derivados (en muchos casos el petróleo entra ya refinado) y de maquinarias y accesorios. La vulnerabilidad llega a expresarse incluso en la dependencia del abastecimiento de semillas de soja traídas desde el Brasil (CIPAE, 1984 a) y en la importación de metros cúbicos de bodega para almacenamiento de granos en espera de exportarlos, por la insuficiente capacidad de ensilaje del propio sector más dinámico de la economía nacional.

c) La necesidad --mientras coexistan la soja y el algodón-- de persistir en el antiguo patrón minifundio/latifundio en la estructura fundiaria. Esto significa un alto costo social ya que la capacidad de las capas sociales campesinas minifundiarias de retener intrapredialmente mano de obra familiar en edad activa es muy limitada. Esto da origen a una amplia camada de subocupados errantes, marginalizados y sin tierra; implica también una acentuación de las desigualdades en el crecimiento, que se concentra en algunos rubros y regiones (e incluso subregiones al interior de una misma región), y en algunas etapas del proceso de producción o circulación de los rubros agrícolas.

Plantear cuáles son las tendencias respecto de la posibilidad de que continúe la expansión del cultivo de la soja remite a la consideración acerca de la viabilidad del actual estilo de desarrollo, la que estará en función de la resolución de las fuertes contradicciones que ésta ha desatado en el terreno social, político y económico. La economía de la soja se ha traducido en la acentuación de la tendencia al desarraigo de los campesinos asentados en las zonas geográficas de influencia del cultivo, que se expresa hoy en el inusitado incremento de la violencia sobre la ocupación de la tierra. Por extensión, el problema del desarraigo afecta ya también a otras zonas geográficas y a otros productos (o a otros intereses), llegando incluso a los límites mismos del reducto algodonero que, como se vio, se asienta en estructuras minifundiarias y zonas de asentamiento más antiguo.

La soja contribuyó también decisivamente a estacionalizar la demanda de fuerza de trabajo, aunque claro está, en mucha menor medida que el algodón. Contribuyó principalmente a conformar un mercado de trabajo altamente explotador, ya que instaló (para tareas de desmonte, habilitación de tierras y cuidados culturales) eslabones intermediarios en la cadena de contratación de fuerza de trabajo; al diluirse la figura del "patrón" en uno o varios "contratistas" se dio cabida a todo tipo de abusos, estafas, labores impagas, y ausencia completa de prestaciones sociales, haciendo de este modo mucho más eficaces los mecanismos de exacción de una ganancia absoluta por parte de empresas y traficantes de trabajo.

Sin embargo, la soja tendió a disolver otras viejas formas de intermediación relativas a la comercialización del producto en el circuito finca-silo. En efecto, el capital agroexportador invadió el territorio de los comerciantes-acopiadores con camiones manejados por choferes del propio silo, o con empresas transportadoras contratadas por el silo, lo que permitió suprimir --con los caminos vecinales construidos por los préstamos públicos de organismos internacionales-- la usura a ese nivel. Esto fue posible además porque el productor de soja es relativamente más independiente de las compras, ventas y créditos del comerciante local, dada la escala de su producción y el principal tipo de unidad productora del rubro. En este sentido, la soja contribuyó a "modernizar" el sistema de transporte, acopio y comercialización.

Por último, a la soja se le atribuye principalmente el fuerte proceso de concentración del ingreso en el campo paraguayo y la promoción de una nueva estructura de clases sociales rurales mediante la diferenciación, por un lado, del campesinado, agricultores pauperizados y casi sin tierra o sin nada de tierra y agricultores semiempresarios y empresas, por otro. De la resolución de dichos conflictos --naturalmente saturados de un fuerte tinte político-- depende la capacidad de sustentación que el modelo tenga.

Lo expuesto hasta ahora ocurre concretamente por las exigencias del cultivo de la soja y por la decisiva intervención de las políticas públicas que han dado un estratégico apoyo económico y técnico a los productores del rubro. En cuanto a las exigencias, como ya se ha visto, éstas son tierras de máxima calidad, producción mecanizada de escala (y en consecuencia una densidad técnica del proceso productivo entre las más altas para la agricultura paraguaya), la posibilidad de combinar con otros cultivos temporales de invierno, la escasa demanda de trabajo que genera, y la utilización de insumos técnicos importados. Estas condiciones no siempre están al alcance del pequeño campesino.

Por otro lado, cabe señalar el importante apoyo del Estado al modelo de empresarialización agrícola en el cultivo de la soja, cuyas principales herramientas han sido la política desarrollada en materia de colonización, que ha

servido para la ocupación y habilitación para la agricultura de las tierras vírgenes de las zonas hoy sojeras por el sector campesino, procediéndose posteriormente a su desalojo sin la protección del Estado o, por lo menos, diluida en una densa e inoperante red burocrática; otorgamiento de franquicias preferenciales para el funcionamiento del capital financiero en lo que atañe a créditos, financiamiento de siembras y cosechas y de exportaciones; liberaciones también excepcionales a la inversión privada extranjera, tanto aquella acogida a la actual Ley 550, como la de países limítrofes que se introduce al país pagando exiguas coimas (en este sentido la liberalidad ha estimulado la mecanización del agro) (véase supra cuadro 13); la adopción de medidas monetarias que más que responder a una planificación económica general, se ajustaron a las exigencias de los sectores involucrados. Sin esa "flexibilidad" la estabilidad monetaria habría condenado al fracaso irremediable a grandes productores y exportadores.

Otras formas de permisividad pública han servido también de soporte al modelo, como las ya aludidas acerca del contrabando de insumos y, en algunos ciclos, el contrabando de producción agrícola que permitió salvar coyunturalmente la inadecuación del tipo de cambio y los precios internos, y finalmente, la permisividad con que se ha encarado el poblamiento masivo del Eje Este de la Región Oriental del país por parte de medianos y grandes agricultores semiempresarios provenientes del Brasil. Están además los otros apoyos de asistencia técnica dirigida, crédito, amparo a las grandes cooperativas y el sometimiento de la educación académica de los técnicos agrónomos a la hegemonía de tres o cuatro rubros agrícolas.

Se puede considerar igualmente decisivo el apoyo que el Estado paraguayo ha dado a la soja al actuar como intermediario nacional de los fuertes intereses capitalistas representados en instituciones de financiamiento internacional, como el Banco Mundial, el BID, y otras dependencias técnico-financieras de gobiernos asiáticos y europeos. Sin estos apoyos sería difícil concebir al Paraguay como gran productor de soja.

VII. EL EFECTO SOCIAL DE LA EXPANSION DEL ALGODON Y LA SOJA

A poco más de diez años de haberse iniciado el auge del algodón y la soja, los efectos sociales observables en el campesinado son el empobrecimiento y el desarraigo generalizado, con la consecuente marginalización de la oportunidad de acceder a los recursos productivos o retenerlos. El empobrecimiento se expresa en la incapacidad de renovar, de un ciclo a otro, los bienes necesarios para reproducir biológica y productivamente la unidad familiar, en tanto que el desarraigo --la pérdida de la tierra-- forma parte de ese mismo proceso. La tierra se reparte muy desigualmente entre los distintos estratos que conforman la estructura social agraria paraguaya. El empobrecimiento y la diferenciación han servido también para aumentar la fragmentación de capas e intereses dentro del propio sector campesino, atomizándolo como productores y enfrentándolos como actores sociales. La ausencia de una organización campesina autónoma y la emergencia de "nuevos campesinos" como los sin tierra, los pequeños arrendatarios o los aparceros, los obreros agrícolas itinerantes (que alimentan los constantes flujos de migraciones temporales) (Palau, 1984), los "ocupantes precarios" (como algunos designan a los pequeños campesinos compradores del "derecho de ocupación" a ocupantes anteriores), son circunstancias que no sólo dificultaron sino que impidieron activamente la posibilidad de participar organizadamente en las decisiones económicas que los afectan, en las condiciones de comercialización, en la negociación de los precios e incluso en decidir sobre planes alternativos de cultivo. En este sentido los cultivos "modernizadores" de la agricultura paraguaya reprodujeron y acentuaron la pobreza rural.

En el análisis del efecto social de la expansión de los cultivos deben tenerse presentes, por una parte, las características ya señaladas de las unidades económicas de los pequeños productores y, por otra, el tipo de relaciones que establecen, tanto internamente como con agentes externos. En esta sección dejamos de lado en el análisis, a los cultivadores de soja que pertenecen a las categorías empresarial y semi-empresarial ya analizados.

Una característica básica del campesino medio es que organiza sus recursos buscando reproducir tanto la unidad

familiar como la unidad productiva. En la estrategia productiva utilizada antes de la expansión del algodón y, en menor medida, de la soja, en la planificación de las actividades se ponía énfasis en la satisfacción de las necesidades domésticas predecibles con la producción destinada al autoconsumo, aunque también se consideraba la venta del remanente al mercado.

Este comportamiento cambió con la creciente monetización de la economía campesina. La mayor dependencia del mercado fruto de la expansión de los cultivos comerciales implica cambios en las modalidades de satisfacción de las necesidades de consumo, ya que se recurre a nuevos satisfactores --propios de la economía capitalista-- que a su vez empujan a estrategias de obtención de ingresos en efectivo. Con la menor diversificación y la menor superficie cultivada de rubros de autoconsumo la unidad económica toma un carácter más mercantil y ganan importancia los cálculos de mercado --postergándose la satisfacción directa de necesidades familiares controlables y predecibles--, pero como veremos, en sus relaciones con el mercado el pequeño productor tiene una posición sumamente vulnerable.

En las capas más pobres la mayor dependencia del mercado para satisfacer necesidades de alimentación se traduce en deterioro económico y social cuando el ingreso real disminuye. En un estudio efectuado en la región de Caazapá, se determinó que en el período 1977-1981 la relación entre ingresos y egresos de la familia campesina sufrió un deterioro. En efecto, el costo de la vida se incrementó en una proporción aproximada al 61% en el período estudiado, frente a un aumento de aproximadamente el 23% del ingreso; así, la pérdida neta del poder adquisitivo fue de alrededor de 38%.

La ruptura del equilibrio entre la producción autoconsumida y la producción comercial fue más aguda en aquellas zonas en las cuales el nexo de la pequeña explotación con la economía capitalista se vio reforzado por la transferencia de capital financiero a través de créditos otorgados por los proyectos de desarrollo rural integrado. Así, en el primero de ellos --la Colonia Repatriación--, mientras en 1975 el 21% de la superficie total estaba cultivada con mandioca, tres años después esa importancia relativa disminuía al 11.7%. Contrastando con este grupo, las capas de colonos no vinculadas a este crédito, en el período comprendido entre 1975 y 1980, cultivaban una superficie media menor, pero, sobre todo con menos algodón y más mandioca y otros cultivos destinados al autoconsumo que los prestatarios (Fogel, 1984 a)).

También desde el punto de vista de la reproducción de la unidad productiva campesina la expansión del algodón y de la soja tuvieron consecuencias. El inicio del ciclo productivo de la pequeña explotación supone la utilización creciente de crédito; los cultivos tienen exigencias cada vez mayores de insumos, que suben de precio; los requerimientos de mano de obra son mayores cuanto mayor es la superficie cultivada en el

VIII. ALTERNATIVAS

El examen de la alternativa del desarrollo rural en Paraguay remite tanto a las políticas globales sobre el orden agrario, como a las que afectan en forma más inmediata la organización de las unidades productivas, comprendido el acceso a los recursos productivos y su movilización para el cultivo del algodón y la soja.

En cuanto a los objetivos del desarrollo se trata de acentuar más que el crecimiento de la producción y de la productividad, la distribución de sus resultados a fin de centrar el orden agrario en la satisfacción de las necesidades básicas de las diversas capas rurales. En este sentido deberá armonizarse el crecimiento económico --asociado con el crecimiento de la producción y de la productividad-- con las aspiraciones de las capas rurales más pobres, teniendo en cuenta que el desarrollo rural no implica necesariamente descomposición de capas campesinas.

En la corrección de las políticas públicas se trata precisamente de encarar las causas que conducen al empobrecimiento de estas capas campesinas (asalarización, sistema expoliador de comercialización, despojo de tierras, etc.).

Las alternativas que surgen para la construcción de un nuevo orden agrario suponen, en gran medida, un menoscabo para importantes intereses económicos, principalmente los ligados al capital financiero. En las actuales condiciones políticas no resultan viables propuestas que antepongan los intereses del pueblo campesino y, en consecuencia, la solución del problema de la pobreza rural, a esos otros intereses. Debe quedar en claro entonces que las sugerencias enunciadas en este capítulo se enmarcan dentro de los límites actualmente definidos del espacio político y las posibilidades de transformar una buena parte de las políticas públicas referidas al sector dependerán tanto de la presión ejercida por los propios agentes sociales afectados como de la intención autocorrectora del propio gobierno. Se estima importante asimismo la presión que pueda provenir de los organismos internacionales que promuevan una distribución más justa de la riqueza.

1. La tierra

La concentración del ingreso responde en medida importante al acceso desigual a los recursos productivos. Entre éstos, la tierra tiene importancia básica y deberá ser considerada en esos términos en las políticas de desarrollo rural, garantizándose la asignación de buenas tierras tanto a los minifundistas ya desarraigados, como a los campesinos medios que se ven forzados a subdividir sus parcelas entre sus hijos a medida que éstos constituyen nuevos hogares. En el proceso de redistribución de tierras deberán incorporarse progresivamente nuevas formas de propiedad, más favorables a la interdependencia de los pequeños productores y al uso óptimo de los recursos.

Para su asignación, la tierra debe ser considerada más que como mercancía, como bien de uso para satisfacer las necesidades de los que la cultivan directamente. Esta asignación supone también corregir la especulación inmobiliaria. Las notables movilizaciones de capas rurales pobres que ocuparon recientemente y en procesos conflictivos fracciones libres (Sendero, 1985 y CIPAE, 1984b), dan pistas valiosas acerca de las pautas que deben incorporarse en la redistribución de los derechos sobre las tierras.

No se trata sólo de asignar buenas tierras a los productores, sino que de aumentar además la capacidad de autodefensa de éstos, para evitar las diversas formas de desposesión. Esta consolidación de la pequeña explotación equivale al control de factores de empobrecimiento cuyas causas deben ser objeto de estudios sistemáticos.

2. La participación en las decisiones y la organización

Sin embargo, la participación de las capas de pequeños productores en los beneficios del desarrollo no será viable si éstos no hacen valer sus intereses en la esfera del Estado, lo cual supone que participen en decisiones públicas sobre asignación de tierras, operación de servicios básicos de salud y educación, abastecimiento, producción y comercialización.

Esa participación social, inseparable de tensiones, supone organizaciones campesinas que operen como fuerza política con voz en la definición de políticas. Esos canales participativos debieran partir del nivel local. La organización con base vecinal, que se integra a niveles más inclusivos, puede constituir una forma eficiente para que los pequeños productores participen en la toma de decisiones y tengan algún control sobre sus vidas, lo que hace necesario un mayor acceso a la información legal, comercial y técnica.

El reconocimiento estatal de organizaciones voluntarias de pequeños productores orientadas al interés colectivo, permitirá que las relaciones de aquellos con los agentes externos, y con la sociedad en general, sea medida por organizaciones

autónomas. Al superarse la atomización actual se podrán mejorar las relaciones del intercambio de los pequeños productores con la economía capitalista, aumentando su poder relativo en las esferas de decisión.

El surgimiento y consolidación de las organizaciones campesinas autónomas permite eliminar las coerciones políticas derivadas de las relaciones socioeconómicas actuales entre los productores directos y empleadores, compradores o vendedores. En el caso de las relaciones de trabajo el Estado debería fiscalizar el cumplimiento de las condiciones de trabajo por parte de los empleadores.

3. La política económica

Particular importancia revisten las políticas sobre la inversión privada extranjera. La actual legislación en esta materia, por ser liberal en exceso para los intereses de rentabilidad de la empresa privada, enfrenta a los campesinos a fuerzas que les son administrativa, económica y políticamente muy superiores y ante las cuales se encuentran en completo estado de indefensión. La política monetaria responde también a aquella fracción hegemónica del capitalismo local que busca la maximización de las tasas de ganancia, suministrando al sector agroexportador herramientas para reducir interesadamente los precios reales pagados al productor.

La saturación del mercado nacional de bienes de consumo inmediato con contrabando atenta directamente contra la posibilidad de la pequeña unidad familiar campesina de diversificar la oferta alimentaria. El saneamiento ético del aparato económico acarrearía además un sinnúmero de otros beneficios a las capas sociales agrarias marginalizadas.

4. La tecnología

En cuanto a la tecnología, se trata de impulsar, a través de unidades económicas multifamiliares, el empleo más difundido de implementos de tracción animal, la aplicación de prácticas tecnológicas adecuadas, y el abastecimiento de insumos y el control de sus efectos negativos para la salud de los productores. La provisión de agroquímicos a través de organizaciones de productores podría resolver con ventajas los problemas de disponibilidad oportuna de estos insumos y de la dependencia financiera que genera su adquisición en los canales comerciales habituales. Deberán estimularse las tecnologías de uso intensivo de mano de obra, teniendo en cuenta que la mecanización reduce las oportunidades de empleo; quizá ello podría lograrse regulando la importación de maquinaria.

En la búsqueda de una tecnología adecuada se intentará integrar el conocimiento científico --en ciencias sociales y agrarias-- con el conocimiento tradicional campesino a fin de mejorar sus niveles de productividad. La tecnología que se

genere deberá aprovechar los recursos locales y habilidades de los productores, ser en lo posible barata y simple, y ocupar plenamente los recursos disponibles en una producción diversificada. En la alternativa tecnológica propuesta interesa elevar la productividad pero manteniendo bajos los costos de producción; se trata de una tecnología que facilite la práctica comunal y de grupo y se base en la racionalidad campesina. Esto último supone la definición de conjuntos tecnológicos producidos en centros de investigación ajustados a las condiciones ambientales de los pequeños productores, así como mecanismos para difundir los conocimientos de esa tecnología a los usuarios.

Para el logro de la nueva tecnología que se propone deberá mejorarse la formación de los técnicos agrícolas, incorporando las ciencias sociales en los programas respectivos.

5. El tipo de organización productiva

En la definición de las intervenciones públicas adecuadas deberá responderse a interrogantes tales como qué tipos de organización de la producción compatibles con los objetivos anteriormente enunciados serán viables. Con la perspectiva asumida en este trabajo se trata de privilegiar la unidad económica familiar que desarrolla una agricultura de pequeña escala y que equilibra la producción comercial con la destinada al consumo familiar; esto último se verá facilitado en la medida en que se aliente la producción comercial destinada al mercado interno. Con el enfoque de esta propuesta, se supone que las solas fuerzas del mercado no bastarán para eliminar la pobreza rural.

La producción, en lo posible, deberá ser diversificada y utilizar plenamente los recursos disponibles --incluida la mano de obra-- evitando el trabajo asalariado.

La articulación adecuada con la economía capitalista requiere la integración de las explotaciones familiares a unidades económicas multifamiliares que acometan la industrialización de algunos productos además de la intermediación comercial. Estas unidades multifamiliares facilitarán la acumulación de capital y las inversiones necesarias para la operación eficaz de las unidades familiares, haciendo posible la ampliación del crédito institucional que, con la participación importante en su administración de los mismos prestatarios, podrá abarataarse considerablemente.

6. Respecto del algodón

Una alternativa de estrategia para el algodón debiera basarse en la limitación del cultivo a lo que puede acometer la mano de obra familiar. Ya se señaló que la oferta de cosecheros es uno de los límites al volumen nacional de la producción. Otro está dado por los riesgos de descomposición socioeconómica de las pequeñas unidades productivas. Desde el punto de vista

tecnológico, se trata de incorporar una variedad de mayor rendimiento para el productor, y que exige menos insumos comprados. También importa el mejoramiento de las condiciones de secado y almacenamiento.

Atendiendo a la alta incidencia del flete en la comercialización, debería destinarse una mayor parte de la producción nacional a la industrialización local en los rubros de hilados y confecciones (Orlandi, 1984), lo cual podría requerir medidas proteccionistas. Además, los productores deberían intervenir en la fijación de precios del producto, y buscar el aumento de la participación de cooperativas en el desmote y la exportación.

7. Respecto de la soja

La depredación de la gran empresa productora de la oleaginosa es el costo escondido detrás de estas florecientes instalaciones. La depredación es de varios órdenes: por un lado, al estar basada en la utilización intensiva de capital la gran empresa desarticula el sistema de oferta de puestos de trabajo; por otro, exige elevadas inversiones inmobiliarias lo que promueve un desequilibrio importante en el mercado de tierras; degrada también la ecología por el uso indiscriminado de agrotóxicos, por la intensificación del uso del suelo, por la deforestación y por la eliminación consiguiente de la fauna, otrora fuente importante de proteína animal del sector campesino. Es a su vez una importante consumidora de divisas por insumos y mecánica importados.

La racionalización, ajustada a prioridades sociales, debería así encauzarse a la solución de las distorsiones introducidas por la agroindustria. No hay estudios en el Paraguay sobre las diferencias de rendimiento de la soja entre unidades grandes, medianas y pequeñas, pero es posible pensar que con el mismo respaldo económico, técnico y de infraestructura que actualmente tiene la gran empresa, otros productores más pequeños podrían mantener el mismo volumen actual de producción de soja y de divisas que tanto preocupa a la burocracia pública.

8. En resumen

Hacer que el crecimiento experimentado por el sector agrícola paraguayo responda a las necesidades sociales de las capas campesinas implica anteponer los intereses populares al fuerte proceso de desnacionalización que el aparato financiero y productivo ha experimentado en los últimos quince años.

Emerge como necesaria la democratización del sistema de toma de decisiones en el cual el campesino, organizado en torno a sus intereses específicos, tenga una posibilidad real de hacer valer su posición. Es también necesaria la democratización del acceso a los recursos productivos, hoy en vías de fuerte concentración.

Por otro lado, resulta indispensable introducir en las políticas públicas y privadas dirigidas al sector campesino, correctivos que aseguren una redistribución de la gran masa de riqueza generada a partir del trabajo agrícola.

Bibliografía

- Banco Mundial (1977): Desarrollo regional en el este del Paraguay. Washington D.C.
- CENDER (1982): Replicación de los resultados de la encuesta a productores agrícolas de la región de Guairá y Caazapá. Asunción.
- CEPAL (1984): Estudio económico de América Latina y el Caribe 1983. Paraguay. (LC/L.302), noviembre.
- CIPAE (Comité de Iglesias para Ayudas de Emergencia) (1981): Formas de organización productiva campesina. Serie Cuadernos de Investigación N° 7. Asunción: Departamento de Estudios.
- _____ (1982): Tenencia de la tierra y situación del campesinado en el Paraguay. Asunción: Departamento de Estudios del Comité de Iglesias, febrero, mimeo.
- _____ (1983): Apuntes trimestrales N° 3, julio-septiembre.
- _____ (1984): Programa de ayuda cristiana sobre ocupaciones de tierra en el Paraguay. Asunción: inédito.
- _____ (1984 a): Apuntes trimestrales N° 6, abril-junio.
- _____ (1984 b): Boletín del CIPAE N° 20, diciembre.
- Consortio CONTEC-SAE-SNITZER/ONP/STP (1978): Plan regional para el aprovechamiento de la Ruta Transchaco, Asunción.
- Desarrollo rural (1980): Año I, N° 4.
- _____ (1981 a): Año II, N° 15.
- _____ (1981 b): Año II, N° 17.
- _____ (1982 a): Año II, N° 18.
- _____ (1982 b): Año II, N° 27.
- Feder, Ernest (1976): The new world bank programme for the self-liquidation of the third world peasantry. The journal of peasant studies, vol. 3, N° 3, abril.
- Fletschner, Carlos (1984): "La realidad socioeconómica del sector agropecuario", Carlos Fletschner y otros. Economía del Paraguay contemporáneo. Asunción: CPES.
- Fogel, Ramón (1984 a): "Colonización y estructura agraria", D. Rivarola (comp.), Estado, campesinos y modernización agrícola, Asunción: CPES.
- _____ (1984 b): Movimientos sociales y descomposición campesina, Cuadernos de Investigación N° 9. Asunción: CIPAE.
- Frutos, Juan Manuel (s.f.): Aspectos de la participación de la reforma agraria en la revolución pacífica. Asunción: IBR.
- Gabinete Técnico/MAG (1981): Evaluación final del proyecto de

- crédito para pequeños agricultores y desarrollo rural
509 PA. Asunción.
- Galeano, Luis y otros (1980): El desarraigo y la salarización de los campesinos en el Alto Paraná (Paraguay). Asunción: CPES/PREALC/CLACSO.
- Ground, Richard Lynn (1984): El auge y la recesión de la economía paraguaya, 1972-1982. Carlos Fletschner y otros, Economía del Paraguay contemporáneo. Asunción: CPES.
- Heikel, María Victoria (1984): Formas de producción agrícola y descomposición campesina. Asunción: PISPAL.
- Institut de Recherches du Coton et des Textiles Exotiques (1978): Varietes Récentes du Coton et des Textiles Exotiques. París.
- MAG (Ministerio de Agricultura y Ganadería) (s.f.): Boletín informativo, N° 99, Asunción.
- ____ (varios años): Encuesta agropecuaria por muestreo. Asunción.
- ____ (1981): Censo agropecuario 1981.
- Martínez C., Efraín (1984): Los eslabones del oro blanco. Asunción: La Rural Ediciones.
- Nickson, Andrew R. (1979): Brazilian colonization of the eastern region of Paraguay, Cambridge: University of Cambridge Press, septiembre.
- OFAT (Oficina Fiscalizadora de Algodón y Tabaco) (1984): Informe de la OFAT. Asunción, diciembre.
- Orlandi, Alberto (1984): La exportación de productos básicos desde América Latina, Revista de la CEPAL, N° 22.
- Palau, Tomás (1981): Estrategias de supervivencia y mercado regional de trabajo. Asunción: CPES/PISPAL.
- ____ (1983): Problemas de tierra en Paraguay y políticas de desarrollo. Asunción: CIDSE/CIPAE, noviembre.
- ____ (1984): Desplazamientos espaciales temporales de la fuerza de trabajo en la frontera agrícola, Quito.
- Peña, Jaime (1969): La agricultura en el proceso económico nacional. Asunción: Ediciones del autor.
- PIEA/MAG (1984): Informe sobre el costo de producción del algodón. Asunción.
- Pérez Vial, Santos (1980): Información acerca de los beneficiarios y sistema rural de extensión en Paraguay. Asunción: Proyecto RLA/70/037-MAG, mayo-junio.
- Rivarola, Domingo y otros (1984): La educación y la productividad del algodón en tres áreas campesinas del Paraguay. Informe provisional. Asunción: CPES, mimeo.
- Rodríguez S., Ricardo (1984): Paraguay. Dependencia estructural y comercio exterior. Carlos Fletschner y otros, Economía del Paraguay contemporáneo. Asunción: CPES.
- Schejtman, Alexander (1980): Economía campesina: lógica interna, articulación y persistencia. Revista de la CEPAL, N° 11, agosto, Santiago de Chile.
- Sendero (1985): enero y febrero.

- STP (Secretaría Técnica de Planificación) (1976): Plan de desarrollo regional de Alto Paraná, Asunción, abril.
- _____ (1979): Plan de desarrollo regional de Itapúa y Misiones, Asunción.
- STP/MAG (1968): Programa nacional del trigo, Asunción.
- _____ (1970): Plan quinquenal del sector agropecuario y forestal, Asunción.
- _____ (1973): Programa nacional del algodón, Asunción.
- _____ (1976): Programa nacional de la soja, Asunción.
- _____ (1977): Plan nacional de desarrollo económico y social, Asunción.
- Tierra y sociedad (1984): Cuadernos de Pastoral Social N° 4, Asunción: CEP/ENMI.
- Ziche, Joachim (1979): El desarrollo de la situación socio-económica de los colonos en el Eje Norte de colonización. Revista paraguaya de sociología, N° 45, mayo-agosto.



Publicaciones de la CEPAL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
Casilla 179-D Santiago de Chile

PUBLICACIONES PERIODICAS

Revista de la CEPAL

La Revista se inició en 1976 como parte del Programa de Publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, con el propósito de contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región. Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los funcionarios de la Secretaría, son las de los autores y, por lo tanto, no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización.

La Revista de la CEPAL se publica en español e inglés tres veces por año.

Los precios de suscripción anual vigentes para 1986 son de US\$ 16 para la versión en español y de US\$ 18 para la versión en inglés. El precio por ejemplar suelto es de US\$ 6 para ambas versiones.

Estudio Económico de América Latina y el Caribe

1980, 664 pp.
1981, 863 pp.
1982, vol. I 693 pp.
1982, vol. II 199 pp.
1983, vol. I 694 pp.
1983, vol. II 179 pp.
1984, vol. I 702 pp.
1984, vol. II (en prensa)

Economic Survey of Latin America and the Caribbean

1980, 629 pp.
1981, 837 pp.
1982, vol. I 658 pp.
1982, vol. II 186 pp.
1983, vol. I 690 pp.
1983, vol. II 186 pp.
1984, vol. I (en prensa)
1984, vol. II (en prensa)

(También hay ejemplares de años anteriores)

**Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe/
Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean (bilingüe)**

1980, 617 pp.

1981, 727 pp.

1983 (correspondiente a 1982/1983) 749 pp.

1984, 765 pp.

1985 (en prensa)

(También hoy ejemplares de años anteriores)

Libros de la C E P A L

Manual de proyectos de desarrollo económico, 1958, 5ª ed. 1980, 264 pp.

Manual on economic development projects, 1958, 2nd. ed. 1972, 242 pp.

América Latina en el umbral de los años ochenta, 1979, 2ª ed. 1980, 203 pp.

Agua, desarrollo y medio ambiente en América Latina, 1980, 443 pp.

Los bancos transnacionales y el financiamiento externo de América Latina. La experiencia del Perú. 1965-1976, por Robert Devlin, 1980, 265 pp.

Transnational banks and the external finance of Latin America: the experience of Peru, 1985, 342 pp.

¿Se puede superar la pobreza? Realidad y perspectivas en América Latina, 1980, 286 pp.

La dimensión ambiental en los estilos de desarrollo de América Latina, por Osvaldo Sunkel, 1981, 2ª ed. 1984, 136 pp.

Women and development: guidelines for programme and project planning, 1982, 3rd. ed. 1984, 123 pp.

La mujer y el desarrollo: guía para la planificación de programas y proyectos, 1984, 115 pp.

Africa y América Latina: perspectivas de la cooperación interregional, 1983, 286 pp.

Sobrevivencia campesina en ecosistemas de altura, vols. I y II, 1983, 720 pp.

La mujer en el sector popular urbano. América Latina y el Caribe, 1984, 349 pp.

Avances en la interpretación ambiental del desarrollo agrícola de América Latina, 1985, 236 pp.

El decenio de la mujer en el escenario latinoamericano, 1985, 222 pp.

SERIES MONOGRAFICAS

Cuadernos de la C E P A L

- 1 *América Latina: el nuevo escenario regional y mundial/Latin America: the new regional and world setting, (bilingüe), 1975, 2ª ed. 1985, 103 pp.*
- 2 *Las evoluciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo, 1975, 2ª ed. 1984, 73 pp.*
- 2 *Regional appraisals of the international development strategy, 1975, 2nd. ed. 1985, 92 pp.*
- 3 *Desarrollo humano, cambio social y crecimiento en América Latina, 1975, 2ª ed. 1984, 103 pp.*
- 4 *Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina, 1975, 85 pp.*

- 5 *Síntesis de la segunda evaluación regional de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 72 pp.
- 6 *Dinero de valor constante. Concepto, problemas y experiencias*, por Jorge Rose, 1975, 2ª ed. 1984, 43 pp.
- 7 *La coyuntura internacional y el sector externo*, 1975, 2ª ed. 1983, 117 pp.
- 8 *La industrialización latinoamericana en los años setenta*, 1975, 2ª ed. 1984, 116 pp.
- 9 *Dos estudios sobre inflación 1972-1974. La inflación en los países centrales. América Latina y la inflación importada*, 1975, 2ª ed. 1984, 57 pp.
- 10 *Reactivación del mercado común centroamericano*, 1976, 2ª ed. 1984, 149 pp.
- 11 *Integración y cooperación entre países en desarrollo en el ámbito agrícola*, por Germánico Salgado, 1976, 2ª ed. 1985, 62 pp.
- 12 *Temas del nuevo orden económico internacional*, 1976, 2ª ed. 1984, 85 pp.
- 13 *En torno a las ideas de la CEPAL: desarrollo, industrialización y comercio exterior*, 1977, 2ª ed. 64 pp.
- 14 *En torno a las ideas de la CEPAL: problemas de la industrialización en América Latina*, 1977, 2ª ed. 1984, 48 pp.
- 15 *Los recursos hidráulicos de América Latina. Informe regional*, 1977, 2ª ed. 1984, 75 pp.
- 16 *The water resources of Latin America. Regional report*, 1977, 2nd. ed. 1985, 90 pp.
- 17 *Desarrollo y cambio social en América Latina*, 1977, 2ª ed. 1984, 59 pp.
- 17 *Estrategia internacional de desarrollo y establecimiento de un nuevo orden económico internacional*, 1977, 3ª ed. 1984, 61 pp.
- 17 *International development strategy and establishment of a new international economic order*, 1977, 3rd. ed. 1985, 70 pp.
- 18 *Raíces históricas de las estructuras distributivas de América Latina*, por A. di Filippo, 1977, 2ª ed. 1983, 67 pp.
- 19 *Dos estudios sobre endeudamiento externo*, por C. Massad y R. Zahler, 1977, 2ª ed. 1986, 72 pp.
- 20 *Tendencias y proyecciones a largo plazo del desarrollo económico de América Latina*, 1978, 3ª ed. 1985, 144 pp.
- 21 *25 años en la agricultura de América Latina: rasgos principales 1950-1975*, 1978, 2ª ed. 1983, 128 pp.
- 22 *Notas sobre la familia como unidad socioeconómica*, por Carlos A. Borsotti, 1978, 2ª ed. 1984, 60 pp.
- 23 *La organización de la información para la evaluación del desarrollo*, por Juan Sourrouille, 1978, 2ª ed. 1984, 66 pp.
- 24 *Contabilidad nacional a precios constantes en América Latina*, 1978, 2ª ed. 1983, 69 pp.
- 25 *Ecuador: desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera*, 1979, 2ª ed. 1984, 158 pp.
- 26 *Las transformaciones rurales en América Latina: ¿Desarrollo social o marginación?*, 1979, 2ª ed. 1984, 165 pp.
- 27 *La dimensión de la pobreza en América Latina*, por Oscar Altimir, 1979, 2ª ed. 1983, 95 pp.
- 28 *Organización institucional para el control y manejo de la deuda externa — El caso chileno*, por Rodolfo Hoffman, 1979, 41 pp.
- 29 *La política monetaria y el ajuste de la balanza de pagos: tres estudios*, 1979, 2ª ed. 1984, 67 pp.
- 29 *Monetary policy and balance of payments adjustment: three studies*, 1979, 60 pp.
- 30 *América Latina: las evaluaciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo en los años setenta*, 1979, 2ª ed. 1982, 243 pp.
- 31 *Educación, imágenes y estilos de desarrollo*, por G. Rama, 1979, 2ª ed. 1982, 77 pp.
- 32 *Movimientos internacionales de capitales*, por R. H. Arriazu, 1979, 2ª ed. 1984, 90 pp.
- 33 *Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina*, por A. E. Calcagno, 1980, 2ª ed. 1982, 114 pp.

- 34 *Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978*, por D. Heymann, 1980, 2ª ed. 1984, 234 pp.
- 35 *Perspectivas de reajuste industrial: la Comunidad Económica Europea y los países en desarrollo*, por B. Evers, G. de Groot y W. Wagenmans, 1980, 2ª ed. 1984, 69 pp.
- 36 *Un análisis sobre la posibilidad de evaluar la solvencia crediticia de los países en desarrollo*, por A. Saieh, 1980, 2ª ed. 1984, 82 pp.
- 37 *Hacia los censos latinoamericanos de los años ochenta*, 1981, 152 pp.
- 38 *Desarrollo regional argentino: la agricultura*, por J. Martín, 1981, 2ª ed. 1984, 119 pp.
- 39 *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, por C. Filgueira y C. Geneletti, 1981, 2ª ed. 1985, 172 pp.
- 40 *Programa de acción regional para América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1984, 69 pp.
- 40 *Regional programme of action for Latin America in the 1980s*, 1981, 2nd. ed. 1984, 66 pp.
- 41 *El desarrollo de América Latina y sus repercusiones en la educación. Alfabetismo y escolaridad básica*, 1982, 254 pp.
- 42 *América Latina y la economía mundial del café*, 1982, 104 pp.
- 43 *El ciclo ganadero y la economía argentina*, 1983, 168 pp.
- 44 *Las encuestas de hogares en América Latina*, 1983, 130 pp.
- 45 *Las cuentas nacionales en América Latina y el Caribe*, 1983, 109 pp.
- 45 *National accounts in Latin America and the Caribbean*, 1983, 97 pp.
- 46 *Demanda de equipos para generación, transmisión y transformación eléctrica en América Latina*, 1983, 201 pp.
- 47 *La economía de América Latina en 1982: evolución general, política cambiaria y renegociación de la deuda externa*, 1984, 113 pp.
- 48 *Políticas de ajuste y renegociación de la deuda externa en América Latina*, 1984, 112 pp.
- 49 *La economía de América Latina y el Caribe en 1983: evolución general, crisis y procesos de ajuste*, 1985, 106 pp.
- 49 *The economy of Latin America and the Caribbean in 1983: main trends, the impact of the crisis and the adjustment processes*, 1985, 104 pp.
- 50 *La CEPAL, encarnación de una esperanza de América Latina*, por Hernán Santa Cruz, 1985, 84 pp.
- 51 *Hacia nuevas modalidades de cooperación económica entre América Latina y el Japón*, 1986, 240 pp.
- *Canada and the foreign firm*, D. Pollock, 1976, 43 pp.
- *United States — Latin American Trade and Financial Relations: Some Policy Recommendations*, S. Weintraub, 1977, 44 pp.
- *Energy in Latin America: The Historical Record*, J. Mullen, 1978, 66 pp.
- *The Economic Relations of Latin America with Europe*, 1980, 2nd. ed. 1983, 156 pp.

Cuadernos Estadísticos de la C E P A L

- 1 *América Latina: relación de precios del intercambio*, 1976, 2ª ed., 1984, 66 pp.
- 2 *Indicadores del desarrollo económico y social en América Latina*, 1976, 2ª ed. 1984, 179 pp.
- 3 *Series históricas del crecimiento de América Latina*, 1978, 2ª ed. 1984, 206 pp.
- 4 *Estadísticas sobre la estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1978, 110 pp. (Agotado, reemplazado por N° 8)
- 5 *El balance de pagos de América Latina, 1950-1977*, 1979, 2ª ed. 1984, 164 pp.
- 6 *Distribución regional del producto interno bruto sectorial en los países de América Latina*, 1981, 2ª ed. 1985, 68 pp.
- 7 *Tablas de insumo-producto en América Latina*, 1983, 383 pp.
- 8 *Estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1984, 146 pp.

- 9 *Origen y destino del comercio exterior de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración y del Mercado Común Centroamericano*, 1985, 540 pp.
- 10 *América Latina: Balance de pagos 1950-1984*, 1986, (en prensa).
- 11 *El comercio exterior de bienes de capital en América Latina*, 1986, 288 pp.

Estudios e Informes de la C E P A L

- 1 *Nicaragua: el impacto de la mutación política*, 1981, 2ª ed. 1982, 126 pp.
- 2 *Perú 1968-1977: la política económica en un proceso de cambio global*, 1981, 2ª ed. 1982, 166 pp.
- 3 *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*, 1981, 170 pp. (Agotado, no será reimpresso.)
- 4 *Estilos de desarrollo, modernización y medio ambiente en la agricultura latinoamericana*, 1981, 4ª ed. 1984, 130 pp.
- 5 *El desarrollo de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1982, 153 pp.
- 5 *Latin American development in the 1980s*, 1981, 2ª ed. 1982, 134 pp.
- 6 *Proyecciones del desarrollo latinoamericano en los años ochenta*, 1981, 3ª ed. 1985, 96 pp.
- 6 *Latin American development projections for the 1980s*, 1982, 2nd. ed. 1983, 89 pp.
- 7 *Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1982, 180 pp.
- 8 *Integración y cooperación regionales en los años ochenta*, 1982, 2ª ed. 1982, 174 pp.
- 9 *Estrategias de desarrollo sectorial para los años ochenta: industria y agricultura*, 1981, 2ª ed. 1985, 100 pp.
- 10 *Dinámica del subempleo en América Latina*. PREALC, 1981, 2ª ed. 1985, 101 pp.
- 11 *Estilos de desarrollo de la industria manufacturera y medio ambiente en América Latina*, 1982, 2ª ed. 1984, 178 pp.
- 12 *Relaciones económicas de América Latina con los países miembros del "Consejo de Asistencia Mutua Económica"*, 1982, 154 pp.
- 13 *Campeinado y desarrollo agrícola en Bolivia*, 1982, 175 pp.
- 14 *El sector externo: indicadores y análisis de sus fluctuaciones. El caso argentino*, 1982, 2ª ed. 1985, 216 pp.
- 15 *Ingeniería y consultoría en Brasil y el Grupo Andino*, 1982, 320 pp.
- 16 *Cinco estudios sobre la situación de la mujer en América Latina*, 1982, 2ª ed. 1985, 178 pp.
- 16 *Five studies on the situation of women in Latin America*, 1983, 2nd. ed. 1984, 188 pp.
- 17 *Cuentas nacionales y producto material en América Latina*, 1982, 129 pp.
- 18 *El financiamiento de las exportaciones en América Latina*, 1983, 212 pp.
- 19 *Medición del empleo y de los ingresos rurales*, 1982, 2ª ed. 1983, 173 pp.
- 19 *Measurement of employment and income in rural areas*, 1983, 184 pp.
- 20 *Efectos macroeconómicos de cambios en las barreras al comercio y al movimiento de capitales: un modelo de simulación*, 1982, 79 pp.
- 21 *La empresa pública en la economía: la experiencia argentina*, 1982, 2ª ed. 1985, 134 pp.
- 22 *Las empresas transnacionales en la economía de Chile, 1974-1980*, 1983, 178 pp.
- 23 *La gestión y la informática en las empresas ferroviarias de América Latina y España*, 1983, 195 pp.
- 24 *Establecimiento de empresas de reparación y mantenimiento de contenedores en América Latina y el Caribe*, 1983, 314 pp.
- 24 *Establishing container repair and maintenance enterprises in Latin America and the Caribbean*, 1983, 236 pp.
- 25 *Agua potable y saneamiento ambiental en América Latina, 1981-1990/Drinking water supply and sanitation in Latin America, 1981-1990* (bilingüe), 1983, 140 pp.

- 26 *Los bancos transnacionales, el estado y el endeudamiento externo en Bolivia*, 1983, 282 pp.
- 27 *Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina entre 1976 y 1981*, 1983, 157 pp.
- 28 *Estilos de desarrollo, energía y medio ambiente: un estudio de caso exploratorio*, 1983, 129 pp.
- 29 *Empresas transnacionales en la industria de alimentos. El caso argentino: cereales y carne*, 1983, 93 pp.
- 30 *Industrialización en Centro América, 1960-1980*, 1983, 168 pp.
- 31 *Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil*, 1983, 141 pp.
- 32 *La crisis económica internacional y su repercusión en América Latina*, 1983, 81 pp.
- 33 *La agricultura campesina en sus relaciones con la industria*, 1984, 120 pp.
- 34 *Cooperación económica entre Brasil y el Grupo Andino: el caso de los minerales y metales no ferrosos*, 1983, 148 pp.
- 35 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: la dependencia externa y sus efectos en una economía abierta*, 1984, 201 pp.
- 36 *El capital extranjero en la economía peruana*, 1984, 178 pp.
- 37 *Dos estudios sobre política arancelaria*, 1984, 96 pp.
- 38 *Estabilización y liberalización económica en el Cono Sur*, 1984, 193 pp.
- 39 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: el caso de Haití y el de la República Dominicana*, 1984, 255 pp.
- 40 *La industria siderúrgica latinoamericana: tendencias y potencial*, 1984, 280 pp.
- 41 *La presencia de las empresas transnacionales en la economía ecuatoriana*, 1984, 77 pp.
- 42 *Precios, salarios y empleo en la Argentina: estadísticas económicas de corto plazo*, 1984, 378 pp.
- 43 *El desarrollo de la seguridad social en América Latina*, 1985, 348 pp.
- 44 *Market structure, firm size and Brazilian exports*, 1985, 104 pp.
- 45 *La planificación del transporte en países de América Latina*, 1985, 247 pp.
- 46 *La crisis en América Latina: su evaluación y perspectivas*, 1985, 119 pp.
- 47 *La juventud en América Latina y el Caribe*, 1985, 181 pp.
- 48 *Desarrollo de los recursos mineros de América Latina*, 1985, 152 pp.
- 49 *Las relaciones económicas internacionales de América Latina y la cooperación regional*, 1985, 230 pp.
- 50 *América Latina y la economía mundial del algodón*, 1985, 128 pp.
- 51 *Comercio y cooperación entre países de América Latina y países miembros del CAME*, 1985, 96 pp.
- 52 *Trade relations between Brazil and the United States*, 1985, 150 pp.
- 53 *Los recursos hídricos de América Latina y el Caribe y su aprovechamiento*, 1985, 144 pp.
- 53 *The water resources of Latin America and the Caribbean and their utilization*, 1985, 140 pp.
- 54 *La pobreza en América Latina: dimensiones y políticas*, 1985, 150 pp.
- 55 *Políticas de promoción de exportaciones en algunos países de América Latina*, 1985, 304 pp.
- 56 *Las empresas transnacionales en la Argentina*, 1986, 231 pp.
- 57 *El desarrollo frutícola y forestal en Chile y sus derivaciones sociales*, 1986, 234 pp.

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم - استلم منها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

如何取得联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经销处均有发售。请向书店或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas — DC-2-888
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución
CEPAL — Casilla 179-D
Santiago de Chile

