

CUADERNOS FHyCS-UNJu, Nro. 45:117-135, Año 2014

ELECCIONES PRODUCTIVAS Y TEORÍAS DEL FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO EN CAMPESINOS. UN ABORDAJE PSICOSOCIAL

(PEASANT PRODUCTIVE ELECTIONS AND THEORIES ON THE FUNCTIONING OF THE MARKET. A PSYCHOSOCIAL APPROACH)

Fernando LANDINI*

RESUMEN

La lógica que los campesinos utilizan para tomar decisiones productivas difiere profundamente de la que caracteriza a los actores propios de la economía capitalista moderna. Por esta razón, numerosos proyectos de desarrollo rural orientados a esta población poseen escaso impacto, al desconocer la racionalidad económica de estos productores. Dada la importancia de contribuir a una mejor comprensión de los parámetros utilizados por los productores campesinos para tomar decisiones productivas e interactuar con los agentes del mercado, en el presente trabajo se presentan los resultados de una investigación que se propuso entre sus objetivos describir y aportar a la comprensión de las razones de las elecciones productivas de los campesinos y las teorías a partir de las cuales explican el funcionamiento de los mercados. Con este fin se realizó una investigación exploratorio-descriptiva en la localidad de Misión Tacaaglé, provincia de Formosa, Argentina. Como estrategia central para la recolección de información se realizaron 82 entrevistas semiestructuradas, 71 a campesinos y 11 a extensionista rurales, funcionarios municipales y otros actores, las cuales fueron analizadas siguiendo la Teoría Fundamentada.

Los principales resultados muestran una tendencia de los campesinos a tomar decisiones productivas que limiten los riesgos climáticos y de mercado. No obstante, cuando los beneficios esperados son elevados, están dispuestos a asumir mayores riesgos. Otro aspecto de interés refiere a percepción de que toda actividad productiva es necesariamente rentable, y que cuando no es así se debe a que algún actor de la cadena ha obtenido un beneficio excesivo o ilegítimo. Esto también se relaciona con una estrategia que busca aplicar recursos a la producción cuando éstos están disponibles, sin una evaluación económica de los beneficios potenciales. Se concluye que es fundamental comprender la lógica que subyace a las opciones económico-productivas de los campesinos con el fin de generar estrategias de desarrollo rural acordes.

Palabras Clave: Campesinado; desarrollo rural; economía; racionalidad.

* CONICET - Facultad de Psicología de la Universidad de Buenos Aires / Instituto de Investigaciones Científicas - Universidad de la Cuenca del Plata - Barrufaldi 2416 - N3300CAR - Posadas - Argentina.
Correo Electrónico: landini_fer@hotmail.com

ABSTRACT

The economic rationale used by peasants to take productive decisions differs profoundly from that utilized by the agents of the modern capitalist economy. For this reason, many rural development projects aimed at this population, which usually do not take into account the rationale of these farmers, have little impact. Given the importance of contributing to a better understanding of the rationale used by peasants to make productive choices and interact with market agents, this paper presents the results of a research which, among their objectives, aimed at describing and contributing to understand peasants' productive choices and the theories they use to make sense of the market functioning. Thus, an exploratory-descriptive research was conducted in the municipality of Misión Tacaaglé, province of Formosa, Argentina. As core strategy to gather information 82 semi structured interviews were conducted, 71 with peasants and 11 with rural extensionists, local officials and other actors, which were analyzed following Grounded Theory.

Results show peasants tend to make productive decisions aimed at limiting climatic and market risks. Nonetheless, when expected benefits are high, they are willing to take their chances. These small farmers also tend to perceive any agricultural activity is necessarily profitable, and when it is not the case it is because someone within the value chain has obtained excessive or illegitimate benefits. This relates to a peasant strategy which aims at using monetary resources to enhance production when they are available, without any evaluation of the potential profits. As a conclusion, understanding the underlying rationale used by peasants to make economic and productive choices is fundamental to generate appropriate rural development strategies.

Key Words: *Economy; peasantry; rationale; rural development.*

INTRODUCCIÓN

Numerosos autores, profesionales y funcionarios públicos vinculados con el desarrollo rural parecen asumir en sus reflexiones, ya sea de manera implícita o explícita, que todos los actores sociales toman decisiones en el ámbito de la producción, el consumo y la economía a partir de la premisa de la maximización de los beneficios económicos, propia de la economía capitalista moderna (Cáceres, 2003; Carezo, 2006). No obstante, como señalan diferentes investigadores provenientes del campo de los estudios sociales agrarios, estos parámetros no resultan adecuados para comprender la racionalidad económica que subyace a la conducta campesina (Henningsson, 2001; Landini, 2011a), la cual se funda en una lógica propia que no se identifica con los patrones capitalistas modernos (Bendini et al., 1993; Bennholdt-Thomsen, 1988; Cáceres, Silveti et al., 1997; Chirinos, 2006). En concreto, cuando hablamos de campesinos nos estamos refiriendo a un tipo particular de pequeño productor agropecuario (Landini et al., 2011), el cual se caracteriza por utilizar predominantemente mano de obra familiar y por no tener posibilidad de acumular capital de manera sistemática (Manzanal, 1993).

En este sentido, los campesinos son productores rurales pobres que organizan su actividad productiva para alcanzar la subsistencia propia y de su familia y no como si estuvieran gestionando un negocio (van der Ploeg, 2009). Así, cobra sentido el hecho de que los campesinos poseen una racionalidad o lógica económica propia que no se identifica con los supuestos de la economía hegemónica, ya que están sujetos a constricciones específicas que hacen que su actividad se rija por otros parámetros.

Ahora bien, pese a la importancia de una adecuada comprensión de la racionalidad económica campesina para diseñar estrategias e iniciativas de desarrollo rural exitosas (Cittadini y Pérez, 1996; Landini, 2011a, 2011b), ésta no siempre parece ser reconocida o tenida en cuenta ni por los enfoques teóricos ni por los agentes de desarrollo y extensión rural (Cáceres, 2003; Careño, 2006; Mora Delgado, 2007, 2008). De hecho, muchas veces sucede que los extensionistas rurales, quienes acompañan a los pequeños productores en el contexto de proyectos de desarrollo rural brindando capacitación y apoyo técnico, al no comprender las razones por las cuales los campesinos hacen lo que hacen, terminan por asumir que sus conductas carecen de sentido (Landini, 2011b).

Son numerosos los aportes realizados por las ciencias sociales a la comprensión de la racionalidad económica campesina. En este sentido –para mencionar sólo algunos ejemplos– se ha argumentado que la economía campesina se organiza preferentemente en torno a la mano de obra familiar (Giarracca y Aparicio, 1995; Manzanal, 1993), se orienta a reducir los riesgos antes que a maximizar las ganancias (Ayalew et al., 2003; Stage y Rekve, 1998) y que su objetivo primario no es la obtención de lucro sino la subsistencia familiar (Manzanal, 1993; van der Ploeg, 2009). No obstante, en este contexto llama la atención la falta de estudios psicosociales⁽¹⁾ orientados a comprender los supuestos a partir de los cuales los campesinos dan sentido a su realidad y orientan sus prácticas económico-productivas. Por esto, en este artículo se presentan los resultados de un estudio de caso realizado en la localidad de Misión Tacaaglé (provincia de Formosa, Argentina), con el objetivo de describir y aportar a la comprensión de las razones de las elecciones productivas de los campesinos y las teorías a partir de las cuales explican el funcionamiento de los mercados, dada su importancia en el contexto de los procesos de extensión y desarrollo rural.

ENCUADRE TEÓRICO-METODOLÓGICO

Con el fin de alcanzar los objetivos propuestos se presentan resultados de una investigación cualitativa de carácter exploratorio-descriptivo más amplia realizada en la localidad de Misión Tacaaglé. Como estrategias de recolección de datos se utilizaron la observación participante, la toma de entrevistas semiestructuradas a diferentes actores y la recolección de información secundaria, fundamentalmente censal. La observación participante consistió en la permanencia durante 5 meses en zonas rurales del municipio conviviendo con familias campesinas y compartiendo sus actividades sociales cotidianas. Las observaciones se consolidaron en un cuaderno de campo donde se tomó nota de

los acontecimientos y de las opiniones los lugareños que resultaban relevantes a los fines del estudio, lo que permitió una mejor comprensión de la dinámica y las interacciones locales. A la vez, se realizaron 82 entrevistas, 71 a campesinos y 11 a extensionista rurales, funcionarios municipales y otros actores. Si bien originalmente para las entrevistas a campesinos se había previsto establecer cuotas por edad y sexo, estas no pudieron ser aplicadas. Las cuotas por edad, porque no existían datos censales específicos para población proveniente de las zonas rurales del municipio; la cuota por sexo, porque siendo el entrevistador hombre y los temas abordados de índole productiva (asociada a los hombres), culturalmente se percibía como inapropiado que se entrevistara sólo a mujeres. En la práctica, la mayor parte de las entrevistas a campesinos se realizaron a parejas. En total, se entrevistó a 137 personas, la mayoría entre 36 y 55 años. De los 137 entrevistados, 89 fueron hombres y 48 mujeres, destacándose una mejor intervención de las mujeres cuando también participaban hombres en las entrevistas. Como criterios de inclusión en la muestra de campesinos, se tomó a aquellos productores que se dedicaran a la actividad agropecuaria dentro de los límites del municipio seleccionado que no tuvieran más de 60 cabezas de ganado mayor y que no hubieran cultivado más de 10 hectáreas durante la campaña anterior. No obstante, en la mayor parte de los casos se trató de personas que no superaban las 10 cabezas de ganado mayor ni las 5 hectáreas de cultivo. De las entrevistas realizadas a campesinos en el contexto de la investigación, en 25 de ellas se hizo particular hincapié en la temática de la racionalidad económica, aunque se trató de un tema que surgió en la amplia mayoría de los casos. Respecto de las entrevistas realizadas a actores no campesinos, se los seleccionó por su disponibilidad para colaborar con la investigación y por su conocimiento de las dinámicas socio-productivas locales.

Para analizar el material, las entrevistas y los registros de observación participante fueron transcritos e incorporados el software Atlas Ti. Luego, los textos fueron categorizados siguiendo los principios de la Teoría Fundamentada (Giraldo, 2011). En concreto, durante la lectura del material transcrito se fueron construyendo de manera inductiva categorías para agrupar conjuntos de fragmentos que abordaban temáticas específicas relacionadas con los objetivos de la investigación. Durante la presentación de resultados se desarrollan los contenidos de aquellas categorías que resultan apropiadas para aportar a la comprensión de las razones de las elecciones productivas de los campesinos y las teorías a partir de las cuales explican el funcionamiento de los mercados. A los fines organizativos, en la sección de 'Resultados' las categorías son presentadas en términos de subtítulos.

Ahora bien, procurando evitar caer en un abordaje psicologista que desconozca la multideterminación de los fenómenos sociales (Martín-Baró, 1986), en el análisis de resultados también se incluye la consideración del contexto no psicosocial que influye sobre dichos procesos (Quintal de Freitas, 1994, Landini, Long et al., 2014). Por esta razón, también se hace referencia a distintos factores que tienen impacto en las experiencias, representaciones y comprensiones de los campesinos y campesinas de la localidad de Misión Tacaaglé, los cuales

incluyen aspectos climáticos como lluvias y heladas, la organización de las vías de comunicación, las distancias a los centros de comercialización, y el funcionamiento de las cadenas de comercialización y de los mercados de destino, entre otros.

A nivel conceptual, la investigación se encuadra en la línea teórica del abordaje orientado al actor (Actor-Oriented-Approach) (Long, 2001), perspectiva que estudia en el rol de la agencia humana en la determinación de los procesos sociales. En concreto, en este trabajo se enfatiza en la comprensión del nivel psicosocial de la determinación de la agencia (Landini, Long et al., 2014), focalizando en los modos por los cuales los distintos actores o grupos sociales (en este caso productores campesinos) dan sentido a su experiencia y orientan sus comportamientos y prácticas sociales a partir de dicha comprensión. En este sentido, al ponerse el foco en los modos en que los campesinos comprenden la realidad social, la propuesta del abordaje orientado al actor aquí se articula con las contribuciones del construccionismo social, perspectiva que sostiene que lo que denominamos 'realidad' es el resultado de un proceso de construcción social mediado por el lenguaje (Berger y Luckmann, 1972; Gergen, 1996; Ibáñez, 2001). Así, el objetivo del presente trabajo termina de precisarse, al quedar definido en términos de la búsqueda de comprensión de las categorías y conocimientos del sentido común con que el campesino organiza, ordena y orienta sus comportamientos económico-productivos en su vida cotidiana.

EL CONTEXTO DEL MUNICIPIO DE MISIÓN TACAAGLÉ

La localidad de Misión Tacaaglé se encuentra ubicada en el noreste de la provincia de Formosa y se caracteriza ser un municipio rural escasamente capitalizado a nivel de infraestructuras. Se destaca la precariedad del tendido eléctrico y la falta de red de gas y cloacas. Asimismo, sólo una vía asfaltada mal mantenida atraviesa el territorio, dificultando el traslado de la producción hacia los mercados concentradores agrícolas, que están ubicados a cientos de kilómetros del territorio. No obstante, se trata de una zona con potencial agrícola y ganadero moderado que, al estar ubicada al norte del país, posee ventajas para el ingreso de sus productos agrícolas al mercado en calidad de primicias, obteniéndose precios de venta más elevados.

Por otra parte, se observa que el municipio sostiene su economía en dos ejes. El primero, el empleo público y las transferencias gubernamentales a los sectores más desprotegidos, lo que dinamiza la actividad comercial. El segundo, la producción agropecuaria, apoyada en tres pilares: la actividad ganadera extensiva, el cultivo de frutas y hortalizas, y la siembra de algodón, predominando una producción minifundista escasamente tecnificada en el ámbito agrícola, lo que hace que los excedentes generados sean escasos. A nivel sociopolítico se destacan los altos niveles de pobreza de la población, lo que lleva a la existencia de un conjunto amplio de ayudas y transferencias monetarias y en especies de parte del sector público, que muchas veces se articulan en términos de vínculos clientelares (Landini, 2013).

RESULTADOS

PREFERENCIAS Y ELECCIONES PRODUCTIVAS

Pese a tratarse de una zona aldonera y frutihortícola, los campesinos tienen que tomar un conjunto de decisiones en torno a qué producir, cuándo hacerlo y en qué cantidad. Y más que muchas de estas decisiones suelen ser situacionales, ya que requieren tener en cuenta factores contextuales (precios, clima, disponibilidad de recursos, etc.), por lo que se trata de opciones que no necesariamente se van a repetir año tras año. Por otra parte, estas elecciones no siempre relevan las preferencias de los actores, ya que éstos pueden sentirse compelidos a tomar decisiones aun contra sus deseos (por ejemplo por carencia de los medios de producción necesarios o por razones climáticas), por lo que las descripciones de lo que los sujetos hacen no necesariamente indique qué harían si las circunstancias fueran diferentes.

La primera elección que deben tomar los campesinos de la zona cuando encaran la actividad productiva a largo plazo, es si seguirán una alternativa básicamente ganadera vacuna o una agrícola. Pese a lo que podía suponerse al observar que la principal actividad del pequeño productor en la zona es agrícola, todos los entrevistados concuerdan con que la ganadería es preferible. Los argumentos utilizados para explicar esto son varios. Los mismos parten de considerar que el trabajo con animales es más rentable que cualquier alternativa agrícola. Como señala un entrevistado: “hay muchas personas que en vez de cultivar la chacra se dedican a criar ganado, vaca, que es mucho más conveniente”. Esto, particularmente porque se trata de una actividad que no se encuentra tan influenciada por las condiciones climáticas (heladas y lluvias) o por los vaivenes de precios del mercado de las hortalizas, situación que convierte al ganado vacuno en una opción más segura. Además, los animales pueden ser vendidos en el momento en que se necesita el dinero, mientras que la producción agrícola concentra la producción y las ventas en épocas determinadas del año. De todas formas, el principal problema de la opción ganadera es la necesidad de contar con tierra y pastos para que los animales se alimenten. Es así que, pese a preferir esta alternativa, casi todos los entrevistados se ven compelidos a optar por una estrategia agrícola, por carecer de los recursos necesarios para ponerla en práctica.

Ante la comparación entre algodón y hortalizas (los dos cultivos destinados al mercado más extendidos de la zona), indudablemente los campesinos prefieren el algodón. Es que, a diferencia de las hortalizas que son sensibles a las heladas y a que muchas veces poseen precios muy bajos por ingresar al mercado fuera del tiempo de primicia, el algodón siempre mantiene un valor relativamente constante. Además, tiene los beneficios adicionales de no pasarse o pudrirse y de ser más resistente a condiciones climáticas adversas. De todas formas, y pese a ser las hortalizas más riesgosas, su ventaja es que, cuando se comercializan en condiciones favorables, pueden dejar mayores retornos que el algodón. No obstante, en una economía campesina que busca reducir los riesgos, la preferencia

de los entrevistados por el algodón es clara. En cualquier caso, como se trata de siembras que se realizan en distintos momentos del año, un mismo campesino puede colocar en su chacra ambos productos aun en la misma tierra, aunque con ciertas limitaciones. No obstante, se nota que esta preferencia se traduce en conductas, ya que casi todos los pequeños productores de la zona plantan algodón, cuando una porción significativa de ellos no se dedica a las hortalizas.

En el caso de la preferencia entre las diferentes hortalizas, hay quienes argumentan que optan a partir de la existencia de condiciones climáticas favorables para unas o para otras en el momento de siembra (ya que los momentos apropiados para el cultivo no son los mismos, aunque sí cercanos). De todas formas, las opiniones están divididas. Una de las preocupaciones principales es la velocidad con la que se pudre el producto, ya que esto da más o menos tiempo para la comercialización. En este sentido, los entrevistados señalan la resistencia de la calabacita, seguida por la sandía, el zapallito y el melón, en ese orden. Por su parte, en cuanto a las heladas, los que resultan más complicados son la calabacita y la sandía, por tener que cultivarse en los momentos de mayores riesgos. De todas maneras, fueron numerosos los campesinos que mencionaron la necesidad de colocar varios productos al mismo tiempo como forma de reducir riesgos, en lugar de dedicarse sólo a uno de ellos. Por ejemplo, "si es que le errás con la sandía, a lo mejor le pegás con la calabaza".

Respecto de las semillas de algodón, dos son las opciones que tienen los campesinos de la zona. La primera, utilizar las que provee gratuitamente el Programa (provincial) de Asistencia Integral al Pequeño Productor Agropecuario, que entrega a los pequeños productores semillas para cultivar hasta tres hectáreas. La segunda, adquirir semillas transgénicas en el mercado. Si la pregunta se independiza del costo de la adquisición, es indudable que los entrevistados prefieren las transgénicas, a partir de argumentar un mayor rinde. Además, están las ventajas mencionadas como propias de los transgénicos, como la resistencia a insectos (variedad BT) o la resistencia al herbicida glifosato (variedad RR). Llamativamente, cuando se toma en cuenta el costo monetario, las preferencias se mantienen, sólo que quedan supeditadas a la disponibilidad de dinero. Es decir, los entrevistados sostienen que su adquisición depende de que tengan el dinero para comprarlas en el momento en que se las necesite. Así, implícitamente asumen que lo que agrega la compra es más rentable y beneficioso que el pago que deben hacer por ella.

Siguiendo el mismo patrón identificado en la compra de semillas transgénicas los entrevistados, en diversas oportunidades, argumentan que de disponer del efectivo necesario en el momento correcto, realizarían una serie de gastos destinados a potenciar su producción: mandarían a preparar la tierra con tractor en lugar de hacerlo con arado de bueyes, contratarían jornaleros para que limpien su cultivo de hierbas perjudiciales, harían plantar pasto para una mejor alimentación de sus animales, o incluso comprarían herramientas y capitalizarían su predio.

Recapitulando, se observa que los criterios utilizados para elegir entre alternativas productivas, más allá de la disponibilidad de fondos, son múltiples.

Entre ellos se destacan la mayor facilidad para la comercialización, los valores relativos de enajenación, la resistencia a factores climáticos adversos y la mayor estabilidad de los precios de venta. Se trata, ciertamente, de factores caracterizados por ser de evaluación personal, directa y concreta. Por el contrario, se observa la ausencia de dos factores que en otros casos pueden ser fundamentales: la evaluación cuantitativa de los beneficios de los distintos productos, y consideraciones ambientales vinculadas con el impacto de los cultivos y sus modalidades de producción en el ambiente, particularmente en la fertilidad de los suelos. Finalmente, se observa que la aplicación de recursos a la actividad productiva parece estar guiada por el principio de que ésta es siempre rentable y preferible frente a otras opciones y permite, incluso, el pago de intereses cuando se trata de un crédito.

ACTIVIDADES ECONÓMICAS ALTERNATIVAS

Buscando identificar las alternativas existentes a las actividades y cultivos tradicionales, se consultó a los entrevistados. Gran parte de ellos respondió que no existía ninguna, al menos que resultara viable, ya que no había empresas para dedicarse a la construcción o suficiente población para abrir algún comercio, por dar algunos ejemplos. Es que, como dicen, “no hay otra alternativa casi”, “no hay otro rubro”. Y esto, especialmente porque no se cuenta con los recursos necesarios para implementar las opciones que eventualmente podrían ser viables. Como dice un campesino: “el pobre muchas veces también tiene una buena idea, pero no puede hacer porque no tiene capacidad [económica]”.

Pero esto no quita que existan ideas o propuestas novedosas o no tradicionales que podrían representar alternativas productivas o económicas, aunque no en todos los casos estén al alcance directo de los productores. Algunos proponen reorganizaciones, cambios o perfeccionamientos en su estrategia productiva actual, como sembrar pastura para aumentar su cantidad de vacunos o incrementar la superficie de maíz o mandioca para mejorar el perfil de producción. Por su parte, hay quienes comentan alternativas menos tradicionales como el armado de una huerta para comercializar verduras o de una granja para venta de pollos y huevos, el uso de media sombra para preparación y venta de plantines de cítricos o la siembra de mucuna como abono verde. Finalmente, en algunas oportunidades también se registraron propuestas que exceden el ámbito agropecuario, como el armado de un pequeño taller, la fabricación de carbón o la inauguración de un pequeño negocio.

Lo que llama la atención respecto de estas propuestas es que, en numerosas oportunidades, son descriptas como alternativas altamente rentables que tienen un éxito poco menos que asegurado. Por ejemplo: “comprás algún reproductor [por] importe de 10.000 pesos y en 1 año ya vas a tener 20.000 pesos, en otro año, 30.000 pesos porque es así”. Sin embargo, y pese al entusiasmo, cuando se describen estas alternativas se tiende a negar su viabilidad por la falta de dinero o tierra. Así, se observa una estructura que se repite en diversas narraciones. Primero, se describe un negocio como inequívocamente rentable,

pero luego, se muestra que éste está totalmente fuera del alcance del campesino, usualmente por falta de capital: “te va a dejar ganancia pero para empezar es el problema cuando uno no tiene, eso es lo que es jodido”. Como se mencionó anteriormente, se parte de la base de que la producción es inherentemente rentable, situándose siempre la imposibilidad de acceso a esos beneficios en la falta de recursos, lo que permite mantener la ilusión de la rentabilidad a la vez que justificar el pedido de ayudas para la producción. Así, se genera una dualidad entre iniciativas asequibles pero escasamente provechosas y negocios rentables pero inaccesibles.

Por otro lado, hay casos donde, ante la propuesta de alternativas por parte del entrevistador, éstas son rechazadas tanto por no ser rentables como por ser imposible acceder a los fondos o a las condiciones para poder llevarlas adelante: “si tenés lechera sí, hacés queso, pero no te deja plata eso, apenas para sustentar la pena”. Como en el caso de las prácticas cooperativas, se observa aquí una dualidad entre la excesiva valoración y el franco rechazo, haciéndose difícil una opción intermedia que explore de manera realista las alternativas. Es que, de esta forma, no se reconoce a ninguna opción como viable, ya que unas son rechazadas por no ser rentables y otras por ser inaccesibles por falta de capital, con lo que se percibe que uno nada puede hacer para transformar y mejorar sus propias condiciones de vida, induciéndose un posicionamiento pasivo.

PROBLEMAS DE COMERCIALIZACIÓN Y CULTIVO DE HORTALIZAS

Los campesinos entrevistados comentan que el precio del algodón tradicionalmente les dejaba mayores ingresos que los actuales, en términos de percepción de poder adquisitivo. Respecto de las hortalizas, cuyo cultivo para el mercado se generalizó en los 80', la vivencia es mucho más aguda ya que no refiere a la disminución del precio sino a la posibilidad misma de vender. Es así que cuando se preguntó a los entrevistados qué problemas tenían, las dificultades para la comercialización fueron ubicadas en el primer lugar. Concretamente, la falta de venta y los bajos precios de enajenación del producto. Esta problemática de mercado, unida a los determinantes climáticos, los cuales pueden incidir enormemente en el resultado de una campaña, han llevado a que los campesinos consideren a la siembra de hortalizas como una lotería, por la alta incidencia del azar en su resultado. Y, en este sentido, parece ser mejor tolerada la incertidumbre climática como ‘obra de Dios’ que la de los valores de venta, la cual aparece como el resultado de las decisiones de las personas y los gobiernos. Pero, en todo caso, la principal consecuencia de los problemas de precios y de comercialización es la pérdida de interés por el cultivo de hortalizas. En efecto, “cuando no hay seguridad, la gente dice ‘no sabemos si va a valer, qué vamos a trabajar’ se desanima la gente”.

Ante esta situación, se preguntó a los campesinos por qué, pese a todos los problemas que describían, continuaban trabajando con estos productos en lugar de dedicarse a otra actividad. Las respuestas fueron sumamente significativas porque permitieron ver cómo se vincula el productor con su propia actividad y con

el riesgo que ella implica. De los entrevistados, buena parte señaló que seguían cultivando porque no tenían otras alternativas: “se sigue plantando porque no hay otro rubro para poner”. Otros, en cambio, destacaron que ellos plantaban apoyados en la esperanza de vender, ya que algunos años el precio era bueno. Evidentemente, la hortaliza era una lotería y ellos optaban por jugar, para ver si le ‘pegaban’, situación que indudablemente les traería importantes ganancias.

Es interesante señalar que la decisión de cultivar hortalizas muchas veces pareciera estar impulsada por la existencia de versiones, rumores o comentarios que hablan de buenos precios de venta para la campaña siguiente: “la calabacita por lo menos se decía que iba a valer 500, 600 pesos la tonelada”, siendo el origen de esta información usualmente poco clara. Se dice que estas versiones provienen de compradores que conocen el mercado, de grandes productores locales o aun de fuente desconocida: “se habla, hay rumores así, sacan rumores [...] dicen, pero no se sabe, y ahí todo el mundo se entusiasma, siembran”. Así, resulta posible pensar que afirmaciones que sostengan que el producto, por razones que resulten localmente plausibles, va a tener buen valor, se conviertan en versiones que circulan guiando las elecciones productivas de los campesinos, más allá de la validez empírica de su contenido.

TEORÍAS EN TORNO A LOS PROBLEMAS DE COMERCIALIZACIÓN Y A SUS ACTORES

En los entrevistados pueden encontrarse dos teorías explicativas de las razones por las cuales existen problemas de comercialización en el caso de las hortalizas. La primera de ellas destaca la sobreoferta de productos a nivel nacional y subraya en su análisis el funcionamiento del mercado; la otra, enfatiza en la expropiación de los intermediarios que les compran su producción, focalizándose en el ámbito local y en los procesos concretos de comercialización, pudiendo funcionar ambos enfoques como complementarios. La teoría de la abundancia de producto se basa en una cierta comprensión de la lógica del mercado: cuando una mercancía abunda, es más difícil venderla. En esta línea, el MERCOSUR es visto como uno de los grandes problemas para la venta de la producción local, ya que por cuestiones climáticas las hortalizas brasileñas maduran antes que las formoseñas. De esa forma, según la perspectiva de los entrevistados, éstas entrarían al mercado argentino saturándolo para el momento en que está disponible la producción local. Así, los problemas de comercialización quedan asociados con el MERCOSUR, el cual es visto como ilegítimo, ya que los campesinos consideran que el gobierno debería priorizar la producción nacional frente a la extranjera.

Además de a causa del MERCOSUR, el mercado también puede saturarse, de acuerdo a los entrevistados y entrevistadas, a partir de la oferta nacional. Partiendo de que los grandes mercados compradores se encuentran ubicados al sur de Formosa, los campesinos saben que ellos deben tener una producción de primicia para poder vender a buenos precios, ya que en otras provincias el frío hace demorar la siembra a la espera de mejores condiciones climáticas. De

esta forma, la producción provincial entra primero al mercado, hacia fines de octubre o principios de noviembre. Pero a medida que pasan los días, maduran las calabacitas y sandías cultivadas en localidades más al sur lo que, según los productores, satura el mercado. Así, los compradores “consiguen [...] en Corrientes [una provincia ubicada más cerca de Buenos Aires], más para allá ya consiguen todo pues, entonces para acá ya hay mucho [producto], ya [compran] a menos precio”. Pero claro, si por avatares climáticos se perdió producción en otras zonas, el precio se mantendrá firme durante más tiempo e incluso será más alto que otros años, como ellos mismos comentan.

La segunda teoría para explicar los problemas de comercialización y de precios es la de la expropiación de los intermediarios. Ésta parte del hecho de que los campesinos no poseen capacidad ni contactos para colocar sus productos en el mercado nacional de manera directa. Si bien existen compradores provenientes de diferentes lugares que se acercan a la zona, la mayor parte de la producción parece ser comercializada a través de grandes productores que funcionan como intermediarios locales, quienes compran hortalizas de los más pequeños para completar sus envíos. Estos grandes productores se diferencian claramente de los más pequeños por tener mayor disponibilidad de recursos económicos, mejores implementos productivos (como tractores y sistemas de riego), por estar articulados con los mercados y, por ende, por tener mayor capacidad para colocar su producción: “el rico tiene más conexiones con los grandes compradores ¿nosotros qué vamos a tener si somos pobres? no tenemos cómo hablar, no tenemos medios cómo vender la producción”. Por el contrario, en esta comparación, los campesinos aparecen como carentes de recursos económicos y de implementos, con escaso poder de negociación y con una limitada inserción en los mercados, situación que los pone en desventaja y los obliga a entrar en relaciones desiguales con otros actores.

Según comentan los campesinos en las entrevistas realizadas, existen numerosos compradores que se acercan a la zona para adquirir productos. Sin embargo, éstos son captados inmediatamente por los intermediarios locales con quienes hacen tratos (situación que lleva al campesino a percibir que hacen tratos a sus espaldas, ‘entendiéndose’ entre ellos). Claro que, en estas condiciones, los grandes productores optan primero por colocar sus cultivos, completando con los de los campesinos sólo si sus hortalizas no alcanzan para completar los pedidos: “ellos mandan todito lo de ellos y después recién [vos], ni aunque vos tengas mejor que ellos, el tuyo tiene que estar ahí mientras ellos mandan todo”. De esta forma, aun teniendo buenas producciones, el que tiene más dinero, más poder y mejores contactos, a los ojos de los entrevistados, hace uso de su posición predominante y abusa del campesino al no permitirle colocar su producción directamente, ‘atajando’ a los compradores. Y más todavía, porque cuando necesita comprarle hortalizas a los más pequeños, estos grandes productores locales que ofician de intermediarios lo hace pagando menos precio que el acordado con el comprador final: “ya que no completaban el equipo [camión], me pagaban a 1 peso el cajón por el zapallito y el zapallito se vendía a 5, a 4 pesos por cajón y a 1 peso me vinieron y me compraron 100 cajones”. Así, el intermediario se estaría quedando

con una ganancia percibida como ilegítima, ya que con su labor no agregaría nada al producto que se comercializa.

Llamativamente, esta percepción de abuso se da, incluso, sin tener en cuenta los posibles gastos en que puede incurrir quien adquiere, aun cuando se trate de compradores que llevan el producto directamente a Buenos Aires y tienen que pagar el flete. Es que los entrevistados, muchas veces, tienden a comparar directamente los precios pagados en la chacra con los de venta en el Mercado Central de Buenos Aires, quedando invisibilizados los costos de transporte y preparación del producto (encajonado, limpieza, etc.). Como si el campesino fuera el único productor de riqueza y el resto de los actores no pudieran agregar nada en el proceso, negándose en la mayoría de los casos cualquier posible ganancia legítima de estos actores, que también son importantes en la cadena de valor.

Subyaciendo a esta segunda teoría utilizada para explicar el funcionamiento de la comercialización y sus problemas, pueden observarse, al menos de manera indirecta, una serie de supuestos sobre el funcionamiento de los mercados, los cuales resultan particularmente reveladores. Es que bajo la idea del 'arreglo' o 'acuerdo' entre intermediarios (o entre el intermediario local y el comprador de fuera del territorio), hay casos en los que llega a explicarse la disminución del precio de venta del producto (causado por la pérdida de condición de primicia) por un incremento de la ganancia de estos operadores, y no por una disminución de los precios en los mercados de destino. Dentro de esta mirada, es más bien la codicia y la voluntad de los intermediarios y compradores de aprovecharse de los campesinos (es decir, una cuestión valorable éticamente) la que lleva al menor precio de venta, y no el funcionamiento del mercado (un sistema hipotéticamente sin 'responsables', según sostiene la lógica capitalista).

Comparando esta idea algo difusa con otras referencias, se encuentra el mismo supuesto. Por ejemplo, varios entrevistados han sostenido que, de existir un mercado cercano (entendiéndolo como lugar de venta de productos) o de tener capacidad de transporte de los cultivos, los campesinos sin dudas podrían vender sus hortalizas a precios razonables y suficientes. Lo mismo puede verse cuando los pequeños productores sostienen que los compradores, siempre y en cualquier circunstancia, obtienen importantes márgenes de ganancia cuando venden finalmente el producto en el mercado, mientras que a ellos les pagan 'un precio de miseria'. Sin embargo, cuando se les pregunta, también señalan que no saben realmente a qué precio venden los compradores. Ahora, si no saben, su percepción es más una suposición que una evidencia. De esta manera, se trata de una creencia que no necesariamente concuerda con los hechos aunque, en cualquier caso, sí brinda información acerca de la teoría subyacente de que el precio en el mercado (particularmente de Buenos Aires) es siempre elevado, cuando esto no siempre es así, según comentan los extensionistas entrevistados.

En otro caso, un grupo de campesinos señaló que hace tiempo habían conseguido enviar su producto directamente a Buenos Aires: "entregamos nuestro producto, lo llevaron en Buenos Aires y dijo que no había precio, encima en Buenos Aires". A pesar de que habían mandado a una persona de confianza, no aceptaban (porque iba en contra de sus supuestos) que allí no hubiera habido

buenos precios. En Buenos Aires los productos tenían que ser caros, situación por la cual entendieron que habían sido engañados por el transportista, en lugar de poder aceptar su explicación. Finalmente, en una conversación, el entrevistador comentó que en Buenos Aires el precio de los productos se modificaba según el momento del año, a lo que el entrevistado respondió: “todo el tiempo es caro y acá nosotros no podemos vender. Eso también [es] lo que [nos] funde a nosotros porque llevan los compradores allá en el mercado muy caro para los consumidores”. Así, si se asume que en Buenos Aires todo el tiempo es caro y en Tacaaglé se pagan precios ‘de miseria’, se hace más comprensible la idea de expropiación por parte de los intermediarios y compradores, ya que serían ellos los que se apropiarían de ese excedente generado por la disminución de los precios en las transacciones locales.

Para no dejar sesgada la visión de los intermediarios locales, también es necesario analizar su vinculación con la figura del patrón que provee insumos y compra los productos. El patrón, en este sentido, podría ser entendido como un subtipo de intermediario que provee de insumos a los pequeños productores de su confianza, pero también de otras ayudas que pueden llegar a incluir hasta dinero en efectivo para enfrentar situaciones de necesidad o emergencias. Al mismo tiempo, el campesino se compromete a venderle su producción en el momento de la cosecha para que él pueda cobrar de allí su deuda y darle el remanente. Respecto de este punto, hay opiniones divididas. Algunos argumentan que estas ayudas se fundan en la bondad de quien las da y no en la expectativa de obtener beneficios económicos. Sin embargo, la mayoría sostiene que, por haberles hecho el favor de adelantarles los insumos el patrón, al vender el producto, lo cotizará por debajo del precio de mercado: “patrones vienen y te llevan [a] los precios que quieren porque te ayudan pues, y tenés que darles porque mediante ellos sembraste”. Claro que esto implica tener un mayor grado de seguridad para la venta (aunque a menor precio), por lo que no siempre se verá como negativo.

Llamativamente, los intermediarios locales más conocidos son a la vez patrones que proveen de semillas y otros insumos. Esta situación parece generar una suerte de contradicción, ya que la valoración afectiva de los intermediarios en tanto tales (fuertemente negativa) no es la misma que la de los patrones (cuya gama puede ir de muy positiva a moderadamente negativa). De todas formas, el conflicto es sólo aparente, ya que se observará una tendencia a valorar de manera negativa a quienes sean percibidos como simples intermediarios y de manera neutra a positiva a quienes ocupen el rol de ‘patrones’, según las características particulares de su modo de ayudar.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

El presente trabajo ha permitido arribar a una multiplicidad de conclusiones que resultan de interés para el trabajo con pequeños productores campesinos en el contexto de iniciativas y proyectos de extensión y desarrollo rural. En primer lugar, se identificaron los razonamientos utilizados por los campesinos de Misión Tacaaglé para elegir entre opciones productivas alternativas. Respecto de la opción

entre una estrategia productiva basada en la producción de ganado vacuno o en la agricultura, queda clara la preferencia por la alternativa ganadera, aunque la realidad imponga a la mayoría tener que trabajar en agricultura. Ciertamente, si bien no en términos de una preferencia, numerosos autores han destacado la importancia del ganado vacuno en las estrategias de supervivencia campesinas, enfatizando su rol como seguro contra la inflación, y contra riegos y eventualidades de la vida (al poder ser vendido en momentos críticos) y su potencialidad como estrategia de capitalización e inversión (Ayalew et al., 2003; Cáceres, 2006; Patiño, 2000; Stage y Rekve, 1998; Waithaka et al., 2006). No obstante, queda claro que las referencias bibliográficas hablan de la articulación entre una estrategia productiva agrícola complementada con una 'reserva' de animales vacunos que sirvan para enfrentar tiempos de crisis. Así, en el estudio de caso pareciera apreciarse la voluntad de los entrevistados de expandir la seguridad relacionada con la tenencia de animales vacunos convirtiéndola en la estrategia productiva central, lo que resulta consistente con una estrategia campesina orientada a la reducción de riesgos (Ayalew et al., 2003; Landini, 2011a). Al mismo tiempo, también se observa en la voluntad de diversificar las hortalizas que se plantan una estrategia de reducción de riesgos, ya que esto reduce la posibilidad de tener problemas (productivos o de mercado) con todas ellas. No olvidemos que, como han señalado numerosos autores, la diversificación de la producción y de las fuentes de ingreso para reducir riesgos son estrategias típicamente campesinas (Cáceres, 2006).

Otro resultado de particular interés refiere a la voluntad de los campesinos de comprar semillas transgénicas de algodón (por su mayor facilidad para el manejo y el mayor rinde esperado) o de realizar gastos destinados a la producción (mandar a preparar la tierra con tractor, contratar jornaleros, etc.) si dispusieran del efectivo necesario para hacerlo. Llamativamente, esta mirada contradice la propuesta de algunos autores que sostienen que los campesinos se caracterizan por reducir al mínimo posible los gastos e inversiones productivas que realizan (de la Barra y Holmberg, 2000; Cittadini, 1995; Cittadini y Pérez, 1996). Por el contrario, en este caso lo que se observa es una tendencia a realizar gastos y adquisiciones cuando se dispone del dinero (Landini, 2011a). No obstante, lo más interesante de señalar aquí es el supuesto, introducido implícitamente por los campesinos, de que la utilización de recursos en la actividad productiva es en sí siempre rentable, siendo la carencia de fondos la verdadera limitante.

Este supuesto, si bien puede parecer intrascendente, posee dos implicaciones de importancia. La primera, que al inducir el uso de recursos en la producción sin suficiente evaluación de sus beneficios, puede llevar a gastos que no resulten verdaderamente rentables o preferibles frente a otras opciones más beneficiosas. En efecto, es probable que, para un campesino, no siempre sea lo mejor pagar el arado de su tierra con tractor cuando posee bueyes para hacerlo, ya que suele disponer de mano de obra propia que de otra manera podría permanecer ociosa. La segunda implicación de esta premisa es la tendencia a explicarse su propia situación de pobreza exclusivamente a partir de su falta de recursos para aplicar a la producción, lo que lo distancia de alternativas de

desarrollo que están a su disposición pero que no se adecuan a los parámetros de lo que considera verdaderamente rentable.

Finalmente, esta premisa también permite comprender mejor por qué gran parte de los campesinos aspiran a contar con suficiente crédito para proveerse de una buena preparación de suelo, buenas semillas y otros insumos. En efecto, subyace aquí el supuesto de que la aplicación del dinero recibido a la producción agropecuaria siempre permite generar beneficios, al nivel tecnológico y de productividad al que puede acceder un campesino, incluso cuando deba pagarse un interés. Interesante de señalar es que la teoría intuitiva de que la producción es rentable en sí misma parece tener de base el presupuesto ético propio de las sociedades campesinas de que toda persona tiene derecho a subsistir con dignidad (Henningsen, 2001, siguiendo a Scott 1976 y a Lipton 1969), si es que está dispuesta a trabajar. Así, como según esta mirada toda persona que se esfuerza por subsistir tiene derecho a hacerlo, la producción se percibe intuitivamente como rentable porque esa es la forma en la que el campesino trabaja y se esfuerza para obtener su subsistencia. Y aunque en términos de valoración ética la premisa sea indiscutible, es evidente que la economía de mercado no funciona en estos términos.

Otro resultado importante de destacar es la percepción de los campesinos de que no existen alternativas económico-productivas para progresar y salir adelante que estén a su alcance, lo que posee importantes consecuencias al inducir un posicionamiento pasivo (Landini, 2012b). En efecto, se observó que existe una tendencia a evaluar como inequívocamente rentables (incluso de manera ingenua y estereotipada) aquellas alternativas que se encuentran fuera de su alcance por falta de tierra o de capital, y a considerar como poco interesantes aquellas que sí resultan viables. De esta forma, se percibe una posición dual que sobrevalora las opciones inaccesibles y desconoce el interés de las que están al alcance de la mano, encontrándose pocas veces valoraciones realistas que puedan reconocer aspectos tanto positivos como negativos en ambos tipos de alternativas. Así, lo que sucede es que se tiende a focalizar la atención en las opciones inviables dejándose de lado aquellas que, pese a sus limitaciones, son accesibles.

Respecto de los problemas de comercialización, en este estudio pudo observarse que los campesinos optaban por cultivar hortalizas ante la posibilidad de obtener importantes beneficios, aún reconociendo los riesgos climáticos y de mercado que podían enfrentar. Así, si bien diferentes autores sostienen que el campesino siempre tiende a reducir los riesgos antes que a procurar maximizar las ganancias o ingresos (Ayalew et al., 2003; Stage y Rekve, 1998), en el presente trabajo se observó que la expectativa de altos beneficios podía llevar al campesino a aceptar la incertidumbre y exponerse a ella.

Por otra parte, también fueron identificadas dos teorías por medio de las cuales los pequeños productores de Misión Tacaaglé dan sentido al funcionamiento del mercado de hortalizas y a su dificultad para comercializarlas. Una, cercana a la interpretación clásica de la economía, que pone el énfasis en el incremento de la oferta de productos. Otra, focalizada en las actitudes abusivas

y expropiatorias de los intermediarios locales, apoyadas en su mayor riqueza y en sus contactos con agentes del mercado. Resulta interesante particularmente esta última, ya que ayuda a comprender mejor las relaciones que establece el campesino con los agentes del mercado así como los sentidos que les asigna. Asimismo, en esta línea también pudo observarse la existencia de un supuesto que fortalece la percepción de expropiación, que es la creencia de que en los mercados concentradores los productos siempre tienen buenos precios. Este supuesto, no indicado por la bibliografía previamente, parece vincularse con otro de naturaleza moral. Concretamente, el derecho de cada persona a tener lo suficiente para subsistir si trabaja por ello. Como el campesino se esfuerza para conseguir sus ingresos, espera del producto de su venta suficiente para vivir como considera legítimo (Landini, 2012a). Así, si experimenta en algún momento que sus entradas no se condicen con esas expectativas (y que esto no se debe a problemas climáticos, asignados a Dios), entonces interpretará que alguien lo ha despojado de lo que le corresponde porque, por lógica, si nadie lo hubiera hecho debería haber recibido suficiente por su labor. De esta forma, parece confundirse lo que sería una norma moral justa con el funcionamiento real de los mercados, favoreciéndose el desarrollo de desconfianza en aquellos que en apariencia se han apropiado de los beneficios faltantes, que de hecho muchas veces nunca existieron.

Finalmente, se concluye que el presente trabajo ha contribuido a una mejor comprensión de la racionalidad económica del pequeño productor campesino, hecho de vital importancia para diseñar proyectos de desarrollo rural que impacten realmente en la calidad de vida de la gente. En este sentido, este trabajo ha permitido tanto la ampliación de los conocimientos existentes como la puesta en cuestión de ciertas asunciones comúnmente aceptadas en el campo de los estudios sociales agrarios. Debe señalarse como limitación que sus resultados sólo son aplicables en un sentido pleno al estudio de caso realizado. No obstante, se trata de hipótesis de interés que pueden ayudar a comprender la especificidad de las dinámicas propias de otros territorios, constituyendo tanto un aporte a las iniciativas y proyectos de desarrollo y extensión rural como a la misma psicología rural (Landini, Leeuwis et al., 2014).

NOTA

1) Los factores psicosociales refieren a la dimensión psicológica de los procesos sociales, es decir, al fundamento subjetivo de las interacciones y vínculos que se dan en los grupos y en la sociedad. Los factores psicosociales son estudiados por la psicología social.

BIBLIOGRAFÍA

AYALEW, W, KING, J, BRUNS, E y RISCHKOWSKY, B (2003) Economic evaluation of smallholder subsistence livestock production: lessons from an Ethiopian goat development program. *Ecological Economics*, 45:473-485.

BENDINI, M, TSAKOUMAGKOS, P y DESTEFANO, B (1993) El trabajo trashumante. En: Grupo de Estudios Sociales Agrarios (Ed.), Campesinado y ganadería trashumante en Neuquén (pp. 1-78). Buenos Aires: Universidad Nacional del Comahue/La Colmena.

BENNHOLDT-THOMSEN, V (1988) Campesinos: entre producción de subsistencia y mercado. México, Universidad Nacional Autónoma de México.

BERGER, P y LUCKMANN, T (1972) La construcción social de la realidad. Buenos Aires, Amorrortu.

CÁCERES, D (2003) El campesinado contemporáneo. En: R. THORNTON y G. CIMADEVILLA (Eds.), La extensión rural en debate. Concepciones, retrospectivas, cambios y estrategias para el Mercosur (pp. 173-197). Buenos Aires, INTA.

CÁCERES, D (2006) Agrobiodiversity and technology in resource-poor farms. *Interciencia*, 31(6):403-410.

CÁCERES, D, SILVETTI, F, SOTO, G y REBOLLEDO, W (1997) La adopción tecnológica en sistemas agropecuarios de pequeños productores. *Agro Sur*, 24(2):123-135.

CARENZO, S (2006) Economías domésticas y proyectos de desarrollo rural: tensiones en torno a las prácticas y sentidos del trabajo. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 56:137-161.

CHIRINOS, O (2006) La racionalidad productiva de una familia campesina. *Opción*, 49:77-95.

CITTADINI, R (1995) La importancia de las redes locales de comunicación para una estrategia de extensión. *Visión Rural*, 14:15-16.

CITTADINI, R y PÉREZ, R (1996) La importancia de comenzar entendiendo por qué el productor hace lo que hace. El caso del maíz para forraje. *Visión Rural*, 18:36-39.

DE LA BARRA, A y HOLMBERG, G (2000) Productive and economic performance of peasant systems under surplus and subsistence conditions: a case study. *Agricultura Técnica*, 60(1):52-61.

GERGEN, K (1996) Realidades y relaciones. Aproximaciones a la construcción social. Barcelona, Paidós.

GIARRACCA, N y APARICIO, S (1995) Los campesinos cañeros en los nuevos escenarios económicos. En: N. Giarracca, S. Aparicio, C. Gras y L. Bertoni (Coords.), *Agroindustrias del noroeste. El papel de los actores sociales* (pp. 137-217). Buenos Aires, La Colmena.

GIRALDO, M (2011) Abordaje de la investigación cualitativa a través de la teoría fundamentada en los datos. *Ingeniería Industrial. Actualidad y Nuevas Tendencias*, 6:79-86.

HENNINGSSEN, P (2001) Peasant society and the perception of a moral economy. Redistribution and risk aversion in traditional peasant culture. *Scandinavian Journal of*

History, 26(4):271-296.

IBÁÑEZ, T (2001) Psicología social construccionista. Guadalajara, Universidad de Guadalajara.

LANDINI, F (2011a) Racionalidad económica campesina. Mundo Agrario, 23: sin paginas.

LANDINI, F (2011b) Income and use of money in the peasant economy. Contributions to rural development psychology from a case study. Journal of Alternative Perspectives in the Social Sciences 3(3):674-703.

LANDINI, F (2012a) Moral perception of the economy and wealth in peasants' worldview. Rural Society Journal, 21(3):219-230.

LANDINI, F (2012b) Peasant identity. Contributions towards a rural psychology from an Argentinean case study. Journal of Community Psychology, 40(5):520-538.

LANDINI, F (2013) Peasants' social representation of politicians in a clientelist rural context. Journal of Community and Applied Social Psychology, 23, 115-127.

LANDINI, F; BENÍTEZ, M y MURTAGH, S (2010) Revisión de los trabajos realizados por la psicología sobre pequeños productores agropecuarios. Anuario de Investigaciones de la Facultad de Psicología, 17:221-229.

LANDINI, F; LACANNA, M y MURTAGH, S (2011) Presencias y olvidos en la categoría 'agricultura familiar'. Un abordaje psicosocial. En: López Castro, N. y Prividera, G. (Comp.), Repensar la agricultura familiar. Aportes para desentrañar la complejidad agraria pampeana (pp. 249-264). Buenos Aires: Ediciones CICCUS.

LANDINI, F; LEEUWIS, C; LONG, N. y MURTAGH, S. (2014) Towards a psychology of rural development processes and interventions. Journal of Community and Applied Social Psychology, 24(6):534-546.

LANDINI, F; LONG, N; LEEUWIS, C y MURTAGH, S (2014) Theoretical guidelines for a psychology of rural development. Cuadernos de Desarrollo Rural, 74:125-147.

LONG, N (2001) Development Sociology. Actor Perspectives. Londres, Routledge.

MANZANAL, M (1993) Estrategias de supervivencia de los pobres rurales. Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.

MARTÍN-BARÓ, I (1986) Hacia una psicología de la liberación. Boletín de Psicología, 22:219-231.

MORA DELGADO, J (2007) Sociedades campesinas, agricultura y desarrollo rural. Luna Azul, 24:52-58.

MORA DELGADO, J (2008) Persistencia, conocimiento local y estrategias de vida en sociedades campesinas. Revista de Estudios Sociales, 29:122-133.

PATIÑO, J (2000) Prácticas y racionalidad productiva. Estrategias de los Mazahuas de Ixtlahuaca. *Convergencia*, 22:193-246.

QUINTAL DE FREITAS, M (1994) Prácticas en comunidad y psicología comunitaria. En: M. MONTERO (Coord.) *Psicología social comunitaria: teoría, método y experiencia*. Guadalajara, Universidad de Guadalajara.

STAGE, O y REKVE, P (1998) Food security and food self-sufficiency: the economic strategies of peasants in eastern Ethiopia. *The European Journal of Development Research*, 10(1):189-200.

VAN DER PLOEG, J (2009) *The new peasantries: struggles for autonomy and sustainability in an era of empire and globalization*. Londres y Sterling, Virginia, Earthscan.

WAITHAKA, M; THORNTON, P; HERRERO, M y SHEPHERD, K (2006) Bio-economic evaluation of farmers' perceptions of viable farms in western Kenya. *Agricultural Systems*, 90:243-271.