



Documento de Trabajo N° 2

La otra cara del ‘crecimiento’. Las consecuencias del sistema de producción de soja en la exclusión social de comunidades rurales desfavorecidas de Caaguazú.

Investigadores:

Marcelo Bogado (coordinador)
Derlis Salinas
Rafael Portillo

2017

Este documento de trabajo es el informe final preliminar y no editado del proyecto de investigación 14-INV-434 *La otra cara del “crecimiento del sistema de producción de soja en la exclusión social de comunidades rurales desfavorecidas de Caaguazú*, financiado por el CONACYT a través del Programa Pro-Ciencia con recursos del Fondo para la Excelencia

de la Educación e Investigación (FEEI) del FONACIDE.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
1. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL DEPARTAMENTO DE CAAGUAZÚ	17
<i>1.1. Información estadística de contexto del departamento de Caaguazú</i>	17
<i>1.2. Datos de pobreza</i>	17
<i>1.2.1. Revisión de Necesidades Básicas Insatisfechas.</i>	17
<i>1.2.2. Evolución de la pobreza departamental y comparación.</i>	17
<i>1.3. Características de la población por grupos de edad.</i>	19
<i>1.3.1. Tasa de dependencia y población joven.</i>	19
<i>1.4. Evolución de la agricultura familiar y empresarial a nivel departamental.</i>	21
<i>1.4.1. Agricultura familiar</i>	21
<i>1.4.2. Agricultura empresarial</i>	22
2. EL MODO DE PRODUCCIÓN MBYA GUARANÍ	24
<i>2.1. Características del modo de producción mbya guaraní</i>	24
<i>2.1.1 El modo de producción guaraní del siglo XVI</i>	24
<i>2.1.2. El modo de producción mbya guaraní actual</i>	34
<i>2.2. Estudio de casos</i>	51
<i>2.2.1. La comunidad San Martín</i>	51
<i>2.2.2. La comunidad Jaguary</i>	69
3. EL MODO DE PRODUCCIÓN CAMPESINO	73
<i>3.1. Características del modo de producción campesino</i>	73
<i>3.1.1. El modo de producción campesino desde la colonia hasta la década de 1950</i>	73
<i>3.1.2. El modo de producción campesino actual</i>	81
<i>3.2. Estudio de casos</i>	93
<i>3.2.1. La compañía Argentina'i</i>	93
<i>3.2.2. La compañía Blas Garay</i>	100
4. EL MODO DE PRODUCCIÓN AGROEMPRESARIAL	103
<i>4.1. Características del modo de producción agroempresarial</i>	103
<i>4.1.1. Evolución del modelo extractivista en el Paraguay</i>	103
<i>4.1.2. El modo de producción agroempresarial</i>	124
<i>4.2. Estudio de casos</i>	134
<i>4.2.1. Pequeños productores</i>	142
<i>4.2.2. Medianos productores</i>	142
<i>4.2.3. Grandes productores</i>	149
CONCLUSIÓN	156
BIBLIOGRAFÍA	158

INTRODUCCIÓN

En el presente informe se presentan los resultados finales de la investigación “La otra cara del ‘crecimiento’. Las consecuencias del sistema de producción de soja en la exclusión social de comunidades rurales desfavorecidas de Caaguazu”. La Investigación es financiada por CONACYT (14-INV-434).

Esta investigación tenía inicialmente como objetivo general la explicación de los mecanismos de pauperización de comunidades rurales tradicionales ante el avance del sistema productivo agroexportador dedicado a la producción de soja.

En el proyecto de investigación presentado y aprobado por CONACYT se tuvo como indicador de cumplimiento del mismo realizar un análisis de los efectos del sistema productivo hegemónico sobre poblaciones campesinas e indígenas y lograr una caracterización y análisis del territorio en términos de asimetrías socioespaciales referentes al acceso a los recursos y al bienestar.

De acuerdo al objetivo general y al indicador de cumplimiento se propuso inicialmente lograr los siguientes resultados:

1. Explicación de los mecanismos de pauperización de comunidades rurales tradicionales ante el avance del sistema productivo sojero.
2. Explicación de las condiciones de expulsión espacial y marginación económica vivida por los campesinos minifundarios y pueblos indígenas que adoptan la agricultura familiar no empresarial.
3. Conocimiento de las organizaciones sociales de base de modo a plantear modelos de gestión para la implementación de alternativas productivas y organizacionales.
4. Análisis de los mecanismos de reconfiguración cultural vividos por los campesinos minifundarios y pueblos indígenas ante las presiones del avance del sistema productivo sojero.

Si bien en los resultados que se presentan en el presente informe se responde en parte tanto al objetivo general como al indicador de cumplimiento y a los resultados que se presentaron inicialmente en el proyecto aprobado por CONACYT para su ejecución, la presente investigación tomó un giro distinto en el momento que elaboramos un marco teórico y una metodología con el fin de alcanzar los objetivos propuestos inicialmente; ambos detallados en el primer informe que se presentó.

Al realizar una revisión bibliográfica sobre el tema de la presente investigación, de donde surgió una metodología para abordar nuestro objeto de estudio y un marco teórico con el cual comprender los fenómenos que estudiaríamos percibimos que el enfoque inicial era limitado y reduccionista y partía de una visión bastante sesgada sobre la economía en el campo en el Paraguay.

Si bien es cierto que la producción de soja puede tener externalidades negativas, tal como es cultivada hoy en día en el Paraguay, centrarse únicamente en éstas, limitándose únicamente a describir sus posibles efectos negativos, nos pareció un enfoque bastante limitado y que no aporta mucho a las investigaciones que ya existen sobre la economía rural del Paraguay.

Es por ello, teniendo como pretensión aportar al conocimiento sobre la economía rural paraguaya, que tratamos de comprender la economía practicada por los 3 grupos que nos propusimos estudiar a partir las lógicas internas con las que opera cada uno de ellas, que es donde nos parece que hay que comprender cada una de estas economías. En este sentido, la economía campesina o la economía

indígena ya no buscamos comprenderlas (tal como se planteaba en el proyecto de investigación presentado) en tanto influenciadas negativamente por los productores de soja. Si existen o no efectos negativos de la producción de soja en la economía campesina o indígena, con centrarnos en esto no comprendemos como funciona cada una de estas economías.

Por otro lado, ya en la fase de revisión bibliográfica y en las primeras estancias de trabajo de campo percibimos que si las economías campesinas e indígenas encuentran dificultades para su reproducción esto no es causado por la producción de soja en sí misma sino que está determinado por otras causas, como ser los procesos históricos que conocieron los campesinos e indígenas en el Paraguay, como la pérdida de tierras, la falta de asistencia técnica, la falta de perspectivas en el campo para los jóvenes o el no acceso a mercados.

A partir de estas constataciones, nos apartamos del enfoque de las externalidades negativas de la producción de soja en las economías campesinas e indígenas y nos propusimos comprender las dinámicas internas de cada una de las economías analizadas. De acuerdo a este nuevo enfoque el estudio podría llevar por título “Modos de producción en el campo paraguayo”.

En cuanto al marco teórico que utilizamos para aprehender nuestro objeto de estudio nos basamos fundamentalmente en los conceptos de “formación económico-social” y de “modo de producción” de Maurice Godelier (1981), de inspiración marxista. A partir de estos conceptos abordamos el modelo productivo agrícola en el campo paraguayo, analizando a sus tres principales actores: el complejo agroindustrial o la agricultura empresarial (representado fundamentalmente por los productores de soja), la economía campesina y la economía indígena.

Con respecto a la economía indígena nos centramos en la economía mbya, por ser el pueblo que se encuentra presente mayoritariamente en el territorio del departamento de Caaguazú, en donde realizamos nuestro estudio, habiendo en este departamento, aparte de los Mbya, una comunidad Aché y unas pocas Ava Guaraní.

Nuestras unidades de análisis, los sistemas productivos de agricultura empresarial, las comunidades campesinas e indígenas, son vistos desde el aspecto económico: la manera de producción, distribución y consumo que se realiza dentro de cada uno de estos sistemas.

Lo que nos interesa conocer en primer lugar de cada uno de estos sistemas económicos es su especificidad. Partimos del hecho de que cada uno de estos sistemas es diferente a los otros, a pesar de encontrarse insertos los tres en un contexto económico nacional y regional aparentemente idéntico, lo que presupondría, por este hecho, que las diferencias al interior de cada uno de estos sistemas serían diferencias no sustanciales sino más bien diferencias menores (de organización de los factores productivos por ejemplo) que no las convierten en tipos diferentes.

Asumiendo la especificidad de cada uno de los tres sistemas económicos que analizamos nos proponemos comprender de qué manera funciona cada uno de ellos en su interior, bajo qué lógicas opera, con qué dinámicas internas. Es esto lo que presentamos en el presente texto.

Además del funcionamiento interno de cada uno de estos tres sistemas económicos nos interesa la interrelación que existe entre los mismos, la manera en que se articulan, cual es preponderante con respecto a los demás, cual se encuentra subordinado a cual, entre otras situaciones que se podrían detectar en la interrelación entre los mismos.

A partir del análisis de la historia económica de la región que estudiamos podemos afirmar que las economías campesinas e indígenas se encuentran subordinadas en varios aspectos en la actualidad a la agricultura empresarial. Es justamente la manera en la que se da esta subordinación y las

consecuencias de la misma lo que se pretende conocer (en parte) a través de la presente investigación. Tomando en cuenta estos dos aspectos fundamentales que nos interesan (el de la especificidad de cada uno de los sistemas económicos que analizamos y el de la interrelación existente entre los mismos) es que consideramos pertinente la utilización de ciertas categorías marxistas para abordar estos dos aspectos. El primer concepto utilizado es el de “modo de producción”. El segundo, el de “formación económico-social”.

Si bien Marx y Engels no definieron jamás de forma explícita el concepto de “modo de producción”, que tan a menudo emplean (Harnecker 1984 p.116), en la tradición marxista se entiende por “modo de producción” a la interrelación que existe entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción en el proceso productivo. Estos elementos se dan como un todo, según esta perspectiva; sus componentes no se pueden separar.

Las fuerzas productivas, según el marxismo, están conformadas por los elementos de la naturaleza, como las materias primas, la tierra, la flora, la fauna, los suelos y el clima, por los instrumentos utilizados en el proceso productivo o medios de producción y por la fuerza de trabajo. El concepto de fuerzas productivas se refiere al modo de apropiación de la naturaleza, al proceso de trabajo en que una materia prima se transforma en un producto.

Las fuerzas productivas están constituidas también por los instrumentos de trabajo (herramientas, máquinas, utensilios, etc.) o los medios de producción y la fuerza de trabajo de los seres humanos que los fabrican y los ponen en movimiento. Las fuerzas productivas expresan las interrelaciones entre los seres humanos, los instrumentos y la naturaleza con el fin de producir para su sustento y elevar sus condiciones de vida. Por eso las fuerzas productivas no son solamente las herramientas y las máquinas empleadas en la producción sino la manera en que se articulan todos sus componentes con las relaciones de producción en un trabajo concreto.

Las relaciones de producción son los vínculos que se dan entre los seres humanos en el proceso productivo, relación que según el marxismo está basada en quien posee y quien no la propiedad de los medios de producción. Según el esquema de Marx se han dado históricamente las relaciones de producción esclavistas, establecidas entre los amos y los esclavos; las feudales, entre los señores y los siervos de la gleba; y las capitalistas, entre los burgueses y los obreros. Es decir, las relaciones de producción son las relaciones que se dan entre los dueños de los medios de producción y los trabajadores en el proceso de producción. Las relaciones de producción son las que determinan el grupo de personas que se apropian del excedente.

En *La ideología alemana* Engels y Marx consideran que poseer un modo de producción determinado es consustancial con la naturaleza material del ser humano, una constricción de la que no puede escapar para satisfacer sus necesidades materiales. El ser humano estaría obligado a producir para subsistir y por tanto, para esto, a tener un determinado modo de producción: “El modo como los hombres producen sus medios de vida depende, ante todo, de la naturaleza misma de los medios de vida con que se encuentran y que se trata de reproducir. Este modo de producción no debe considerarse solamente en cuanto es la reproducción de la existencia física de los individuos. Es ya, más bien, un determinado modo de manifestar su vida, un determinado modo de vida de los mismos” (Engels & Marx, 1970 p.19).

Según el marxismo, el modo de producción que posee una sociedad determinada es el que determina por un lado las relaciones de producción –relaciones de clase– y por otro lado determina la conciencia de los seres humanos, que sería la expresión legitimadora o ideológica del modo de producción imperante en dicha sociedad. “En la producción social de su existencia, los hombres establecen determinadas relaciones, necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción que corresponden a un determinado estadio evolutivo de sus fuerzas productivas materiales. La totalidad

de esas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la cual se alza un edificio jurídico y político, y a la cual corresponden determinadas formas de conciencia social. El modo de producción de la vida material determina el proceso social, político e intelectual de la vida en general. No es la conciencia de los hombres lo que determina su ser, sino, por el contrario, es su existencia social lo que determina su conciencia” (Marx, 2008 p.5).

Sobre este punto en particular discordamos con Marx. Si bien es cierto que la economía puede determinar en gran parte la “conciencia de los hombres”, ésta no se encuentra del todo determinada por aquella. Asimismo, el pensamiento, contra lo expuesto por Marx, puede tener repercusiones en la economía, llegando a provocar cambios en la misma, como lo argumentado, por ejemplo, por Max Weber, en *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* (1991), quien considera que la religión fue fundamental para el advenimiento del capitalismo.

Sin profundizar en este punto (que consideramos no viene al caso) podemos acrecentar que un mismo modo de producción puede presentar matices y variantes innumerables en cada caso concreto en el que se dio históricamente, como ocurre, por ejemplo, con el feudalismo: el feudalismo asiático difiere del feudalismo europeo (Lefebvre, 1961, p.41).

Asimismo, los modos de producción que existieron en el pasado y que continúan existiendo al día de hoy, además, siempre coexistieron y continúan coexistiendo con otros modos de producción, actuando y reaccionando los unos sobre los otros, sin límites estrictos, aun siendo diferentes. Frecuentemente ocurre que las sociedades se hallan organizadas sobre la base no de uno solo, sino de varios modos de producción distintos, articulados de una manera determinada, pero siempre bajo el dominio de uno de ellos. Es a estos compuestos de modos de producción que operan bajo el predominio de uno de ellos sobre los demás a los que Godelier, tomando la terminología marxista, los llamó de “formaciones económico-sociales” (Godelier, 1981, p.12-13). Es esta categoría de este autor de la que nos valdremos para nuestra labor en la presente investigación.

Marx mismo utilizó el concepto de “formación social”¹, sin muchas especificaciones sobre su significado, por un lado como sinónimo de “forma de sociedad” y por otro como sinónimo de “totalidad”. El concepto “formación social” denomina en Marx a sistemas sociales concretos con diferentes extensiones en el tiempo y en el espacio (Taycel, 2014, p.156).

En nuestro caso utilizaremos el concepto de formación económico-social de Maurice Godelier, de inspiración marxista. Lo que nos interesa de su concepto de formación económico-social es el hecho de que lo conceptúa como la articulación de diversos modos de producción que coexisten en un mismo tiempo y espacio, que es lo que nos proponemos analizar cómo se da en el territorio estudiado. En palabras de este autor, “analizar una sociedad significa establecer un inventario de los diversos modos de producción existentes en el interior de la formación económico-social que constituye dicha sociedad, determinando el nivel que desempeña el papel dominante” (Godelier, 1981, p.85). Es precisamente esto lo que pretende analizar el presente estudio.

Como ejemplo de cómo se da de forma concreta una formación económico-social Godelier cita el caso del estado inca. A comienzos del siglo XVI, los modos de producción que componían la base económica de la formación económico-social concreta que resultaba ser el imperio inca, son tres: el modo preincaico aldeano-tribal de producción, que continuaba siendo la base de la subsistencia de las comunidades aldeanas; un “modo asiático de producción”, basado en la explotación colectiva de

¹ Existe una divergencia de interpretaciones sobre lo que Marx entendió como formación social. Algunos autores utilizan expresiones como “formación económica y social” para referirse a lo que Marx denominó como formación social. Otros distinguen entre por un lado formación económica y por otro formación social. En el presente estudio adoptamos el concepto de Godelier de “formación económico-social” por su utilidad para explicar lo que nos propusimos en el mismo. Otra terminología alternativa a ésta y que ha sido utilizada en la literatura de la antropología económica es la de “articulación de modos de producción”, que tiene el mismo significado que “formación económico-social”.

estas mismas comunidades por parte de una clase dominante y que imponía el trabajo forzado; un nuevo modo de producción, todavía en estado embrionario, fundado en la explotación, individual en este caso, de los yana, separados de su comunidad de origen y vinculados a las familias aristocráticas.

Esta última forma de explotación, anterior a la expansión de la conquista inca, había sufrido un nuevo desarrollo hasta el punto de haber llegado a desarrollar una forma de propiedad individual (no privada) de la tierra y de los rebaños otorgados por el inca a determinados estratos de la nobleza. De estos tres modos de producción, el segundo, el impuesto por los incas a los pueblos conquistados, era el dominante: se fundaba en la dependencia de las aldeas y comunidades tribales con respecto a una comunidad étnica de carácter superior, estrechamente fundida con el aparato del Estado (Godelier, 1981, p.84-85).

De igual modo que en la formación económico-social del imperio inca consideramos que en el caso paraguayo se ha dado históricamente una superposición de modos de producción, proceso en el cual, a pesar de subsistir hasta el presente los modos de producción campesino e indígena se encontraron subordinados en el campo paraguayo al modo de producción agroindustrial, a partir de la matriz del modelo extractivista que encuentra sus raíces en la economía colonial. Nuestro objetivo en la presente investigación es comprender de qué manera se dio este proceso y cuál es la relación existente en la actualidad entre los tres modos de producción.

La adopción de los conceptos marxistas de “modo de producción” y de “formación económico-social” no implica que adoptemos un enfoque marxista. Simplemente utilizamos dichos conceptos por ser de uso frecuente en las ciencias sociales y por lo tanto bastante conocidos en la literatura sobre la temática estudiada.

El marxismo tuvo una gran influencia en toda América Latina. Fue utilizado como un instrumento para la comprensión y transformación de la realidad desde un punto de vista revolucionario. Si bien es considerable el aporte que han tenido los estudios marxistas y la actividad militante de marxistas para el análisis y la comprensión de las realidades latinoamericanas, un aspecto del que adolecieron en muchos casos fue el de operar en la práctica como una interpretación dogmática de la realidad, según un esquema preestablecido.

Por citar un ejemplo, con respecto a los países colonizados o dependientes, como el caso de los países latinoamericanos, la Segunda Internacional Socialista se apoyó en los textos más eurocéntricos de Marx y Engels, considerando el destino de estos países como sujeto ineludiblemente a la lógica implacable de la expansión capitalista que los condena a sacrificarse ante el progreso histórico encarnado por las metrópolis occidentales, obviando la lucha antiimperialista de los pueblos latinoamericanos por su autonomía y liberación nacional (Sanchez, 1988).

A partir de la 3a Internacional en los años 1920s, se impuso a través de los Partidos Comunistas de todo el mundo (América latina incluida) una línea marxista-leninista, considerada como exclusiva interpretación científica de la obra de Marx, Engels y Lenin frente a los que eran considerados por Moscú como traidores, revisionistas y enemigos del marxismo, como los trotskistas y algunos socialistas que se enfrentaban a las concepciones y a la política del Partido Comunista de la Unión Soviética. Por otro lado se fue gestando en nuestra región una intelectualidad de orientación marxista, no siempre vinculada a los partidos comunistas del área y que veía con simpatía algunas interpretaciones del marxismo que se producían en el mundo occidental (Guadarrama, 1999).

Considerando que para la comprensión de los fenómenos sociales las categorías de análisis (provenientes de la teoría que sea) deberían de servir para la elucidación de estos fenómenos y no para adecuar a los mismos a la teoría adoptada, como fue la tendencia de varias interpretaciones marxistas que se han hecho sobre América Latina, es por eso que nos apartamos de este tipo de

interpretaciones.

Utilizar categorías marxistas puede ser útil hasta cierto punto. Siempre y cuando no se pretenda que la realidad se adapte a la teoría, como se dio en determinados casos. Contra esta tendencia, nos limitamos a usar simplemente las categorías de “modo de producción” y de “formación económico-social”, provenientes del marxismo, obviando otros aspectos que se han dado en las lecturas marxistas sobre América Latina. Obviamos otros aspectos del marxismo, como su filosofía de la historia, basada en un determinismo histórico u otros aspectos que no consideramos pertinentes para nuestros análisis. Incluimos además los aportes de otros autores, como Polanyi, Chayanov, Godelier, Sahlins, entre otros, que contribuyeron teóricamente, mediante sus investigaciones, para la comprensión de los temas a ser abordados en la presente investigación, autores identificados mayormente como enmarcados en la tradición de la antropología económica.

En el debate formalista-sustantivista, que se ha dado en el seno de la antropología económica, tomamos la posición sustantivista. Todos aquellos que se etiquetaron a sí mismos como “formalistas” sostienen que los principios de la economía clásica son aplicables a todo el mundo; el objeto de la economía es, para los que sostienen esta posición, “el estudio de la conducta humana con relación al uso alternativo de los bienes escasos”. Los sustantivistas, en cambio, se muestran partidarios de una definición “sustantiva” y no formal de la economía, considerando a ésta como “las formas y estructuras sociales de producción, distribución y circulación de bienes que caracterizan a una sociedad en un determinado momento de su existencia” (Godelier, 1981, p.12-13).

La posición sustantivista no considera, como los formalistas, que exista una naturaleza humana independiente de cualquier contexto histórico y que determine el cálculo racional por el cual se rigen los seres humanos para buscar su beneficio, cuyo estudio formaría parte de la economía. Según los sustantivistas esta doctrina fue acuñada en el seno de un tipo económico determinado, en un momento histórico determinado, tal como lo demostró Karl Polanyi en *La gran transformación* (1989) y no puede considerarse como aplicable a sociedades que operan con otra lógica.

Al adoptar la posición sustantivista consideramos que lo que nos compete es estudiar los modos de producción a partir de su propia realidad y no a partir de supuestas motivaciones de la naturaleza humana. Nuestro objetivo es conocer lo que es. No adaptar la realidad a un supuesto fin preestablecido, con el cual ya conocemos lo que queremos conocer antes de hacerlo realmente.

Otro de los aspectos de la perspectiva sustantivista resaltado por Polanyi, y que hacemos nuestro, es el de que lo que se entiende como economía en Occidente (como algo independiente de otras instituciones) se encuentra imbricado en los demás aspectos de la vida de la gente en los pueblos no occidentales, en donde se encuentran las “instituciones económicas” “mezcladas” con las obligaciones surgidas a través del parentesco, con la amistad, con la religión o con la magia. Esto es válido tanto para las sociedades campesinas e indígenas, además de igualmente para el mundo occidental (por más que no sea reconocido por la mayoría de los economistas).

A partir de esta perspectiva, analizamos por ejemplo como aspectos fundamentales del modo de producción mbya guaraní a principios religiosos o a características identitarias de los Mbya Guaraní, en la medida en que esto tiene una influencia importante en la economía de este pueblo.

Asimismo, en la misma línea, resaltamos la importancia que tiene en el caso de los productores sojeros la amistad, el prestigio y la confianza a la hora de otorgar préstamos entre productores. Mostrando con este ejemplo que entre los productores de la agricultura empresarial los afectos se encuentran imbricados entre los factores económicos, existiendo por tanto aspectos que pueden considerarse como extraeconómicos y que en la práctica operan como determinantes en el funcionamiento del modo de producción agroempresarial.

Con respecto al uso que hacemos de las categorías marxistas de las que nos valemos para nuestro análisis, estas pueden presentar limitaciones, por lo que incorporamos otros conceptos, ampliando nuestro horizonte de comprensión y por tanto nuestro análisis. Dentro de lo que en la tradición marxista se entiende como “modo de producción”, por ejemplo, existen aspectos no tratados por Marx o por teóricos marxistas, que fueron abordados por otros investigadores que trataron sobre las temáticas abordadas por nosotros, que deben ser tomados en cuenta y que consideramos pertinente hacerlo en la presente investigación. Cuando hablamos de “modos de producción” incluimos, por tanto, estos temas, ampliando de este modo lo que entendemos por este concepto.

En lo que entendemos por modo de producción incluiremos lo que denominamos como “estrategia económica”, que está constituida por las técnicas y estrategias de producción y consumo concretas utilizadas por las sociedades humanas y que consisten en la base material sobre la que se asientan los modos de producción y que les permiten la supervivencia.

Para el análisis de los modos de producción característicos de cada sociedad en particular se debe comenzar por realizar un inventario de las diferentes estrategias económicas que aparecen en ella, las cuales pueden ser: caza, recolección, ganadería, confección y venta de artesanías, realización de trabajos asalariados, entre otras actividades.

Cada acto de producción es al mismo tiempo un acto de apropiación de la naturaleza; dicha actividad se lleva a cabo combinando tres tipos de factores de producción: 1) los objetos de trabajo, como ser la tierra o cualquier otro material que intervenga en los procesos de transformación; 2) los medios de trabajo, herramientas e instrumentos que el hombre interpone, como vehículos de su acción, entre sí mismo y el objeto de trabajo; 3) el trabajo mismo que actúa sobre el objeto de trabajo bien sea directamente, por intermedio de los propios órganos corporales del hombre, como en la recolección de frutos y en la caza a mano de piezas menores, o indirectamente, por medio de herramientas, encontradas o fabricadas (Godelier, 1981, p.15).

A estos “factores de producción” puede llamárseles igualmente de otra forma como tecnología. Un aspecto importante a la hora de analizar las formas de producción de un grupo determinado es el de la tecnología utilizada para el efecto. La tecnología, en un sentido amplio, se refiere a la elaboración de instrumentos y métodos para resolver problemas definidos en una sociedad y en un entorno dado, invirtiendo el mínimo de energía y trabajo posible. La tecnología comprende enseres, habilidades, conocimientos y procedimientos para hacer y usar cosas aceptadas como valiosas. La tecnología se refiere tanto a los instrumentos y los procedimientos como a los conocimientos necesarios para aplicarlos (Molina, 2007).

La tecnología usada para producir en cada uno de los modos de producción que analizamos es un aspecto no menor a la hora de comparar ciertos factores relacionados con la economía de cada sector, como ser la productividad o la rentabilidad de cada modo de producción.

Un aspecto importante a tener en cuenta al interior de los modos de producción es el contexto social en el cual se producen los bienes a ser consumidos o intercambiados por quienes lo producen. Esto es, cuales son las “unidades de producción” en las que se realizan las actividades productivas. Son éstas las que establecen las relaciones sociales dentro de las cuales los individuos producen. Las unidades de producción pueden ser familiares, comunitarias, aldeanas o tribales. Incluso llegar a conformar grandes sistemas de irrigación o de cultivos en terrazas como los de las altas culturas precolombinas, formadas por grupos tribales, nucleadas en torno a un poder central (Godelier, 1981, p.17-18).

Con respecto a las unidades de producción campesinas, desde que fueron analizadas por las ciencias

sociales y hasta el presente, se ha detectado que la forma predominante es la unidad familiar. Es ésta la unidad en la que se produce. La familia no sólo constituye un vínculo de relaciones de parentesco y de relaciones sociales entre las personas, en el campo es fundamentalmente una unidad económica esencial para la realización del proceso productivo y la reproducción social de la comunidad. Normalmente es en el seno de la familia en donde se da la división del trabajo. Los hombres se ocupan de las labores del campo, de las relaciones comerciales y de la política. Las mujeres de los cuidados domésticos, de la preparación de alimentos y de la educación de los hijos (Castaings, 1979: 88).

Según Chayanov (uno de los teóricos más influyentes en el tema), la teoría económica de la sociedad capitalista moderna es un sistema complicado de categorías inseparablemente relacionadas entre sí: el precio, el capital, los salarios, el interés, la renta que se determinan unos a otros y son interdependientes (Chayanov, 1981, p.52).

Según este autor, estas categorías no pueden ser aplicadas a una unidad económica de producción y de consumo natural, cuya actividad económica tiene por finalidad la de satisfacer las necesidades. Esto no puede ser calculado de forma cuantitativa, sino cualitativamente.

Siguiendo a Chayanov, el campesino y el artesano durante un año de trabajo reciben una cantidad de mercancía, que después lo cambia en el mercado, el cual forma el producto bruto de su unidad económica. Calculando así sus gastos, sin pagar mano de obra (ya que nadie recibe remuneración en la familia) y quitando la cantidad de gasto material requerido. Entonces, de este modo, solo quedan con el incremento del valor de los bienes materiales adquiridos durante el trabajo, es decir, el “producto de su trabajo” (Chayanov, 1981, p.53).

Con respecto a la unidad de producción campesina, llamada de “unidad económica familiar” por Chayanov, el concepto básico que creó este autor es el del equilibrio de consumo-trabajo entre la satisfacción de las necesidades familiares y la fatiga ocasionada por el trabajo. Según Chayanov, en la unidad económica campesina la producción se detiene en el momento en que se establece un equilibrio entre la satisfacción y la fatiga; este es el grado máximo de autoexplotación al que están dispuestos a someterse los campesinos, que se manifiesta en el salario autoatribuido, el cual oscila entre la obtención de ganancias y el límite físico de estricta supervivencia (Bartra, 1976, p.62).

El grado de explotación en la unidad económica familiar campesina lo determina un equilibrio peculiar entre satisfacción de la demanda familiar y fatiga del trabajo. El grado de autoexplotación es mayor cuando no se alcanza la cantidad suficiente de bienes para satisfacer la demanda de autosuficiencia. En la unidad laboral familiar la intensificación puede efectuarse a través de la presión de las fuerzas internas de la unidad, casi siempre como consecuencia de ser el tamaño de la familia desfavorablemente proporcionado a la extensión de tierra cultivada (Chayanov, 1981, p.54- 56).

Lo que Chayanov llamó de “unidad económica familiar” es llamado por Sahlins de “modalidad doméstica de producción”; según él, es la modalidad de producción característica de las sociedades tradicionales, campesinas e indígenas. En el seno de esta modalidad de producción, según este autor, se da una división del trabajo a nivel familiar en donde existen funciones asignadas a los hombres y otras a las mujeres. “Las actividades normales de cualquier hombre adulto, unidas a las actividades normales de cualquier mujer adulta agotan prácticamente los trabajos habituales de la sociedad. Por tanto, el matrimonio, entre otras cosas, es el establecimiento de un grupo económico generalizado constituido para producir lo que en un lugar determinado se entiende como subsistencia” (Sahlins, 1977, p.94).

Asimismo, aparte de la división de las tareas por sexo existen labores realizadas por los individuos según su edad, realizando los niños algunas labores en el seno de la unidad de producción familiar. “Toda forma de producción, por lo demás, supone una división del trabajo según los sexos y las

generaciones. Entre los cazadores y recolectores, las mujeres y los niños se encargan de la recolección y la caza de animales de pequeño tamaño. Esta especialización sexual de las tareas demuestra que la cooperación entre sexos es fundamental para la supervivencia en las sociedades primitivas, lo que clarifica uno de los aspectos de la importancia del matrimonio y los grupos familiares en dichas sociedades” (Godelier, 1981, p.19).

La unidad de producción puede ser aldeana, si la producción se realiza al nivel de la aldea. Asimismo, puede ser una unidad comunitaria, si es a partir de la comunidad en donde se produce. En ocasiones, la unidad de producción predominante en una comunidad puede ser familiar o doméstica, siendo en casos especiales comunitaria, como ser durante la cosecha o en algún momento especial del ciclo productivo anual en donde se requiere de mano de obra complementaria para las labores.

La unidad de producción doméstica, descrita por Chayanov, Sahlins y Godelier, es característica de los 3 modos de producción que analizamos en el presente estudio, como será descrito en los capítulos que tratan sobre este tema.

Si bien en las comunidades campesinas e indígenas predomina en general la unidad doméstica de producción, que se centra en la familia, existen igualmente labores que se realizan a través de la colaboración de otros miembros de la comunidad con las cuales no existen lazos de parentesco. “En las formas simples de cooperación, los productores se reúnen entre sí para llevar a cabo el mismo o análogo tipo de trabajo. La cooperación simple puede reducirse a unos pocos individuos o extenderse a un grupo más amplio, según sea el tamaño y la urgencia de la tarea (...) La forma de cooperación compleja se produce, en cambio, cada vez que un grupo de productores se reúne para realizar tareas distintas pero complementarias” (Godelier, 1981, p.20- 21).

En muchas comunidades indígenas y campesinas encontramos dos tipos distintos de cooperación: uno en el que, como compensación por la ayuda recibida, se ofrece una gran fiesta, generalmente de carácter ritual. En el otro tipo la reciprocidad adopta formas de intercambio más o menos equivalente por el trabajo y los servicios prestados (Godelier, 1981, p.23).

En el caso particular de los campesinos, tradicionalmente se “ha requerido la ayuda de otros vecinos para afrontar las labores agrícolas de siembra y cosecha. La presencia de numerosas instituciones de ayuda mutua como la vuelta de mano, la minga y la cayapa. El intercambio de fuerza de trabajo que implican estas instituciones se realiza en base a principios de reciprocidad regida por sistemas de normas sociales” (Hernandes, 1993, p.189).

Este tipo de prácticas, como el *jopoi*, la minga u otras instituciones, persisten a día de hoy en las comunidades campesinas e indígenas del departamento de Caaguazú que analizamos, imbricadas igualmente con otras lógicas relacionadas con el mercado, el trabajo estacional o changa, entre otras estrategias utilizadas para la obtención de dinero.

En la presente investigación nos proponemos comprender la manera en la que se dan estas relaciones en la actualidad, cuales son las ventajas que presentan con respecto al trabajo asalariado (por eso continúan practicándose) y porqué en algunos casos son dejadas de lado, utilizándose en remplazo lógicas ligadas al mercado.

En cuanto a la finalidad de la producción, existe una distinción que nos resulta útil para nuestra investigación. Se suele distinguir entre la producción para el consumo y la producción para el mercado. Pudiendo utilizarse términos alternativos para referirse a lo mismo. Como ser: “Producción para la supervivencia”, “agricultura de autoconsumo”, “rubros de renta”, “rubros para la venta”, etc. Es común resaltar que en el caso de la producción campesina en la misma predomina la búsqueda de la subsistencia por encima de la búsqueda del lucro. “La lógica que dirige la producción de la

economía campesina está orientada a satisfacer sus necesidades de subsistencia (...) La economía campesina está orientada al valor de uso y no al valor de cambio (Hernandez 1993, p.189).

A pesar de esta búsqueda del valor de uso por encima del valor de cambio en las comunidades campesinas e indígenas (como las aquí estudiadas), del consumo de bienes necesarios para la supervivencia por encima de la búsqueda de ganancias, es inevitable la necesidad del intercambio fuera de la unidad de producción de modo a obtener los bienes no producidos por la propia unidad de producción y buscados para el consumo, para lo cual se necesita, indefectiblemente, ofrecer a quienes poseen aquello que se desea dinero, por tanto es necesario el realizar algún tipo de actividades que sean capaces de generar dinero.

Las unidades domésticas de las “comunidades primitivas”, a decir de Sahlins, no suelen ser autosuficientes, producen todo lo que necesitan y necesitan todo lo que producen. Indudablemente hay intercambio. Incluso al margen de los regalos ofrecidos y recibidos a causa de inevitables obligaciones sociales, la gente puede trabajar para un comercio francamente utilitario, obteniendo indirectamente, de este modo, lo que necesita. Sin embargo, es «lo que necesitan»: el intercambio y la producción que lo hacen posible, están orientados hacia la supervivencia y no hacia la obtención de ganancias. Es ésta una segunda versión de la distinción clásica, y la más importante; más importante que un determinado intercambio es la relación del productor con el proceso de producción. No se trata simplemente de «producción para el consumo», sino de producción por el valor del consumo, incluso en los actos de intercambio y oponiéndose a la búsqueda del valor de intercambio (Sahlins, 1977, p.99).

Volviendo a lo citado anteriormente sobre Chayanov, en la interacción entre la producción para el consumo y la producción para el intercambio en las unidades domésticas de producción, el límite establecido por los productores se fija en el momento en el que se satisfagan las necesidades. “El trabajo en un sistema de producción para el consumo tiene posibilidades únicas de fijar un límite. La producción no se encuentra compulsada a llegar al límite de las capacidades físicas o a sobrepasarlo, sino que más bien se inclina a hacer un alto una vez que se haya asegurado la subsistencia en el presente. La producción para el consumo es discontinua e irregular y sobre todo preservadora de la capacidad laboral” (Sahlins, 1977, p.100).

Este tipo de situaciones pueden observarse en el modo de producción campesino y en el modo de producción mbya, analizados en el presente texto.

Entre los que se suelen distinguir como “factores de producción”, la propiedad, sobretodo de la tierra, es fundamental. En los casos que estudiamos tenemos diferentes prácticas con respecto a la tenencia, posesión y usufructo de la misma. En el caso de los Mbya, es aplicable hasta hoy en día lo dicho por Sahlins sobre los pueblos tribales: “En las sociedades tribales, la unidad doméstica no es por lo general propietaria exclusiva de sus recursos: tierras de cultivo, territorio de pesca o de caza. Pero más allá de la pertenencia a grupos mayores o a autoridades superiores, incluso por medio de esa propiedad, la unidad doméstica retiene la relación primaria con los recursos productivos. Donde estos recursos se encuentran indivisos, el grupo doméstico tiene libre acceso; donde la tierra está parcelada, tiene derecho a una parte proporcionada. La familia disfruta el usufructo, se dice, el derecho de uso, pero todos los privilegios que esto trae aparejados no son todo lo que el término da a entender. Los productores fijan día por día cómo debe utilizarse la tierra. Y sobre ellos recae la prioridad de la apropiación y disposición del producto; no existe derecho alguno ni de grupo ni de autoridad que pueda llegar legítimamente a privar a la unidad doméstica de su subsistencia” (Sahlins, 1977, p.109). Un aspecto que es fundamental tratar con respecto a la economía de los grupos que estudiamos tiene que ver con la distribución de los bienes. La producción tiene una finalidad en el consumo o bien en la renta, que a su vez sirve para poder generar consumo. Se produce para consumir. Entre la producción y el consumo se encuentra necesariamente la distribución de los bienes.

Se entiende por distribución a las transferencias de bienes que se realizan entre personas o conjuntos de personas previamente unidas entre sí por algún vínculo, económico y no económico. Estas transferencias se incluyen en una variedad de instituciones, no siempre asociados con el mercado. Pueden basarse en obligaciones de parentesco, dones o fiestas.

El economista Karl Polanyi en su libro *La gran transformación* (1989) realizó (en base a datos proporcionados por la antropología) una tipología básica sobre las formas en las que históricamente se han dado la distribución de bienes en distintas sociedades. Este autor divide su clasificación en tres: reciprocidad, redistribución y mercado. Estas tres formas de distribución propuestas por Polanyi no son exclusivas de tipos evolutivos, sino que se presentan de forma simultánea en todas las sociedades. Sin embargo, en cada una de ellas una de las mismas es dominante con respecto a las demás (Godelier, 1981, p.187).

La reciprocidad es el medio más extendido y espontáneo en el que se da la distribución de bienes y servicios. Se la encuentra en todas las sociedades y en una gran variedad de situaciones. Es el más frecuente en las sociedades tradicionales.

Se entiende por reciprocidad a la correspondencia que se da entre el acto de dar y recibir, sin que intervenga el dinero. Puede manifestarse a través de la repartición de alimentos o a través de la ayuda. En cualquier caso, existe siempre una obligación de la persona que recibe algo de retribuir nuevamente, con otro don, a la persona que le otorgó un bien inicialmente.

Marshall Sahlins dividió la reciprocidad en tres tipos: generalizada, equilibrada y negativa. En la reciprocidad generalizada, las personas dan bienes y servicios a los demás sin aparente expectativa de recibir algo a cambio. En las sociedades simples de cazadores-recolectores casi toda la distribución de los bienes se realiza a través de la reciprocidad generalizada.

En el caso de la reciprocidad equilibrada, existe una expectativa de devolución de lo que se da, que debe ser hecha en un corto plazo. Alguien da algo a alguien y espera que en poco tiempo le sea devuelto algo de un valor semejante a lo que se dio. En la reciprocidad negativa existe la expectativa por ambas partes de recibir más de lo que se da al otro, recurriendo para lograr esto, si es necesario, al engaño.

Según el esquema de Sahlins la reciprocidad generalizada es más frecuente en el interior de la familia y el grupo de parentesco. A medida que las personas se hacen más distantes predomina la reciprocidad equilibrada. En el caso de los desconocidos existe la tendencia a buscar hacer uso de la reciprocidad negativa.

Como tercera forma de distribución tenemos al mercado, en donde se da la compra-venta de los bienes y servicios a través del intercambio por el dinero. Si bien actualmente existe un predominio en el campo paraguayo del mercado por sobre la reciprocidad o la redistribución, estas formas coexisten con éste. En las comunidades campesinas e indígenas que estudiaremos se practican modalidades de la reciprocidad y la redistribución, que se encuentran mezcladas con estrategias económicas ligadas al mercado. Es la relación que existe entre estos modos de distribución en las economías campesina e indígena lo que abordamos en el presente estudio.

Otro aspecto que tomamos en cuenta para abordar nuestro tema es el del consumo. Así como la producción se da en el marco de unidades, de igual forma el consumo se da de la misma forma. Según Godelier, “la unidad de consumo es el último eslabón social en la cadena de reparto del producto antes de ingresar éste en el consumo último individual o social. La unidad de consumo no es una categoría social vacía. Se halla regulada por una concreta autoridad social -jefe de línea de

descendencia, jefe de aldea, marido con relación a la mujer, padre con relación a los hijos, tío con respecto a los sobrinos, etc., que tiene poder para repartir y atribuir. En el presente estado de nuestra información, el conocimiento de las estructuras de consumo en el contexto de las diversas formaciones económicas y sociales está aún poco desarrollado. Con frecuencia, en numerosas economías primitivas y campesinas, las unidades de consumo y de producción coinciden entre sí, lo que ya no ocurre cuando la división del trabajo se hace más compleja y empiezan a hacer su aparición las castas especializadas, o cuando una organización de clases controla el proceso productivo” (Godelier, 1981, p.106).

Con respecto a la unidad doméstica de producción (mencionada más arriba) generalmente la misma constituye al mismo tiempo una unidad de consumo. Suelen coincidir en este caso la misma unidad en la que se produce, en donde trabajan los miembros de una familia, y las personas que consumen los bienes producidos, que son los mismos productores. En este caso, la unidad de producción y la unidad de consumo son domésticas, conformadas por las mismas personas.

Si bien este caso es el más frecuente, suele darse también una unidad comunitaria de consumo, en donde en ciertas ocasiones lo producido en la unidad doméstica es consumido por un grupo de personas más amplio que el que participó en la producción, como se detallará en el apartado sobre el modo de producción mbya guaraní.

Este tipo de situaciones, relacionadas con las categorías citadas, son analizadas en los modos de producción de los que tratamos en el presente texto.

En cuanto a la metodología empleada en la presente investigación se combina una estrategia cualitativa con el análisis de datos cuantitativos, buscando así la complementariedad de los datos obtenidos a partir de cada una de las estrategias. En cuanto a lo cuantitativo, se presentan datos estadísticos, tanto a nivel distrital (en los casos que los hubiere), departamental y nacional, referentes a aspectos relevantes para la investigación.

Con respecto a la dimensión cualitativa, los datos cualitativos fueron obtenidos fundamentalmente a partir del trabajo de campo, a través de entrevistas en profundidad y de la observación participante. Como nuestro enfoque es el de ubicar los fenómenos a ser analizados en cuanto procesos, esto es, como provenientes de un contexto histórico que los determina y moldea, tomamos como estrategia de comprensión de los modos de producción analizados su evolución en el tiempo. En este sentido, los modos de producción analizados son contextualizados a partir de su evolución histórica, partiendo del principio de que para comprender un fenómeno es necesario conocer de donde procede el mismo. Por ello, en el análisis de cada modo de producción realizamos primeramente una contextualización histórica que nos sirve para comprender de qué manera se ha dado la evolución en el tiempo de dicho modo de producción, evolución que lo moldea y determina sus características en el presente.

Para realizar esta contextualización histórica de cada modo de producción nos hemos valido de fuentes bibliográficas así como de testimonios orales.

En el caso del modo de producción mbya guaraní, nuestra contextualización histórica se realiza a partir de la exposición de las características del modo de producción guaraní del siglo XVI, luego de lo cual se muestran las características del modo de producción mbya guaraní tradicional. A partir de esta matriz y de los cambios producidos como consecuencia del avance de la frontera agrícola y del nuevo contexto generado con esto se presentan las características actuales del modo de producción mbya guaraní.

Con respecto a la contextualización histórica del modo de producción agroempresarial, se parte de una revisión de las principales características del modelo extractivista en el Paraguay desde la los tiempos de la colonia española hasta el presente. Estos elementos nos sirven para contextualizar las

características del modo de producción agroempresarial en la actualidad.

Para el caso del modo de producción campesino, rastreamos sus orígenes, igualmente, en el pasado colonial. A partir de esta contextualización histórica, mostramos las características que tiene en la actualidad este modo de producción.

Esta contextualización histórica nos sirve como marco para comprender los casos que analizamos en el presente texto. De estos elementos partimos para ubicar a los casos concretos que aquí analizamos. En el caso de las comunidades indígenas de donde se analiza su economía, aquí nos ocupamos de 2 comunidades mbya del departamento de Caaguazu: San Martín, ubicada en el distrito de Caaguazu y Jaguary, ubicada en el distrito de J. Eulogio Estigarribia.

A fin de analizar la manera como se da el modo de producción campesino aquí analizamos igualmente 2 casos. El primero, la compañía Argentina'i del distrito de Raúl Arsenio Oviedo. El segundo, la compañía Blas Garay, del distrito de Coronel Oviedo.

Tanto en la elección de las comunidades campesinas e indígenas que analizamos el criterio por el que se seleccionó a las mismas es idéntico. En ambos casos se seleccionaron una comunidad que se encuentra “en medio de la soja” y otra que se encuentra distante de los productores de este rubro. De esta forma (partiendo de los objetivos propuestos inicialmente) buscamos mostrar qué diferencias se encuentran en las comunidades vecinas a los productores sojeros con respecto a las que se encuentran distantes de los mismos. Con esto, pretendemos poder mostrar si existen diferencias entre las comunidades, a partir de la existencia o no de la variable “proximidad de productores sojeros”.

En el caso de las comunidades indígenas analizadas, la comunidad San Martín se encuentra distante de los productores sojeros y la comunidad Jaguary se encuentra en una zona eminentemente sojera, dedicándose miembros de la comunidad al alquiler de tierras a un productor de soja.

Entre las comunidades campesinas seleccionadas, la compañía Blas Garay se encuentra en una zona alejada de los productores de soja, mientras que la compañía Argentina'i se encuentra en una zona en donde se encuentran rodeados de productores de soja.

De modo a poder captar la diversidad de situaciones existentes entre los productores de la agricultura agroempresarial, que no son un grupo homogéneo (a pesar de que se suele presentarlos así), hemos decidido dividirlos en tres grupos, según la escala de su producción. Esto es, en pequeños, medianos y grandes productores.

A través de la combinación de los datos obtenidos de fuentes cuantitativas con los provenientes del trabajo de campo se busca complementar lo que pueden posibilitar comprender ambas fuentes. El marco cuantitativo sirve para enmarcar y contextualizar lo que pudimos observar a partir del enfoque cualitativo, dando un marco de referencia en el que se asientan los datos cualitativos.

La información cualitativa, por su parte, muestra lo particular y concreto de cada modo de producción a analizado; perspectiva no disponible a partir de únicamente contar con fuentes cuantitativas. Para evitar el observar y analizar únicamente lo concreto desde un punto de vista meramente cualitativo, divorciado de un contexto macro, los datos cuantitativos sirven de contrapeso a esto.

Como anexos al presente informe se presentan 2 documentos que responden en parte a los interrogantes propuestos inicialmente en la investigación. El anexo 1 es un artículo publicado a partir de resultados preliminares de la presente investigación que lleva por título “Alquiler de Tierras y Territorios Indígenas en el Paraguay”. Este artículo trata sobre el alquiler de tierras por parte de productores de soja en comunidades indígenas de la Región Oriental del país. En este texto se presenta como principal causa del alquiler a la falta de asistencia sistemática por parte del estado que han

conocido las comunidades indígenas de la Región Oriental, así como la falta de garantías en cuanto a contar con condiciones dignas de vida. Condiciones que empujan a los indígenas a optar por el alquiler de tierras como una alternativa para la generación de ingresos.

El anexo 2, que está publicado en las actas de un congreso, lleva por título “Parentesco y Diferenciación social entre los Mbya Guaraní”. En este texto se trata del lugar que ocupa el parentesco en el proceso de estratificación social que se está operando entre los Mbya Guaraní, en donde el alquiler de tierras por parte de sojeros colabora en este proceso.

1. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL DEPARTAMENTO DE CAAGUAZÚ

1.1. Información estadística de contexto del departamento de Caaguazú.

El departamento de Caaguazú es el quinto departamento de la República del Paraguay, situado al centro de la región oriental, en el eje principal que define la transversalidad norte-sur, este-oeste de la región oriental, siendo, hasta la concreción del asfalto de la ruta 3, el camino obligado para acceder al norte de la región oriental, y hasta hoy, el principal camino para la conexión este-oeste. Según datos de la Encuesta Permanente de Hogares 2016 (EPH 2016), el departamento cuenta con una población de 540.188, de los cuales 272.731 son hombres y 267.457 mujeres, siendo la tasa de masculinidad de 101,97 hombres por cada 100 mujeres. La población en edad de trabajar (PET) representa el 77,38% y la población económicamente activa (PEA) el 45,44% de la población total y el 58,73% de la PET, la cual se denomina tasa de actividad (PEA/PET). La tasa de actividad es más alta para los hombres que para las mujeres, alcanzando en los hombres el 72,3% y en las mujeres el 45,1%.

Sobre el punto cabe mencionar que de 134.357 hogares, 34.105 jefaturas recaen sobre mujeres (25,38%) y 100.252 (74,62%) sobre hombres, teniendo los hombres ligeramente menos educación en promedio que las mujeres.

Finalmente, el ingreso promedio del departamento es de Gs. 956.088.

1.2. Datos de pobreza

1.2.1. Revisión de Necesidades Básicas Insatisfechas.

Según datos del Censo Nacional de Población y Vivienda del año 2002, publicados en el Atlas de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)², el departamento de Caaguazú presenta indicadores de pobreza multidimensional mayores a la media del país³, teniendo el 35% de los hogares al menos una NBI, y los hogares altamente carenciados, que presentan entre 3 y 4 NBI, alcanzaban el 7,6% de los hogares. Los distritos que albergan a hogares con tres y cuatro carencias en mayores proporciones son Dr. Cecilio Báez, Carayaó, Yhú, R.I. 3 Corrales, Vaquería, San Joaquín y Mcal. Francisco Solano López, con porcentajes que oscilan entre 10,1% y 13,7% de hogares con 3 y 4 NBI, siendo los casos más importantes.

En lo que se refiere a la NBI en **Calidad de la Vivienda**, su porcentaje es de 29,7%, siendo el peor posicionado el distrito de Yhú, con el 46,4%. En **Infraestructura Sanitaria** el porcentaje de hogares con esta NBI es de 28,2%, siendo el más afectado el distrito de Dr. Cecilio Báez con el 44% de los hogares afectados con esta NBI. En el **Acceso a la Educación**, el departamento se encuentra 3,6 puntos porcentuales por encima del valor nacional, con 23,9%, siendo el más afectado el distrito Mcal. Francisco Solano López, con el 41,44%. Finalmente, el departamento tiene el 15,7% de sus hogares con NBI en **Capacidad de Subsistencia**, muy cerca del valor nacional, siendo el distrito más afectado el de Nueva Londres, con el 21,1% de sus hogares afectados por esta NBI.

1.2.2. Evolución de la pobreza departamental y comparación.

El departamento de Caaguazú, como se pudo observar, tiene una configuración eminentemente rural, y la población rural es la más afectada por la pobreza, y en especial, la pobreza extrema. En el gráfico 1 puede observarse que la pobreza total de Caaguazú, en el año 1997, casi duplica el valor de la pobreza total nacional, y si bien el departamento acompaña la reducción generalizada, mantiene siempre una diferencia de alrededor de 20 puntos porcentuales. Así, la pobreza total tiene una

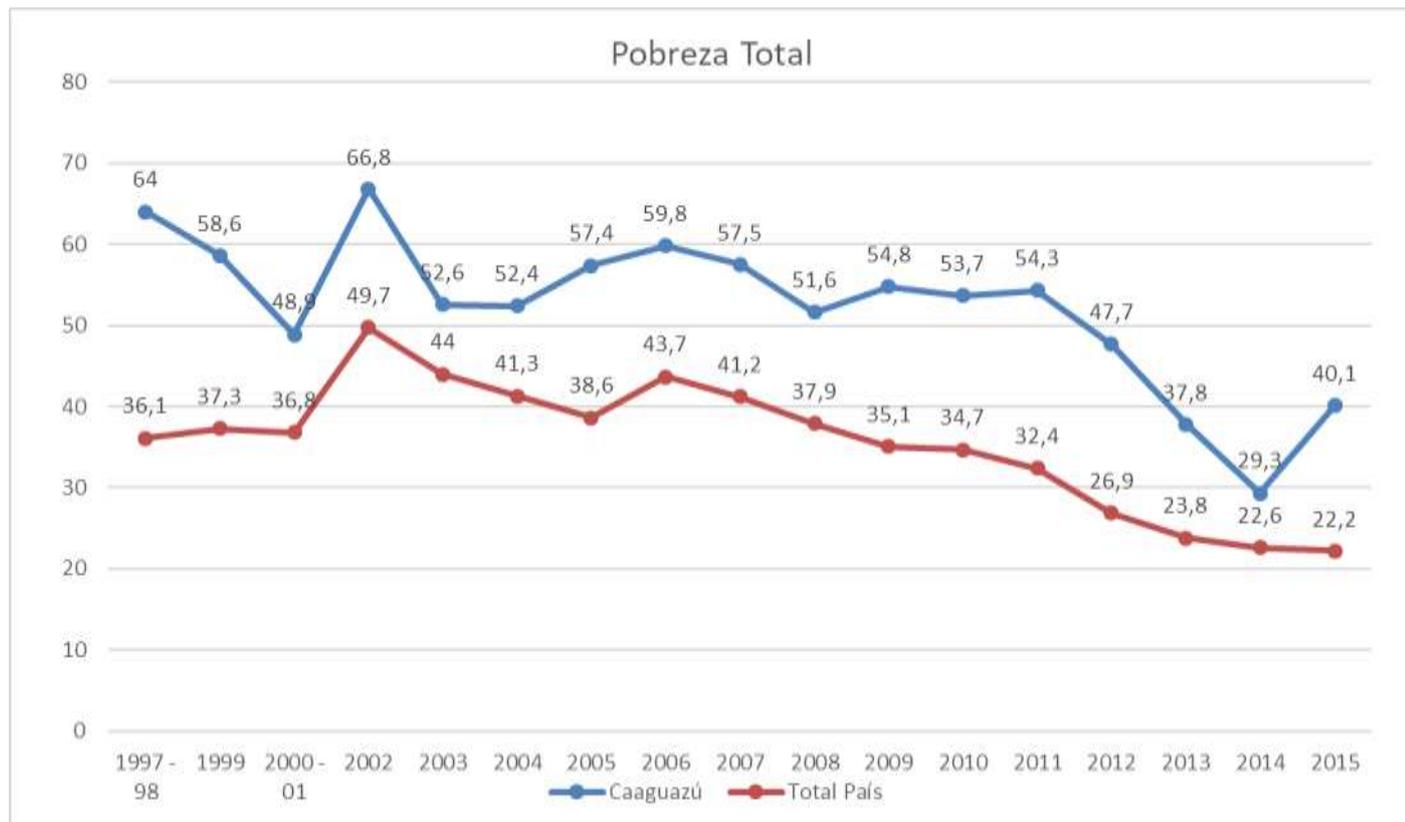
2 Las NBI están clasificadas en 1) calidad de vivienda, 2) Infraestructura Sanitaria, 3) Acceso a la educación, 4) Capacidad de subsistencia (medida por ingresos).

3 DGEEC, Atlas de Necesidades Básicas Insatisfechas, 2002, pág. 114.

incidencia del 40,1% para el año 2015, luego de una sostenida caída desde el año 2011. Cabe notar que la pobreza del departamento no presenta mayor sensibilidad a los movimientos del crecimiento de la economía, dirigido principalmente los buenos y malos años de la agricultura y la ganadería.

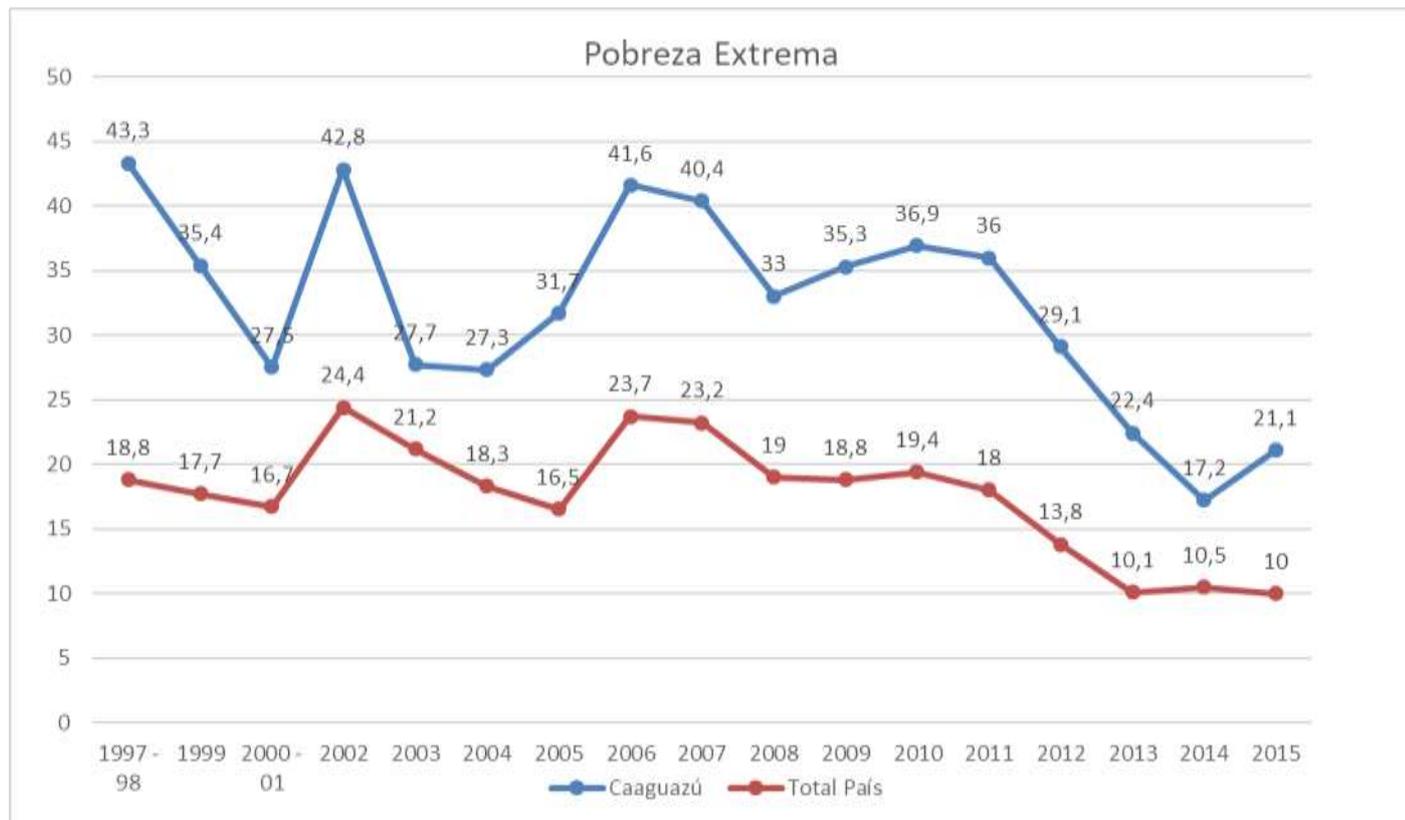
Por su parte, el gráfico 2 presenta el comportamiento de la pobreza extrema para el departamento de Caaguazú y el total del país. Con un valor extremadamente alto al inicio en el año 1997 del 43,3%, la misma descende hasta el 21,1% en el año 2015, también como repunte luego de una sostenida caída desde el año 2010. Con contados tramos como excepción, la pobreza extrema del departamento duplica la pobreza extrema nacional.

Gráfico 1: Pobreza total de Caaguazú y el país.



Fuente: DGEEC, “Incidencia de pobreza y pobreza extrema por departamento en base a EPH 1997-2015”.

Gráfico 2: Pobreza extrema de Caaguazú y total país.



Fuente: DGEEC, “Incidencia de pobreza y pobreza extrema por departamento en base a EPH 1997-2015”.

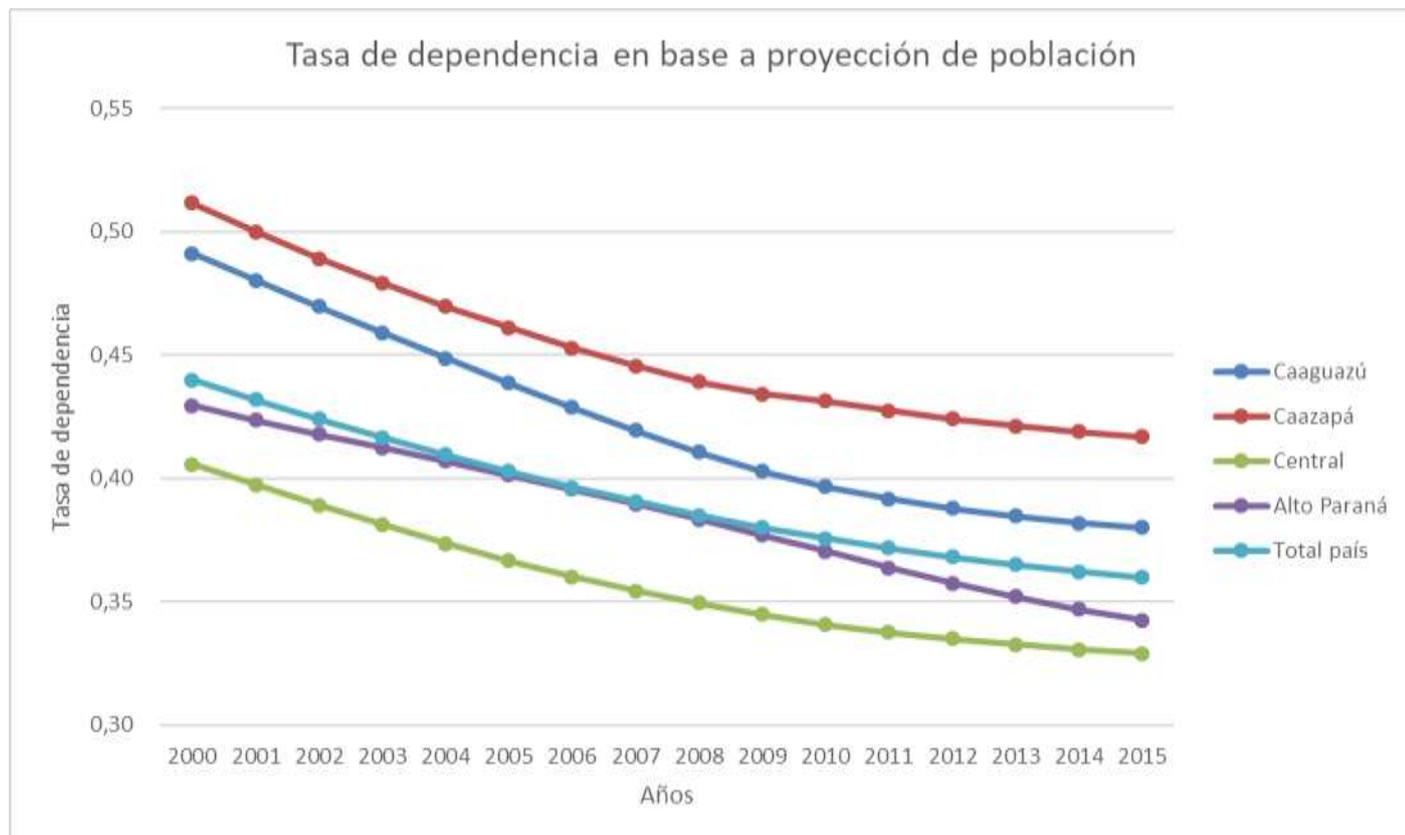
1.3. Características de la población por grupos de edad

1.3.1. Tasa de dependencia y población joven

Como se observa en el gráfico 3, el departamento de Caaguazú, al igual que el resto de los departamentos y el total país, presentan un crecimiento de su tasa de dependencia, que representa la cantidad de personas dependientes por cada persona en edad de trabajar. Los datos demuestran que la tasa de dependencia, si bien mantiene la tendencia a la baja como explicación del bono demográfico producto de la transición en la estructura de la población, presenta una reducción menor para el departamento de Caaguazú y Caazapá, y mayor para los departamentos con mayor población urbana y áreas metropolitanas importantes. Si bien no estamos ante un envejecimiento de la población, sino ante una transición más lenta producto de la alta migración campo-ciudad en los departamentos con mayor proporción de población rural. Como se verá, el bono demográfico representa la oportunidad de lograr grandes avances en materia de bienestar material, al disminuir considerablemente la cantidad de personas dependientes por cada persona en edad de trabajar, lo que posibilita la mayor disponibilidad para el gasto en salud, educación y vivienda, atacándose así al círculo vicioso de la pobreza.

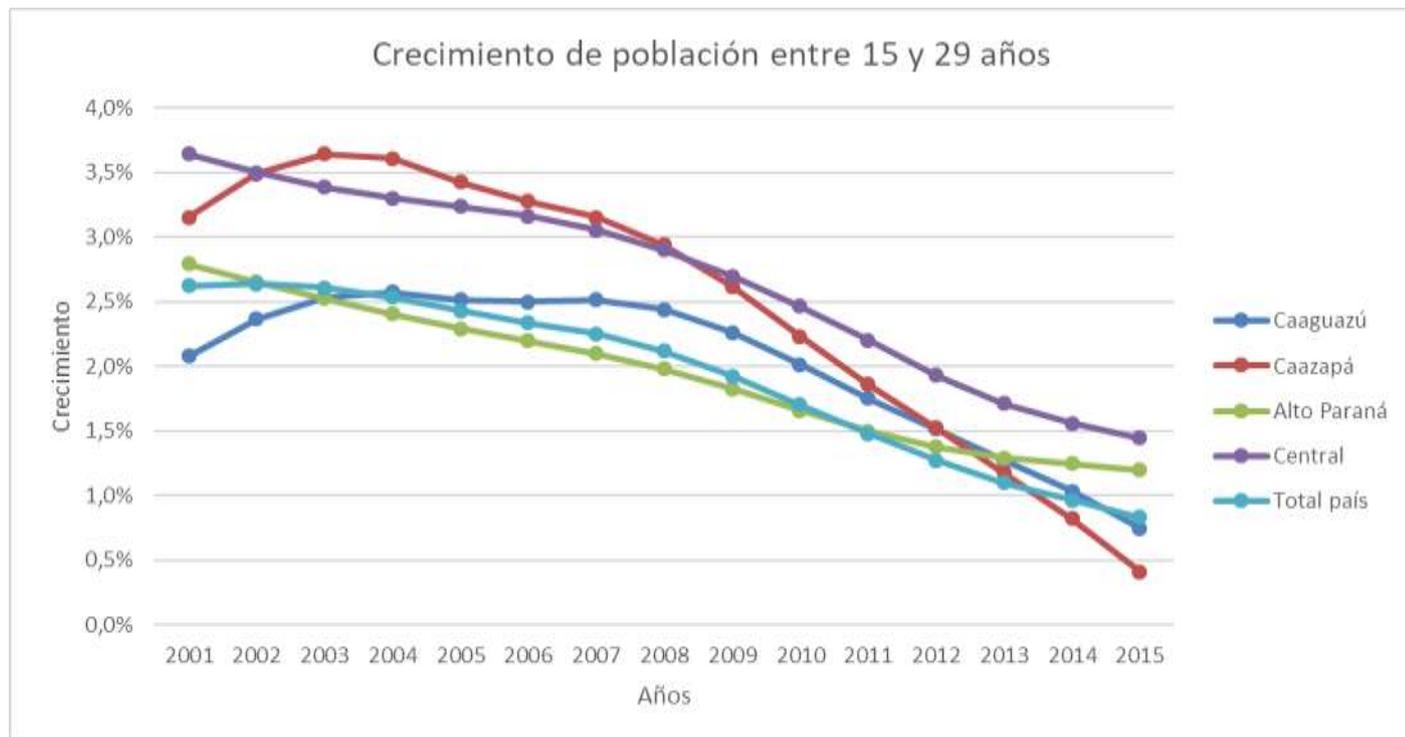
El gráfico 4 muestra la proyección de crecimiento de la población comprendida entre los 15 y 29 años, explicando el comportamiento de la tasa de dependencia observado anteriormente, en donde claramente puede ver que la población joven de los departamentos de Caaguazú y Caazapá disminuyen en mayor medida que la de los departamentos de Central y Alto Paraná.

Gráfico 3: tasa de dependencia de Caaguazú, total país y otros.



Fuente: Elaboración propia en base a DGEEC, “Proyección de población por edad y sexo, por departamentos 2000-2025”.

Gráfico 4: Crecimiento de la población joven



Fuente: Elaboración propia en base a DGEEC, “Proyección de población por edad y sexo, por departamentos 2000-2025”.

1.4. Evolución de la agricultura familiar y empresarial a nivel departamental⁴

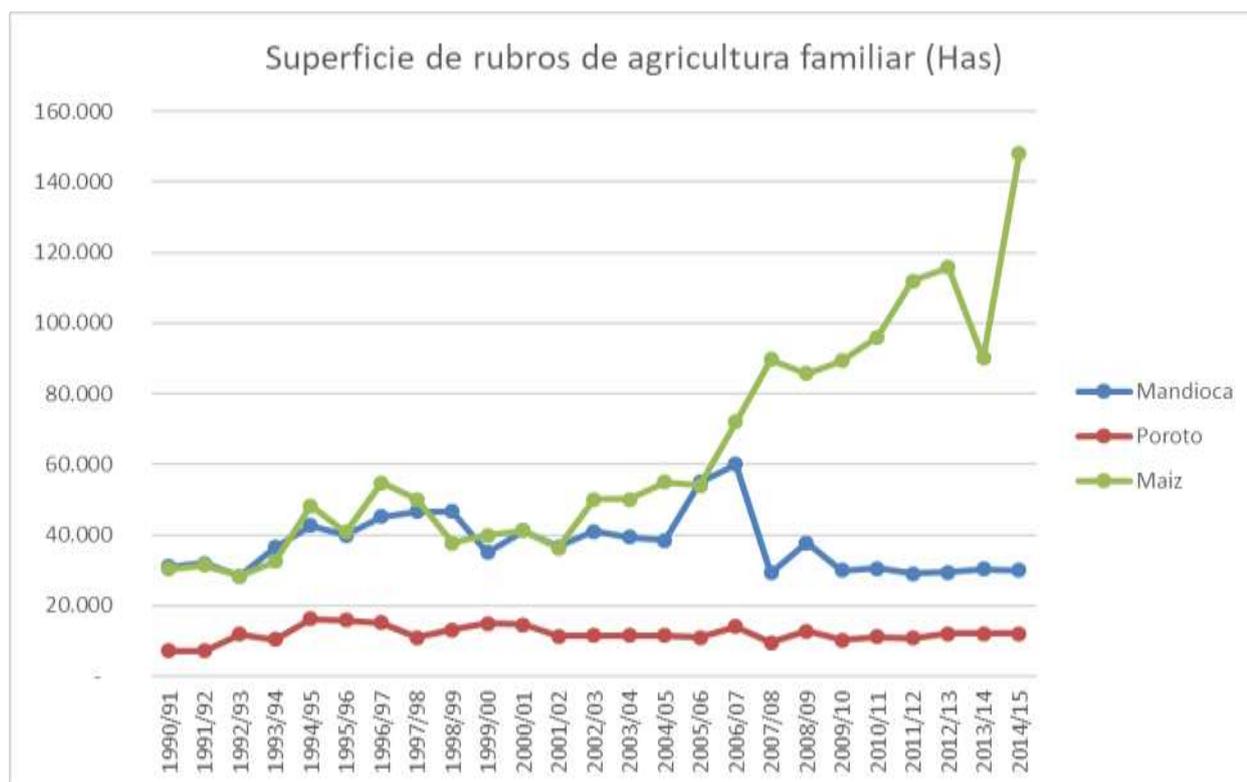
1.4.1. Agricultura familiar

Para simplificar el análisis del contexto de evolución de la agricultura familiar se eligieron tres rubros tradicionales de este grupo, a saber, la mandioca, el poroto y el maíz. Como puede observarse en el gráfico 5, las superficies cultivadas del poroto y la mandioca permanecen relativamente estables, no así el maíz, que como se observa, a partir del año 2000 experimenta un crecimiento importante y sostenido, al ser utilizado como rubro de rotación por la agricultura empresarial productora de soja.

Por su parte el gráfico 6 presenta el crecimiento en ratio de los rendimientos de los tres rubros, observándose por tramos una leve mejoría del rendimiento de la mandioca y el poroto, mientras el rendimiento del maíz presenta saltos importantes a partir del año mencionado, producto de su cultivo con técnicas mecanizadas que permiten una mayor siembra por hectárea.

Si bien el maíz sigue siendo un rubro importante de la agricultura familiar, su incursión como rubro de rotación de la soja disparó tanto sus valores de superficie y rendimiento, no dándose el mismo caso para los agricultores campesinos, que manejan en mayor medida sus prácticas de producción tradicionales.

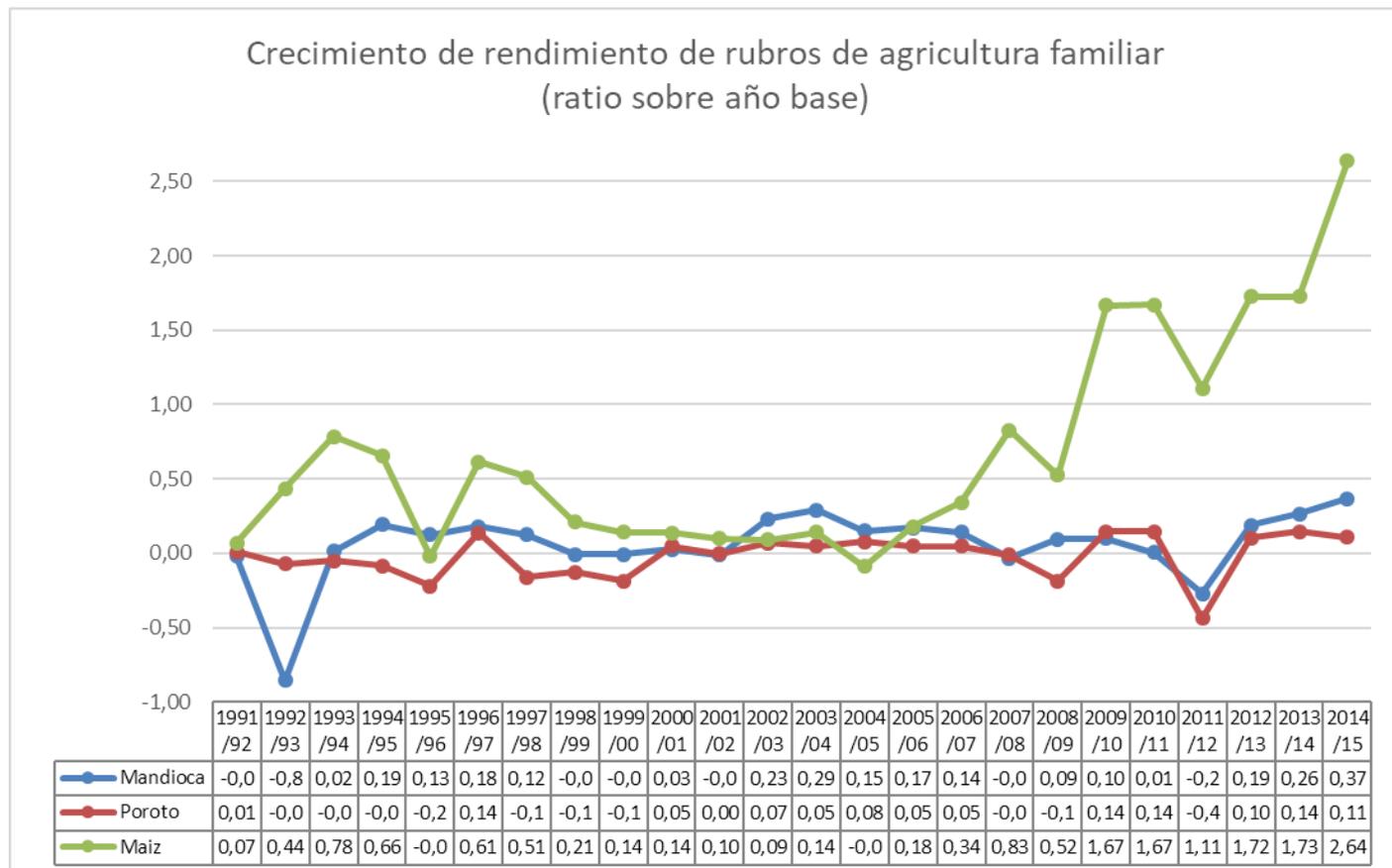
Gráfico 5: Superficie de rubros de agricultura familiar



Fuente: DCEA, MAG.

⁴ Los análisis de producción agrícola a nivel distrital se harán una vez disponibles los datos de población del censo 2012 a nivel distrital, sin embargo, se adjunta la base de datos proveída por la Dirección de Censos y Estadísticas Agropecuarias proveída por el MAG.

Gráfico 6: Crecimiento del rendimiento de rubros de agricultura familiar



Fuente: DCEA, MAG.

1.4.2. Agricultura empresarial

Como se observa en el gráfico 7, los rubros de agricultura empresarial, con excepción de la soja, no tuvieron un crecimiento importante en superficie, creciendo el trigo en aproximadamente 90.000 hectáreas y el girasol permaneciendo relativamente estable. Por su parte la soja presentó un crecimiento desde el año 1991, de aproximadamente 30.000 hectáreas a casi 500.000 hectáreas en el año 2015, graficándose una expansión sostenida a partir del año 2000, producto de los buenos precios de este commodity en los mercados internacionales.

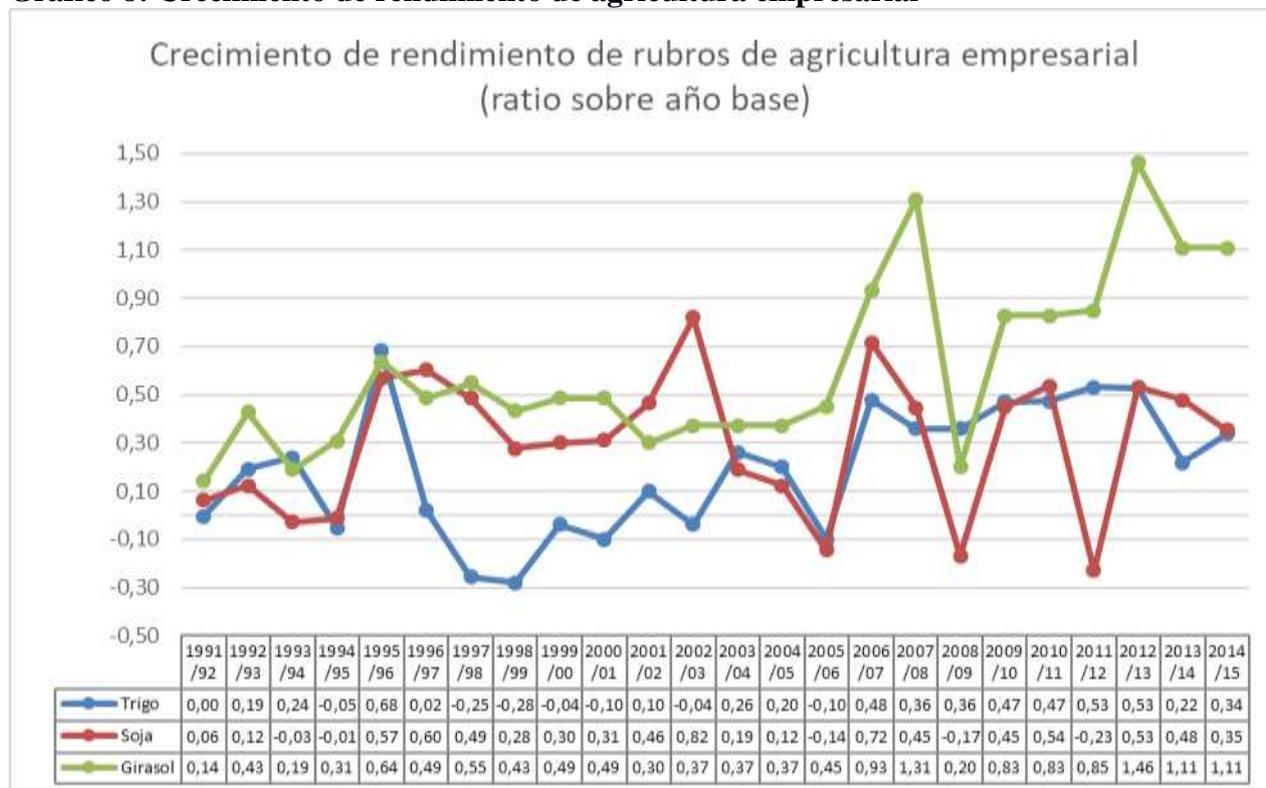
En cuanto a los rendimientos, que pueden observarse en el gráfico 8, se observa que la soja y el girasol presentan variaciones más bien guiadas por las condiciones climáticas, llegando a tener aumentos de rendimiento mayores al 50% en los años de bonanza de lluvia, y caídas relativamente significativas en los años de sequía.

Gráfico 7: superficie rubros agricultura empresarial



Fuente: DCEA, MAG.

Gráfico 8: Crecimiento de rendimiento de agricultura empresarial



Fuente: DCEA, MAG.

2. EL MODO DE PRODUCCIÓN MBYA GUARANÍ

2.1. Características del modo de producción mbya guaraní

2.1.1. El modo de producción guaraní del siglo XVI

Primeramente, de modo a comprender las raíces del modo de producción mbya guaraní actual, realizaremos una caracterización del modo de producción guaraní del siglo XVI, tal como se encontraba a la llegada de los europeos al territorio guaraní, en la medida que esto es posible hacerlo con las fuentes disponibles, para luego, a partir de aquí, mostrar la evolución que el mismo tuvo desde ese momento hasta el presente, para llegar, de esta forma, a lo que hoy en día es el modo de producción mbya guaraní.

Con la caracterización general del modo de producción mbya guaraní, tal como es practicado en la actualidad, que realizaremos luego, se pretende dar un marco para la comprensión del análisis de los dos casos concretos en los que se manifiesta la economía mbya en la actualidad, que serán vistos más adelante.

Con respecto al etnónimo “Guaraní” para referirse a los Guaraní del siglo XVI se puede sostener que este nombre es arbitrario para ese momento, ya que las autodenominaciones más usadas en aquel tiempo tenían relación con la región geográfica en la que vivían los diferentes subgrupos, guardando relación con la denominación del territorio habitado por cada uno de ellos, denominado “Guara”. Las autodenominaciones usadas en ese momento por los diferentes subgrupos eran las siguientes: Carios, Tobatines, Guarambarenses, Itatines, Mbaracayuenses, Mondayenses, Paranaes, Ybañenses, Yguasuenses, Chandules, Uruguayenses, Tapés, Guayraes y Mbiazaes (Susnik, 1982, p.32-60).

Si bien la autodenominación territorial era la más frecuentemente usada por los propios indígenas, era usado igualmente el término genérico “Guaraní” para referirse a sí mismos como miembros de un grupo con características culturales comunes, habitantes de un espacio geográfico más amplio que el del grupo local. Todos aquellos que se autodenominaban con sus respectivos apelativos territoriales citados se identificaban igualmente con la autodenominación “Guaraní”.

Se consideraban a sí mismos como “Guaraní” miembros de grupos habitantes de una gran extensión de tierra de América del Sur, desde la costa del Brasil y del Uruguay, la porción oriental del Paraguay y el noreste de la Argentina actuales, quienes a pesar de habitar tan vasto territorio eran poseedores de una lengua y costumbres similares.

En el relato de uno de los primeros españoles llegados al Río de la Plata, se lee a este respecto: “los yndios de aquella tierra y se llaman guaranis que quiere decir en su lengua gente guerrera (Garay, 1899: 38). Montoya definió la palabra “Guarini” como “guerra” y la palabra “Guarinyhara” como “guerrero”: “Guarini, Guerra. Guarinyhara, guerrero” (Montoya, 1639, p.131).

La otra forma con la que se denominaban a sí mismos los Guaraní era “Ava”, que puede traducirse como “hombre adulto”, con el significado concreto de “guerrero”. Llegar a la adultez biológica no bastaba a un hombre para ser considerado un hombre adulto guaraní. Era necesario además de la condición biológica el poder demostrar que se merecía este título.

Ser un *ava* era por tanto un status de privilegio al que accedían únicamente aquellos que mostraban merecer esta condición. La cual la demostraban todos aquellos que hubiesen matado a un prisionero enemigo en sacrificio ritual para luego ser comidos en un festín ritual caníbal. Antes de esto, los hombres no eran considerados adultos.

De este status de guerrero, *ava*, y del prestigio que se adquiría por medio de la guerra, tomando en cuenta que la sociedad guaraní era una sociedad guerrero-céntrica, se construía la estructura social guaraní. A medida que un guerrero iba adquiriendo mayor prestigio a través del número de sacrificios rituales que iba acumulando, mejoraba igualmente su posición social entre los demás miembros del grupo. Prestigio que lo ponía en una posición superior con respecto a los hombres comunes, en la medida que pudiese sacrificar más enemigos que estos. Su posición en la organización política, el tipo de matrimonio, residencia, filiación, y su posición en la organización económica dependían de su prestigio en cuanto guerrero.

En la organización política guaraní el prestigio de los guerreros determinaba el ascendiente que se pudiese tener sobre los demás. A través del prestigio en cuanto bravo guerrero que un hombre adquiría, este podía llegar a tomar la dirección política de una aldea, *tekoa*, o incluso de una región. A través del prestigio que pudiese adquirir un guerrero se establecía la filiación, por lo que no existía una filiación fija, pudiendo ser patrilineal o matrilineal, dependiendo del antepasado con mayor prestigio que se tomase en cuenta, si este era un antepasado por el lado paterno o materno.

A pesar de contar con una filiación indiferenciada, los Guaraní tenían una suerte de linajes, llamados *teii*, no basados en el principio ni matrilineal ni patrilineal, basándose en el prestigio amasado por el ancestro que haya podido obtener mayor prestigio durante su vida, que haya sido considerado digno de ser guardado en la memoria de sus descendientes en tanto bravo guerrero. Y esto era independiente de pertenecer al lado paterno o materno.

La poliginia era un privilegio de los bravos guerreros. Gracias a esta institución, los hombres que poseían varias esposas podían tener solidas alianzas con la parentela de las mismas (Susnik, 1983: 84). La poliginia era al mismo tiempo un símbolo y la fuente del prestigio social. Solamente podía tener más de una esposa un hombre en tanto este fuese un “gran principal” y un “bravo guerrero”⁵ (Fernandes, 1963, p.240).

Con respecto a la residencia de un matrimonio, los Guaraní poseían la residencia matrilocal así como la patrilocal. El lugar de residencia variaba según los casos. El principio que determinaba la localidad era el mismo que determinaba la filiación: el prestigio adquirido en la guerra. Para los hombres sin mucho prestigio, se les destinaba la residencia matrilocal; esto es, la nueva pareja de casados iba a vivir con la familia de la esposa. Para los hombres que hubiesen adquirido prestigio en la guerra se les reservaba la residencia patrilocal, además del privilegio de contar con varias esposas.

Debido a la importancia del trabajo femenino para los Guaraní, que tenía un rol fundamental en la producción de bienes, se puede comprender que el prestigio sea el criterio para fijar la residencia y de acceder a tener varias esposas. Si el hombre gozase de prestigio, tenía el privilegio de aumentar sus posibilidades de producción, que a su vez le ayudaría a adquirir más prestigio, pudiendo insertarse de manera más ventajosa en los esquemas de reciprocidad e incluso de redistribución, por el hecho de contar con mayor número de parientes, al contar con varias esposas.

En cuanto a las estrategias económicas de los Guaraní del siglo XVI, estos eran fundamentalmente agricultores. Practicaban la agricultura de rosado, con lo cual podían tener una buena producción durante unos cuantos años, luego de lo cual, al agotarse la tierra, volvían a preparar un nuevo rosado.

⁵ Usamos datos referentes a los Tupinamba, habitantes de la costa Atlántica del Brasil en el siglo XVI, para describir aspectos de los Guaraní de la misma época por las similitudes existentes entre ambos grupos, siendo mucho más abundantes los datos referentes a los Tupinamba que a los Guaraní. Este procedimiento es justificado por los testimonios de quienes conocieron ambos grupos y los consideraban idénticos, como en el caso de Jean de Léry (Léry 1994: 488). Con este procedimiento llenamos lagunas que quedan al tratar de reconstruir la organización social Guaraní ante la ausencia de datos en varios aspectos, disponibles sin embargo en el caso de los Tupinamba.

Los productos de la agricultura constituían la mayor parte de su alimentación y por lo que se tiene noticia a través de los primeros cronistas contaban con una gran variedad de cultivos. Asimismo, practicaban la recolección de frutas y otros comestibles de la selva, como las larvas de coleópteros. Complementaban la agricultura y la recolección con la cacería y la pesca.

Según el relato de Schmidl del momento en el que llegó la expedición de Mendoza al territorio de los Cario de la bahía de Asunción, los mismos cultivaban una gran variedad de productos agrícolas, contando asimismo con carne de varias especies de animales silvestres, peces y miel: “Vinimos a una nación que se llama Carios (...) Ahí nos dio Dios Todopoderoso su gracia divina que entre los susodichos Carios o Guaranís hallamos trigo turco o maíz y mandiote, batatas, mandioca-propí, mandioca-pepirá, maní, bocaña y otros alimentos más, también pescado y carne, venados, puercos del monte, avestruces, ovejas indias, conejos, gallinas y gansos y otras salvajinas las que no puedo describir todas en esta vez. También hay en divina abundancia la miel de la cual se hace el vino; tienen también muchísimo algodón en la tierra” (Schmidl, 1947, p. 54).

En cuanto a la tecnología usada por los Guaraní del siglo XVI para la agricultura, el hacha de piedra era la herramienta más importante. Mediante el hacha podían habilitarse nuevas porciones del bosque para la agricultura. Debido a la importancia que tenía la misma, la introducción del hacha de metal por los europeos, mucho más filosa que las hachas de piedra, pudiendo cortar más árboles con menos esfuerzo, constituyó una verdadera revolución tecnológica, siendo la búsqueda de las mismas una de las razones por las cuales los Guaraní buscaban contacto con el orden colonial, ya sea de los españoles o de los misioneros.

La cacería, practicada por los hombres, era conceptuada como la actividad económica masculina por excelencia, para lo cual se utilizaba el arco y la flecha, símbolo de la masculinidad guaraní: “El Guaraní era el hombre con arco-flecha en la guerra y en la caza” (Susnik, 1982, p.45). Asimismo se utilizaban trampas para la cacería, que eran puestas en las inmediaciones de los cultivos (Ibíd, p.45).

La pesca ocupaba un lugar importante en las estrategias económicas de varios de los Guaraní del siglo XVI, como los Cario y los Mbiazás del Uruguay. Para la pesca usaban arcos y flechas, redes de pesca, así como lianas adormideras y barreras en los cursos de agua (Ibíd, p57).

Si bien los Guaraní modernos no usan canoas, los Guaraní del siglo XVI lo hacían, usando además balsas compuestas por 4 o 5 cañas unidas por lianas (Ibíd, p.124-125).

Con respecto a las unidades de producción de los Guaraní del siglo XVI, éstas se organizaban de la siguiente manera. La base de todo lo constituía la división de actividades por sexo. Normalmente, todas las actividades económicas necesarias para la reproducción de un grupo guaraní podían ser hechas por un hombre y una mujer adultos. Un hombre y una mujer eran capaces de realizar todas las actividades necesarias para la supervivencia del grupo. No existía una división del trabajo. Lo que había era una división de las actividades por sexo.

Los trabajos femeninos eran los siguientes. Las actividades agrícolas, desde la plantación, pasando por el cuidado de los cultivos y la cosecha; la recolección de raíces, frutas y algodón. Las mujeres se encargaban además de transportar los productos de la caza de los hombres así como el bastimento durante la guerra. Esto último, porque los hombres debían ir sin cargas para poder defender al grupo en caso de necesidad. En estas ocasiones, las mujeres preparaban además el campamento.

En la vida cotidiana, las mujeres estaban encargadas de la cocina, de juntar el agua consumida por el grupo, de preparar las harinas y las bebidas fermentadas. Todo el trabajo de tejido era hecho por las

mujeres. Las piezas de cerámica eran igualmente realizadas por las mujeres (Fernandes, 1963, p.130-132).

Los hombres estaban encargados de dejar la tierra completamente preparada para las mujeres para las labores agrícolas. Debían cortar los árboles y quemarlos para fertilizar la tierra. Les correspondía igualmente la cacería y la pesca. Fabricaban las canoas, los arcos y flechas, así como pequeños objetos en madera. Eran responsables de la construcción de las viviendas comunitarias y de cortar madera para cubrir las necesidades domésticas (Ibíd, p.133).

Hay que destacar que las actividades económicas femeninas, en lo que respecta a la provisión de alimentos, eran, por su peso, mucho más importantes que las actividades masculinas, que tenían un carácter más aleatorio. Los hombres podían tener buena o mala suerte durante sus expediciones de cacería, lo que implicaba simplemente que no se comería carne durante el tiempo que durase la mala suerte de los cazadores. Por el contrario, los productos de la agricultura, cuya producción era asegurada por las mujeres, proveía de la mayor parte de los alimentos del grupo.

Las fuentes indican que los hombres que no disponían de mujeres (ya sean madres, hermanas o esposas) vivían en una situación precaria. Desde el punto de vista económico los hombres tenían una necesidad absoluta de tener una mujer que pueda proveer al hogar de alimentos vegetales, que prepare la comida y el fuego durante la noche. A falta de alguna mujer joven los hombres se contentaban con quedarse con mujeres viejas, a pesar de su esterilidad (Ibíd, p.158).

A pesar de que los Guaraní se proveían de cautivos en la guerra, tanto hombres como mujeres, los mismos no eran incorporados al grupo local en tanto que esclavos. Las mujeres eran incorporadas en la economía doméstica de quien las tomase prisioneras en tanto que esposas, engrosando el hogar poligínico de los guerreros, trabajando en las labores femeninas al igual que las demás mujeres. Los hombres cautivos, destinados al sacrificio vengativo para ser consumidos en los rituales antropofágicos, eran incorporados al sistema de parentesco local y con esto a las obligaciones de reciprocidad y de trabajo doméstico, siendo adoptados temporalmente por quien lo hubiese hecho prisionero o quien lo hubiese recibido de regalo. Esta posición la mantenían hasta que fuesen sacrificados, no siendo tampoco esclavos durante el tiempo de su estadía.

La unidad económica guaraní del siglo XVI la constituía la familia extensa, que era al mismo tiempo la unidad de producción como la de consumo, aplicándose para este grupo el modelo de “unidad doméstica” de producción y de consumo, propuesto por Sahlins (1977).

La organización social guaraní se basaba en los linajes, *teii*, cada uno de los cuales habitaba en una gran vivienda comunitaria, *teii* o *oga*, que albergaba a algunas decenas de familias nucleares, es decir unas centenas de personas.

Las dimensiones de los *teii* eran variables. Como media se puede indicar unos 40 metros de largo por 10 de ancho. El *teii* de los Itatines albergaba aproximadamente a 40 “hombres de guerra”, el de los Chiriguano entre 20 y 30 familias nucleares, el de los Carios unos 90 hombres adultos, el de los Paranaes unas 30 familias o más (Susnik, 1982, p.112).

Las familias nucleares no existían individualizadas de las otras dentro de los *teii*, como es mostrado en las crónicas coloniales que realizan una descripción de la organización espacial al interior de una vivienda. Cada familia nuclear simplemente ocupaba un espacio delimitado por las columnas centrales que servían de soporte al techo, sin presencia de ninguna división entre cada una de las familias nucleares.

El *teii*, la familia extensa, estaba compuesto normalmente por el hogar de un hombre y su esposa (o

esposas) y las familias establecidas por sus hijas y nietas, jugando el *teii* diversas funciones, desde sociales, religiosas, de defensa y de ataque, siendo además, desde el punto de vista económico, el contexto en el cual se desarrollaban la mayor parte de las actividades productivas (Souza, 2002, p. 224).

Se puede definir a la familia extensa guaraní como una unidad basada sobre el ejercicio de la autoridad paterna, unidad donde la personalidad del jefe de la misma es importante para garantizar la continuidad de la tradición. El grupo doméstico vive, de este modo, bajo la égida de un hombre (Ibíd p.225).

A pesar de que a nivel local sea el *tekoa*, la aldea, la estructura social sobre la que se insertaban los *teii*, este nivel intervenía poco en la organización doméstica básica del sistema económico guaraní. El *teii* era la base por excelencia de la producción económica guaraní. Al nivel de la producción el sistema económico guaraní debe ser caracterizado como doméstico y no como tribal o aldeano (Ibíd: 226).

Independientemente de su dimensión, la familia extensa era la unidad doméstica que tenía el control del proceso productivo. La organización de las tareas, basada sobre la división sexual, predominaba sobre el conjunto de la sociedad. Las actividades normales de todo hombre adulto, acompañadas de las actividades de las mujeres adultas, agotaban las labores productivas de la sociedad. El matrimonio era la base sobre la cual se fundaba el grupo económico, capaz de satisfacer las necesidades en materia económica (Ibíd, p.227-228).

Si bien todas las actividades económicas podían ser realizadas por un hombre y por una mujer, las mismas eran realizadas tanto por hombres y mujeres en cuanto miembros de un *teii*. Los cultivos, la recolección y en ocasiones la cacería (todas actividades realizadas según la división sexual de tareas) eran realizadas de manera colectiva por los miembros de un mismo *teii*, los cuales se encontraban, aparte de vivir bajo el mismo techo, unidos por lazos de parentesco.

En la organización de estas actividades la familia extensa guaraní poseía un hombre, el *teiiiru* (literalmente “el padre del linaje” y “el padre de la vivienda”) que era el responsable de organizar las actividades colectivas de los habitantes de una vivienda.

Hay que comprender las funciones de este hombre en tanto que hacían parte de los atributos que le correspondían por el hecho de mantener vínculos de parentesco con los otros miembros del *teii*. En este sentido, cumplía la función de una suerte de abuelo o de un jefe “responsable” por el bienestar de toda la parentela. El *teiiiru* era el encargado de organizar las tareas de los trabajos necesarios para el *teii*, de conseguir los materiales para construir los *teii*, de coordinar la construcción de este, de guiar el trabajo masculino para la tala de los árboles y de conducir las expediciones guerreras (Ibíd: 229).

A nivel organizativo, por encima del *teii* se encontraba el *tekoa*, la aldea, que era la suma de los *teii* locales. La producción y el consumo entre los Guaraní podía organizarse en ocasiones en este nivel. Los miembros de una familia extensa podían colaborar de manera regular con sus parientes y amigos pertenecientes a otros *teii* distintos al suyo, realizando en ocasiones actividades para el conjunto de la colectividad en la mayoría de los casos o bien simplemente colaborando con los trabajos necesarios para la reproducción del grupo, como la tala de bosques para las plantaciones. Sin embargo, esta organización más englobante del trabajo no modificaba drásticamente el sistema de producción centrado en el *teii*.

La existencia de un jefe a nivel local, el *tuvicha*, que tenía las mismas funciones que el *teiiiru* (con una función más marcada de jefe de guerra que el *teiiiru*), pero con autoridad sobre todo el *tekoa*, es decir sobre el conjunto de los *teii* que conformaban el *tekoa*, no significaba, la supresión de las funciones económicas ligadas a cada vivienda comunal; cada *teii* era independiente en cuanto a su

organización económica (Ibíd, p. 230).

A nivel de las necesidades económicas de los Guaraní, cada *teii* era autónomo y autosuficiente, pudiendo satisfacer las mismas sin necesidad de recurrir a intercambios con el exterior.

En cuanto a la distribución de los bienes, los lazos existentes entre las distintas familias extensas de un *tekoa* tenían consecuencias sobre las normas de circulación y consumo de lo producido en la unidad doméstica. A pesar de que el consumo en la sociedad guaraní respondía mayormente a las prerrogativas de la unidad doméstica, la circulación y consumo a nivel aldeano se realizaban igualmente, aunque únicamente en ciertas ocasiones especiales, como lo eran las fiestas. En este sentido, se puede decir que el sistema económico guaraní era un sistema de producción doméstico y de consumo mayoritariamente doméstico y en ocasiones aldeano (Ibíd, p.227).

En estas fiestas de redistribución, en donde se realizaban los sacrificios de los prisioneros para ser consumidos en los festines antropofágicos se estrechaban asimismo los vínculos con otros *tekoa* vecinos, realizándose al mismo tiempo la redistribución de los excedentes alimenticios, sobretudo en forma de la bebida alcohólica hecha de maíz fermentado, *caawi*, y como comida, cuyo plato principal lo constituía la carne del enemigo común.

Estos convites servían para reforzar los lazos de solidaridad intergrupala dando a todos los invitados el sentimiento de pertenecer a un conjunto más vasto que el simple grupo local. Los convites daban asimismo la obligación a los invitados de organizar por su parte, una fiesta similar a la cual invitar a los otros grupos. Con esta práctica se puede ver el principio de reciprocidad que se establecía a nivel intergrupala, principio sobre el que se basaba la economía guaraní a nivel local.

Por tanto, en estas fiestas se aplicaba al mismo tiempo el principio de reciprocidad, al existir la expectativa de que aquellos que fuesen invitados inviten a su vez a aquel que organizó el convite, al tiempo que se estaba poniendo en práctica un sistema de redistribución, ya que la fiesta constituía una ocasión en la que se redistribuían los excedentes acumulados por el organizador del evento.

El sistema económico guaraní estaba basado en los lazos de parentesco existentes entre los miembros de un grupo. El parentesco determinaba una serie de obligaciones de carácter económico, sobretudo de tres tipos. En primer lugar estaba el trabajo obligatorio que debía proporcionar el yerno a su suegro.

El segundo tipo de obligación lo constituía la ayuda que se daba entre parientes dentro del esquema de la reciprocidad. Por último se encontraban las prácticas de redistribución en las que los *teii* y *tuvicha* redistribuían los excedentes económicos que eran capaces de obtener a través del trabajo de sus múltiples esposas y del trabajo de la parentela de éstas.

Con respecto al trabajo de los yernos, este se basaba en el siguiente principio. Cuando un hombre joven se casaba con una mujer cuyo padre tenía más prestigio que él, debía habitar con la familia de la esposa, es decir con su suegro, al lado del espacio reservado en el *teii* para la familia de su esposa.

Desde ese momento este hombre pasaba a formar parte de la familia extensa de su suegro. En su nuevo hogar se convertía en un subordinado de su suegro. Los yernos, según los testimonios del siglo XVI, “servían” a los parientes de su esposa, sobretudo a sus suegros.

Esta práctica parece haber sido corriente entre el conjunto de los grupos pertenecientes a la familia Tupi-Guaraní. Entre los Potiguara de Pernambuco se decía que por el respeto con el que los yernos servían y obedecían a sus suegros lo hacían como a sus padres (Fernandes, 1963, p. 225). Entre los indígenas del litoral atlántico pertenecientes a esta familia lingüística se decía que el yerno se convertía en “siervo” de su suegro, salvo si se tratase del hermano de la madre de la novia (Galvão &

Wagley, 1946, p.4-5).

En este sentido, entre los Guaraní del siglo XVI los yernos tenían la obligación de trabajar para sus suegros, pero no en tanto siervos de los mismos, ya que el suegro no se apropiaba del trabajo del yerno para beneficio personal. Ya que el suegro era el hombre de mayor prestigio de la familia “controlaba” el trabajo de los demás miembros de la misma, por la obligación moral de buscar el bienestar de su familia.

La otra obligación económica que se basaba en los lazos del parentesco estaba relacionada con el principio de reciprocidad, que encontraba su obligatoriedad en el parentesco mismo. La base de este sistema económico era la relación entre los *tovaya*. Montoya definió esta palabra de este modo: “*tobaya*, el que efa enfrente, cuñado; *Cherobayâ*, mi cuñado.h.gu. *Añemboobayâ*, hagome fu cuñado” (Montoya, 1639, p. 394).

Montoya definió “*tovaya*” como cuñado. Es el mismo sentido que tiene esta palabra en el guaraní paraguayo actual. Según Susnik, para los antiguos Guaraní, la palabra “*tovaya*” tenía un sentido más amplio que el de cuñado, comprendiendo a toda la parentela de la esposa de un hombre (Susnik, 1982b, p. 76).

Los *tovaya* eran no solamente los cuñados, los hermanos de la esposa o los maridos de las hermanas, sino también los suegros, tíos, primos y cualquier pariente por alianza de un individuo. Para un hombre, todos los parientes de su esposa eran sus *tovaya*. Y por este hecho existían obligaciones económicas entre ellos.

Por el hecho de ser parientes entre sí, *tovaya*, los miembros de un *teii* tenían la obligación de la ayuda mutua con los demás miembros de su *teii*, siendo el *teii* al mismo tiempo la vivienda y el linaje que habitaba en dicha vivienda, esto es, un conjunto de gente considerada como descendiente de un ancestro común, por tanto parientes. Y por ser parientes eran *tovaya*.

La forma que tomaba la obligación de ayuda mutua entre los *tovaya* era por medio del *potyrõ*. Montoya tradujo el término como “todas las manos”, dando algunos ejemplos sobre la aplicación del término: “*Potyrõ*, todas las manos. *Chapotyrõ* hecé, pongamos manos a la obra. *Ambo potyrõ mbia abatirara rî*, hago que todos vayan a coger maíz. *Ambopotyrõ mbia cheygara ri*, hago que todos trabajen en mi canoa. *Opotîro cheoga ri*, todos trabajan en mi cafa” (Montoya, 1639, p. 310).

Se puede ver en los ejemplos dados por Montoya el tipo de trabajos que podía ser hecho en equipo entre los *tovaya*: la cosecha del maíz, la fabricación de una canoa y la construcción de una casa. Melià sostiene que el *potyrõ* era más que una conjunción de fuerzas físicas, ya que la cooperación estaba siempre asociada a la noción de convite: *pepy* (Melià, 1996, p. 196). Montoya nos da esta definición de “*pepy*”: “*Pepy*. *Conbite*, og *pepy*, *conbite* que hazen a los que ayudan a hazer la cafa, *Pepyguaçu*, gran *conbite*, *Ambo pepy chemendahara*, hazer *conbite* a fu *cafamiento*” (Montoya, 1639, p. 269).

Existía por tanto una dimensión lúdica o de fiesta cuando se realizaban los trabajos colectivos. Ya que aquel que quisiese contar con la ayuda de sus *tovaya* para una tarea determinada no pedía la fuerza de trabajo de sus *tovaya*: el hacía una invitación.

La definición de “*pepy*” como invitación no nos da mucha información sobre la naturaleza de la misma. Siguiendo a Montoya, el *pepy* era un *carugwasu*, un banquete, o un *çoo*. Montoya define así el *çoo*: “*Combidar* a comer, beuer, trabajar &c. eee. *Cheçoo*, me *combido*. *bo.hara*. *Amondo.yçoo*bo, embiarlo a *combidar* (Ibid: 117).

Tenemos por tanto dos elementos que van juntos en el *potyrõ*. El *potyrõ* propiamente dicho, es decir el trabajo en equipo. Luego, tenemos la invitación para comer y beber dada a los participantes del *potyrõ*.

Las comidas y bebidas no deben interpretarse como un “pago” por el trabajo de aquellos que participaron del *potyrõ*. Eran simplemente un reconocimiento del esfuerzo de los trabajadores si se quiere, o reciprocidad. Ya que aquel que organizase un *potyrõ*, aprovechando el trabajo de sus *tovaya*, debía, en su momento, aceptar trabajar en los *potyrõ* organizados por aquellos que lo invitasen a participar.

Existían *potyrõ* tanto a nivel del *teii* como del *tekoa*. A nivel del *teii*, los *teii*ru podían organizar los trabajos necesarios para los otros miembros del *teii*, organizando un *potyrõ*. Por ejemplo, para la construcción de una nueva vivienda comunal o para preparar la tierra para una nueva plantación. Estos trabajos eran hechos de forma comunitaria.

En situaciones especiales un *tuvicha*, jefe de un *tekoa*, podía asimismo organizar un *potyrõ* para realizar trabajos necesarios para toda la aldea. Sin embargo, hay que resaltar que no eran estas las únicas situaciones en las cuales los miembros de un *teii* podían colaborar con los miembros de otros *teii* de su *tekoa*. En cualquier *potyrõ* un hombre podía invitar a participar a otros hombres de los *teii* vecinos, con los cuales tenía lazos de parentesco o que simplemente eran sus amigos.

Aparte de estas relaciones de reciprocidad existentes entre los miembros de un *tekoa*, existían relaciones de reciprocidad con miembros de otros *tekoa*. En el caso de personas que tuviesen lazos de parentesco en otros *tekoa*, tenían la obligación de practicar la hospitalidad con sus parientes en caso de recibir visitas de estos.

Además de la reciprocidad practicada por los Guaraní, que tenía su base en el parentesco, los mismos contaban con un sistema de redistribución de los excedentes. Las personas que se encontraban en el centro de este mecanismo de distribución eran los *teii*ru y los *tuvicha*, que al igual que los demás hombres guaraní estaban insertos en la obligación de la reciprocidad por parentesco. Pero a diferencia de los demás, a través de ciertos mecanismos, estos podían aprovechar más que los demás de la reciprocidad de los miembros de sus *teii* y sus *tekoa*.

Primeramente, en tanto que bravos guerreros, los *teii*ru y los *tuvicha* tenían el derecho a la poliginia y a contar con la residencia patrilocal. Al casarse, ellos no iban a vivir en casa de sus suegros sino que por el contrario, tenían el derecho de llevar a sus esposas con ellos. Con esta práctica estaban dispensados de trabajar para sus suegros, como era la situación de los yernos normales con respecto a los suegros. Este privilegio lo obtenían a partir de su prestigio en tanto que bravos guerreros.

Al contrario que los hombres normales que no tenían el prestigio suficiente para convertirse en *teii*ru o en *tuvicha*, en lugar de trabajar con sus suegros y los parientes de sus esposas, ellos tenían el derecho de recibir la ayuda de sus *tovaya*, los parientes de sus esposas.

Pero por tener este privilegio, que les permitía poder producir excedentes, los *teii*ru y los *tuvicha* debían devolver ciertos contradones a sus *tovaya*. Tenían la obligación de redistribuir ciertos bienes valorizados por el grupo. Debían ser particularmente generosos; condición necesaria para poder continuar ejerciendo el estatus privilegiado del que se beneficiaban. Un gran guerrero que se convertía en *teii*ru o *tuvicha* debía hacer circular bienes exóticos, como mujeres o cautivos, entre los miembros del grupo. Estos bienes podían ser adquiridos solamente en batalla por los grandes guerreros.

Asimismo, los *teii*ru y los *tuvicha* debían hacer circular sus excedentes alimenticios, que se hacía fundamentalmente en las fiestas. Por el hecho de tener varias esposas que trabajaban en sus campos,

contaban con mayores reservas de maíz y de harina de mandioca que el resto de los hombres que tenían una sola esposa, poseyendo una cantidad mayor de estos alimentos de la que podrían consumir con su parentela más cercana, pudiendo utilizar estos excedentes para la organización de grandes fiestas de redistribución.

Si se examina como operaba este sistema de redistribución de los Guaraní se puede afirmar que los guerreros prestigiosos entraban, por el hecho de contar con grandes hazañas en la guerra, en un círculo virtuoso del prestigio, que les daba, en la medida que aumentaban su prestigio de grandes guerreros, más y más prestigio. De este modo podían disfrutar de las ventajas que su status les confería y de este modo ir acumulando más prestigio.

El mecanismo funcionaba de la siguiente manera. Las hazañas militares de los jóvenes más valientes les permitían a estos adquirir mujeres de los enemigos, que podían convertir en sus esposas (aumentando su potencial productivo) o bien cederlas a algún pariente, hecho que los insertaría en una relación de deuda con los guerreros.

De la guerra traían prisioneros hombres que serían consumidos en los rituales antropofágicos de venganza; la invitación a los mismos, en donde se redistribuían los excedentes alimenticios eran una fuente de prestigio.

De este modo, estaban en mejor condición que cualquiera para comenzar los circuitos de redistribución, que aumentaría luego su prestigio e influencia. Podían obtener esposas dentro de sus propios grupos a cambio de dones, dejando de lado la obligación de trabajar para los parientes de sus esposas. Podían asimismo endeudar a otros miembros del *tekoa* ofreciéndoles mujeres extranjeras y cautivos. Los dones de este tipo, que no podían ser devueltos a corto plazo, crearían desequilibrios en las relaciones entre quien regala y el endeudado, que serán compensados luego con el trabajo de los endeudados en las plantaciones de los guerreros, o eventualmente, más tarde, con la donación de hermanas e hijas como esposas de los guerreros.

Dentro de este esquema, en última instancia, la influencia que pudiese tener un bravo guerrero dependía del número de parientes y de endeudados que pudiese conseguir, fundamentalmente a través de la circulación de mujeres al interior del grupo, ya sean estas locales o extranjeras.

La importancia de los grandes jefes guerreros estaba por tanto relacionada de manera estrecha con la extensión de su parentela. Para poder mantener el desequilibrio del que se generaba su prestigio y que los guerreros pudiesen continuar con esta posición de privilegio, era necesario mantener el conflicto externo, que les permitía la obtención constante de bienes exóticos necesarios para la redistribución, lo cual aumentaba su prestigio (Roulet, 1993, p.84-85).

El modo de producción de los Guaraní del siglo XVI que hemos descrito persistió entre los Guaraní que se mantuvieron en las selvas, al margen del sistema colonial, que serían conocidos hacia fines del siglo XIX como *cainguás* o *ka'aguygua*, los monteses. Durante el tiempo colonial los *tekoa* de estos monteses, mantuvieron su sistema económico tradicional, al tiempo que fueron víctimas de las *razzias* de los bandeirantes o de las rancheadas de los españoles de Asunción, contando con alguno que otro contacto con algún explorador.

Tenemos el relato del médico y naturalista suizo Rengger, quien hacia 1820 exploró el norte del Paraguay, visitando una comunidad de Guaraní monteses. De la descripción de Rengger de la chacra que visitó nos podemos hacer una idea de la agricultura que practicaban para ese entonces, con la técnica del rosado, tal como era practicada por los Guaraní del siglo XVI.

Al día siguiente fui con el cacique a ver una de sus plantaciones, que se encontraba a un centenar de

pasos de la choza. Era un lugar cuadrado cuyos lados podían tener unos 200 pasos de longitud, sembrado sin orden con mandioca, zapallos, calabazas, caña de azúcar, maíz y bananas. Como vi el suelo cubierto de cenizas y de restos quemados de selva le pregunté al cacique por la razón de ello.

Me dijo: “cuando encontramos un lugar cubierto de bambú (cañas) seco, le ponemos fuego y luego esperamos una lluvia, después de la cual enterramos las semillas abriendo la tierra con nuestras macanas. De este modo nosotros sembramos muchos lugares alejados unos de otros. Desde entonces hasta la cosecha vivimos de la caza, recorriendo la selva y cambiando de lugar hasta que dejamos de encontrar cacería en un lugar. Cuando llega el tiempo de la cosecha vamos a establecernos cerca de una de nuestras plantaciones, donde nos quedamos hasta que no queda nada que comer. Desde allí nos vamos a otra y así siempre. Cuando hemos consumido todos nuestros productos, volvemos a sembrar y, mientras esperamos una nueva cosecha, volvemos a cazar”; cuando le pregunté si ellos no guardaban una parte del maíz o de la mandioca para los tiempos de escasez, él me dijo: “No, eso puede convenirles a ustedes, que son ricos. Nosotros, los avas somos pobres y no podemos guardar nada”. Yo intenté hacerle entender que si ellos aumentaban los cultivos podrían vivir de maíz de una cosecha a la otra. Fingió no comprenderme. Debe señalarse que la mandioca les ofrecería un recurso aún más fácil de explotar, puesto que se la conserva en tierra y no se arranca la planta más que cuando uno tiene necesidad de ella” (Rengger, 2010, p. 125).

Para este momento, Rengger nos describe como se daban intercambios entre los Guaraní monteses y colonos de la zona; intercambios en los que obtenían bienes que necesitaban de estos a cambio de productos de la selva, deseados por los colonos:

Los guaraníes salvajes viven en los bosques de la parte oriental y septentrional del Paraguay, es decir, sobre la margen occidental del Paraná, en las cuencas de los ríos que desaguan en él sobre esa margen y en las cordilleras de Maracayu [Mbaracayú] y San José. En otro tiempo se los veía visitar con bastante frecuencia los lugares habitados por los criollos, con el fin de intercambiar cera, goma y plumas por agujas, cuchillos, hachas, baratijas de vidrio pintado un poncho. Sin embargo las visitas que realizaban a Yhu [Yhú], Villa Rica [Villarica], etc., se fueron volviendo cada vez más raras, sobre todo después de la revolución (Rengger, 2010, p. 110-111).

En 1821 Rengger fue al distrito de Ybuhangii, donde encontró a 3 indígenas guaraní monteses. Allí, al conversar con uno de ellos, éste le cuenta que vivió entre los paraguayos, habiendo sido convertido al cristianismo. Luego, regresó a la selva, no queriendo volver a vivir con los paraguayos.

Este flujo entre los que vivían en la selva, luego pasaban a vivir en con los paraguayos y luego volvían a vivir en la selva, donde podemos imaginarnos situaciones similares de contactos constantes entre los monteses y los blancos, muestra la influencia constante que había para este momento con respecto al mundo de los blancos, con el cual, ya en el momento en el que Rengger los visitó, los monteses buscaban mimetizarse, no usando más la tonsura ni el labio inferior perforado para llevar el *tembeta*.

Cómo ninguno de ellos tenía el labio inferior perforado ni los cabellos cortados en tonsura, yo les pregunté la razón. Me contestaron que los jóvenes ya no seguían esa costumbre. Uno de ellos llevaba en el cuello el extremo de un rosario y me dijo que era cristiano, lo que intentó probarme recitando en español el bendito. Era huérfano y había sido llevado muy joven por los yerbateros a Villa Real, donde vivió hasta la edad de 18 años como criado. “Pero entonces”, me dijo con un profundo sentimiento que se le notaba en la mirada, “se despertaron en mí los recuerdos de las selvas y de la independencia de que yo había gozado allí, y me fugué llevando conmigo el cuchillo y el machete [machete] que me habían dado”. Yo le propuse entonces que volviera conmigo, pero él rehusó sin darme entre tanto ninguna razón. Era el único de los tres que tenía un sombrero, y llevaba un cuchillo en un pequeño cinturón de cuero (Rengger, 2010, p. 116).

A partir de la segunda mitad del siglo XIX, sobretodo con la incorporación de las tierras indígenas a los latifundios yerbateros a fines de ese siglo, los contactos que los Guaraní del monte mantenían con la sociedad envolvente se hicieron más frecuentes. La marginación y el aislamiento en el que vivían no excluía periódicos contactos con población criolla, en los que los Guaraní buscaban acceder a cuchillos, machetes, lienzos, entre otros bienes, pudiendo adquirirlos ya sea pacíficamente a través del trueque o bien de manera violenta, atacando algún campamento yerbatero.

En este contexto persistió la resistencia a la adopción de animales domésticos, intensificando el cultivo para el trueque y el trabajo con la población vecina para satisfacer necesidades nuevas provenientes de la convivencia con el ámbito rural (Susnik, 1982, p. 12).

Hasta ese momento podía practicarse aún el modo de producción guaraní tradicional, habiendo simplemente incorporado algunos elementos del mundo de los blancos, que para obtenerlos les bastaba el trueque, el trabajo estacional con los vecinos o el robo.

Esta situación de independencia económica y de práctica de la economía tradicional se mantuvo entre los Guaraní de la Región Oriental del Paraguay relativamente hasta el avance de la frontera agrícola hacía los años 50s del siglo XX, cuando las tierras guaraní fueron invadidas por colonos, reduciendo la disponibilidad de tierras para los Guaraní. Asimismo, la deforestación impidió el acceso a los bienes naturales necesarios para reproducir las pautas económicas tradicionales.

A partir de estos cambios, la economía guaraní se vio obligada a reestructurarse para adaptarse a los mismos. Como resultado de ello, la economía guaraní actual, a pesar de continuar con elementos del modo de producción tradicional, incorporó estrategias económicas nuevas, acordes al nuevo contexto.

2.1.2. El modo de producción mbya guaraní actual

Los Mbya Guaraní pertenecen a uno de los 3 subgrupos de Guaraní actuales habitantes de la Región Oriental del Paraguay, considerados como descendientes de los Guaraní del siglo XVI. De estos tres grupos, los Mbya son considerados los más tradicionalistas (Metraux, 1948, p. 71).

Para el capítulo sobre los Guaraní que realizó Alfred Metraux para el *Handbook of South American Indians*, publicado en 1948, comenta que para esa época las chacras de los Guaraní eran bastante más pequeñas que las que se reportaron para los antiguos Guaraní.

Asimismo, el autor, refiriéndose a los Guaraní en general, explica que en ese momento se encontraban en constante contacto con los blancos, trabajando como peones de estancia, en los yerbales y en la tala de bosques. Con el dinero obtenido a través de estos trabajos compraban ropas, comida, herramientas, azúcar y sal.

Según Metraux, como consecuencia de la introducción de estos bienes, habían abandonado el tejido y la confección de utensilios tradicionales, siendo remplazados estos por los bienes comprados en el ámbito criollo. Por otra parte, a pesar de haber dejado de confeccionar herramientas y de haber reducido la extensión de sus chacras, acrecentaba, todavía cultivaban las mismas plantas que sus antepasados (Metraux, 1948, p. 72).

Metraux describe para los años 1940s la situación en la que se encontraba la economía guaraní, en donde existía una continuidad en ciertos aspectos de la economía tradicional, como el cultivo de chacras, en donde cultivaban los mismos productos que sus antepasados, si bien en menor extensión, así como la incorporación de elementos del ámbito blanco, como ser herramientas y alimentos, habiéndose agregado a sus estrategias económicas el trabajo asalariado fuera de sus comunidades para poder adquirir los bienes deseados del mundo de los blancos.

En estas prácticas se percibe la existencia de continuidades, de rupturas y de incorporaciones con respecto a la economía tradicional. Este proceso de cambios en la economía de los Guaraní monteses, si bien ya comenzó en tiempos de la colonia, se fue haciendo más acelerado a fines del siglo XIX, aunque en ese momento todavía existían condiciones ecológicas para la continuación de la economía tradicional.

La deforestación masiva que se dio en el siglo XX representó para los Guaraní la imposibilidad de seguir las pautas tradicionales, entre ellas la economía tradicional. “La deforestación ha sido en la segunda mitad del siglo XX, y continúa siendo en las primeras décadas del siglo XXI, el hecho que más ha afectado negativamente el modo de ser guaraní” (Melià, 2016, p.186).

A la deforestación se sumó la venida de colonos a los territorios indígenas, colonos que habían adquirido tierras del estado, que las otorgó como si se tratase de tierras vacías. La llegada de estos colonos implicó la reducción drástica del espacio de vida de los indígenas, pasando a vivir en comunidades-islas en medio de propiedades privadas.

Con la deforestación y la disminución de las tierras, la práctica de la economía guaraní tradicional dejó de ser posible. Ante la imposibilidad de continuar con las pautas económicas tradicionales, necesariamente han debido darse cambios en las estrategias económicas de los indígenas, cambios que implicaron la adaptación a la nueva situación colonial, pudiendo reproducirse únicamente ciertos aspectos de la economía tradicional, incorporando igualmente nuevos elementos a su economía.

Este mismo proceso se ha dado en todo el territorio de los Guaraní en general y de los Mbya en particular en los países en donde habitan en la región, en algunas regiones antes, en otras después. Las consecuencias, en todos los casos, han sido las mismas: disminución de los bienes proveídos por la naturaleza para la subsistencia, imposibilidad de vivir exclusivamente de los bosques (ya exigüos), deterioro de las condiciones de vida, incorporación de nuevas necesidades que requieren de dinero para poder satisfacerlas, búsqueda de nuevas estrategias económicas para adaptarse a los cambios.

En el caso de los Mbya del Paraguay esto se aceleró en los años 1950s a partir de la marcha al este y la desaparición de las selvas como consecuencia de la apertura de la ruta 7 que une Coronel Oviedo con Ciudad del Este. “Nadie fue capaz de alertar sobre los efectos colaterales que seguirían a la apertura de esa ruta, que significó el desastre ecológico de la zona y de sus habitantes, los Mbya” (Melià, 2016, p.193-194).

Con respecto a los Mbya del Paraguay, los mismos evitaron lo más que pudieron el contacto con la sociedad envolvente, de modo a continuar, en la medida de lo posible, con sus pautas tradicionales. “Habían mantenido un aislamiento voluntario y modo de vida originario, la mayoría de ellos hasta los años 1970, a pesar de algunos esporádicos y breves contactos con quienes comenzaban a incursionar en la zona: personal de estancias, cazadores, alguna colonia campesina o menonitas” (Melià, 2016, p. 51).

A pesar de la voluntad de los Mbya de mantenerse al margen del mundo de los blancos y de ser fieles a sus tradiciones, el avance de la frontera agrícola hizo esto imposible, debiendo necesariamente adaptarse a los cambios producidos por esta avanzada de la sociedad nacional sobre su territorio, teniendo que ser distintos para continuar siendo ellos.

Sin embargo, por más que hayan tenido que asumir los cambios, el discurso identitario de los Mbya, descendientes de los llamados monteses, continúa aferrado al pasado en el que vivían en las selvas. Consideran que fueron enviados a vivir a este mundo para vivir un estilo de vida relacionado a la selva y a las tradiciones que les legaron sus mayores y que hacerlo es una obligación de carácter

religioso (Bogado, 2016, p. 155-156).

Esta tensión, entre vivir lo más que puedan de acuerdo a las tradiciones, al *mbya reko*, y de adaptarse a los cambios introducidos por el avance de la sociedad envolvente es algo que los Mbya, en tanto pueblo y en tanto individuos, viven hoy en día, con distintas respuestas a esta tensión, algunos aferrándose más al pasado, considerándolo una obligación religiosa, otros incorporando más elementos externos al verlo como algo inevitable (Bogado, 2016, p. 159-160).

Más allá de vivir procesos distintos en los diferentes lugares en donde viven, lo que implicó a nivel de las estrategias económicas asumidas el contar con modos de vida y economías diferentes, el elemento común que comparten los Mbya en distintos contextos es esta tensión entre el ideal de seguir la tradición y la imposibilidad de hacerlo.

A continuación realizaremos una caracterización de la economía mbya actual, tal como es practicada en distintas comunidades y contextos, economía que presenta ciertas continuidades con respecto a la economía guaraní del siglo XVI, rupturas en relación a ésta e incorporaciones, de modo a adaptarse a los cambios impuestos por las condiciones actuales.

En esta caracterización tratamos de mostrar elementos comunes y diferentes que pudimos detectar en los diferentes contextos en los que se encuentran las comunidades mbya del presente, tomando en cuenta que en la actualidad no existe una “economía mbya” única y homogénea en todas partes sino más bien “economías mbya”, de acuerdo a las condiciones en las que se encuentran las comunidades.

Las fuentes a partir de las cuales se realiza esta caracterización son las propias observaciones que pudo hacerse en algunas comunidades mbya del Paraguay a lo largo del trabajo de campo que hicimos en las mismas, complementado con la lectura de estudios en donde se describen características de la economía mbya en diferentes comunidades, sobretodo del Brasil, en donde existe mayor número de investigaciones sobre la temática.

Con respecto a las labores necesarias para la subsistencia y reproducción de las familias, los Mbya actuales tienen una división de las tareas por sexo, en cierta forma similar a la de los Guaraní del siglo XVI. Las mujeres se encargan del cuidado de los niños y de las labores domésticas: cocina y limpieza del hogar.

Asimismo pueden trabajar en las chacras, en el cultivo y cuidado de las plantaciones. En caso de vender artesanías o de pedir dinero fuera de las comunidades, estas actividades las suelen hacer las mujeres, acompañadas de sus hijos pequeños.

Los hombres suelen encargarse mayormente de los cuidados de los cultivos y de la cosecha de los mismos, labor ésta que se suele encomendar a los púberes o muchachos adolescentes, en caso de haberlos. De abrirse un rosado en el monte, son los hombres los que se encargan de esto, cortando árboles, quemándolos, limpiando el suelo de raíces, hasta dejar preparado el suelo para el cultivo.

En caso de que en la comunidad o alrededores existan bosques o arroyos, los hombres suelen ocuparse de la caza y de la pesca, así como de la recolección de miel silvestre.

El trabajo fuera de la comunidad o changa suele ser una actividad realizada por los hombres, siendo muy raros los casos en donde las mujeres trabajan fuera de la comunidad en una actividad asalariada. Si bien los bosques en la actualidad son bastante limitados en el área en donde viven los Mbya en Argentina, Brasil y Paraguay, existen remanentes de los mismos, existiendo una cierta cobertura boscosa en las comunidades en donde habitan los Mbya e inmediaciones de las mismas, siendo en algunos casos los bosques más extensos y en otros casi inexistentes.

A pesar de que estos bosques no son suficientes para los requerimientos de una vida basada exclusivamente de los recursos de la selva, los Mbya prefieren estar asentados en lugares en donde existan, ya sea en las comunidades mismas o bien al menos en las inmediaciones, para de esta forma poder vivir (al menos en parte) de acuerdo al *mbya reko*, al modo de ser mbya, relacionado con la vida en la selva. “La situación ideal para una aldea mbyá guaraní es el bosque, para de ahí mantenerse mediante la cosecha, la caza y la pesca, y para obtener sus hierbas medicinales” (Formighieri, 2015, p. 68-69).

Desde el punto de vista económico –y sobretodo ecológico– la cercanía al bosque permite ciertas condiciones ideales para la economía mbya. Esto es, “un entramado de ambientes complementarios que permitan las actividades de recolección, caza y pesca, pero sobre todo la posibilidad de abrir una chacra” (Melià, 2016, p. 57).

La vida relacionada con la selva (por más que en la actualidad sea virtualmente imposible), con todo lo que esto implica, como consumir frecuentemente animales silvestres, producto de la cacería, miel silvestre o peces frescos, es el ideal de vida de los Mbya, el cual es visto por ellos como una obligación de carácter religioso, que encuentra su fundamento en el agradecimiento que deben a sus dioses por las bendiciones que reciben de ellos y en la búsqueda de ser fieles al ámbito de vida que se les encomendó para vivir: la selva.

Esta obligación de vivir una vida acorde al *mbya reko*, en relación con la selva, encuentra sin embargo serias limitaciones para su ejercicio. En primer lugar, por la falta de bosques suficientes para reproducir plenamente este estilo de vida. En segundo lugar, por la influencia, considerada negativa, del mundo de los blancos, cuya imitación por parte de los Mbya, los aleja de su ideal de vida.

Son constantes las alusiones en las comunidades en las que pudimos estar, así como se lee en la literatura sobre el tema, que el contacto con el mundo de los blancos y la imitación de este mundo es fuente de grandes males para los Mbya. El no alimentarse a la manera tradicional, haciéndolo mayormente con alimentos no indígenas, así como la búsqueda excesiva de bienes de consumo del ámbito blanco, dejando de lado aspectos de la cultura tradicional, se ve como algo negativo que los Mbya deben evitar a toda costa y que de sucumbir a la tentación de imitar a este mundo esto acarrea desgracias para quienes así lo hacen, como enfermedades y el disminuir la expectativa de vida con respecto a aquellos Mbya del pasado que seguían fielmente la vida de la selva.

Esta vida relacionada con la selva, cuyo ideal se alude constantemente, a nivel de las actividades económicas implica el dedicarse a la cacería, la pesca, la recolección de plantas comestibles, plantas medicinales y miel, así como la práctica de la agricultura, que tradicionalmente se practicaba en los rozados abiertos en el monte.

El alimento que se suele aludir como tradicional por excelencia es la carne de animales cazados en la selva. Se suele considerar que el alimentarse de carne de animales silvestres era fuente de salud y de longevidad de los antiguos Mbya. En contraposición, ya que en la actualidad ya no se puede comer animales silvestres con la frecuencia que lo hacían antiguamente, hay quienes consideran que los Mbya actuales se enferman más y viven menos.

Dependiendo de las condiciones ambientales de las comunidades y sus alrededores, se puede obtener en nuestros días más o menos carne silvestre. En contadas comunidades o en inmediaciones de las mismas existen todavía bosques suficientes como para cazar con frecuencia. En la mayoría de las comunidades, en los remanentes de bosques con los que cuentan, se pueden cazar, cada tanto, uno que otro tatú o teju, así como eventualmente algún pequeño mono.

En las comunidades en las que todavía se puede cazar, es un orgullo para los hombres salir de cacería y traer una presa para compartir con la familia y amigos.

En el caso de las comunidades que cuentan con pocas tierras y carecen de bosques, así como en el caso de las comunidades ya asentadas en el ámbito urbano, la cacería es algo imposible; solo es practicable si los que ahí habitan van de visita a alguna comunidad que aún cuente con bosques.

La pesca es practicada en las comunidades en las que cuentan con arroyos o ríos que corren dentro de las mismas o en las inmediaciones. En los casos en los que esto ocurre la pesca constituye además de una fuente de alimento un momento de esparcimiento, en especial para los niños, quienes además de traer unos pescados a sus casas para la comida se divierten con sus amigos mientras pescan.

En algunas comunidades se han instalado piletas para la cría de peces, en donde los habitantes de las mismas pescan. Existen casos en los que las piletas fueron realizadas dentro del marco de proyectos venidos de afuera y que luego de la culminación del proyecto fueron abandonadas, quedándose posteriormente sin uso.

Pese a considerarse a sí mismos como “un pueblo de la selva”, los Mbya se reconocen a sí mismos igualmente como un pueblo agricultor. Sus dioses les legaron la agricultura y las plantas que cultivan, siendo un deber religioso el continuar con la práctica de la agricultura.

Los Mbya solían hacer sus chacras en el bosque, cortando los árboles con hachas y usando fuego para limpiar el terreno: el rosado. La agricultura se practicaba sin respetar periodos de descanso ni abonar la tierra, haciendo una nueva chacra con la misma técnica una vez que la tierra estuviese cansada; lo que podía ocurrir entre tres y seis años de usar un mismo suelo. Para plantar se hacía un hoyo en el suelo con un pequeño palo, depositando dentro del mismo unos tres o cuatro granos de semillas de las plantas a ser cultivadas. Las mismas eran cubiertas con ceniza (Tempass, 2005, p. 64).

La agricultura en rosado ya es poco practicada en la actualidad. Ya no es posible en todos los casos tumbar una porción de bosque, prenderle fuego y cultivar en ese suelo por unos cinco años, para dejar de lado esa tierra y tumbar nuevamente otra porción de selva para una nueva chacra, repitiendo este proceso una y otra vez. En las comunidades que cuentan con cierta cantidad de bosques, hay quien abre un rosado cada cierto número de años. Pero es una excepción.

En las comunidades que cuentan con pocas tierras y pocos o nada de bosques, son frecuentes las chacras que cuentan con varias décadas de ser plantadas en el mismo lugar, con suelos cansados y con rendimientos bastante limitados.

La casi totalidad de las familias nucleares mbya en las comunidades rurales del Paraguay poseen su propia chacra. Las únicas excepciones las constituyen aquellas familias que recientemente se establecieron en una comunidad nueva, por lo que no tienen aún una chacra. Por lo general, mientras se instalan y plantan su propia chacra, reciben productos de la tierra de algún pariente asentado en la comunidad, ayudando por lo general durante este tiempo en las labores de la chacra de la persona que le invita parte de su producción. Una vez que esta familia se instale definitivamente ya tendrá su propia chacra, de donde podrá obtener su propia alimentación, sin recurrir ya a los productos de las chacras de los demás.

Las plantas más frecuentemente cultivadas en la chacra de los Mbya son el maíz, el poroto, la mandioca, el maní y la batata, fundamentalmente para el autoconsumo. Pudiendo venderse igualmente parte de la producción. Pueden cultivarse además otras plantas, aunque menos frecuentemente, como sandía, cebolla, cebollita de hoja, caña de azúcar y arroz.

La extensión de los cultivos suelen ser relativamente pequeñas, variando en promedio entre $\frac{1}{4}$ a $\frac{1}{2}$ hectárea por familia nuclear, lo cual es suficiente para cubrir las necesidades de alimentación de la familia. En casos contados, de aquellos que cultivan parte de su producción para la renta, se suelen encontrar chacras de 1 o 2 hectáreas, aunque nunca mucho más que esto.

Aparte de las plantas cultivadas en las chacras, es frecuente el cultivo de árboles frutales en las inmediaciones de las casas, como ser bananos, mangos, aguacates, mamones, moreras, frutas cítricas, entre otros.

En las chacras es común que los Mbya planten en la misma parcela dos o más variedades diferentes. Por ejemplo zapallos a los pies de las mandiocas o batatas bajo las plantas de maíz. Al realizar un rosado, los troncos de difícil remoción permanecen entre los demás cultivos. El modo de cultivar difiere del de los blancos. El número de semillas o el espacio dejado entre las plantas respeta reglas tradicionales (Tempass, 2005, p.71).

El cultivo del *avachi ete'i*, una especie de maíz tradicional, se supone que no debe faltar en la chacra de un buen Mbya. Ya que es usado en la ceremonia del bautismo de los niños, *ñemongarai*, que se practica en el mes de enero, en la época que la cosecha (Formighieri, 2015, p. 71). El cultivo del maíz va más allá de la producción para la subsistencia del grupo. Es algo sagrado. Está asociado a las ceremonias religiosas y a lo sobrenatural (Barbosa, 2015, p. 32).

Existe una obligación religiosa de bautizar el maíz y otros cultivos dejados por los dioses, que consiste básicamente en que el chamán, *karaia*, esparce sobre el ser a ser bautizado el humo, *tatachina*, de su pipa *petyngua*. Sin este procedimiento no se concibe la continuación de la práctica de la agricultura, ya que mediante ella los Mbya pueden continuar cultivando. El *ñemongarai* es hecho para agradecer por la cosecha y para que nunca falte (Barbosa, 2015, p. 33). Se considera que la práctica del *ñemongarai* garantiza la continuidad de los cultivos.

El maíz se bautiza en tres momentos. El primero, antes de ser plantado: el bautismo de las semillas. El segundo, cuando son cosechadas las primeras espigas de las chacras: el bautismo de los alimentos. El tercero, durante el ritual de nominación de los niños: el bautismo de los niños. Este bautismo de las semillas y de las primicias de la agricultura no se limita únicamente al maíz. Abarca igualmente a los demás alimentos dejados por sus divinidades a los Mbya. En todos los rituales del bautismo se desarrollan rituales de danza y cantos en el templo *opy* (Silveira, 2011, p. 228).

A pesar de la importancia del maíz para los Mbya y que en teoría no debe faltar en las chacras, este ideal no siempre se cumple. Hay familias que no cultivan maíz por algún que otro motivo: se quedaron sin semillas o bien dejan de cultivarlo un año y lo retoman al siguiente. De todos modos, siempre habrá alguien que garantiza la continuidad del cultivo del maíz, ya que es impensable que falte para los rituales en los que se lo requiere.

El cultivo del maíz con una finalidad religiosa más importante que la económica no es el único aspecto en el que se da la vinculación de la religión con la economía entre los Mbya. La religión está presente en la vida diaria de los Mbya y se manifiesta de diferentes maneras. Con respecto a los medios de vida, existe la fe en que los dioses siempre pondrán de alguna manera a disposición de los Mbya bienes, saberes, ayudas y capacidades que aparecerán siempre en el momento que se los necesite, garantizando por medio de esta providencia la supervivencia del grupo, que no será nunca abandonado a su suerte (Oliveira, 2013, p.23)

En esta línea, dentro de la concepción providencialista de los Mbya, que los cultivos prosperen es considerado una bendición divina. El cultivo y el cuidado de las plantaciones cabe al dueño de la chacra, pero el hecho de que las plantas crezcan es producto de la acción divina (Ibíd, p. 75-76).

Y para que la acción divina haga efecto en los cultivos se requiere de la acción humana que pida la intervención de los dioses. De modo a garantizar que prospere lo que se sembró es necesario rezar y entonar cantos sagrados pidiendo a los dioses que bendigan con una buena cosecha (Melià, 2016, p. 98).

El rezo es considerado como necesario para que los cultivos prosperen e incluso como una práctica de cuidado de los cultivos que aparta a las plagas. Según los consejos tomados de los informantes de Cadogan sobre la importancia de la oración con relación a los cultivos, la práctica del rezo con relación a la agricultura debe darse de la siguiente manera:

Debes orar por tus sembrados que aquí se extienden, porque no querrás que los insectos los devoren. No tendrás recelo en hablar de ellos con Nuestro Primer Padre, pues no están destinados a ser consumidos solamente por ti. En esta manera orarás por lo que sembraste, para que lo vea Nuestro Primer Padre: “He aquí que se extienden mis cultivos. Haz que los Jakairá los vigilen a fin de que todo lo que he sembrado prospere. Habiendo sido creadas por ti todas estas plantas que se ven, a ti dirijo esta plegaria referente a ellas. Y aunque no se hallen dentro de tu morada inasequible, tan hermosa, a ti te las consagro a fin de que prosperen, para que me sirvan a mi y a mis compueblanos de alimento” (Cadogan, 1997, p.211).

Con los rezos, según los Mbya, no se requieren siquiera de riego ni de fertilizantes en las chacras. Basta con rezar para que las plantas crezcan. Haciendo esto los dioses se encargarán del crecimiento de las plantas, independientemente de las condiciones de las lluvias o del suelo (Tempass, 2005: 72-73).

En la actualidad, en las comunidades rurales mbya del Paraguay, una buena parte de la alimentación consumida en los hogares proviene de la propia chacra familiar. En algunos casos llegando a un 70 % de los alimentos consumidos en el hogar, complementando la alimentación con alimentos comprados de despensas cercanas a las comunidades, como ser fideo, yerba mate, aceite, harina de trigo, arroz, panificados, carne vacuna, entre otros.

La importancia que en estos casos aún tiene la agricultura familiar como fuente de alimentación para el hogar, consumiendo en menor medida alimentos comprados de afuera, permite que exista una cierta autonomía alimentaria para estos hogares, necesitando una cantidad relativamente pequeña de dinero para adquirir los alimentos no producidos en el ámbito doméstico.

En varios hogares, sin embargo, ya se dio un cambio en la alimentación más acentuado que en otros, consumiéndose a diario panificados u otros alimentos, dependiendo en mayor medida de estos alimentos que de la alimentación tradicional.

En el caso de varias comunidades mbya en el Brasil, por el contacto cada vez mayor con la sociedad envolvente, se han dado cambios marcados en los hábitos alimenticios, abandonando en gran parte las actividades económicas tradicionales y aumentando la dependencia de alimentos procesados y de la asistencia alimenticia del Estado. Esta situación, que Formighieri llama de “inseguridad alimentaria y nutricional” es ocasionada por la falta de tierras para el cultivo de alimentos importantes culturalmente y por la sustitución de los hábitos alimenticios, introducidos del contacto con los vecinos no indígenas (Formighieri, 2015, p. 76).

En varias de las comunidades mbya del Brasil, en donde la población depende en la actualidad en mayor medida del dinero que de otras actividades económicas de autoconsumo, se deja de lado la agricultura, prefiriendo otras actividades que generan ingresos económicos. Tal es el caso presentado por Barbosa para el estado brasileiro de Santa Catarina, en donde la mayoría prefiere salir a trabajar fuera de la comunidad para ganar dinero y casi nadie quiere trabajar en la agricultura (Barbosa, 2015,

p.15).

Debido a esto, existe la preocupación de los más viejos que presencian este tipo de situaciones de que se pierda la agricultura tradicional y que los más jóvenes ya no sepan cultivar como deben hacerlo los Mbya. Es por eso que los mayores constantemente les transmiten a los más jóvenes las enseñanzas tradicionales (Bonamigo, 2008, p. 157).

El temor de los ancianos, que ven esto con aprehensión, se ve confirmado en la realidad, en donde en algunos casos quienes se dedican a trabajar afuera para conseguir dinero ya no se dedican a la agricultura. En estas comunidades solo los más viejos o algún miembro de la familia tiene una chacra y quienes trabajan fuera de las comunidades para ganar dinero ya abandonaron la agricultura y dependen exclusivamente del dinero para comprar alimentos (Barbosa, 2015, p. 27).

Obtener dinero es una necesidad en la actualidad para la economía de los Mbya. Según los contextos y del lugar que ocupan otras estrategias económicas, como ser la mayor o menor disponibilidad de productos de la chacra o el mayor o menor consumo de alimentos comprados y el grado de consumo de otros bienes, en algunos casos se requiere más, en otros menos dinero. Pero en todos los casos, los Mbya necesitan de dinero en su economía actual.

Desde hace unas décadas los bienes de consumo del mundo de los blancos han ingresado entre las necesidades de los Mbya. Hoy en día, diversos bienes, como ser radios, televisores, linternas, ropas, colchones, celulares, saldo de celulares, motos, combustible para las motos, alimentos procesados, entre otros, están incorporados en la vida diaria de los Mbya, en algunos casos más, en otros menos.

Vivir totalmente aislados de los bienes de consumo del mundo de los blancos, a pesar de ser un ideal mbya, hoy en día no es factible. En alguna medida u otra, hasta el más tradicionalista de los Mbya busca en algún momento alguno de estos bienes. Y para acceder a ellos se necesita dinero.

Las estrategias utilizadas para conseguir dinero varían. Dependen básicamente de dos factores. En primer lugar de las alternativas más convenientes que se tienen a mano en cada contexto en el que se encuentran los Mbya. En segundo lugar, de la capacidad que tiene cada familia de acceder o no a ciertas oportunidades que les permitan tener fuentes de ingresos, como ser el acceso a un trabajo remunerado. En este segundo caso, esto les permite a los que acceden a esta fuente de ingresos mayor estabilidad económica y no buscar otras fuentes de ingreso complementarias, como sería el caso de quienes no cuentan con este tipo de ingresos.

El caso típico para acceder a los contados y cotizados puestos de trabajo disponibles para los Mbya, como ser el de maestro en la escuela de la comunidad, promotor de salud, técnico de algún ministerio (como el de Agricultura y Ganadería u otro), es el de “ser electo por la comunidad”, lo que en la gran mayoría de los casos recae en los líderes mismos de las comunidades o los parientes cercanos de los mismos: hijos, hermanos, sobrinos, etc.

En estos casos, el poder de los líderes y su rol de intermediarios con las instituciones públicas y privadas, les permite a los mismos, al monopolizar la interlocución con el mundo exterior, aprovecharse de esta situación y colocarse a sí mismos o a personas de su entorno cercano en estos puestos en los que existe un sueldo seguro, estabilidad laboral, entre otros beneficios.

Mediante este mecanismo de selección de quien accede a los puestos de trabajo remunerado por medio del parentesco con el líder opera una cierta estratificación social, en donde quien cuenta con un trabajo con sueldo mensual se encuentra en una situación económica bastante más tranquila que quien no cuenta con esto.

De todos modos, a pesar de esta diferenciación social por medio del trabajo remunerado, existe una expectativa general que quien se encuentre en esta posición económica privilegiada sea solidario con quienes no tienen su suerte y que en caso de necesidad les brinden apoyo económico.

Aquellas familias que no cuentan con el privilegio de tener un miembro con sueldo seguro deben recurrir necesariamente a otras alternativas, que varían según el contexto. Lo más frecuente es que las estrategias de generación de ingresos sean las mismas en cada comunidad, según lo que haya disponible en el lugar donde se encuentra la comunidad o en otro lugar a donde se desplacen en búsqueda de dinero.

A modo de ejemplo, en las comunidades mbya que se encuentran en las inmediaciones de Puerto Yguasú en la Argentina y de Porto Alegre en Brasil, por la proximidad en la que se encuentran de centros de gran afluencia de turistas, la confección y venta de artesanías es básicamente la única fuente de ingresos, confeccionando los miembros de estas comunidades pequeñas esculturas en madera con imágenes de animalitos (*bicho ra'anga*), cestos de diferentes tamaños y modelos, así como arcos y flechas, pulseras y collares.

Debido a la gran afluencia de turistas, la fabricación y venta de artesanías, en los casos en los que esta alternativa resulta atractiva, ha remplazado a otras fuentes de ingreso alternativas, como ser el trabajo asalariado.

En varias comunidades Mbya de Paraguay (incluso las que se encuentran en el ámbito urbano) igualmente se dedican a la venta de artesanías como una fuente complementaria de ingresos. Sin embargo, no en la magnitud de las comunidades citadas del Brasil y la Argentina, siendo en estos casos la venta de artesanías una más –entre varias– de las alternativas de generación de ingresos de las que se valen.

En algunas comunidades mbya de Brasil en los últimos años se han formado grupos de “danza tradicional”, formados mayormente por niños, que realizan representaciones en los alrededores de las comunidades, en donde bailan y cantan canciones y danzas tradicionales, oportunidad en la que suelen cobrar por el espectáculo, aprovechando la ocasión para vender Cds en donde se encuentra el repertorio del grupo. En estas representaciones los adultos aprovechan para vender igualmente artesanías, como ser collares, pulseras, entre otros (Bonamigo, 2008, p. 158).

La fuente más común de ingresos en las comunidades rurales mbya de Paraguay es el trabajo asalariado con vecinos de las inmediaciones de estas comunidades, comúnmente conocido como *changa*. Por lo común es el hombre el que recurre a este tipo de trabajos en labores de cuidado de plantaciones, como ser limpieza de las chacras (*carpida*) o cosechas, pudiendo darse igualmente en lecherías u otros establecimientos, en caso de que existan en las inmediaciones de las comunidades.

El jornal que se suele pagar a los Mbya en este tipo de trabajos varía desde aproximadamente el equivalente a medio jornal mínimo (aunque dentro de lo establecido para el salario mínimo para trabajadores de establecimientos ganaderos), hasta jornales más elevados, como los pagados por los *menonitas* de la zona de J. Eulogio Estigarribia, que es aproximadamente el doble de este monto.

La modalidad en la que se da el contrato en este tipo de trabajos es la siguiente. Por lo común, el patrón, que es un vecino de la zona, se comunica con su trabajador, citándole para trabajar de tal fecha a tal fecha. Los acuerdos de los montos de los jornales suelen incluir la alimentación de los trabajadores, lo que en la jerga del campo paraguayo se suele conocer como “libre”.

Otra manera en la que se suelen dar este tipo de trabajos es la modalidad en la cual el trabajador mbya va a la chacra de su patrón en el momento en el que necesita dinero para comprar cosas para el hogar,

yendo de esta manera de dos a tres días en estos momentos, que puede darse cada una o dos semanas o una vez por mes incluso, dependiendo del caso. En esta modalidad, cuando el trabajador consigue el monto deseado, deja de ir a trabajar a la chacra de su patrón hasta que vuelva a necesitar dinero, cuando volverá nuevamente a ofrecer sus servicios.

En el caso de los Mbya que trabajan con patrones menonitas en la zona de J. Eulogio Estigarribia varios de estos trabajadores tienen trabajos más estables que el de las changas. En varios casos van a sus lugares de trabajo de dos a tres veces por semana, todas las semanas, logrando de esta forma un nivel de ingresos superior a aquellos que sólo trabajan cuando son llamados por sus patrones o cuando ellos mismos buscan a sus patrones para ofrecer su mano de obra.

Durante el ciclo del algodón en el país, cuyo auge se dio entre los años 1970s y 1990s, en varias comunidades mbya del Paraguay sucedió un fenómeno parecido al que se dio con los campesinos en el mismo período. En este momento, en varias comunidades mbya el algodón representó el comienzo para los miembros de estas comunidades de una fuente estable de ingresos.

Esto se dio en dos modalidades. La primera, a través del trabajo como jornaleros en las plantaciones de agricultores dedicados al rubro del algodón, en donde los jornales eran atractivos con respecto a lo que solían recibir por este tipo de labores. La segunda modalidad se dio a través de la producción del algodón en varias comunidades mbya, aunque al parecer en una minoría de ellas.

En este segundo caso, para varias comunidades mbya en las que varios miembros de las mismas produjeron algodón esto representó el inicio de la explotación de un rubro de renta con el cual obtener un nivel de ingresos anual seguro con el cual acceder a bienes de la sociedad de consumo.

Tras el desplome del precio internacional del algodón y el fin del ciclo del algodón, aquellos Mbya que a través de este rubro encontraron una fuente de ingresos segura a través de la cual poder acceder a los bienes de la sociedad de consumo, se encontraron sin otra alternativa interesante de rubros para la renta, sucediéndoles lo mismo que a los campesinos paraguayos que se encontraron en la misma situación.

Con respecto al cultivo de rubros de renta en la actualidad como una alternativa de generación de ingresos, existen comunidades que explotan algunos rubros con mayor o menor resultado. En algunos casos, el contar con compradores establecidos facilita la venta de la producción. En estos casos se suelen vender los mismos rubros que se cultivan para el autoconsumo, como ser mandioca, poroto, maíz o batata, apartando una parte de la producción para la venta.

Los principales problemas que encuentran los Mbya cuando intentan vender algunos de los productos de sus chacras son el bajo precio pagado por los intermediarios, la falta de compradores, en caso de no tener suficientes contactos, la falta de caminos de todo tiempo transitables que lleguen hasta las comunidades, el posible precio de un servicio de flete, que podría tener un costo casi igual al que se pagaría por los productos que se quieren vender.

En algunos casos, entre aquellos que producen en mayor extensión que los demás, teniendo por finalidad la venta de parte de su cosecha, se recurre a la financiación de entidades financieras locales. Tomando en cuenta que los títulos de propiedad de las comunidades indígenas no son susceptibles de ser usadas como garantía para préstamos, esto representa una desventaja para los Mbya. A pesar de eso, aquellos que logran aumentar su producción y establecer compradores para la misma, pueden demostrar su capacidad de pago y ser “buenos clientes” de estas entidades, ganándose la confianza en las mismas, por lo que pueden obtener préstamos año tras año.

Aquellos que entran en este esquema de la agricultura para renta, consiguiendo financiación externa

para su producción incluso, pueden llegar a tener una fuente de ingresos suficiente como para cubrir todas las necesidades económicas del hogar, no necesitando trabajar fuera de la comunidad, como lo hace la mayoría de los Mbya.

Estos casos son más bien raros. La mayoría de las familias mbya tienen sus chacras exclusivamente para la alimentación del propio hogar.

A partir del año 2000 aproximadamente apareció en las comunidades indígenas de la región Oriental (entre ellas las comunidades mbya) la figura del alquiler de tierras para productores agrícolas, fundamentalmente sojeros. A pesar de que la figura del alquiler de tierras indígenas está prohibida en la constitución de 1992 existen estrategias para burlar la normativa.

Si bien en la práctica se da el arrendamiento de tierras por parte de productores para ser usadas para cultivar dentro de las comunidades indígenas, la figura con la que se suelen dar los acuerdos son través de “contratos de prestación de servicios” o bien de “aparcería”, con lo cual, a pesar de darse el alquiler, se pretende que se está haciendo otra cosa. “La impunidad de estas transacciones ilegales, su protección institucionalizada paralegal y su nivel de intervención en los estamentos jurisdiccionales y políticos es tal que se puede ejemplificar con estos y un sinnúmero de casos, como la denuncia hecha a la Comisión Interamericana por la comunidad mbya Makutinga o los hechos que resultaron en la destitución del expresidente del INDI Jorge Servín, al apoyar éste un proyecto de ley que penalizaba el alquiler de tierras indígenas” (Bogado & otros, 2016, p. 116)

Algunos autores consideran que la mayoría de los males de las comunidades que alquilan sus tierras provienen de esta práctica. Para Melià:

El alquiler de tierras, a pesar de estar prohibido por la Constitución, está ampliamente difundido, siendo la principal causa del empobrecimiento, el hambre y la desintegración de muchas comunidades (...) Paradójicamente las comunidades que han conseguido espacios mayores de tierras, se han visto acosados insistentemente y han cedido a la tentación de alquilar sus tierras para el cultivo de soja u otros rubros, ven quebrantada su salud, en especial los niños, por los agrotóxicos y la pérdida incluso de un panorama y ambiente apacible; pero sobre todo se han visto abocados a graves problemas de desintegración de la familia y no se diga del abandono de la práctica de ritos y tradiciones religiosas. Establecidos en centros urbanos los Guaraníes se arreglan como pueden para mantener su modo de ser, pero se les hace difícil (Melià, 2016, p. 204; 219).

Por su parte, Servín, al escribir sobre el alquiler de tierras indígenas a productores agrícolas lo hace en una línea semejante a Melià, atribuyendo igualmente un sinnúmero de consecuencias negativas al alquiler de tierras:

Los conflictos internos en las comunidades van cobrando aristas negativas: muertes, violencia psicológica persecutoria o de arrinconamiento a aquellas familias que no aceptan el alquiler, destrucción del hábitat comunitario, disminución de la producción de consumo y de renta, deserción escolar, desplazamiento de familias, mayor dependencia de la changa, alcoholismo y desarraigo de las familias indígenas; para finalmente acabar con el éxodo a las calles, plazas o algún lugar en los basurales de las ciudades más cercanas o centros urbanos más importantes del país, incluyendo a la capital; en el que solo la mendicidad serán el modo de subsistir, tarea que recaerá bajo la responsabilidad de las mujeres, niños/as (Servín, 2016, p.265).

Gran parte de lo que sostienen estos autores es cierto. Sobre todo lo relacionado con la intoxicación por agrotóxicos que suelen darse cuando se fumigan las plantaciones o los conflictos internos que suelen darse en las comunidades en donde se alquila tierra, conflictos que se generan por la manera en la que se reparte el dinero proveniente del alquiler, que no suele darse de manera equitativa, tocándole la mayor parte al líder de la comunidad y a sus parientes cercanos o solo a miembros de su

familia extensa, estando excluidos los demás miembros de la comunidad, que pueden estar disconformes con esta situación.

Sin embargo, a pesar de que el alquiler de tierras pueda tener consecuencias negativas, los indígenas recurren a esta práctica porque en primer lugar les resulta atractiva (ya que les genera ingresos que de otra forma no tendrían) y por otro lado porque no cuentan con otra opción que les permita generar igual o mayores ingresos que lo que les proporciona el alquiler de tierras, que de contar con alguna opción mejor de seguro la usarían.

Lo cierto es que más allá de las consecuencias negativas que pueda tener esta práctica –que las padecen aquellos que alquilan sus tierras– el alquiler es una más entre otras alternativas que se cuentan para obtener dinero. Si hay personas que recurren a esta práctica es porque en su cálculo racional el alquiler les resulta una alternativa interesante en comparación con otras y es por eso por lo que alquilan sus tierras.

Con estas afirmaciones no estamos defendiendo esta práctica ni justificando las posibles consecuencias negativas que pueda tener el alquiler de tierras indígenas. Pero culpabilizar a los indígenas que alquilan sus tierras y querer únicamente sancionarlos con penas, sin proporcionarles las condiciones para que puedan tener otras opciones, no parece ser una alternativa para esta situación. “A fin de que la garantía constitucional que con la prohibición de arrendamiento se busca salvaguardar cumpla su finalidad, son necesarias ingentes medidas: cambios legislativos e institucionales estructurales tendientes a la restitución de tierras suficientes y a la prestación adecuada y participativa de servicios básicos a las comunidades que permitan que las mismas ejerzan su derecho a la autodeterminación participativa y vital, con sus propios planes de vida, no como empobrecidos extremos, sino como pueblos dignos y diferenciados” (Bogado & otros, 2016, p. 119).

En el caso de las comunidades mbya que se encuentran en el ámbito urbano, muchas de las familias que viven en las mismas recurren a la mendicancia como fuente de ingresos, práctica que suelen llamar de *poreka*. Esta estrategia se combina con otras como ser la venta de artesanías o trabajos informales. En estos casos la dependencia del dinero es mucho mayor que en el ámbito rural, ya que en las ciudades no se puede cultivar rubros de autoconsumo con los cuales alimentarse, dependiendo de la compra de alimentos para satisfacer el hambre; lo cual es imposible hacerlo sin dinero.

En los últimos años se han incorporado a las estrategias de generación de ingresos en las comunidades mbya las pensiones provenientes del estado. En los tres países en donde existe población mbya estas fuentes de ingreso han pasado a formar parte de las fuentes de ingreso con las que cuentan las familias. En el caso de las comunidades de Paraguay, el cobro de las pensiones de Tekoporã y de adultos mayores, en algunos casos ha permitido a que ciertas familias cuenten con esta fuente de ingresos con la cual remplazar los ingresos provenientes de las changas. A pesar de que el monto de estas pensiones no es elevado, para las familias que cuentan con el grueso de su alimentación proveniente de sus chacras, el dinero proveniente de la pensión les es suficiente para adquirir los pocos bienes que adquieren del ámbito criollo.

La tecnología usada en la agricultura mbya actual es bastante rudimentaria. Se usan machetes, azadas, y eventualmente sembradoras manuales. La agricultura es practicada enteramente con fuerza humana. En algunos casos se puede preparar el suelo con tractores, en caso de que el servicio sea hecho por un vecino. En estos casos, el resto del trabajo en el cultivo es hecho a mano.

De haber agricultura mecanizada en las comunidades mbya rurales de Paraguay la misma es practicada por los productores sojeros que tienen sus cultivos dentro de las comunidades. En un caso en la comunidad Jaguary existe en la actualidad un miembro de la comunidad (un mestizo) que tiene dentro de la comunidad una plantación propia mecanizada de 38 hectáreas. Ignoramos otros

casos en los que algún Mbya posea una plantación mecanizada. Aunque son frecuentes en las conversaciones informales las alusiones a “sus plantaciones de soja” por parte de varios Mbya, haciendo referencia a las tierras que son alquiladas a productores, hablando de estos cultivos como si fuesen propios, aunque en realidad son de otras personas.

Para la cacería se usa aún la tecnología tradicional de las trampas: monde y ñua. Las armas con las que se suele cazar son las escopetas, cazando con perros.

Tradicionalmente los Mbya usaban varias técnicas para la pesca, como ser la confección de cestos, represas en los arroyos y plantas venenosas para los peces. En la actualidad no son tan frecuentes estas técnicas, aunque en algunos lugares se continúan practicando, usándose mayormente cañas de pescar o eventualmente redes.

Para la pesca se introdujeron en los últimos años piletas para criar peces. Se han realizado a través de proyectos de apoyo a las comunidades, ya sea del sector público o privado. El principal problema con el que se encuentran con respecto a las piletas es que las mismas suelen funcionar mientras dura el proyecto, luego, al terminar el mismo, sin asistencia técnica ni seguimiento, las piletas quedan en desuso.

Al igual que los Guaraní del siglo XVI, en donde la familia extensa, *teii*, era la base sobre la que se levantaba la economía guaraní, en el caso de los Mbya actuales la familia extensa continúa teniendo una gran importancia en la organización social, tanto en los aspectos políticos como económicos. Por lo general cada comunidad está conformada por una familia extensa; es decir, existe una relación de parentesco entre los habitantes de la misma. En este sentido, el *tekoa*, comunidad, sería equivalente a familia extensa.

La familia extensa mbya está compuesta, en principio, por una pareja de ancianos y sus descendientes: las hijas con sus esposos, los hijos de estos y los nietos de esta pareja de ancianos. Suelen llamar de manera respetuosa de “*che ramoi*” (mi abuelo) y “*che jaryi*” (mi abuela) a estos ancianos, por más que no sean los abuelos de quien así los llama.

El espacio en el que habita una familia extensa es considerado como su dominio exclusivo. Solo los miembros de ésta tienen el derecho de usar los recursos naturales que se encuentran dentro del mismo. Es a la familia extensa a la que pertenecen las tierras en donde habita y sus recursos naturales. Aunque con una concepción distinta a la de la propiedad privada occidental. Los Mbya no se consideran dueños de la tierra ni de lo que vive en ella; simplemente recibieron de los dioses el derecho del usufructo de la tierra, que deben hacerlo de manera respetuosa y limitada, siendo pasibles de ser castigados por los dueños de la naturaleza en caso de no hacerlo (Lehner, 2005).

Si bien se considera que la familia extensa es la “dueña” de las tierras y recursos naturales que se encuentran en ella, la unidad de producción de la economía mbya la constituye la familia nuclear; esto es, el matrimonio y sus hijos, de acuerdo a la división sexual de las tareas, detallada más arriba, en donde tanto el marido como la esposa cuentan con tareas específicas.

Entre los Mbya lo ideal y lo más frecuente suele ser la residencia uxorilocal. Esto es, la nueva pareja va a vivir junto a la familia de la esposa. Sin embargo, al igual que los Guaraní del siglo XVI, los hombres con cierto prestigio o con familias prestigiosas, así como los hombres maduros, suelen practicar la residencia patrilocal.

Lo más corriente es que los jóvenes en edad de casarse realicen visitas a otras comunidades en la expectativa de conocer alguna chica con la cual casarse. En caso de encontrar una chica que le corresponda y si ambos están de acuerdo formalizan su unión matrimonial, que suele consistir

simplemente en que el joven deja su comunidad y la casa familiar para pasar a vivir en casa de su esposa. De esta manera, el joven esposo deja su *tekoa* de origen para pasar a formar parte del *tekoa* de su esposa.

Lo más frecuente entre los Mbya actuales es que el yerno habite con su esposa por un tiempo en la casa de los suegros. Pasado un tiempo puede hacer su casa aparte, por lo común luego de que haya crecido el primer hijo de la pareja, teniendo luego la obligación de dar carne y miel a sus suegros (Susnik, 1983, p. 84-85).

A pesar de que la pareja recién formada pueda ser bastante joven (el hombre en torno a los 16 o 17 años y la chica entre los 14 a 15 años) la pareja ya debe contar cuanto antes con su chacra aparte de la de los padres de la novia (Bonamigo, 2008: 157). Aunque la joven pareja continúe comiendo y viviendo con los padres de la joven esposa y colaborando con la economía doméstica, el tener una chacra aparte (con cuyos productos colaboran con el hogar) es el comienzo de la futura autonomía del matrimonio.

Cada familia nuclear se considera dueña de lo que adquirió o produjo con su propio esfuerzo; esto no es propiedad de la familia extensa. Los productos de la chacra familiar, los animales cazados, los peces pescados, el ganado menor o mayor que se posea, todos estos bienes son propiedad de la familia nuclear, aunque tenga la obligación de compartir con los demás. “No existe tal cosa como “bueyes comunitarios”, “vacas comunitarias”, “chanchos comunitarios” o “chacra comunitaria” (Lehner, 2005, p. 42).

A pesar de que la comunidad, *tekoa*, está asociada a una familia extensa, teniendo los habitantes de la comunidad relaciones de parentesco entre sí, un *tekoa* puede recibir a otras familias extensas pequeñas o a familias nucleares sin relaciones de parentesco con la familia extensa local. Esto puede darse por varios motivos, epidemias, desalojos u otros, alguna situación en la cual quienes piden ser recibidos perdieron la posibilidad de mantener su propia comunidad. Estas familias, sin embargo, no disfrutaban de los mismos derechos que las familias nucleares pertenecientes a la familia extensa local, siendo consideradas, en cierta forma, como de segunda categoría (Lehner, 2005).

Esto explica porque en situaciones que implican el reparto de ciertos bienes, como ser el dinero proveniente del alquiler, en el caso de las comunidades que alquilan sus tierras a productores sojeros, este dinero no alcanza a todas las familias. Como la familia extensa local es la que tiene el derecho de usufructo de los recursos disponibles en la comunidad, con esta lógica es normal que los beneficios económicos que se obtengan a partir de los recursos de la comunidad les correspondan a ellos. Como los que no forman parte de la familia extensa no tienen derecho sobre los recursos de la comunidad, no tienen por qué recibir ningún beneficio que no les corresponda.

A pesar de que la unidad de producción mbya es la familia nuclear, en ciertos momentos puede darse cooperación para el trabajo en ciertas actividades. En los tiempos en los que la agricultura que se practicaba era la del rozado, la limpieza del terreno era hecha por varios hombres, pertenecientes a varias familias nucleares, generalmente en mingas, en donde la prestación de trabajo de los participantes era acompañada de una comida puesta por quien organizaba el trabajo. Existía la obligación de aquel que recibió ayuda de otros hombres de devolver la ayuda a su vez a estos.

Este sistema de trabajo se encuentra en la actualidad en desuso en varias comunidades. En otras se continúa practicando. En el caso de las dos comunidades en las que se realizó trabajo de campo para la presente investigación, en una de ellas, la comunidad de San Martín, este sistema de trabajo continúa vigente. Normalmente, en ciertos momentos del ciclo agrícola, cuando se necesita alguna labor específica en la chacra, un hombre puede solicitar la ayuda a parientes, los cuales se la prestan, teniendo luego aquel que recibió la ayuda la obligación de ayudar a su vez a sus parientes cuando así

lo soliciten.

En el caso de la comunidad Jaguary esta práctica se encuentra prácticamente en desuso. Solo las contadas personas mayores, de setenta años para arriba, continúan ayudando a otros de igual edad y recibiendo la ayuda de los mismos.

En esta comunidad, se da el caso de personas de la propia comunidad que trabajan en la chacra de otros miembros de la misma, pero no como una obligación basada en la reciprocidad sino por un sueldo. Este tipo de casos también se encontró en la comunidad de San Martín.

Como ya lo mencionamos más arriba, la unidad de producción mbya es la familia nuclear, que no coincide totalmente con la unidad de consumo. Si bien los bienes son producidos y obtenidos (en el caso del dinero) dentro del marco de las familias nucleares, el consumo excede este ámbito, no dándose exclusivamente entre los miembros de la familia nuclear.

Dentro del *mbya reko* se contempla la generosidad como un ideal a seguir. El *mboraiu*, el amor al prójimo, es una obligación de carácter religioso que deben seguir los Mbya. La generosidad como expresión del *mboraiu*, que es la manifestación de la preocupación por el bienestar de los demás, no solo se manifiesta en el bien que se hace a otros, sino tiene igualmente como resultado el recibir bendiciones de los dioses como pago a aquel que es generoso (Oliveira, 2013, p. 36).

En esta línea, según los informantes de Cadogan, la generosidad tiene como consecuencia la prosperidad de la persona generosa: “Habiendo sazonado tus frutos, darás de comer de ellos a tus compueblanos sin excepción. Los frutos maduros se producen para que de ellos coman todos, y no para que sean objeto de avaricia. Dando de comer a todos, sólo así, sólo viendo Nuestro Primer Padre nuestro amor al prójimo, alargará nuestros días para que podamos sembrar repetidas veces” (Cadogan, 1997, p. 213).

La generosidad se encuentra entre las virtudes más apreciadas por los Mbya. La avaricia y la mezquindad son actitudes altamente condenadas. La persona egoísta, que acumula bienes sin compartir con los demás, es reprendida y marginada.

Sin embargo, más allá del ideal de amor al prójimo que debe darse igual a todos, en la práctica esto no opera de esta manera. La norma suele ser que la generosidad es mayor con los parientes pertenecientes a la misma familia extensa. Idealmente el reparto de bienes por parte de quien los posea debe hacerse de manera más amplia que el círculo de la parentela próxima, estando esto en contradicción con el principio de priorizar a la familia extensa, la cual suele prevalecer por sobre el ideal de generosidad para con todos.

El compartir la comida a quien venga de visita a la casa suele ser una expresión de esta generosidad. Son frecuentes las visitas que se hacen entre miembros de diferentes familias nucleares a cualquier hora. En estos momentos, por poner un ejemplo, la persona que visita otro hogar puede tomar lo que quiera de la olla de sus anfitriones como si fuese la olla de su propia casa y nadie dirá nada por eso.

Esta generosidad genera asimismo la reciprocidad con aquel que recibe alimentos. Este, a su vez, tiene la obligación de responder al convite, dando, cuando se dé el caso, comida a aquellos que así hicieron con él.

Aparte de la reciprocidad en los convites de comida al visitante del hogar, es frecuente la circulación de alimentos al interior de la parentela, pudiendo darse esto con alimentos tradicionales de la chacra (como ser maíz o maní) o bien con alimentos comprados (como ser azúcar o aceite), entrando de esta manera el dinero (lo comprado con dinero) dentro del circuito de la reciprocidad. Esta circulación de alimentos se da dos maneras. La primera, un miembro de una familia pide a otra algo que desea, que

puede ser algo de poroto o un poco de harina. La segunda, algún miembro de una familia por propia iniciativa invita algún alimento a la otra familia.

El dinero propiamente no suele entrar dentro del círculo de bienes que se comparten con los demás. Al menos no de la misma forma que la comida. Los sueldos obtenidos por maestros, promotores de salud u otras personas que cuenten con trabajos fijos remunerados normalmente son usados para adquirir bienes de consumo para el núcleo de la familia nuclear y raramente son compartidos con personas ajenas a este círculo, generando una diferenciación social al interior de las comunidades, contando aquellos que cuentan con ingresos mensuales seguros con mayor capacidad de consumo, que se manifiesta en la posesión de mayor cantidad de bienes que aquellos que no cuentan con estos ingresos, que se puede observar en la posesión de motos, electrodomésticos varios o el contar con televisión por cable.

Sin embargo, el disfrute del dinero dentro del círculo de la familia nuclear tiene sus límites. Existe la expectativa de que aquel que tiene más dinero que los demás ayude en caso de necesidad a los demás, sobretodo a otros miembros de la familia extensa.

Al igual que los Guaraní del siglo XVI, entre los actuales Mbya se da, aparte de la reciprocidad por parentesco, la redistribución de ciertos bienes. Del mismo modo que sus antepasados, entre los Mbya de hoy en día la figura que se encuentra detrás de la redistribución es el líder. Ayer llamado *teiru* o *tuvicha*; hoy, cacique, *mburuvicha* o simplemente líder.

Si antes los bienes que los *teiru* o *tuvicha* redistribuían eran la carne de los cautivos sacrificados en los rituales antropofágicos, mujeres a ser convertidas en concubinas, abundante comida y bebidas fermentadas a ser consumidas en grandes fiestas, los líderes de hoy redistribuyen otros bienes distintos a estos.

El líder actual entre los Mbya, en tanto intermediario con el mundo exterior, es quien es capaz de gestionar, mediar, solicitar y recibir bienes de distinto tipo de diferentes actores, desde instituciones públicas, ONGs, iglesias, personas particulares, diversos aliados no indígenas, etc.

El líder puede solicitar apoyo a alguna institución, gestionando alimentos, viviendas, puestos de trabajo, asistencia técnica u otro bien. Siendo el representante de la comunidad ante el exterior y en tanto interlocutor válido y legítimo de la misma es él quien recibe en nombre de la comunidad los bienes que eventualmente pueda llegar a recibir la misma.

Al ser el líder quien recibe estos bienes del exterior es él quien decide la forma como se redistribuirán los mismos. Lo usual es que estos bienes sean redistribuidos mayormente solo a los miembros de su familia extensa, y en los casos en los que aparte de la familia extensa local en una comunidad existen personas sin lazos de parentesco con ésta, a estos no les toca nada o les toca muy poco.

Un tipo de organización nueva que va más allá del ámbito comunitario que ha surgido en las últimas décadas es el de las organizaciones indígenas, que son instancias de organización política cuya principal función es la de servir de nexos con el sector público a fin de realizar reivindicaciones políticas, solicitar asistencia en varios ámbitos y exigir el cumplimiento de los derechos consagrados a los pueblos indígenas.

En el caso de los Mbya de Paraguay, por lo común las organizaciones en las que se encuentran las comunidades mbya suelen organizarse por departamentos o zonas dentro de cada departamento, existiendo en el departamento de Caaguazú actualmente cuatro organizaciones de este tipo, estando una de ellas inserta dentro de una organización indígena de carácter nacional.

Este tipo de organizaciones pueden vincularse tanto con instituciones públicas como privadas a fin

de obtener apoyo externo para actividades que tienen por fin mejorar la economía de las comunidades que forman parte de estas asociaciones, teniendo en algunos casos más apoyo externo que en otros. Instituciones públicas y ONGs tienen un rol en la economía mbya actual, sobretodo a través de los “proyectos” que se ejecutan dentro de las comunidades, teniendo en ocasiones resultados positivos y por veces negativos.

A modo de ejemplificar el tipo de situaciones que suelen darse con estos actores citaremos algunas. Varios proyectos provenientes de organismos públicos u organizaciones no gubernamentales en los que se trajeron a comunidades mbya bienes para ser usados y explotados de manera comunitaria fracasaron por no tener en cuenta que la expectativa de la gente era que se los utilice dentro del ámbito de la familia nuclear.

Con respecto a las situaciones por las que no funcionan ciertas iniciativas externas implementadas en comunidades mbya, como la de las piletas en desuso, es frecuente que los proyectos implementados, tanto desde organismos públicos u organizaciones no gubernamentales, no dejen capacidades instaladas ni cuenten con mecanismos de seguimiento al culminar el periodo de ejecución de los proyectos implementados, que por lo general no pasan de dos o tres años. Los resultados de este tipo de acciones es encontrar en las comunidades piletas para cría de peces abandonadas, mallas de media sombra para cultivo –con empalizadas incluidas– debajo de las cuales crecen yuyales, vacas dejadas por proyectos infestadas de parásitos, entre otras situaciones similares.

En este sentido, varios de los proyectos pensados como de apoyo a la economía comunitaria pasan por las comunidades sin dejar huellas, sin haber logrado sus objetivos de mejorar las condiciones de vida de la comunidad, generando ya sea mayores ingresos o bien aumentando las fuentes de alimentación.

Los proyectos funcionan mientras los técnicos vienen a las comunidades. Luego, al culminar los proyectos, terminan las acciones que se suponía debían continuar en las comunidades, al no venir más los técnicos de los proyectos para implementar las acciones, siendo por tanto, la falta de esta continuidad, la que hace que en la práctica los objetivos propuestos por estos proyectos únicamente sean realizables durante el tiempo de su ejecución.

En este tipo de iniciativas, provenientes del sector público o privado, lo que se implementa es algo nuevo, no practicado por las comunidades, ya que las comunidades no necesitan apoyo para lo que ya hacen y saben hacer. Tal vez por el hecho de ser actividades novedosas, que implican nuevas prácticas, es por lo que existe la tendencia a que las comunidades mbya no continúen con las prácticas introducidas por los proyectos una vez que estos terminan.

Las instituciones que apoyan a comunidades mbya que tienen más éxito son aquellas que tienen una presencia más constante en el territorio, no limitándose a la ejecución de proyectos cortos, luego de lo cual la presencia de la institución desaparece de las comunidades

2.2. Estudio de casos

2.2.1. La comunidad San Martín

La comunidad San Martín puede ser tomada como el claro ejemplo del tipo ideal de la comunidad mbya conformada por una familia extensa, teniendo como referentes espirituales y como máxima autoridad local a la pareja fundadora de la comunidad, quienes por haber fundado la comunidad y ser los de más edad en la misma poseen un ascendente sobre los demás miembros de la comunidad, quienes son llamados de “*che ramoĩ*”, mi abuelo y “*che jaryĩ*”, mi abuela.

Sobre esta pareja, sus hijas, los maridos de las mismas y los hijos de estas uniones, se conforma la familia extensa mbya, poseedora de los derechos de usufructo sobre los recursos disponibles dentro de los límites de la comunidad.

En el caso de la comunidad San Martín, los fundadores de la misma son la pareja conformada por don Bernardino y su esposa Pablina. La comunidad está conformada por esta pareja, sus hijas con sus maridos y los hijos de estas uniones así como por algunos hijos de la pareja fundadora, sus esposas y los hijos de estas uniones. En algunos casos, existen familias conformadas por los nietos de esta pareja, sus parejas e hijos. A estas familias se agregan un hermano de don Bernardino (ya viudo) y un hijo del mismo con su respectiva familia.

Con respecto al aseguramiento de la tierra en la que se encuentra asentada la comunidad, los miembros de la comunidad San Martín vivieron un proceso semejante al vivido por las demás comunidades mbya de la región Oriental del país. Luego de la primera mitad del siglo XX conocieron un avance de la sociedad envolvente a través del cual perdieron sus tierras.

En el caso del fundador de la comunidad, don Bernardino, el mismo pasó su infancia en la zona de Jukyry, cercana a la actual comunidad de San Martín. Según recuerda Bernardino, de 73 años, cuando era niño, en la década de 1940, en la comunidad en la cual vivía en ese entonces no existía mucha influencia de la sociedad criolla; a modo de ejemplo, en su familia solo comían sus comidas tradicionales. “Mucha comida teníamos para comer. Pero solo de lo nuestro. Muchas cosas se hacían del maíz. De la mandioca no se hacen muchas cosas. Hervida y al fuego: *pirekai* le llamamos a eso. Es la mandioca que se cocina debajo de las cenizas. Así nos manejábamos. En ese tiempo no entraba el salami. Absolutamente nada entraba más que nuestra propia comida. Así, de este modo, yo crecí”⁶ (Bernardino Martínez, 23/01/2017).

Cuando Bernardino era niño en la comunidad en donde él vivía tenían algunos vecinos paraguayos, con quienes mantenían buenas relaciones y con quienes trabajaban. “En ese tiempo no entrábamos lejos en el monte. Al costado del monte estábamos. Después se hizo el camino. Había una comunidad, digamos. Estábamos bien porque cuando yo era niño recuerdo que estaba don Matías Speratti, paraguayo, comisario rural. Estaba Fulano de tal. Facundo Baez, Vale Olazar, Justo Gómez. Recuerdo que todos ellos estaban en el campo que se encuentra al lado de Jukyry. Esa era la vecindad que teníamos. Con los paraguayos solíamos changar también; hacíamos con ellos así pequeños trabajos: carpida, corpida, rosado. De esta forma nos manejábamos”⁷ (Bernardino Martínez, 23/01/2017)

⁶ Ndorjojoguai voi la ojejapo okara. Oi la hina chipaguasu umia. La heta tembi’u oi reiporavo la re’u vaeara. Pero petei ore memente. Heta mba’e ojejapo pe avati ku’i gui. Mandi’ogui la ndahetai ojejapo. Mimosi ha mbychy: *pirekai* oje’e upeape. Mandi’o mbichy ojy’a tanimbu guype. Umicha la oñemaneha hina. Pe tiempope ndoikei la salame. Mbaeve aña ndoikei mas que ore rembi’u este. Peicha che akakuaa akue. No comprabamos luego de lo que se hace afuera. Teniamos chipa guasu y eso.

⁷ Upe tiempope ore ndoroikei ka’aguyre mbombyry. Ka’aguy costare roimemba. Upei ojejapo la tape. Oi tekoha, ja’e chupe. Ha roiko pora. Porque che che mitaramo añemanduara. Oi akue don Matias Sperati, paraguayo comisario rural campaña. Entonces oi akue Fulano de tal. Facundo Baez, Vale Olazar, Justo Gomez. Che añemanduaramo umia, oimbaite

Con estos vecinos paraguayos, a quienes don Bernardino recuerda en los tiempos de su infancia, no tuvieron conflictos los Mbya en la década de 1940. Hasta ese entonces los Mbya conservaban el acceso al monte y a sus recursos sin restricciones, manteniendo buenas relaciones con los vecinos paraguayos, que por lo demás, en ese entonces no eran muy numerosos.

El problema con el acceso a las tierras tradicionales, o la pérdida del acceso a las mismas, comenzó en la zona en el año 1958 cuando las tierras de las inmediaciones se lotearon y fueron entregadas a colonos paraguayos. A partir de ese momento se redujo el acceso al monte y a sus recursos así como las tierras disponibles para los Mbya de la zona, quienes se nuclearon en pequeñas comunidades.

A partir de la década de 1980 don Bernardino y su familia pretendieron titular las tierras en donde se encuentra hoy en día la comunidad de San Martín, ocupando las tierras pretendidas e iniciando los trámites para obtener un título. Luego de muchos años de trámites la personería jurídica de la comunidad se consiguió en el año 2002.

La comunidad cuenta con 73 hectáreas. Estaba conformada durante el periodo que realizamos trabajo de campo en la misma por 18 familias nucleares, unas 100 personas⁸, emparentadas entre sí. Para el presente estudio analizamos 16 familias. La casi totalidad de las familias que forman la comunidad. No se pudieron analizar las restantes 2 por falta de coincidencia con las mismas en el tiempo en el que se realizó el trabajo de campo en la comunidad.

Por la comunidad pasa el arroyo Escalera, en donde pescan los pobladores de San Martín. Dentro de los límites de la comunidad existe un monte de unas 50 hectáreas, en donde algunos moradores incursionan para cazar y recolectar miel, habiendo en la actualidad, debido a la pequeña extensión de tierra, pocos animales.

La cantidad de tierra con la que cuenta la comunidad y los recursos disponibles en la misma resulta claramente insuficiente para reproducir el ideal de economía mbya basado en el *mbya reko*, esto es complementando los productos del monte, cacería, recolección, la pesca y la agricultura.

Con respecto a la agricultura, las tierras alcanzan para cultivar en chacras para autoconsumo, en donde el promedio de tierra usada por familia nuclear es de media hectárea.

En la comunidad se cuenta con energía eléctrica y un sistema de provisión de agua. Asimismo se cuenta con una escuela que cuenta hasta el 7° grado. La mayoría de las viviendas son hechas de material, que fueron construidas por la SENAVITAT.

La comunidad no cuenta con conflictos de tierra con vecinos. Para acceder a las aguas del arroyo que cruza la comunidad y que se adentra dentro de propiedades privadas vecinas no existen problemas. Para ir a pescar, si bien el arroyo pasa por propiedades privadas, no tienen problemas para entrar.

Existen otras comunidades mbya en las inmediaciones que cuentan con bosques. Si miembros de la comunidad San Martín quieren entrar en los mismos, ya sea para cazar u otro fin, deben pedir permiso.

La tierra de la comunidad no se alquila. Debido a las características del lugar, que se encuentra en medio de colinas, teniendo una topografía bastante irregular y con terreno pedregoso, el lugar no es apto para el cultivo mecanizado, por lo que no existe la presión de productores de la agricultura empresarial para alquilar la tierra, tal como sucede en otros distritos del departamento de Caaguazú, como ser J. Eulogio Estigarribia o Raúl Arsenio Oviedo.

upepe, pegoty, ñu hina opyta pe Jukyry costape. Pea la vecindad oia upepe. La paraguay roho rochanga i avei. Rojapo peicha trabajo imimi chuekuera karpida, korpida, rosado apo. Upeicha rojemaneja.

⁸ Para el censo 2012 la comunidad contaba con 77 habitantes (DGEEC: 2015).

El acceso a la tierra, arroyo y el monte que se encuentra dentro de la comunidad es considerado libre para todos los habitantes de la comunidad. Cada familia nuclear puede preparar su chacra donde lo desee dentro de los límites de la comunidad, en la extensión que quiera, acceder al arroyo para pescar o al monte para cazar o recolectar miel si así lo desee, ya que en tanto miembro de la misma familia extensa tiene el derecho de acceder libremente a estos recursos.

Tomando en cuenta que todos forman parte de la misma familia extensa que el fundador de la comunidad no existen conflictos entre los miembros de la comunidad para acceder a los recursos de la misma. Incluso un paraguayo que vive en la comunidad y que está casado con una mujer mbya hace uso de los recursos como alguien más de la comunidad a pesar de no ser Mbya. El mismo tiene una casa y una chacra dentro de la comunidad, pesca y además colecta remedios refrescantes para vender.

Las familias nucleares que componen la comunidad de San Martín usan varias estrategias económicas, que se complementan entre sí, basando la satisfacción de las necesidades de alimentación mayormente en el consumo de los productos de sus chacras y de algunos animales que poseen. Para la obtención de dinero, necesario para acceder a bienes comprados de la sociedad envolvente (la mayoría de los cuales son alimentos), las estrategias varían de familia en familia, predominando la changa como la estrategia más usada.

Con respecto a la división sexual de actividades, la pauta es que marido y esposa colaboran en las labores de la chacra, que es el caso de 13 de los 16 casos analizados, no ocupándose de esto las mujeres únicamente en los casos en los que los hombres no cuentan con esposas o que simplemente no cuentan con chacras.

Con respecto a las labores domésticas de limpieza del hogar, cocina, lavado de ropa, cuidado de los niños y dar de comer a los animales, estas actividades son realizadas de manera prácticamente exclusiva por mujeres, pudiendo eventualmente ayudar en alguna de estas labores los hombres pero como excepción y no como regla.

Las labores domésticas son practicadas por las esposas. Únicamente en los casos en los que los hombres no cuentan con esposa no se ocupan de estas actividades. Siendo este el caso de un hombre que vive solo con su hijo y de un anciano viudo, no teniendo en ambos casos esposas que colaboren con ellos. En estos casos de los hombres que no cuentan con esposas, la ausencia de mujeres en el hogar es suplida por otras mujeres. En el caso del hombre soltero, suele recibir ayuda de una sobrina para cocinar y de una hermana para lavar la ropa. El hombre viudo que vive solo recibe la ayuda de una nieta para las labores domésticas.

Las labores domésticas son realizadas por las esposas, con la ayuda de las hijas, a partir del momento que éstas puedan hacerlo, cosa que se da de forma más regular en torno a los 11 años. En los casos en los que en el hogar se cuenta con hijos varones de una edad aproximada de 10 años, estos comienzan a ayudar en la chacra familiar a partir de este momento. Lo hacen hasta que se casen y formen su nuevo hogar. Esto puede darse en torno de los 18 a los 20 años.

Las chacras son propiedad de la familia nuclear. En la misma trabajan los miembros de la familia nuclear, pudiendo en ciertos momentos colaborar en las labores de la chacra parientes cercanos que ayudan dentro del esquema de reciprocidad por parentesco o bien otras personas contratadas, en caso de que la familia las contrate en ciertos momentos del ciclo agrícola.

En total son cultivados 11 rubros en las 14 chacras analizadas de la comunidad San Martín, que son los siguientes: 3 variedades de maíz: maíz pytã o tupi, maíz mitã (avachi yvÿi i o avachi ete'i), maíz

morotí, mandioca, poroto, habilla, batata, cebolla, maní, caña de azúcar y poroto manteca. El rubro más cultivado es la mandioca, que es cultivado en la totalidad de las chacras; esto es, en 14 de las 14 chacras analizadas. Le sigue el maíz tupi, que es plantado en 11 chacras. El tercer rubro más plantado es el maíz morotí, que es plantado en 10 chacras. En cuarto lugar se encuentra el poroto, que es cultivado en 9 hogares. El quinto rubro más plantado es la batata; cultivada en 6 hogares. El sexto rubro más plantado es la habilla, cultivado en 5 chacras. En séptimo lugar, se encuentran la cebolla y el maní, cultivados en 3 chacras. En octavo lugar se encuentra el maíz mitã, cultivado en 2 hogares. En noveno lugar se encuentran el poroto manteca y la caña de azúcar.

La chacra que cuenta con más rubros posee 8. Las que poseen menos rubros tienen sólo 2. En todos los casos, por pocos rubros que se cultiven, la mandioca es infaltable.

Con respecto al maíz, particularmente el maíz mitã, si bien se supone que el mismo no debe faltar en las chacras de los Mbya por razones religiosas solamente se encuentra en 2 chacras.

La pesca es practicada por 7 de los hombres casados y 1 mujer de los 16 hogares analizados. Los niños toman la pesca como un juego y es practicada más por éstos que por los adultos, realizándose partidas de pesca en donde van en grupo a pescar. La pesca normalmente es practicada con cañas y anzuelos. Un miembro de la comunidad posee una red para pescar. No se usan las técnicas tradicionales en las que se empleaban plantas ictiotóxicas o represas en los cursos de agua.

El producto de la pesca constituye una fuente de alimentación bastante apreciada, debido al alto precio de la carne vacuna y que no se debe pagar para pescar.

La cacería en el pequeño monte de la comunidad es practicada por 4 hombres, pertenecientes a 4 familias nucleares, quienes suelen ir acompañados de niños y de perros que rastrean las presas. Las presas cazadas son lagartos y tatús. 2 de estos hombres recogen miel silvestre. Las expediciones de cacería suelen hacerse 1 vez por semana o cada 2 semanas. No siempre se tiene suerte, ya que los animales que existen son pocos. En caso de tener suerte, el producto de la caza es repartido con otras familias nucleares distintas a la del cazador, con quienes se mantiene lazos de parentesco.

En cuanto a los animales, la casi totalidad de los hogares poseen gallinas, cuya finalidad es el autoconsumo. De los 16 analizados, 14 poseen gallinas. Solo el adulto mayor que vive solo y una pareja de recién casados no poseen gallinas. De entre los que tienen gallinas, los números varían de 1 a 35.

Cinco hogares poseen otras aves distintas a las gallinas, igualmente para el autoconsumo. Tres hogares poseen patos, 1 posee gallinas de guinea y 1 gansos.

En cuanto a ganado vacuno, 5 hogares cuentan con vacas. De estos, 2 cuentan con 1 vaca, 2 con 3 vacas y 1 con 2 vacas. Las mismas son usadas como lecheras, cuya leche es consumida por la familia nuclear y redistribuida a otros parientes que no poseen vacas.

De las vaquillas que se trajeron a la comunidad a partir del proyecto PRODERS del MAG en el año 2013, que fueron repartidas a todas las familias nucleares, en donde se dio a cada familia una vaquilla hembra y se entregó un toro a toda la comunidad para la reproducción, con lo que se pretendía ir aumentando gradualmente el hato, en la actualidad, de estos hogares casi ninguno quedó con estas vacas proveídas por el MAG. Por lo que pudimos averiguar 3 vacas murieron por falta de cuidados y 1 familia vendió su vaca para hacer frente a los gastos relacionados con la salud de un miembro de la familia. De los restantes casos, ignoramos cual fue el destino de las vacas.

Con respecto al ganado menor, 2 familias cuentan con ovejas, cuya finalidad es también el

autoconsumo. Una cuenta con 2 y otra con 5. Las mismas fueron adquiridas igualmente por el proyecto PRODERS en el año 2013, en donde se aplicó la misma modalidad que con las vaquillas. Se dio a cada familia una oveja hembra joven y se entregó para uso comunitario una oveja macho para la reproducción, con lo que se pretendía ir aumentando gradualmente el hato. En la actualidad, de todas las familias a las que se les dio las ovejas solo 2 familias cuentan con ovejas.

De los 16 hogares analizados, solo una familia tiene chanchos, teniendo 4. Esta familia utiliza los animales para el autoconsumo e igualmente, en ocasiones, para la renta.

Dos familias cuentan con cajas de miel, que fueron proveídas por un proyecto de la Pastoral Social. 1 de estas familias tiene 1 caja. La otra 2. La miel no es comercializada. Es consumida por la familia nuclear de los dueños de las cajas e igualmente es compartida con otros miembros de la comunidad. La fuente de ingresos principal de los hogares de la comunidad es la pensión *tekoporã*. La reciben 12 hogares de los 18 que conforman la comunidad (Fuente: SAS). En la mayoría de los casos este ingreso es complementado con otros. Asimismo, la pensión de adultos mayores es recibida en los 2 hogares en donde existen adultos mayores.

En cuanto a la obtención de ingresos a través de rubros para la renta, esta estrategia representa un pequeño peso en la economía familiar. Solo 6 de los 16 hogares tienen algún rubro de renta. 2 venden mandioca de manera esporádica. 1 vende batata. En 1 hogar venden cerdos y gallinas. En 1 hogar venden esponjas. En otro venden cebolla.

Ninguno de estos rubros representa una fuente de ingresos importante para las familias. Simplemente se venden los rubros para generar ciertos ingresos extra. Pero en ningún caso las familias generan el grueso de sus ingresos a partir de rubros de renta.

Como una suerte de trueque, un hombre de la comunidad utiliza su fuerza de trabajo como forma de intercambio con productos de su interés en almacenes de la zona, retirando de los mismos objetos deseados a cambio del valor de sus jornales de trabajo, que de esta forma no llega a cobrar, dándose el canje directo entre el monto del trabajo y los bienes deseados.

Esta misma persona suele vender puchero de tilapia que trae de J. Eulogio Estigarribia a miembros de la comunidad y a vecinos paraguayos. Esta fuente de ingresos es única en la comunidad.

Una familia de la comunidad posee una pequeña despensa, en donde venden alimentos como pollo, gaseosas y hielo. Con esto, la familia genera en promedio unos 400.000 Gs mensuales.

Luego de la pensión *tekoporã*, la changa es la estrategia de generación de ingresos más usada en la comunidad. La misma es practicada por 11 de los 16 hogares analizados, quienes realizan trabajos agrícolas en la compañía vecina de Guayaki kua con vecinos campesinos, pequeños productores.

No realizan esta actividad un adulto mayor, las 2 personas que tienen un sueldo mensual, 1 paraguayo casado con una mujer *mbya* que se dedica a vender remedios refrescantes en Caaguazu, 1 joven de 18 años, en cuyo hogar se las arreglan con la pensión *tekoporã* y el líder, quien no trabaja afuera para poder dedicarse a las labores relacionadas con el liderazgo.

La changa es una actividad mayormente masculina. Solo 2 mujeres de los 16 hogares analizados trabajan fuera de la casa. Una, trabajando en la cosecha del poroto con vecinos y lavando ropas. Otra, solo en labores agrícolas. La primera recibe por este trabajo 30.000 Gs. por jornal. La segunda, 40.000 Gs.

En el caso de los hombres, las labores que suelen realizar como trabajo con los vecinos paraguayos

suelen ser trabajos agrícolas en la agricultura. Trabajan con pequeños productores vecinos que practican una agricultura de renta a pequeña escala. Estos cultivan rubros como mandioca, cebolla, maíz y poroto en pequeñas plantaciones. Los trabajos que realizan los Mbya suelen ser preparación del suelo y carpida, así como cosecha y plantación de los cultivos, labores que dependen del momento del año.

Por lo general, los hombres suelen ir a este tipo de trabajo unos 3 o 4 días al mes, yendo a buscar trabajo únicamente cuando necesitan dinero para comprar cosas. En ocasiones, los “patrones” llaman a quienes trabajan con ellos para ir a trabajar en sus chacras, llegando a un acuerdo sobre cuantos días y a partir de cuando se realizará el trabajo.

La persona de la comunidad que más trabaja en las changas trabaja 3 días por semana de manera continua, cobrando por esto 480.000 Gs por mes (3 X 40.000 Gs X 4).

El trabajo suele comenzar a la mañana temprano, a eso de las 6 de la mañana, realizándose una pausa para almorzar, almuerzo que está incluido por el patrón (lo que se conoce como “libre” en el campo en el Paraguay), reanudándose a la tarde, hasta las 5 de la tarde. Los propios dueños de las chacras suelen trabajar junto con sus jornaleros.

Los jornales pagados varían de los 30.000 Gs a los 40.000 Gs. Algunos pagando 30.000 Gs. Otros 35.000 Gs. Otros 40.000 Gs. Estos montos equivalen a aproximadamente la mitad del jornal mínimo legal.

Otro tipo de acuerdo al que suelen llegar los “patrones” con los Mbya es el conocido como “por trato”, en el que antes de realizar el trabajo patrón y el trabajador llegan a un acuerdo sobre un monto a ser pagado para culminar el trabajo en cuestión. Por poner un ejemplo. Pueden llegar a un acuerdo de que luego de limpiar una plantación de 20 liños de 30 metros de mandioca el patrón pagará por este trabajo 200.000 Gs. En este caso, el número de días que le lleve al trabajador realizar el trabajo depende de que tan hacendoso sea, pudiendo terminar antes o después, según su ritmo de trabajo, cobrando por esto, independiente de la duración del trabajo, el monto acordado previamente.

De los 16 hogares analizados, 11 practican este tipo de trabajo en las changas como fuente de ingresos. De estos 11, sólo en 2 casos las mujeres van a trabajar bajo esta modalidad. De los 5 que no practican la changa, 1 es un adulto mayor que cuenta con la pensión de tercera edad, 2 cuentan con trabajos remunerados, por lo que no necesitan de ingresos suplementarios, 1 es el líder de la comunidad, quien no practica este tipo de trabajos por necesitar quedar en la comunidad en caso de que se lo requiera y 1 es un joven marido de 18 años, en cuyo hogar se las arreglan con los ingresos provenientes exclusivamente a través de la pensión tekoporã.

El promedio que una familia gana por medio de la changa es de unos 200.000 Gs. mensuales. En la actualidad este monto se complementa con la pensión Tekoporã. Sumando ambos montos en promedio unos 400.000 Gs por familia por mes. Con este monto pueden hacer frente a los gastos domésticos.

De los 16 hogares analizados solo 2 hogares cuentan con sueldos mensuales. En una familia cuentan con el ingreso de una persona que es maestra. En otra existe un funcionario del Ministerio de Educación. Estas dos personas que tienen un trabajo remunerado con sueldo mensual y otros beneficios se encuentran en una situación privilegiada con respecto a los demás miembros de la comunidad.

Una de estas personas gana 3.600.000 Gs por mes, neto. Si a esto se le suma la pensión Tekoporã que cobra la familia, de 225.000 Gs. por mes, el ingreso mensual de la familia asciende a 3.825.000 Gs

por mes, lo cual es aproximadamente 10 veces más que el ingreso promedio por hogar de la comunidad.

En el otro caso, el sueldo neto de la persona es de 1.600.000 Gs. La familia cobra asimismo el Programa Tekoporã. Siendo, por tanto, el ingreso familiar mensual neto de 1.825.000 Gs, unas 4,5 veces el ingreso promedio de las familias de la comunidad.

Las familias que cuentan con sueldos mensuales se encuentran en una situación privilegiada no solo por contar con un nivel de ingresos bastante más elevado que el resto de los hogares, con lo cual pueden tener un nivel de consumo más elevado que los demás.

El hecho de contar con un ingreso seguro fijo cada mes y con un monto bastante superior al promedio mensual que disponen las demás familias de la comunidad (que ronda los 400.000 Gs.) implica una gran diferencia en la economía familiar, si se compara con las demás familias que no cuentan con igual ingreso.

Además de esto tienen otros beneficios ligados a sus trabajos, que no cuentan aquellos que no tienen este tipo de trabajos formales, como ser el acceso a préstamos y el poder comprar bienes de consumo a crédito a través de la asociación de funcionarios del ente en el que trabajan.

En los 2 casos de la comunidad que cuentan con un trabajo asalariado, ambos hicieron uso de estas ventajas. Ambos compraron motos nuevas a crédito. Con lo cual, tienen acceso a bienes de consumo que no tienen la mayoría de los miembros de su comunidad, pudiéndose dar el lujo de pagar cuotas para acceder a estos bienes con montos que rondan la mitad de los ingresos mensuales de otras familias de la comunidad.

Tener una fuente de ingresos segura cada mes les permite igualmente a quienes los tienen a acceder a préstamos con los cuales hacer frente a gastos imprevistos, como ser el pago de imprevistos relacionados con la salud, habiendo hecho las 2 personas que cuentan con trabajos formales préstamos para costear los gastos de salud de familiares cercanos. En un caso, una de las personas hizo un préstamo de 2.000.000 Gs y la otra de 3.000.000 Gs.

Acceder fácilmente a 3.000.000 de guaraníes es algo que no pueden permitirse todos en la comunidad. Ese monto equivale a los ingresos netos de una familia de casi un año.

En otro caso en la misma comunidad en el cual se necesitaba dinero ante un problema de salud en la familia, una persona tuvo que vender la única vaca que tenía para poder pagar los gastos del hospital. Cosa que no tuvieron que hacer los funcionarios, por contar con la posibilidad de realizar un préstamo, teniendo la facilidad de poder pagarlo mensualmente.

En ambos casos los montos de las cuotas por las motos así como del préstamo que realizaron para cubrir gastos relacionados con la salud rondan los 400.000 Gs. Es decir, solo para pagar estos gastos en ambos hogares se gasta un monto semejante al promedio de ingresos mensual de las demás familias de la comunidad.

En cuanto al acceso a bienes de consumo en la comunidad, de los 16 hogares analizados, 5 cuentan con moto, 4 cuentan con un plan de televisión por cable y 6 cuentan con un celular. En uno se paga por un plan de internet.

Los bienes que más se suelen adquirir son en su mayoría alimentos y alguno que otro bien de primera necesidad. Los más adquiridos son yerba, azúcar, sal, aceite, harina, fideo, panificados, arroz y jabón.

Ya que el líder de la comunidad no recibe remuneración por esta función y que en ocasiones debe realizar trámites y otras actividades para la comunidad, el mismo recurre a la colaboración de los miembros de la comunidad como una fuente de ingresos para solventar estos gastos.

Con respecto a la tecnología usada para la producción en la comunidad se cuenta con tecnología rudimentaria para el efecto, que se podría denominar, en el caso de la tecnología usada en las chacras como “agricultura tradicional” o como “agricultura basada en el trabajo manual”, en donde toda la producción se basa en el trabajo manual de quienes trabajan en la chacra, no usándose ningún tipo de tecnología mecanizada.

De los 16 hogares analizados, 14 practican la agricultura. Únicamente no poseen chacras un anciano que vive solo y una familia que se mudó hace poco tiempo en la comunidad, por lo que aún no preparó su propia plantación. Para el trabajo en la chacra se utilizan como herramientas principales el machete y la azada, siendo usadas estas herramientas por las 14 familias.

El machete se usa para cortar malezas para preparar la tierra. Lo que comúnmente se conoce en el campo paraguayo como “corpir” o “corpida”. Esta acción se suele realizar cuando las malezas están crecidas. Suele ser una actividad mayormente masculina, en donde participan los hombres jefes de hogar, con la ayuda de sus hijos varones a partir de los 10 años aproximadamente, y con la colaboración en ocasiones de las mujeres y de otros parientes que pueden ayudar en esta labor.

La azada se usa para limpiar la tierra de las plantaciones de yuyos. Acción que suele conocerse como “carpada” o “carpir”. Al igual que la corpida, la carpida suele ser una actividad masculina, practicada por los hombres jefes de hogar con sus hijos varones a partir de los 10 años aproximadamente, y con la ayuda en ocasiones de las mujeres y otros parientes que pueden ayudar en esta labor.

Aparte del machete y la azada usada en todas las chacras de la comunidad, se usan otras herramientas. En 6 de los 14 hogares se usa la sembradora manual para plantar ya sea maíz, poroto o maní. La foisa es usada en 5 de los 14 hogares. Se usa, al igual que el machete, para corpir. El hacha es usada en 4 hogares para limpiar la tierra para plantar. La pala es usada en 2 hogares.

Ya que se practica una agricultura tradicional en la comunidad prácticamente no se usan insumos como fertilizantes, semillas, venenos, invernaderos o media sombra. Solo en 2 de las 14 chacras analizadas se usan venenos comprados en sus plantaciones. De estos, 1 cuenta con una pulverizadora para el efecto.

De todos los hogares que se dedican a la agricultura, 1 solo cuenta con malla de media sombra, contando con 40 metros, la cual es utilizada en una plantación de cebolla.

Con respecto al uso del rozado en los cultivos, como solían hacerlo en el pasado los Mbya, esto ya no es practicado en la actualidad en la comunidad San Martín, debido a que la extensión de tierras con las que cuentan imposibilita esta práctica. Esto tiene como resultado el que los suelos usados para la agricultura se encuentran cansados y ya no producen en la calidad óptima y deseada, ya que además de dejar de practicar el rosado y de usar durante varios años la misma tierra para la agricultura no se usan fertilizantes ni abonos.

Para el cuidado del ganado vacuno en 2 hogares cuentan con piquetes. Uno de ellos construido a partir del proyecto PRODERS del MAG. El otro, más pequeño, fue construido por la propia persona que lo utiliza para su ganado vacuno.

Se puede encontrar una correlación entre la tecnología usada para la producción en la comunidad, la extensión de tierras disponibles y la poca explotación de rubros de renta en la misma. Con la

tecnología empleada se puede producir una extensión relativamente limitada de tierra en donde cultivar productos agrícolas pero que sin embargo resulta suficiente para satisfacer las necesidades alimenticias de las familias.

La unidad de producción básica de los hogares de la comunidad San Martín la constituye la familia nuclear. En todos los casos el trabajo y las labores necesarias para la reproducción de la economía son asumidos por los miembros de la familia nuclear a partir de la división sexual de las actividades. Como ya se mencionó, la norma es que las mujeres se encarguen de las labores domésticas, hombres y mujeres de la chacra y los hombres de realizar trabajos asalariados para generar ingresos económicos.

Esta es la norma y la tendencia. Sin embargo, se dan ciertas diferencias a nivel de ciertos hogares por la composición de los mismos o por las labores o ausencia de labores que se realizan en los mismos y que los diferencian de los demás.

En el caso de un anciano que vive sólo, el mismo ya no produce en una chacra ni trabaja en una relación de dependencia. En su caso, él depende de la pensión de tercera edad y también se alimenta en ocasiones en la casa de un hijo que vive en la comunidad. Al no contar con una esposa en la unidad doméstica, las labores consideradas femeninas son realizadas por una nieta, quien cumple en cuanto a esto las funciones de una esposa.

En otro caso, el de un hombre soltero que vive con su hijo, al no contar con una esposa las labores consideradas femeninas son realizadas por una sobrina y una hermana, quienes le limpian la ropa y le ayudan con la cocina.

En el caso de una familia que no tiene chacra, no puede darse una complementariedad de las actividades del marido y la esposa en el trabajo en la chacra, al no contar con una chacra.

La unidad de producción basada en la familia nuclear se expande en ocasiones más allá de los límites de la misma, incorporando a la fuerza de trabajo disponible en la familia a personas que no se encuentran dentro del círculo de la familia nuclear, pudiendo sin embargo mantenerse con ellos otras relaciones de parentesco, como ser hermanos, primos, sobrinos, cuñados, etc., los cuales pueden ayudar en las labores de la chacra en ocasiones, labores que se realizan dentro del esquema de la ayuda mutua por parentesco o de reciprocidad por parentesco.

Esto se da en el caso de la comunidad San Martín en 13 de los 14 casos analizados que cuentan con chacra. El único caso que se aparta del esquema de reciprocidad por parentesco es el de un paraguayo que vive en la comunidad y está casado con una mujer mbya. Si bien tiene parientes en la comunidad él no ayuda a sus parientes en la chacra y si necesita ayuda en su chacra él mismo contrata a parientes para realizar los trabajos que necesita.

La otra forma en la que se puede expandir la unidad de producción es a través de la contratación de personas para realizar labores en la chacra. Se puede contratar a parientes que viven en la misma comunidad o a otros Mbya que habitan en alguna de las comunidades aledañas.

De los 14 hogares en donde se cuenta con una chacra, 6 de los mismos contratan a personas que les ayudan en algún momento del ciclo agrícola. Entre estos se encuentran los 2 hombres que tienen trabajo asalariado en la comunidad, los cuales tienen responsabilidades diarias y no cuentan con el tiempo necesario para trabajar en la chacra familiar y que además poseen recursos económicos suficientes para poder pagar los jornales de quienes eventualmente trabajen en sus chacras. Al no poder trabajar lo que se requiere en la agricultura, suelen contratar gente para que les ayude en las labores de la chacra.

Otra de las personas que contratan a otros para labores en su chacra es el paraguayo casado con una Mbya. Los otros 3 restantes son hombres que ellos mismos suelen trabajar haciendo changas en las inmediaciones pero que en algunos momentos del año requieren de la ayuda en su chacra y que suelen pagar a quienes les prestan esa ayuda requerida.

Al igual que con el caso de la changa realizada fuera de la comunidad, los acuerdos pueden hacerse por día o “por trato”. Los jornales pagados varían entre los 35.000 Gs. y los 40.000 Gs. Los “tratos” pueden llegar a montos de hasta 400.000 Gs.

En uno de los casos, una de las personas que contrata a otros miembros de la comunidad para realizar trabajos en su chacra les paga a estos en especie, pagándoles normalmente con gallinas a quienes trabajan en su chacra.

Con respecto a la cooperación para el trabajo, característica de la economía guaraní tradicional, en la comunidad San Martín se continúa practicando, lo que no es el caso de todas las comunidades mbya en la actualidad.

Una de las modalidades de la misma, que era practicada en el pasado y que actualmente se encuentra en desuso es la denominada “partida”, con la cual se cultivaba una chacra comunitaria, bajo la dirección del cacique, cuya producción era consumida en caso de necesidad, sobretodo en ocasión de reuniones comunitarias. “Antes trabajábamos en *partida*. Anteriormente, verdad. Hacíamos nuestra chacra a través de la *partida*. Luego comíamos todos. Me recuerdo que antes cuando yo era todavía un niño hacíamos todavía eso. *Partida* le decimos. Dentro de la comunidad. Bueno. Cada uno hace su propia chacra. Pero el cacique por ejemplo. El cacique tenía más por su lado (...) El hacía cultivar una chacra. Digamos que una parcela en donde había maíz y mandioca. Si se hacía cualquier reunión de ahí nomás [comíamos]”⁹(Wilfrido Martínez, 23/01/17).

Aparte de esta chacra en donde colaboraban todos los miembros de la comunidad y cuyo producto era consumido en caso de necesidad (actualmente en desuso en la comunidad, aunque es practicado en otras) se suele cultivar en la comunidad una chacra comunitaria, en donde la cosecha es repartida entre quienes colaboraron en el trabajo de la chacra. “Existía antes la chacra comunitaria. Existía la... Se hacía la chacra comunitaria. Se plantaba poroto, digamos media hectárea o una hectárea. Maní. Y cuando ya estaba cosechábamos todo. Y luego repartíamos las bolsas. Aquí una bolsa; otra bolsa allá. Así. De este modo trabajamos también. Ahora mismo, este año todavía no hicimos. Pero siempre lo hacemos. El año pasado mucho maní tuvimos porque si plantamos comunitario sale mucho”¹⁰ (Wilfrido Martínez, 23/01/17).

Aparte de la modalidad de la chacra comunitaria, la cooperación para el trabajo se expresa en la comunidad San Martín a través de la ayuda que se dan entre si los miembros de las diferentes familias nucleares quienes ayudan a otras familias nucleares en las labores de la chacra.

De entre los miembros de la comunidad que poseen chacras la casi totalidad de los mismos practican

⁹ “Ymako entre partida oñemba'apo. Tiempo anteve, ajea. Partida oñemba'apo vaera kokue oñhaicha ojapo la kokue. Ha upei okarupa enterovea. Che manduamante upeakuera la yma che pichon'imegueteri la oigueteri la upea. Partida, ja'e chupe. Tei comunidadpe, ajea. Bueno. Cada uno ojapo mimi la ikokue pero cacique por ejemplo. Cacique hetaicha lado oguereko ajea (...) Ha umia la kokue ojapoukava. Ñamoñ chupe parcela ogapygui oñ la kokue ha oñmbaite la tupi, avati, mandí'o. Cualquier reunión oiko ha perupintema la...”

¹⁰ “Oñ akue la kokue comunitario. Oñ la... Ojejapoha la kokue comunitario. Oñeñoty pype kumanda mba'e, ñamoñ chupe media o una hectárea. Manduvi. Ha upea oñbaro oñemondoro completo. Ha upei ojoparti la bolsa, ajea. Ápe una bolsa; amo otra bolsa. Upéicha. Upéicha la omba'apo avei. Ha la koagaiteko la koagaiteko ko año ndojapoi upea. Pero rojapo siempre. El año pasado manduvi heta roguereko kuri porque roñotygui comunitario haicha heta porã” (Wilfrido Martínez, 23/01/17).

la ayuda mutua o la cooperación para el trabajo en algún momento del ciclo agrícola, que se podría denominar reciprocidad por parentesco, denominado “potyrõ” en tiempos de Montoya y que hoy en día es llamada entre los Mbya a quienes se les consultó sobre el tema con el mismo término que es usado por la población paraguaya: minga.

La única excepción a este tipo de trabajo la constituye el paraguayo que está casado con una mujer Mbya. Si bien es pariente de los demás miembros de la comunidad por tener de pareja a una mujer de la comunidad no participa del trabajo dentro del esquema de reciprocidad por parentesco. No ayuda a sus parientes en sus chacras. Y estos tampoco lo ayudan. En caso de que algún pariente trabaje en su chacra lo hace como un trabajo, con pago de por medio, y no como una ayuda.

Si bien no pudimos indagar sobre el motivo de esto, es de suponer que el hecho de que el paraguayo no participe del esquema de la reciprocidad por parentesco tiene que ver con el hecho de que él mismo no se encuentra del todo inserto ni es del todo aceptado en la comunidad por no ser Mbya, ya que los mismos tienen la tendencia a hacer una distinción clara entre quienes son Mbya y aquellos que no lo son, no considerando de igual categoría a los paraguayos ni a los mestizos, siendo vistos como inferiores a los Mbya.

Salvo esta excepción, los demás miembros de la comunidad participan en trabajos en las chacras de sus parientes. En el caso de la comunidad San Martín, por tratarse de una comunidad pequeña, todos son parientes. La comunidad está constituida por la pareja fundadora (*che ramoi y che jaryi*), sus hijas casadas con sus maridos e hijos y algunos hijos casados con sus esposas e hijos. Encontrándose ya matrimonios en la tercera generación. Esto es, ya se encuentran familias conformadas por los nietos de la pareja fundadora.

La cooperación para el trabajo suele tomar la siguiente forma. Un hombre requiere la ayuda de otros en su chacra, que puede ser de 1 a 3 hombres por lo general. Las labores pueden ser de limpieza de terreno, carpida, corpida u otra actividad como el cultivo de algún rubro.

La persona que invita a los demás a trabajar en su chacra debe igualmente ayudar a estos cuando así lo requieran. El acuerdo puede darse de forma que un día se trabaja en la chacra de uno y otro día en la chacra de otro. El organizador del trabajo puede poner comida o no para aquellos que le ayudan en la chacra, según el caso, no siendo esto considerado obligatorio.

Este tipo de ayuda mutua suele darse de forma más frecuente entre parientes más cercanos o con quienes se mantiene mayor confianza, como puede ser el caso de un suegro con sus yernos o de un tío con algunos de sus sobrinos.

En años anteriores toda la comunidad se organizaba para realizar trabajos colectivos bajo la figura de la ayuda mutua en mingas, trabajando un día en la chacra de una familia, otro día en la chacra de otra familia, hasta terminar el trabajo. Este esquema ya terminó. Ya no es practicado en la actualidad. “Anteriormente, cuando yo era líder, desde el año 96, 97, cuando comencé a ser líder, en ese tiempo hacíamos así. La minga. Los hombres formaban un grupo y las mujeres otro. Y trabajábamos. Teníamos chacras grandes. Todos teníamos así. Todas las mujeres, todos teníamos. Hacíamos minga. Pero ahora ya no se hace (...) No era comunitario. Sino que se hacía para cada familia. Se hacía la minga y trabajábamos toditos juntos. Un día en mi chacra. Otro día íbamos a otra chacra. Y de esta forma hacíamos hasta limpiar toda las chacras. Así”¹¹ (Roberto Duarte, 28/01/17).

¹¹ “Anteriormente líder akue che, 96 guive, eh 97 guive che la líder, ha upéro guare rojapo va’ekue la upéicha. He, la minga. Kuña ojapo la grupo aparte ha la kuimba’e ojapo grupo aparte. Ha rojapo. Tuicha roguereko la kokue. Roguereko enterovetéa roguereko. Kuñakarai kuéra completo roguereko paite. Upéro la rojapo la minga pero koaga ndoikovéi la minga (...) Ndaha’éi la comunitario sino que cada familia. Ojejapo la minga oñemba’apo oñondivepaite. Ko este día che kokuépe ha otro día oho otro kokuépe ha péicha oho hasta oñemopotimba peve. Upéicha” (Roberto Duarte, 28/01/17).

Una forma que puede adquirir la cooperación para el trabajo es en trabajos considerados para beneficio de toda la comunidad, como por ejemplo la reparación del *opy*, que fue realizada hace no mucho por todos los miembros de la comunidad.

En el caso del líder de la comunidad, aparte de recibir en su chacra la ayuda de otros miembros de la comunidad, que está obligado a devolver, éste suele solicitar y recibir la ayuda complementaria de otros miembros de la comunidad en caso de ausentarse de la comunidad para realizar gestiones para la misma o para asistir a reuniones en tanto líder. En estos casos, mientras el líder se ausenta de la comunidad los demás suelen trabajar en la chacra del mismo.

Esto es tomado como una ayuda momentánea que requiere el líder, quien realizando una actividad para la comunidad se ve imposibilitado de trabajar él mismo en su propia chacra y por tanto, ya que realiza una tarea para la comunidad, merece, en compensación, la ayuda de los demás en una labor que él mismo necesite, en este caso, trabajos en su chacra.

En cuanto a la finalidad de la producción, la gran mayoría de la producción de la comunidad San Martín tiene por finalidad el autoconsumo. La práctica totalidad de los hogares tienen chacras. Tomando en cuenta que 14 de los 16 hogares analizados cuentan con chacras para autoconsumo, gran parte de la alimentación de las familias es obtenida a través de los productos de la propia chacra familiar.

En el caso del anciano que no posee chacra y del matrimonio establecido recientemente en la comunidad (proveniente de otra comunidad, que es el motivo por el que no tienen chacra), en ambos casos consumen igualmente los productos de la chacra de sus parientes cercanos. En el caso del anciano, en la casa de un hijo suyo. En el caso del matrimonio sin chacra, en la casa de la madre del marido.

Asimismo, aparte de la chacra, las familias cuentan con otras estrategias para la economía familiar en lo que se refiere a la alimentación. En este sentido, la pesca es practicada por 7 de los hombres casados y 1 mujer de los 16 hogares analizados.

La cacería en el pequeño monte de la comunidad constituye una práctica de obtención de alimentos para 4 hogares, repartiéndose igualmente a otros hogares el producto de la caza.

En cuanto a los animales usados para el consumo, la casi totalidad de los hogares poseen gallinas. De los 16 hogares analizados, 14 poseen gallinas. Cinco hogares poseen otras aves distintas a las gallinas: gallinas de guinea, patos y gansos.

En cuanto a ganado vacuno, 5 hogares cuentan con vacas, usadas para el consumo de leche. Aquellos que poseen vacas lecheras comparten la leche con parientes que no cuentan con animales.

Con respecto al ganado menor, 2 familias cuentan con ovejas y 1 cuenta con chanchos. 2 familias cuentan con cajas de miel.

Con el complemento de la chacra, la cacería y recolección, la pesca y la cría de animales, todo esto para el consumo familiar, las familias tienen cubiertas gran parte de sus necesidades de alimentación. Con esto, las familias no necesitan de demasiado dinero para adquirir los alimentos necesarios para cubrir las necesidades de alimentación de la familia no cubiertas por la propia producción de autoconsumo.

En cuanto a la obtención de ingresos a través de rubros para la renta, esta estrategia representa un pequeño peso en la economía familiar. Solo 6 de los 16 hogares tienen algún rubro de renta. 2 venden

mandioca de manera esporádica. 1 vende batata. En 1 hogar venden cerdos y gallinas de modo irregular. En 1 hogar venden esponjas. En otro venden cebolla.

Ninguno de estos rubros representa una fuente de ingresos importantes para las familias. Simplemente se venden los rubros para generar ciertos ingresos extra. Pero en ningún caso las familias dependen de estos ingresos para vivir exclusivamente de la venta de los mismos.

Tenemos por tanto, que en la comunidad San Martín los rubros de renta no representan una forma de obtención de ingresos importante. La changa es la estrategia de generación de ingresos más usada en la comunidad. Es esta estrategia la que se usa para generar los ingresos necesarios para adquirir bienes de la sociedad de consumo y no la venta de rubros de renta.

La dinámica con relación a la changa suele ser el buscarla cuando se necesita adquirir bienes de consumo de la sociedad envolvente, espaciando los intervalos de búsqueda de trabajo a los momentos en los que se necesite dinero.

Con respecto a los rubros que se comercializan, los factores del transporte de los mismos, el acceso al mercado y el precio pagado por la producción, estos presentan diferentes situaciones en cuanto al grado de condicionamiento que implican a la hora de comercializar los mismos por los miembros de la comunidad San Martín.

De los seis hogares que comercializan rubros, el acceder al mercado no es un problema. Todos cuentan con compradores. En ninguno de los casos se tienen problemas para vender la producción.

En cuanto al transporte de la producción, tomando en cuenta que la comunidad se encuentra a 29 kilómetros de la cabecera distrital de Caaguazu y a unos 15 kilómetros de la ruta asfaltada, cuyo último kilómetro de acceso se encuentra en un lugar bastante accidentado, con colinas, desniveles y caminos pedregosos e irregulares, siendo este último tramo de difícil acceso para vehículos de cierto porte, no así para motos y personas caminando, la principal dificultad se encuentra para acceder y salir de la comunidad, sobretodo en este último kilómetro.

Por estas condiciones de acceso a la comunidad la misma es de difícil acceso y no es fácil sacar la producción, aunque no imposible.

En un caso de un rubro comercializado (esponja) el comprador viene a comprar al productor a su casa. Los demás llevan su producción a sus compradores. Los medios utilizados son la moto, caminando, en carreta y en colectivo. En otro caso observado, una vecina de la zona pasó por la comunidad y al pasar por la chacra de uno de los moradores de la comunidad adquirió un poco de mandioca. Pero esto es algo más bien esporádico.

En caso de llevar los productos que se quieren comercializar hasta Caaguazu, dependiendo del peso de los mismos, se puede sacar caminando o en moto hasta cierto lugar y luego en colectivo. En el caso de la persona que vende remedios refrescantes, ya que la canasta en la que lleva sus remedios no es pesada puede llevarla sin problemas caminando hasta la ruta asfaltada, donde utiliza un colectivo que le lleva hasta Caaguazu.

En un caso de un productor cuyo rubro de renta es la cebolla, paga a gente de la comunidad, quienes en hombros quitan las bolsas (a los que paga 5000 Gs por bolsa) hasta un punto en donde se pueden subir en una carreta, también contratada por el productor, por la que paga 50.000 Gs. Ambos costos son absorbidos por el productor, quien luego de descontar los costos, y debido a lo exigua de su producción, le queda muy poca ganancia.

El precio es el principal factor que afecta a la rentabilidad de los rubros de renta que se explotan en la comunidad. A pesar de tener posibles compradores y de poder llevar su producción a los mismos, los precios pagados por la producción son muy bajos, sobretodo en los casos en los que la producción es vendida a intermediarios. Esto desalienta a la gente, prefiriendo muchos tener rubros netamente para el autoconsumo y usar la changa como estrategia de obtención de ingresos económicos en lugar de explotar rubros de renta que son muy mal pagados.

En ningún hogar se recurre a financiación para la producción agrícola. Debido a que la producción es de manera casi exclusiva para el autoconsumo y que los pocos rubros de renta son explotados en una muy pequeña extensión en la comunidad San Martín no requieren de financiación para la producción. Si se considera que la explotación de rubros de renta, con los cuales se pudiese generar ingresos económicos para las familias es un ideal en el caso de las comunidades mbya en la actualidad, debido al hecho de que el dinero hoy en día es una necesidad, es necesario tener en cuenta que existen varios factores necesarios para que los rubros puedan ser comercializados. Primeramente se requiere conocimientos técnicos, en caso de rubros no producidos tradicionalmente.

Asimismo se requiere de acceso a mercados seguros que garanticen la compra de la producción. Y fundamentalmente se requiere que la gente quiera producir rubros con la finalidad de venderlos, considerando que es posible la comercialización de los mismos, por tener compradores y que esto puede ser rentable.

Para todo esto es necesario de asistencia técnica, tomando en cuenta que los Mbya históricamente se dedicaron a la producción de rubros de autoconsumo, siendo autosuficientes a nivel económico. No teniendo práctica (o muy limitada) en la comercialización de la producción agrícola.

Tomando en cuenta que la economía tradicional ya no es capaz de satisfacer el 100 % de las necesidades de alimentación local, es necesario asimismo la introducción de nuevos rubros, tanto de agricultura como pecuarios. Y para esto se requiere de asistencia técnica.

La comunidad de San Martín no ha recibido hasta el presente mucho apoyo en cuanto a asistencia técnica, ya sea proveniente del estado o de instituciones privadas. Sin embargo ha recibido algo de apoyo, proveniente de estas dos instancias.

La comunidad ha recibido en el pasado el apoyo de la Pastoral Indígena, quien en algún momento, años atrás, consiguió apoyo de la Asociación Rural del Paraguay y de la Embajada de Taiwan en el Paraguay, quienes realizaron apoyo a la producción agrícola en la comunidad San Martín y en otras comunidades cercanas.

A través de esto, en la comunidad San Martín se instalaron 3 piletas para la cría de tilapia, en donde se recibió asistencia técnica para poder producir peces para el consumo de los miembros de la comunidad. El proyecto se realizó en el año 2010.

Durante el tiempo que duró el proyecto y el apoyo externo, la cría de tilapias funcionó. Los habitantes de la comunidad pescaban en las piletas y la piscicultura constituía una alternativa interesante de alimentación para los mismos. Luego de terminado el proyecto y el apoyo externo, con asistencia técnica, las piletas quedaron en desuso, no existiendo actualmente más pesca en las mismas. Esto lo relatan los pobladores de la comunidad: “Ahora, ahora mismo terminó (...) No se yo. Ya no se planeó más por lo menos. No se cargó más la pileta”¹² (Wilfrido Martínez, 27/01/17).

La situación por la cual la cría de tilapias quedó interrumpida es porque no quedó capacidad instalada

¹² “Koaga, angaite opa (...) Ndaikuaai che. Ndajeplaneaive hina por lo menos. Ndojecargai jeyma pe pileta”

en la comunidad con respecto a los cuidados necesarios para que las piletas continúen produciendo peces.

Con respecto al apoyo de instituciones del estado en lo que concierne a la producción agropecuaria, la comunidad San Martín ha recibido la asistencia del Proyecto de Desarrollo Rural Sostenible (PRODERS). El cual es un proyecto del Ministerio de Agricultura y Ganadería que se ha venido implementando en comunidades campesinas e indígenas de la Región Oriental del Paraguay desde el año 2011. Dicho programa tiene como objetivo general: "Mejorar la calidad de vida de pequeños productores y de comunidades indígenas en el área del Proyecto de manera sostenible, a través de medidas de apoyo que permitan fortalecer su organización comunitaria, la autogestión, así como la inserción al mercado y cadenas de valor" (PRODERS).

Para la implementación del proyecto se realiza un “diagnóstico rural participativo” con los miembros de la comunidad, con lo cual se determina en qué aspectos los mismos consideran que es necesario recibir apoyo en tres áreas: social, productiva y ambiental. En base a esto, el proyecto provee de las condiciones para la ejecución de las actividades tendientes a cumplir lo establecido a partir del diagnóstico, en forma conjunta con los miembros de la comunidad. La ejecución se realiza en 3 años.

En el caso de la comunidad San Martín, el diagnóstico se realizó en el año 2011, y por lo tanto la ejecución del PRODERS se realizó hasta el 2014. A través del diagnóstico se determinó realizar en la comunidad el mejoramiento del sistema de distribución de agua y de energía eléctrica, la diversificación de la base productiva de la comunidad, para autoconsumo y renta e instalar capacidades para el manejo sostenible de recursos naturales. Lo cual se encuentra resumido en el cuadro presentado a continuación, de elaboración del PRODERS:

I. Cuadro de diagnóstico de la Comunidad San Martín

Sector	Descripción de las limitaciones del sector	Potencialidades	Alternativas de solución
Social	1. Precario sistema de distribución de agua para consumo 2. Precario sistema de distribución de energía eléctrica	1. Agua superficial (naciente) con suficiente caudal 2. Sistema de distribución existente	1. Compra de caños y accesorios para mejoramiento del sistema de distribución de agua 2. Compra de cables, postes y accesorios
Productivo	1. Carencia de Gallinero y piquetes para la explotación avícola, caprina y ovina 2. Baja Producción de Alimentos por falta de insumos	1. Disponibilidad de tierra para la explotación 2. Suelo Fértil para la agricultura	1. Compra de insumos y animales para la producción 2. Compra de semillas para la producción
Ambiental	1. Bosques con escasa masa vegetal y nacientes desprotegidas 2. Escaso acceso a información sobre uso y manejo de abonos verdes y aplicación de calcáreo (capacitación)	1. Mano de Obra para trabajos comunitarios de reforestación	1. Instalación de un vivero forestal, capacitación en uso y manejo de recursos naturales (bosque), Enriquecimiento de bosques con plantas nativas del lugar 2. Capacitación sobre utilización de abonos verdes.

Fuente: MAG-PRODERS, 2012: 4-5

A través del proyecto se mejoró el sistema de provisión de energía eléctrica y de agua de la comunidad y se proveyó a las familias nucleares de la misma de recursos e insumos para la producción, así como capacitación sobre el manejo sostenible de suelos, la diversificación de la producción y el manejo adecuado de recursos naturales (MAG-PRODERS: 2012).

El agua que es distribuida en la comunidad es entubada de un arroyo que se encuentra en las inmediaciones de la misma, en donde se aprovecha el desnivel existente entre el lugar en donde comienza el caño y la comunidad. El agua no es tratada pero es potable. El proyecto proveyó de los

caños que se usan para distribuir el agua.

Con respecto a los animales menores que fueron adquiridos y proveídos a todas las familias nucleares son los siguientes: 330 pollitos, 15 ovejas hembra y 1 macho, que fueron repartidos de la siguiente manera. Las ovejas hembra fueron repartidas a razón de una por familia y el macho para toda la comunidad, el cual debería encargarse de aumentar el hato. Para la cría de las gallinas proveídas por el proyecto, se hicieron gallineros para cada hogar.

Asimismo, se adquirieron 23 vaquillas y un toro, bajo el mismo principio que el que se entregaron las ovejas. Las vaquillas hembra fueron repartidas a razón de una por familia y el toro para toda la comunidad, el cual debería encargarse de aumentar el hato.

De modo a que la comunidad aprenda a cultivar los rubros que no suelen hacerlo, cuyas semillas fueron proveídas por el PRODERS, como la cebolla y que sepan igualmente el manejo de plantines de árboles forestales, los cuales se utilizarían para reforestar parte de la comunidad, a través del proyecto se instaló un vivero forestal y huerta demostrativa.

Con el fin de apoyar a la producción en las chacras de la comunidad, de modo a que se potencialice el cultivo de rubros de autoconsumo y renta, el PRODERS proveyó de semillas a cada familia nuclear.

El listado de lo entregado está consignado a continuación.

II. Semillas adquiridas para la comunidad San Martín por el PRODERS

Rubros de Auto consumo	Unidad	Cantidad
Maíz Locro	Kg	125
Maíz Chipa	Kg	125
Maíz Tupi Pyta	Kg	260
Poroto	Kg	125
Habilla	Kg	125
Maní	Kg	125
Zapallo	Kg	3
Cebolla	Kg	1
Locote	Lata/100 gramos	4
Tomate	Lata/100 gramos	3
Sandía	Lata/400 gramos	3
Melón	Lata/400 gramos	3
Mano de Obra Comunitaria para preparación y siembra de terreno	Jornal	260

Fuente: MAG - PRODERS, 2012, p. 9-10

Asimismo, se proveyeron herramientas para las chacras de todas las familias nucleares de la comunidad: machetes, azadas, sembradoras manuales, foisas.

Con las semillas proveídas por el proyecto, así como con los animales y herramientas que se proveyeron, se pretendió poder satisfacer las demandas existentes en la comunidad con respecto a la alimentación y generar a su vez excedentes, capaces de generar una fuente de ingreso extra para la comunidad (MAG - PRODERS, 2012, p. 19-20).

Con respecto a los resultados observados en la comunidad que se hayan obtenido como producto del paso del PRODERS entre los años de 2011 y 2013, y que sean visibles 4 años después, se detalla a continuación lo observado por el autor de este texto.

La mejora de los sistemas de provisión y distribución de agua y de energía eléctrica continúan beneficiando a la comunidad. Hemos observado que en ocasiones los caños que distribuyen el agua a la comunidad se rompen, perdiéndose agua, pero los desperfectos son solucionados por miembros de la comunidad, que tienen conocimientos de plomería y cuentan con herramientas para el efecto.

Con respecto a la cría de aves de corral y de ganado menor que se realizó a partir de los animales proveídos por el PRODERS (pollitos y ovejas) ignoramos el destino de la mayoría de estos. Si fueron consumidos o vendidos. Al momento de realizar el trabajo de campo, existían gallinas en poca cantidad en cada familia nuclear. Los gallineros ya no existían. Probablemente se desmontaron para usar los materiales con otros fines o bien para venderlos.

Sobre las ovejas que fueron entregadas a cada familia nuclear, al presente solo 2 familias cuentan con ovejas. Una cuenta con 2 y otra con 5. Ignoramos los motivos por los cuales solo 2 familias quedaron con ovejas y el resto ya no las posee.

En el caso de las vacas proveídas por el PRODERS, que se tenía previsto que se multiplicarían, 4 años después de que fueron entregadas, solo 5 hogares cuentan con vacas. De estos, 2 cuentan con 1 vaca, 2 cuentan con 3 vacas y 1 cuenta con 2 vacas.

De las vacas entregadas, por lo que pudimos averiguar, 3 murieron de enfermedades que los dueños no supieron determinar. En 1 caso la vaca fue vendida para obtener dinero para hacer frente a un problema de salud en la familia.

Con respecto a las vacas que existen en la actualidad en la comunidad, en al menos un caso se nota la falta de asistencia técnica y de conocimiento sobre el manejo de ganado por parte de la familia. Al no poseer los conocimientos y con falta de condiciones, no teniendo técnicos ni medios para darle un mejor cuidado, la vaca produce solamente 2 litros de leche por día. Asimismo, los animales se encuentran con parásitos.

Sobre las semillas que fueron proveídas por el PRODERS, según el testimonio de un poblador de la comunidad, no fueron de provecho, ya que fueron entregadas a destiempo, por lo que no germinaron y produjeron en la medida de lo esperado. “Trajeron todo ellos. Poroto, maíz: eso lo que trajeron (...) El proyecto trajo semillas solo que ya pasó todo su época. Entonces ya no podés plantar. Y qué vas a hacer entonces? No funciona así. Si vas a traer semillas teneés que traer a tiempo. De este modo se puede plantar. Ellos trajeron semillas que ya pasó todo su tiempo. Y qué vas a hacer? Ya no sale bien si ya pasó su tiempo. No se puede. O sea que sale, la verdad, pero no se puede porque ya pasó todo su tiempo. Si. Eso les pasó a todos. Ya no salió bien. Salió un chiquito ya que le pasó todo el tiempo”¹³

¹³ “Oguerupaite hikuái. Kumanda, avati: umía la oguerúva (...) La proyecto oguerúva la semilla ningo ya época ohasapa riréma ogueru la semilla. Ha upéicha ya ndaikatuvéima reñoty. Ha mba’e la rejapopáta upéagui? Ndoikói upéicha. La oguerúta la semilla, ogueru va’era itiempe pe. Ikatu haguaiha oñeñoty. Ha’ekuéra la oguerúva la semilla ko ya pasadopa

(Juan Blas Benítez, 25/01/17).

Con respecto a las herramientas proveídas por el PRODERS las mismas continúan siendo usadas en la comunidad.

Si se considera que uno de los objetivos perseguidos desde el PRODERS era generar condiciones para que las familias pudiesen crear excedentes a través de los cuales pudiesen generar ingresos extra, en este punto los insumos, herramientas, semillas y animales no parecen haber logrado que las familias obtengan ingresos extra.

El hecho de que la producción agropecuaria en la comunidad sea mayormente de autoconsumo y con muy pocos rubros para renta, no habiendo aparentemente un interés por parte de la gente de revertir esto tal vez responda al hecho de que a los miembros de la comunidad les basta con satisfacer gran parte de sus necesidades alimenticias a través de sus huertas y animales y sus necesidades de dinero a través de la changa (que es practicada mayormente cuando se necesita dinero), y que no les interese introducir rubros de renta, que por lo demás no son muy bien pagados.

Si bien las organizaciones indígenas a las cuales pertenecen las comunidades indígenas pueden llegar a tener una influencia en cuanto a la producción agrícola, la comercialización o en otro aspecto de la economía de las mismas, la organización indígena a la cual pertenece la comunidad San Martín, la Asociación de Pueblos Originarios, no cuenta en la actualidad con ninguna iniciativa que apoye a la producción agrícola o a la economía de la comunidad.

Por lo que se pudo observar, en la comunidad San Martín en lo que se refiere a las pautas de distribución, se practica la reciprocidad generalizada, basada en el principio del *mboraiu*, del amor al prójimo, ideal de conducta de los Mbya.

Aquellos que pescan, que cazan o que traen miel del monte invitan de lo que consiguen a personas de otras familias nucleares, que en el caso de la comunidad San Martín son igualmente miembros de la misma familia extensa, por lo que no son solamente vecinos sino que además son parientes. Del mismo modo, aquellas contadas familias que poseen cajones de miel o vacas lecheras distribuyen tanto la miel como la leche con aquellas familias que no los poseen.

Se acostumbra que cuando una familia necesita algo, como ser un poco de poroto o harina, o algún utensilio, como un molino de maíz, se envía a un niño a pedir en otra casa donde se tenga lo que se necesita, donde se responde dándole al niño lo que solicita.

Asimismo, es frecuente la visita de parientes cercanos (hijos, nietos, hermanos) u otros parientes que viven en otras comunidades que al visitar a miembros de la comunidad consumen los alimentos del hogar de sus parientes, quienes manifiestan la hospitalidad de esta manera.

Si bien el ideal es que esta generosidad sea practicada con todos de la misma manera, independientemente de quien sea, en la práctica es más usada entre familias que tienen vínculos más fuertes, como ser el caso de la familia de los suegros con respecto a la familia de sus hijas o entre padres e hijos, que ya no comparten la misma vivienda pero que continúan practicando un consumo basado en los lazos de paternidad.

De todo esto se desprende que la pauta de consumo sobrepasa los límites de la familia nuclear. Por lo que podemos concluir que en el caso de la comunidad San Martín la unidad de producción es la

mba'e rejapovéta ogueru (...) Ndoseporavéima si ja ohasapa la itiempo. Ndaikatúi. O sea ose añete pero ndikatúi si la itiempo ya ovandepáma. Si. Upéa enterovetéa katu ko'ápe ojehu péa. Nosembái. Ose mimi chugui si ya itiempo ohasapáma" (Juan Blas Benítez, 25/01/17).

familia nuclear y la unidad de consumo es predominantemente la familia nuclear y en ocasiones es comunitaria o más bien dentro de los límites de la familia extensa (que como en la comunidad existe una sola familia extensa, en la práctica coinciden comunidad y familia extensa).

Al mismo tiempo que existe la reciprocidad generalizada, a través de lo cual circulan distintos bienes entre las distintas familias nucleares que conforman la comunidad, se practica la redistribución en la comunidad San Martín, donde el líder ocupa el lugar de redistribuidor.

En tanto intermediario con actores externos a la comunidad, el líder es quien recibe bienes de estos, en caso de que se los entreguen, ya sea por solicitud de la comunidad o bien como donación, Estos bienes pueden ser comida, ropas, herramientas u otros. Al recibir estos bienes en nombre de la comunidad y con la finalidad de que sean para los miembros de la misma el líder debe redistribuirlos. Existe una expectativa de que sea equitativo. Expectativa que no siempre se cumple.

Por lo que se pudo observar, en una oportunidad en la que se le entregó comida para la comunidad en la repartición no se dio igual cantidad de víveres a cada familia. Si bien en la comunidad todas las familias forman parte de la misma familia extensa, los bienes no fueron entregados a todos por igual. A algunas familias nucleares se les entregó más que a otras.

2.2.2. La comunidad Jaguary

La comunidad Jaguary se encuentra en el distrito de J. Eulogio Estigarribia, a unos 10 kilómetros del centro urbano del municipio. Cuenta con 707 hectáreas y una población que ronda las 1000 personas, distribuidas en algo más que 100 familias nucleares.

En la actualidad el distrito de J. Eulogio Estigarribia constituye un gran polo de desarrollo a nivel departamental, existiendo en el distrito una gran producción primaria, fundamentalmente de soja y lácteos, existiendo varias industrias de procesamiento de esta producción, generando un dinamismo económico propio.

Lo que constituye un escenario diferente al de la comunidad San Martín. En este contexto, la sola presencia de productores de soja constituye una presión en las comunidades aledañas, ya sean campesinas o indígenas, presión que se manifiesta en la búsqueda de adquirir tierras por parte de los productores para expandir las plantaciones o bien para alquilarlas, y de esta forma producir en estas tierras sin necesidad de adquirirlas.

En el caso de la comunidad Jaguary, en la misma se alquila en la actualidad unas 300 de las 707 hectáreas a un productor de la zona, poblador de la vecina colonia menonita Bergthal. Esta practica comenzó en el año 2005, luego de la desaparición del rubro del algodón. Viendo en este contexto los habitantes de la comunidad en el alquiler una alternativa de generar ingresos en remplazo al cultivo del algodón.

La comunidad cuenta en la actualidad con aproximadamente 50 hectáreas de bosque y un arroyo que cruza por la misma, en donde sus habitantes suelen practicar la pesca. Estos son los remanentes de una región de bosques frondosos. Los cuales fueron deforestados a partir de los años 1950s, como parte del proyecto de explotación comercial por parte de los colonos de la vecina colonia menonita Bergthal, quienes se instalaron en el lugar en año 1948.

Si bien la comunidad Jaguary se encuentra en una situación de mayor prosperidad en comparación a otras comunidades mbya del departamento de Caaguazú, ante la falta de perspectivas de subsistencia a nivel local existen familias de Jaguary que en los últimos años han optado por la migración a las ciudades. Lo hacen en búsqueda de dinero, ya que no encuentran alternativas de generación de renta en la comunidad.

De entre las estrategias económicas practicadas en la comunidad Jaguary, la agricultura es la que tiene mayor peso. El grueso de la alimentación de las familias de Jaguary se basa en los productos provenientes de la propia chacra. De los 18 hogares en los que se analizó la estrategia económica familiar en la comunidad, sólo en uno no se contaba con una chacra. En este caso se debió al hecho de que la familia, que había estado viviendo en otro lugar, se había instalado recientemente en la comunidad. Por ello, no poseen aún una chacra propia. En esta familia, sin embargo, tanto el marido como la esposa ayudan en los trabajos de la chacra de la familia del marido, de donde pueden proveerse de productos.

La mayoría de la producción de las chacras esta destinada al autoconsumo. De las 18 chacras analizadas, 5 dedicaban parte de su producción a cultivos de renta. En estos casos, siempre se usan los productos de la chacra fundamental y primeramente como fuente de alimentación, destinando una porción inferior de la producción a los rubros de renta. Con la excepción de una familia en la comunidad que produce principalmente para la renta., quien explota unas 38 hectáreas de tierra de la comunidad para la producción agrícola. Y que para el efecto paga en concepto de arrendamiento de la tierra a algunas familias locales.

La división y uso de la tierra para la agricultura en la comunidad Jaguary se basa en el principio de que cada familia nuclear utiliza la cantidad de tierra que considera necesaria para satisfacer las necesidades de su familia, ya sea para el consumo o bien para la venta.

El principal rubro cultivado en las chacras de la comunidad es la mandioca, que es cultivado en todas las chacras.

El trabajo de la chacra se basa en la división sexual de tareas, común entre los Mbya. Tanto marido y mujer realizan labores en la chacra. Ayudando igualmente los hijos en estas tareas a partir de los 10 años aproximadamente.

En cuanto a animales para el consumo, 16 de las 18 familias analizadas poseen gallinas, oscilando el número de aves de 1 a 30. En un hogar poseen 20 patos.

5 familias poseen cerdos para el autoconsumo, poseyendo de 1 a 4 animales.

8 hogares poseen vacas lecheras, poseyendo de 1 a 5 animales. Las mismas son utilizadas para la producción de leche para el autoconsumo. En un hogar, además se vende la leche y el queso producidos a partir de sus vacas, usándose esto como una fuente complementaria de ingresos.

Únicamente en 2 familias de las 18 familias analizadas se dedican a la pesca en el arroyo que cruza la comunidad. Mientras que la cacería es practicada en 3 hogares.

En cuanto a fuente de ingresos, la principal fuente de ingresos de la comunidad Jaguary es la pensión tekoporã, cobrada por 111 de las 124 familias registradas por la SAS (Fuente: SAS). Tomando en cuenta que el grueso de la alimentación de las familias proviene de los productos de la chacra, en varios casos esta fuente de ingresos constituye la única fuente de la familia.

El trabajo asalariado fuera de la comunidad es una fuente de ingresos económicos de la comunidad. 8 de los 18 hogares analizados se dedican al trabajo fuera de la comunidad, mayormente en la vecina colonia menonita Bergthal. Con respecto al trabajo en Bergthal, los menonitas, que tienen buena parte de su producción mecanizada, no contratan para este tipo de trabajos a los Mbya, que no manejan este tipo de maquinarias. Contratan a paraguayos o a brasileros para el efecto. A los Mbya contratan para trabajos en los tambos y para trabajos de jardinería o en las chacras familiares, realizando

trabajos de carpida y corpida. Por lo general los trabajos tienen una frecuencia fija, que suele ser de 3 veces por semana.

Este tipo de trabajo es eminentemente masculino. No registramos mujeres de la comunidad Jaguary que trabajen fuera de la comunidad.

Los montos pagados por los menonitas son más altos que los pagados por otros patrones en el departamento de Caaguazu, pagando montos que oscilan entre los 8.000 y los 10.000 por hora. Con esta modalidad, un trabajador mbya, trabajando 10 horas por día, gana en concepto de sueldo 1.200.000 Gs. mensuales. Monto que triplica lo que reciben los habitantes de la comunidad San Martín.

Muy pocos hombres de la comunidad van a trabajar todos los días. La mayoría lo hace día de por medio.

Se han registrado asimismo varios casos de hombres de la comunidad que han trabajado durante unos años fuera de la comunidad, en colonias cercanas, como la colonia Yguasú o en estancias. Durante su estadía en su lugar de trabajo, realizando labores agrícolas, los hombres adquirieron conocimientos sobre el manejo de ciertos rubros, como ser el manejo de ganado vacuno o el cuidado que requieren los cultivos en invernaderos.

Luego del trabajo asalariado el dinero proveniente del alquiler de tierras de la comunidad a un productor sojero de la vecina colonia Bergthal es una fuente de ingresos para parte de los pobladores de la comunidad Jaguary. Se alquilan en la actualidad aproximadamente 300 de las 700 hectáreas de la comunidad. En concepto del alquiler se paga un monto de 1.500.000 Gs. anuales. Este dinero es administrado por los líderes de la comunidad, que reciben el dinero y lo reparten entre las personas que cobran por este concepto.

No todos los miembros de la comunidad cobran por el alquiler de la tierra. De las 18 familias que analizamos 8 cobran por este concepto. Según informaciones de algunos vecinos deben estar cobrando por el alquiler alrededor de 30 familias. Los montos varían de 250.000 Gs. a 600.000 Gs mensuales.

Tomando en cuenta las prerrogativas que posee la familia extensa mbya dominante en una comunidad, es comprensible que el dinero del alquiler solo sea repartido entre los parientes del líder de la comunidad, como es el caso de la comunidad Jaguary.

Esta situación genera una diferenciación social al interior de la comunidad, que por lo demás tiene una desigualdad de nivel de ingresos bastante fuerte, existiendo familias cuya única fuente de ingresos es la venta esporádica de productos de la chacra, mientras que otros ganan sumas que superan en más de 15 o 20 veces el ingreso promedio de la comunidad, habiéndose registrado un ingreso promedio familiar en un hogar que ronda los 14.000.000 Gs mensuales, que es el caso de la familia que posee producción mecanizada.

En la comunidad existen 9 maestros que cuentan con rubros.

En cuanto al acceso a bienes de consumo, de los 18 hogares analizados en 8 cuentan con celulares, en 8 con motos, en 5 con televisión a cable, en 1 poseen un automóvil y un camión.

La tecnología usada en la comunidad para la producción agrícola se basa en el trabajo manual. Se usan fundamentalmente el machete y la azada para las chacras.

Por lo general los suelos de la comunidad se encuentran cansados, por haber sido usados durante varios años para la agricultura.

En 3 chacras detectamos el uso de la técnica del rosado hecha en años recientes, lo cual resulta una excepción debido a lo limitada de la cobertura boscosa local.

Un hombre de la comunidad (el cual es mestizo, de padre paraguayo y madre mbya) produce por un lado con tecnología tradicional en su chacra de autoconsumo, usando como los demás el machete y azada. Aparte, de esto produce mecanizadamente. Usa las maquinarias usadas por los productores de la agricultura empresarial: cosechadora, tractor y fumigadora, aparte de utiliza otros insumos, semillas y abono químico.

Otra tecnología que se usa para la producción es la de los piquetes, que poseen aquellos que cuentan con ganado vacuno.

Para la pesca, aquellos que la practican se valen de cañas de pescar. Para la cacería se usan escopetas, además de perros entrenados.

La unidad de producción está constituida en todos los casos analizados por la familia nuclear. En los 17 casos analizados que poseen chacra, en todos el grueso de la fuerza de trabajo la constituye la familia nuclear: marido, esposa e hijos.

En 8 casos se contrata a personas para ayudar en la chacra en algún momento del ciclo agrícola, en labores necesarias en el momento, como ser carpida o corpida. Se contrata usualmente a parientes cercanos, como sobrinos, o amigos. Se paga en estos casos jornales que rondan entre los 40.000 y los 50.000 Gs.

En el caso de la persona que tiene una explotación de agricultura mecanizada dentro de la comunidad contrata los servicios de vecinos quienes realizan trabajos con sus maquinarias en su plantación, preparando la tierra, fumigando y cosechando.

La ayuda mutua en las labores agrícolas está prácticamente en desuso en la comunidad Jaguary. De las 18 familias nucleares analizadas, únicamente en 2 se practica la ayuda mutua en forma de minga. Esto es practicado por 2 personas que superan los 70 años.

En este punto puede observarse las diferencias que existen en la actualidad en las comunidades mbya del Paraguay en lo que se refiere a las estrategias económicas que practican. Siendo la ayuda mutua generalizada en la comunidad San Martín, y prácticamente inexistente en Jaguary.

Si bien durante el ciclo del algodón se produjo bastante algodón en la comunidad Jaguary, en la actualidad la población local (al menos en los casos analizados) no se ocupa mucho de producir rubros de renta, ocupándose en la mayoría de los casos fundamentalmente de una economía de autoconsumo. Solo en 5 familias se tienen rubros de renta.

Aquellos que tienen rubros de renta venden sobretodo el maíz y choclo, especialmente para Semana Santa y fin de año. Algunos cultivan maíz para Silaje, que venden a los vecinos menonitas de Bergthal.

Para vender a mejor precio el maíz se organizaron varias familias y llevaron al mercado de Ciudad del Este su producción. Para el efecto se juntaron varios, hasta juntar una cierta cantidad de maíz para llenar un camión de flete.

Algunos probaron con la mandioca como rubro de renta, cuando hubo una expectativa de venderla a buen precio. Al bajar el precio no compensó y estos dejaron el rubro.

De las 18 unidades de producción analizadas, únicamente 2 recurren a la financiación para la producción agrícola. En un caso se recurrió a un préstamo de 2 millones de guaraníes para bienes de consumo, usándose parte para la adquisición de semillas e insumos.

El otro caso es el del productor de agricultura empresarial. El mismo requiere unos 150 millones para financiar su producción. Luego de ser cliente durante varios años (mostrando su capacidad de pago) gran parte del monto que requiere para financiar su producción la obtiene a través de bancos comerciales de plaza.

La comunidad no ha recibido mucha asistencia técnica por parte del MAG u otra institución del estado que apoye a la producción. Actualmente se encuentra en su fase inicial la implementación del PRODERS.

En el pasado la comunidad contó con proyectos y asesoramiento de la Pastoral Social de la Iglesia Católica, quien les proveyó de vacas lecheras a un grupo de familias de la comunidad.

Aquellos que tienen rubros de renta en la comunidad no encuentran mayores problemas para comercializar. Debido a la cercanía del centro urbano de J. Eulogio Estigarribia y de la colonia Bergthal, aquellos que quieren vender su producción encuentran fácilmente compradores. En la mayoría de los casos son los propios compradores los que llegan hasta las fincas para retirar los productos, por lo que los productores no deben preocuparse del transporte.

3. EL MODO DE PRODUCCIÓN CAMPESINO

3.1. Características del modo de producción campesino

3.1.1. El modo de producción campesino desde la colonia hasta la década de 1950

En la conformación histórica del Paraguay se ha dado desde sus inicios como nación una economía dual, basada por un lado en la agricultura familiar campesina, centrada primordialmente en la búsqueda de la satisfacción de las necesidades básicas de los miembros de la familia y por otro, la agricultura mercantil, basado en la explotación de actividades económicas ligadas al sector agropecuario y forestal con miras a la venta en el mercado exterior, con el objetivo principal de obtener ganancias y acumular riquezas, siendo fundamentalmente un modelo de tipo extractivista.

En el año 1515, los españoles iniciaron el reconocimiento de la región del Plata y comenzó la colonización del Paraguay. El proceso de conquista y asentamiento en estos territorios se dio luego, con la fundación de Asunción en 1537, en los alrededores de la bahía en donde se funda el fuerte que hará después a la ciudad. El Paraguay era visto en estos primeros tiempos como una opción de abastecimiento de vituallas a través de la producción agrícola de la población indígena que habitaba el territorio.

En los primeros tiempos del asentamiento español fue importante la cooperación de los Guaraní, que primero se mostraron hostiles pero después fueron proporcionando a los españoles, alimentos, madera y otros productos. Les brindaban asistencia y estuvieron dispuestos a acompañarlos en sus expediciones. Se concretaba con esto una alianza estratégica en la cual los españoles aumentaban el poder militar de los Guaraní frente a sus enemigos, y los Guaraní abastecían a los españoles con alimentos y hombres para sus expediciones.

Las actividades de colonización que se iniciaron teniendo como base Asunción en la década de 1550

estuvieron primeramente dirigidas hacia el Guairá, la extensa zona boscosa que se extiende a lo largo del trópico, al este del Alto Paraná. Esta tierra proporcionaba un gran potencial agrícola y la riqueza de los bosques y yerbales. Después, fueron fundando más asentamientos españoles junto a criollos y mestizos hasta 1600.

La agricultura de subsistencia se desarrolló para cubrir las necesidades de los españoles, principalmente bajo el gobierno de Martínez de Irala. Se incorporaron varios cultivos producidos por los Guaraní, como el maíz, la mandioca, la batata, el maní y varios tipos de legumbres y frutos como las calabazas. El uso de la tecnología y técnicas españolas aumentaron la producción de alimentos de forma significativa. También fue importante el cultivo de algodón para la producción textil, con el cual se producían lienzos. La producción de cereales como la cebada, arroz y trigo fueron introducidas a estas tierras por los españoles. Así como las frutas cítricas, uvas, naranjas, melón y la caña de azúcar.

Es importante mencionar acá el cambio dentro del sistema de organización de la colonia con la introducción de la encomienda en Paraguay, que vino de la mano del gobernador Martínez de Irala. Este sistema se creó para que los indios sean repartidos entre los españoles, con el interés de trabajar la tierra para el cultivo agrícola, estableciéndose con un esto un marco institucional para las relaciones de servidumbre entre guaraníes y españoles. Así, Irala repartió a los indios agrupados entre 320 de aproximadamente 500 conquistadores presentes para entonces en la provincia. Este no llega a favorecer a todos los españoles, además, Martínez de Irala favoreció más a sus seguidores políticos, por la cual algunos no recibieron indios y otros muy pocos en comparación a los privilegiados del gobernador.

La encomienda se introdujo en Paraguay dos décadas después de la fundación de asunción. Esto se debe a que los españoles su principal interés estaba en la Sierra del Plata, es decir, la búsqueda de oro y plata. Otras razones fueron que el territorio aislado de Paraguay no tenía riquezas mineras que puedan ser explotadas con trabajo indígena.

Para los indios la encomienda significó que su prestación de servicios dejó de ser voluntaria o basada en el parentesco y la amistad. Desde 1556 simplemente fueron obligados a realizar ciertos trabajos y participar en campañas contra otros grupos indígenas hostiles (Kleinpenning, 2011, p. 271). También cabe mencionar un factor favorable adicional para los indios, que el sistema de encomienda fue introducido dentro de un sistema económico que con fines de autosuficiencia y tendría dicha finalidad por mucho tiempo. Es decir, para los indios era aceptable, ya que el trabajo estaba dirigido a abastecer las necesidades de alimentación y no reportaba esfuerzos importantes a los que no estaban acostumbrados.

Este sería el primer repartimiento desigual en términos de distribución de tierra y de indios. La tierra era para aprovechar lo que ofrecía para subsistir y, los indios para mano de obra. Muchos de aquellos españoles más pobres tenían que desarrollar la producción agrícola con poca tierra, lo cual hacía que se toparan con varias dificultades de mejorar su condición de vida. En este sentido, los más olvidados siempre fueron los que eran pobres. Esta política seguía reproduciéndose incluso posterior a la colonia en lo que respecta a políticas pública para el desarrollo de la agricultura.

Los indígenas tenían su propio sistema de producción anterior a la colonia. Algunas de las técnicas de cultivo lo realizaban en terreno desmontado, con utilización de abono natural. La producción de mandioca, maíz y poroto era predominante. A esto los españoles introdujeron en la chacra Guaraní ciertos elementos importantes de la técnica europea que mantenían todavía en la colonia, como la utilización del hierro y la tracción animal.

Estos cambios fueron analizados por Oscar Creydt (2010), mencionando el cambio que sufrieron estos dos sistemas de producción. Para el autor, entre los dos sistema de cultivo, es decir, español y

guaraní hubo una ruptura donde se desarrolló el cultivo guaraní con influencia de la cultura europea. Por lo tanto, se da inicio a un nuevo sistema que sería posteriormente lo que es la chacra paraguaya tradicional.

La agricultura continuó en pequeña escala a lo largo del periodo colonial. Además de la producción familiar, el agricultor a menudo tenía mano de obra adicional a su disposición. Por más que haya contado con rubros para comercializar como la caña de azúcar y el algodón, Paraguay no pudo crear grandes plantaciones, lo que se debió principalmente a las dificultades del comercio, en donde influían tanto la colonia como las provincias vecinas, como a las dificultades de navegación de los ríos hasta el Río de la Plata. A esto se suma “el cambio de régimen de tenencia de la tierra desde 1540, en el sentido de que las chacras ya no se usaban exclusivamente en una propiedad colectiva con derechos de uso individual asociados, sino en la ocupación individual de la tierra” (Kleinpenning, 2011, p. 371). Las chacras de los españoles como de los indios continuaron sirviendo con fines de subsistencia.

Durante todo el periodo colonial en el Paraguay prácticamente no hubo mejoras en la producción, ni en cuanto a volumen de producción ni en cuanto a la tecnología empleada en la producción agrícola. En el sistema de cultivo guaraní, el proceso de trabajo de desmonte implicaba la utilización de nuevas herramientas como el hacha de piedra y el fuego. Para el cultivo de maíz y poroto, utilizaban palos con punta. También otros instrumentos de producción incluían ollas de barro para las comidas, arcos y flecha, redes y canoas. Algunas herramientas recién con la entrada de los españoles se llegaron a modificar, como el hacha de hierro, cuñas, azadas y la implementación de rastras de madera y arados a tracción animal.

El dinamismo pronto cayó, aunque el área agrícola fluctuó después de los cambios de las primeras década muchas cosas permanecieron más o menos iguales a lo largo del periodo colonial. Por ejemplo, los métodos de labranza y las herramientas agrícolas apenas se modernizaron. A fines del periodo colonial, seguían utilizándose omóplatos de bueyes sujetos a un mango de madera en lugar de palas y azadas de hierro. Se hacían picos con los huesos de caballos y vacas fijados al extremo de un palo. Entre las demás herramientas se incluían los arados de madera, las hachas, los machetes y los cuchillos ordinarios (Kleinpenning, 2011, p. 411).

Las herramientas de hierro que trajeron los españoles fueron fundamentales para la tecnificación de la agricultura. Eran lo que existía en España y que usaban para el cultivo y que trajeron al continente, esto no fue suficiente para avanzar en términos de productividad.

En este periodo, no encontramos registros de que había un sistema de financiación de la producción agrícola. Es probable que los españoles que se dedicaban al cultivo dependían de la distribución de tierra y de la repartición indígena que servía de mano de obra. Es decir, no se considera directamente como un crédito, sino una importante fuente para aumentar la producción.

Durante el periodo colonial los españoles usaron de la mano de obra indígena a través del sistema de las encomiendas. Esto es, los indígenas debían de servir a un español en el trabajo en su finca. En compensación a esto recibían algunos obsequios de estos.

Por mucho tiempo la zona agrícola era alrededor de Asunción. Siempre bajo un modelo de pequeñas fincas. Ya que los españoles encomenderos no realizaban mucho trabajo agrícola, es decir, no hacían mucho trabajo físico y no cultivaban más de lo que necesitaban. En caso de escasez recurrían a los indígenas para abastecerse de productos.

A esto se suma la finalidad de los cultivos como, la producción de uva, que fue un producto de exportación desde 1567. Después se deja de producir este rubro por orden del rey y se cultiva trigo para exportar, que también volvió a desaparecer y fue luego reemplazado por la yerba mate en los

años 1630. Incluso ya se contaba con un molino de trigo, pero las condiciones no eran propicias para seguir produciendo. En estos tiempos la agricultura era el pilar de una industria procesadora muy rudimentaria. Se construyeron trapiches de madera para procesar caña de azúcar. La mandioca era convertida en almidón o fariña y se manufacturaban telas de algodón (Kleinpenning, 2011).

A comienzos de los años 1600 llegaron los Jesuitas al Paraguay, permanecieron en el país hasta que fueron expulsados definitivamente en 1767. Lo interesante de esto fue la experiencia en la producción agrícola en las diferentes reducciones que después entra en conflicto con los asentamientos españoles. “Los Jesuitas monopolizaban enormes recursos naturales de pastizales, tierras cultivables, bosques y yerbales” (Kleinpenning, 2011, p. 15). Además, reducían a los pueblos indígenas utilizándolos como mano de obra para la agricultura y ganadería, la producción de yerba mate y construcciones de obras. Por otro lado, los jesuitas también estaban en contra de la encomienda porque en ese entonces disputaban por el mercado, principalmente por el mercado internacional de la yerba mate.

Los Jesuitas empezaban a fundar asentamientos misionales a inicio del siglo XVII y continuaron hasta 1768. Continuaron el trabajo que ya fue realizado por los franciscanos, pioneros en las labores misioneras en el Paraguay. Los jesuitas organizaron las actividades con los Guaraní que no estaban bajo el sistema de las encomiendas. Los jesuitas expandieron la agricultura para asegurar suficiente cosecha, buscaron ofrecer con regularidad un suplemento cárnico a los indígenas de las misiones, distribuyeron yerba y tabaco, y proporcionaron a los indígenas vestidos y otras necesidades. Se instalaron en lugares apropiados para el desarrollo de la agricultura y ganadería. Así, tenían suficiente alimento para subsistir gracias a la producción comunitaria (Kleinpenning, 2011).

La yerba mate, también llamada el té jesuita, era el único rubro con gran mercado interno y regional, de consumo cotidiano en toda la región del Río de la plata. En los primeros momentos los jesuitas se mostraron contrarios a la yerba mate por considerar su consumo un hábito vicioso. Desde 1637 se permitió la venta y exportación de este rubro. Recién en 1650 la yerba se consolida como el producto exportado más importante de Paraguay. Se logró mantener como principal cultivo de renta hasta 1812 cuando cae la exportación.

Con el fin del periodo colonial la agricultura seguía siendo principalmente de autoconsumo, aunque desde la segunda mitad del siglo XVIII se desarrolla un movimiento comercial importante por la liberación de las trabas burocráticas y monopólicas de España con sus colonias, comenzándose a exportar cueros, azúcar, lienzos de algodón, miel de abejas y maderas de construcción. No se expandió el área cultivada, es decir, permanecía escasa porque no había un mercado interno grande y la exportación también limitada. Esto se debe una parte a la posición geográfica del país, a pesar de contar con ruta fluvial no parecía estar aislado de grandes mercados. Aparte, la población era escasa y dispersa, sin herramientas con las prioridades de defender las fronteras. Entonces, era muy difícil que la agricultura se expanda en esa época.

Al inicio de la independencia, con el Dr. Francia al frente del país se inició y se consolidó una especie de política popular nacionalista. Implementó una serie de medidas económicas impuesta a la oligarquía española, quienes manejaban el sector comercial de la economía. Impulsó una serie de reformas como la expropiación y confiscación de grandes extensiones de tierra a la iglesia y a propietarios que no contaban con sus documentos de propiedad. Como la ocupación de las tierras se daba de forma irregular, institucionalizó la distribución de las tierras a partir de un sistema de arriendo en base a impuestos que consistían en el 5% de la producción, que podían ser pagados en metálico o especie, todo esto acompañado de la provisión de implementos de labranza, así como vestimenta y ganados al campesinado.

Esto implicó el fortalecimiento y control territorial por parte del Estado. En 1826, el Estado ya había demarcado las tierras, los bosques, yerbales y pasturas con los que contaba el país. En ese sentido,

durante su gobierno, el Dr. Francia pudo organizar la economía desarrollando estructuras específicamente dominada por la producción de yerba mate, madera, tanino y tabaco.

El Paraguay se abastecía a sí mismo durante todo el periodo de independencia. El dictador impuso normas para que el país produjera todo aquello de que se necesitaba en las provincias del sur, señalando a cada región la cantidad y especie de los cultivos. Ya no se necesitó de los cereales y algodón que se introducía de Corrientes y Santa Fe. El Estado, convertido en el principal propietario como resultado de las confiscaciones, daba trabajo en las estancias de la patria y en sus manufacturas a muchos ciudadanos. Paraguay produjo todas las materias primas esenciales para su subsistencia” (Cardozo, 2010, p. 95).

Este modelo de producción estatista fue la matriz para sostener una economía autónoma. La idea de abastecimiento para la subsistencia fue el inicio, es decir, no se centraba solamente en producir para el consumo interno, sino también de aumentar la producción para comercializar.

Así también, muchos comerciantes pasaron a dedicarse a la producción agrícola y ganadera en pequeña escala, aportando al fortalecimiento del campesinado de la época, caracterizado por chacras de subsistencia y en muchos casos, campos comunales para la cría comunitaria de ganado (Rojas, 2016).

Con los lotes de tierras entregados al campesinado se pudo comunizar la tierra, en la que sólo se legitimaría cuando ésta produjese valor para el Estado. Del mismo modo para que pudiera legitimarse dicho valor, el gobierno francista “pudo costear los gastos de la defensa nacional, liberar a las fuerzas productivas de impuestos excesivos y regular el comercio exterior de modo a que los productores nacionales pudieran obtener mayores ganancias” (Creydt, 2010, p. 90, 91).

Es así que la presencia de valor para el Estado durante el gobierno francista se justificaba la posesión de las tierras a ser explotadas en manos campesinas, debido a que estas generaban riquezas para ser nuevamente redistribuidas dentro del territorio. En la práctica, esto significaba el uso legítimo de la tierra libre.

Por otra parte, según Sergio Guerra (1991, p. 10), en términos económicos el Estado fue tomando control del mercado interno, creando condiciones favorables para el desarrollo de la economía nacional. Resaltando que la primera ocupación del estado fue la diversificación de la agricultura, haciendo hincapié en los cultivos destinados al consumo de la población. Con esta intervención, el Estado permitió la liberación de la fuerza de trabajo, entregando lotes de tierras a campesinos que hasta entonces había laborado para las grandes plantaciones privadas.

El gobierno francista impulsó la política socioeconómica de crecimiento y desarrollo hacia adentro, orientado bajo el principio de acumulación mediante las fuerzas productivas, regidas en leyes sociales. Para algunos autores, esto se debió al aislamiento impuesto al país por la negativa de los gobiernos porteños de reconocer la independencia y liberar la navegación del Río Paraná hasta la Cuenca del Plata, por lo que fue obligado a cerrar fronteras y eliminar todo comercio quebrando las relaciones con el exterior. Es decir, el aislamiento del Paraguay le fue impuesto y Francia supo encontrar una salida económica para el desarrollo posterior.

Con el aislamiento, según Pastore (2013, p. 232), el gobierno del Dr. Francia adoptó nuevas medidas económicas, estructurando nueva forma de gobierno y nuevas estructuras en el campo, es decir, pudo convertir al Estado paraguayo en una República de iguales en donde los campesinos accedían a la tierra en forma de arrendamiento de bajo costo, además de suministrarles implementos agrícolas, ganado y semilla, etc.

Hay muchas lecturas sobre este modelo, que mediante las políticas socio-económicas llevadas a cabo durante el régimen francista, el Estado pudo constituirse de manera a que los bienes y servicios fueran administrados y garantizados por el campesinado agricultor. Vale observar que durante la primera etapa de vida independiente del Paraguay, se logró conquistar la tierra de usufructo comunal garantizado por el Estado.

Este modelo de autosuficiencia en la agricultura continuó con el gobierno de Carlos Antonio López. Se producía todo lo necesario para el consumo. También se intentó incrementar el rendimiento de varios cultivos de subsistencia y comerciales. Aun así, no aumentó la agricultura, seguía siendo en pequeña escala toda la producción.

De esta forma, las comunidades principalmente de origen guaraní se vieron obligadas a enfrentar las nuevas políticas socio económica del Estado, transformando su territorio y su forma de vida.

En la Posguerra de la Triple Alianza de 1870, la mayor parte de la población sobreviviente a la guerra de la triple alianza buscó refugio y su medio de subsistencia en pequeñas parcelas agrícolas en la región central. El Estado era prácticamente dueño de la totalidad de las tierras del país. Pero posteriormente se abre los latifundios y la apertura de venta de tierra del Estado al capital extranjero. Es decir, se abrió el mercado interno hacia la expansión y extracción de los recursos naturales y el desmantelamiento de la política económica y social francista, enajenando las tierras públicas que eran explotadas por manos campesinas.

Con la guerra se habían perdido no sólo la casi totalidad de la población masculina adulta, sino también el acervo de la técnica y los procedimientos agrícolas, y todo el utillaje necesario para los cultivos. Otro problema era la superficie de tierra que poseía cada grupo familiar de una o dos hectáreas para producir alimentos. Es decir, “la explotación de predios mayores era imposible. Faltaban instrumentos de labranza, agricultores experimentados y mano de obra más abundante” (Ashwell, 1989, p. 80).

La desestructuración de la sociedad paraguaya fue fatal. Fue un efecto total donde la población fue diezmada. Esto afectó a la economía y sobre todo a la capacidad de hacer agricultura, es más, muchos abandonaron su tierra en zona de producción, cultivos, etc.

El gobierno no intervino en ese entonces porque sostenía dos factores; la cuestión fiscal por un lado, y las ideas dominantes con relación a las actividades productivas por el otro. Pues, era una cuestión puramente fiscal en términos de obtención de recursos inmediatos para financiar los gastos perentorios de la administración (Ashwell, 1989, p. 78).

La población rural fue desamparada, todos los privilegios y beneficios eran para el inmigrante y nada para el agricultor nativo. Esta población pasaría a formar el peonaje a ser empleado en las explotaciones agrícolas, ganaderas, forestales e industriales que iniciarían los inmigrantes y el capital extranjero.

Este sería el primer proceso de recolonización pero con mucho más fuerza que el dominio español. Todas las empresas instaladas en el país tenían como características la explotación de recursos naturales primarios, como el extracto de quebracho, yerba mate y la explotación de la ganadería (Rojas, 2014).

Al finalizar la guerra de la triple alianza, las tierras fiscales abarcaban el 98% del territorio, unas 30,6 millones de hectáreas, mientras que solo 489 mil hectáreas correspondían a propiedades privadas. En ese entonces, todos los recursos naturales estaban concentrados en manos del estado, es decir, las grandes extensiones de bosques, yerbales, praderas y todas las tierras cultivables eran del estado.

Cuando se cambia la estructura de tenencia de la tierra. Este factor de producción paso de ser un factor de especulación. Aquellos que compraron las tierras no estaban interesados en la agricultura. Las condiciones de venta y arrendamiento, excluyeron a los indígenas y campesinos de la posibilidad de posesión de la tierra. Después de trabajar su propia tierra pasaron a trabajar de asalariados en los yerbales o empresas ganaderas. Gran parte del campesinado pasa a ser ocupante de las grandes propiedades latifundistas, dependientes exclusivamente de las empresas o estancias de capitales no paraguayos.

Es así que la enajenación masiva de los recursos naturales para el capital internacional dio origen a la constitución de los latifundios, con lo cual se inicia el problema de la tierra en el Paraguay.

Por ley del 4 de noviembre de 1875 el Poder Ejecutivo quedaba autorizado a vender tierras a los ocupantes y a todos los demandantes, que en el perentorio plazo de doce meses podían cancelar el pago por las tierras adquiridas en moneda de oro y plata sellada, y se establecía la pérdida de todo derecho del comprador en el caso de mora de un mes (RIQUELME, 2003:11).

Esta ley dejaba fuera a los campesinos pobres, fue la obertura de lo que vendría años más tarde el remate de todas las tierras del Estado al capital extranjero. El nuevo escenario socioeconómico y político que se instaura en el país con el arribo del sistema constitucional democrático abre al Paraguay al mundo exterior con la oferta de lo mejor de sus recursos: tierras, maderas, yerba mate y praderas.

En este periodo también es importante mencionar la utilización de la mano de obra campesina semi esclava en los yerbales. Se habla de un peonaje por deuda, que sería resquicios del sistema de encomienda o repartimiento. Como dice (Rafael Barrett, 2011, p. 187), la explotación de la yerba mate descansa en la esclavitud, el tomento y asesinato.

Esto es otro de los tantos abandonos del Estado en cuanto al apoyo que necesitaban para sobrevivir como agricultor. Al contrario, el entonces gobierno otorgaba leyes para que los peones sean propios de la explotación yerbatera. No había otra alternativa que a ser sometido por el patrón, porque tenía prohibido el peón abandonar el trabajo.

El mecanismo de esclavizar se daba a través de un juez que abalaba un contrato donde el peón recibe un monto anticipado, y este lo devolverá en concepto de trabajo. Agrega a esto Rafael Barrett, 2011, p. 189), que ‘‘una vez arreado a la selva, el peón queda prisionero los doce o quince años que como máximo resistirá a las labores y a las penalidades que le aguardan. Es un esclavo que se vendió a sí mismo. Nada le salvará’’. Además, este seguirá siendo deudor por todo lo que recibe del patrón en concepto de un supuesto salario. En caso de que si trata de huir se le caza, es decir, se lo busca hasta agarrarlo y traerlo vivo, pero si no logran se le mata directamente.

En la década de 1880, con el gobierno de Bernardino Caballero se dictan las leyes sobre la venta masiva de tierras fiscales. Un total de 25 millones de hectáreas pasaron a manos de empresas extranjeras. La industrial paraguaya S.A. adquirió un total de 2.647.727 has; 5% del territorio nacional. Tras sucesivas promulgaciones de leyes que autorizaban la enajenación de las tierras públicas se fueron formando grandes latifundios que dificultaban el establecimiento de la pequeña y mediana propiedad en el país. Es decir, por un lado aumentan los latifundios y por el otro las familias campesinas no son tomadas en cuenta en las políticas del estado paraguayo.

Con la pérdida de la estructura básica de producción y más de la ausencia de capitales para recuperar la agricultura, el Estado promociona la inmigración internacional. Fueron muy poco lo que vinieron en el país porque argentina y Brasil también estaba en la misma situación en ese momento. La

estrategia de distribución y ocupación del espacio fue gracias a estos agricultores extranjeros que entraron en esos lugares donde no se explotaba aun. A esto se suma la visión de los gobernante de esa época acerca de los campesinos paraguayo eran muy negativo. Cada vez que salían a buscar colonos, les decían que querían agricultores eficientes y que tengan la capacidad enseñar a trabajar a nuestros campesinos haraganes.

El periodo de la posguerra hasta 1936 es conocido como el periodo “liberal” del Paraguay. Se lo llama también la “Segunda República” y el “periodo de reconstrucción” (Kleipenning, 2014, p. 4). Esta época se caracteriza por una estructura estatal débil, por las ventas de tierras fiscales a capital extranjero, por la inestabilidad política y un crecimiento económico lento.

Entonces, se llega en las primeras décadas del siglo XX con muchos problemas. Entre 1893 y 1906, se sucedieron varias sequías y ataques de plagas. El rendimiento de la agricultura paraguaya estaba supeditado a estos ritmos climáticos. Inclusive las zonas donde el clima era más estable, como Itapúa, que también fue afectado la producción de yerba mate.

A comienzos de 1900 la política paraguaya estaba marcada por la inestabilidad, dándose cambios constantes de gobiernos, entre liberales y republicanos (colorados). Golpe tras golpe se llega a una guerra civil (1947). Antes del enfrentamiento civil-militar, el gobierno de José Félix Estigarribia promulga el Decreto N° 120/1940, que establece el Estatuto Agrario, “vista la necesidad de establecer en un estatuto orgánico un régimen jurídico permanente que regule el fomento, protección y la consolidación de la propiedad individual de la tierra entre la clase rural de la república” (Ocampos, 2016, p.182).

En década de 1930, aun no se oía hablar de una rotación de cultivos regular y sistemática. Los mismos cultivos se plantaban en la misma tierra año tras año. Los fertilizantes eran ajenos a todo el sistema de cultivo. Tampoco se hacían esfuerzo por lograr una combinación razonable de cultivos anuales y perennes o una integración de agricultura y ganadería.

Así también, en esa época ya no era necesario cultivar sólo con azada, sin embargo los agricultores continuaban cultivando la tierra de esa manera. La mayoría carecía de arados y, a menudo, de animales de tracción. Los costos de la compra y sobre todo la manutención de estos animales eran demasiado altos para muchos agricultores. Solo los más prósperos tenían bueyes para el arado y para tirar de las carretas de grandes ruedas, indispensables para transportar los productos al mercado (Kleinpenning, 2014, p. 40).

A partir de la década de 1940, dice Jan Kleinpenning (2014, p. 43) ‘que la agricultura paraguaya se practicaba de una forma rudimentaria e incluso primitiva. La mayoría del equipo más moderno estaba en manos de un reducido número de grandes propietarios’. Es decir, solamente algunas herramientas poseía un campesino para labrar la tierra, lo más indispensable un machete y una azada. Otro con más recurso podía tener un pico y una pala, un hacha, una hoz, un rastrillo y una carretilla. Relativamente, los más prósperos tenían bueyes y que arrendaban a otros productores. Por otro lado, la gran mayoría de las unidades agrícolas eran demasiado pequeñas y pobres para hacer uso de tractores.

Para la rotación de cultivos, lo más frecuente era que una nueva parcela se plantara con algodón, un cultivo comercial. Después de recogido el algodón, el campo se plantaba con porotos para dar nitrógeno al suelo. Una vez cosechados los porotos, se plantaba mandioca o maíz, a menudo juntos en la misma parcela. Si se plantaba solamente maíz, se solía continuar con un cultivo de maní, pero si la mandioca se plantaba con maíz, el campo debía quedar sin plantar después de la cosecha, porque la mandioca duraba de uno a tres años, dependiendo de la cantidad utilizada (Kleinpenning, 2014, p. 45).

La agricultura en Paraguay no se pudo modernizar porque en el país no se producía equipo agrícola moderno. Tampoco la producción de insumos agrícolas como fertilizantes químicos, variedades de semillas de gran rendimiento. Por tanto, todos los artículos debían ser importados. Además, no hubo una política para que se pueda desarrollar la agricultura, con mayor acceso a crédito y de ampliación de conocimiento agrícola de la población rural.

El estancamiento de la agricultura en estos tiempos de modernización rural se debe la mayor parte al Estado. Por un lado, había interés solamente en fomentar colonias privadas, principalmente de inmigrantes europeos con experiencias en agricultura de subsistencia. Pero, tampoco avanzaba para servir como modelo a seguir porque algunos fueron abandonados, es decir, quedaban muy aislados y sin acceso a servicios básicos. Por otro lado, el campesinado paraguayo se encontraba totalmente desamparado. Sin ninguna política pública de mejorar sus fincas, incorporar nuevas tecnologías y técnicas de producción.

3.1.2. El modo de producción campesino actual

En 1954, bajo la asociación de un Partido-Gobierno-Fuerzas Armadas toma el poder por medio de un golpe militar el General Alfredo Stroessner. Durante este periodo dictatorial se produjo varias reformas, por ejemplo la reforma de la estructura agraria.

En 1958 el gobierno de Stroessner organizó en Asunción, el primer seminario sobre la Reforma Agraria en Paraguay. Este encuentro tenía como propósito derogar el Estatuto Agrario de 1940, sentar las bases jurídicas para la gestación de una nueva clase hegemónica y afianzar la alianza con el latifundio. Participaron del evento, latifundistas, representantes de multinacionales, altos funcionarios y técnicos de la FAO. Al final se estableció que sólo los grandes propietarios de tierra eran los que podrían impulsar el desarrollo nacional. Por tanto, las pequeñas familias campesinas minifundiarías, eran consideradas incapaces (Coronel, 2011, p. 182).

Con la nueva repartija de tierras a sectores ligados a su gobierno, contrajo graves problemas sociales para el sector rural. A pesar de que el presidente Stroessner era consciente del problema campesino y la importancia de implementar una política agraria que pudiera calmar la crisis en el campo.

En su momento, el campesinado fue beneficiado con la política colonizadora al recibir un pedazo de tierra en zonas fronterizas, pero con el correr del tiempo las familias campesinas al instaurarse en el terreno se vieron obligadas a abandonarlas debido a la falta de una política de sostenibilidad social que pudiera facilitar los medios de sobrevivencia.

La poca población del país tuvo repercusiones negativas en la economía nacional. A principios de la década de 1960 la población del Paraguay era de menos de dos millones de habitantes. La baja población tuvo como consecuencia el contar con escasa fuerza de trabajo para la producción así como contar con mercados domésticos de tamaño limitado. Una distribución muy desigual de la población iba de la mano con una ocupación fragmentaria de la tierra. Paraguay siguió siendo predominantemente rural y débilmente urbanizado e industrializado a lo largo de este período (Kleinpenning, 2014, p. 21).

A esto se suma la lenta expansión de la agricultura con muchos obstáculos. Algunos autores de la época hacen énfasis en lo restringido del mercado. Mientras que otros hacen hincapié en la escasez de mano de obra. Pero esto no quiere decir que no se tuvo en cuenta otros factores. Para Jan Kleinpenning (2014, p. 69), “también hubo fuerzas positivas como la llegada de colonos extranjeros, que tenían experiencia en el desmonte de bosques subtropicales, y la creciente demanda de productos agrícolas en los obrajes y yerbales de Alto Paraná. En conjunto, sin embargo, los factores negativos fueron más fuertes que lo positivo”.

La pretensión de la reforma del Estatuto Agrario de 1940 recién se dio en el año 1963, donde el Instituto de la Reforma Agraria (IRA) pasaba a llamarse Instituto de Bienestar Rural (IBR)¹. Así también, se levantó la prohibición de vender tierras a extranjeros en una franja de hasta 150 kilómetros desde la línea fronteriza, situación que permitió una intensificación de la oleada migratoria brasileña fundamentalmente en la década de 1970. También con la misma reforma debilitaron el concepto de reforma agraria. ‘‘Cambiaron la figura de las expropiaciones, sustituyéndolas por los de colonización de las tierras públicas y privadas bajo el concepto de bienestar rural’’ (Rojas, 2016, p. 72). Este cambio sin embargo favoreció para la conservación del poder político y económico del latifundio bajo el dominio del capital extranjero.

Esta reforma es parte del discurso de la Alianza para el Progreso (1961), que proponía el progreso y cambio social mediante la Reforma Agraria. Con la creación del Instituto de Bienestar Rural y de la que establece el nuevo Estatuto Agrario, en cuyas disposiciones ya no aparece la expresión Reforma Agraria. A propósito, ‘‘el Estatuto Agrario de 1963 no planteó en sus términos verdaderos el problema social y conversión en latifundios privados de más de 9.000.000 hectáreas de tierras, conservadas por el estatuto anterior en el patrimonio del Estado y afectadas a la producción agropecuaria privada bajo el régimen de arrendamientos’’ (Pastore, 2013, p. 448).

Esta reforma también es muy conocida por su intencionalidad en el contexto que se dio. Estamos hablando del surgimiento de los movimientos insurgentes en América Latina, donde la mayoría tenía bases campesinas. Entonces, en el marco de la lucha por la tierra de los movimientos campesinos, el Estado asume un papel importante de disciplinar a los campesinos a través de la distribución de un pedazo de tierra con título en mano, semillas e insumos. También, la otra promesa fue que la producción iba tener mercado y buen precio.

En el nuevo Estatuto Agrario y su institución ejecutora solamente tendrán como objetivo principal desarrollar la política de bienestar rural, es decir, la distribución de tierras, asistencia técnica y social, organización de la producción y comercialización. Sin embargo, a esta reforma se le denomina como desigual que favoreció a los grandes productores. Abandonando a su suerte a los más débiles, los pequeños agricultores que siempre aparece como principal beneficiario en los papeles.

En el ámbito de las políticas públicas para fomentar la Agricultura Familiar Campesina en Paraguay, la institución encargada en desarrollar es el Ministerio de Agricultura y Ganadería. Este a su vez, tiene varias instancias institucionales, programas y proyectos. También el Viceministerio de Agricultura como encargado de elaborar las propuestas para la política gubernamental, con diferentes direcciones. Como la Dirección de Extensión Agraria (DEAg) y la Dirección de Educación Agraria (DEA) (Riquelme, 2016).

En el Paraguay la colonización de nuevas tierras (desde la perspectiva de que los territorios indígenas estaban desocupados) se dio en tres modalidades: la pública, privada y de los campesinos que ocupan tierras, ya sean éstas fiscales o privadas.

La colonización oficial del estado fue hecha principalmente por el IBR (Instituto de Bienestar Rural) y por el Ministerio del Interior. Asimismo se realizaron colonizaciones emprendidas por otros organismos públicos diferentes al IBR, teniendo propósitos específicos, como la colonización militar en Ybyrarobaná, Canindeyú. ‘‘El IBR impulsó la creación de colonias públicas y privadas en el eje noreste del país, principalmente en los departamentos de Alto Paraná, Caaguazú, San Pedro y Canindeyú. Según el gobierno de entonces, en la década del sesenta se crearon unas 300 colonias, las que abarcaban más de 2 millones de hectáreas’’ (Rojas, 2016, p. 74).

La colonización del IBR fue hecha para familias campesinas minifundiarias que trabajaban en

yerbatales, obrajes, etc. Por otro lado, la colonización autónoma del Ministerio del Interior benefició a religiosos (como al padre Guido Coronel en el actual Minga Guasu) y a militares.

En cuanto a la Colonización privada, se dieron dos tipos de colonias. La primera, de población eminentemente brasilera, fue habilitada por empresas inmobiliarias particulares. La segunda, la colonización espontánea; que se dio a través de la ocupación de tierras por pequeños campesinos, buscando regularizar la tierra para su arraigo. Además, los campesinos pequeños productores se afianzaron en la recuperación de tierras del Estado para su posterior reorganización comunitaria.

El poblamiento de las zonas rurales ha estado vinculado a propósitos políticos, es decir, del régimen Stronista que favoreció más al sector agroempresarial para instalarse gracias a la venta masiva de tierras. Entre 1954 y 1988, Stroessner y sus principales aliados se adjudicaron irregularmente unos siete millones de hectáreas de tierras fiscales y, entre 1989 y 2003, se dilapidaron casi un millón más de tierras fiscales.

Para dar un ejemplo, las Empresas extranjeras adjudicadas de la era Stronista son, la Greco Paraguay S.A. representada por Euthymios Gregorios Ioanidis, terrateniente de origen griego. Se apropió de las tierras que pertenecían al empresario Mario Laterza (hoy conocida como Laterza kue, distrito de Mariscal López). Otros como la Ganadera Smith Hnos. S.A. Unión Paraguaya propietaria de 30.000 hectáreas, la empresa Fassardi vendió tierra a la empresa Medimpa, ésta traspasó la misma tierra a Paraguay Development Corporation, que volvió a vender a Shipping Corporation y a la Fujuya Trading Company (Palau, 2015).

Según Ramón Fogel (2006, p. 96): “Stroessner seguía reproduciendo la política desintegradora en contra de los campesinos, a diferencia que aquí la redistribuyó nuevamente a un sector privilegiado y minoritario de la sociedad, facilitando la expansión de medianos y grandes productores brasileños específicamente en la frontera del Este, marginalizando a los campesinos paraguayos”.

La colonización estatal se había iniciado con cierto impulso del Estado en principio la transformar la estructura agraria y la búsqueda del Bienestar de los pequeños agricultores para su incorporación al desarrollo económico y social. El resultado de este fue catastrófico en cuanto a ejecución e implementación de las políticas agrarias impulsada por el régimen dictatorial hasta su posterior reforma en 1992 con la nueva Constitución Nacional.

Con la reforma del Estatuto Agrario de (1963) en el 2002 y la creación de una nueva institución en el 2004, el Instituto Nacional de Desarrollo Rural y de la Tierra (INDERT) que sustituye el Instituto de Bienestar Rural (IBR) y desplaza el concepto de bienestar rural por ‘desarrollo rural y el arraigo’. En su artículo 2 el Estatuto Agrario expresa que esta Reforma promoverá la adecuación de la estructura agraria, conducente al arraigo, al fortalecimiento y a la incorporación armónica de la agricultura familiar campesina al Desarrollo Nacional, para contribuir a superar la pobreza rural y sus consecuencias, a través de una estrategia general que integre productividad, sostenibilidad ambiental, participación y equidad distributiva.

En ese sentido, lo que busca ésta ley es el Desarrollo Rural como producto de la Reforma Agraria, es decir, de promover la creación y consolidación de asentamiento coloniales oficiales y privados a objeto de lograr una racional distribución de tierras agrícolas. También el acceso de la mujer a la propiedad de la tierra, garantizando su arraigo a través del acceso al título de propiedad, al crédito y al apoyo técnico oportuno. Es fundamental el aumento de la productividad agropecuaria para estimular el desarrollo agroindustrial, que permita mejorar las condiciones de vida del sector rural y fomentar la organización de cooperativas de producción agropecuaria, forestal y agroindustrial u otras organizaciones similares de productores rurales que permitan canalizar el crédito, la asistencia técnica y comercialización de la producción.

El Instituto Nacional de Desarrollo Rural y de la Tierra (INDERT), en su artículo 4 dice; que el Instituto tendrá por objetivo promover la integración armónica de la población campesina al desarrollo económico y social de la Nación, conforme al mandato de la Constitución Nacional, Artículos 114, 115, y 116. Para ello, el Instituto adecuará la estructura agraria promoviendo el acceso a la tierra rural, saneando y regularizando su tenencia, coordinando y creando las condiciones propicias para el desarrollo que posibilite el arraigo conducente a la consolidación de los productores beneficiarios, configurando una estrategia que integra participación, productividad y sostenibilidad ambiental.

Por Arraigo se entiende, que un asentamiento ha logrado la condición necesarias, es decir, cuando las familias han obtenido su título de propiedad, se encuentren organizadas para participar efectivamente en el esfuerzo del desarrollo institucional, accedan a los servicios de educación y salud, cuenten con la infraestructura económica básica, produzcan alimentos de auto consumo suficiente y por lo menos dos rubros de renta, en forma continua. Es también, cuando un agricultor accede a una Unidad Básica de Economía Familiar, aquella propiedad agraria, cuyo aprovechamiento eficiente permite a una familia campesina obtener niveles de ingresos para cubrir sus necesidades básicas, y que faciliten su inserción en la economía de mercado.

Para que realmente haya arraigo, es importante la planificación de los asentamientos agrícolas donde se pueda promover la implantación de sistemas productivos. Esto requiere de aspectos técnicos como; la recuperación, manejo y conservación del suelo que es la base de la sostenibilidad productiva. El desarrollo de sistemas diversificados de la producción para el consumo familiar y la producción para el mercado. Es decir, acompañado por la utilización de tecnologías adecuadas y la búsqueda de mercados y comercialización de toda la producción campesina.

Se puede decir que durante todo este proceso de intento de arraigar a familias campesinas fueron escasos los resultados. Hemos observado que la mayoría consigue asentarse por 10 años, por lo general máximo 20 años en una finca. Esto se debe a que las estructuras de del stonismo aún siguen vivas, con cierto formalismo institucional y con una política que favorece a los intereses de los grande productores. Las instituciones encargadas de promover el asiento a los agricultores encararon los proyectos de forma errónea. Es más, acarrear un mal que es la corrupción y la deficiencia en cuanto a la ejecución y seguimiento del trabajo.

La falta de un apoyo sostenido por parte del Estado explica en gran medida la nueva política latifundista de [re] distribución ilegal por parte del Estado, pues los campesinos empobrecidos no contaban con el apoyo para la producción y reproducción de sus colonias.

En este sentido, hubo un proceso de minifundización acelerado, consecuencia del crecimiento demográfico y venta lotes para cubrir deudas contraídas con instituciones estatales o crédito particulares. Varios de la zona que configuró el Programa de Colonización, desde la apertura del (IBR) en 1963, que afectó 2.2 millones de hectáreas, éstas dieron lugar a la formación de 366 colonias con 89.525 lotes, distribuidos en 285 colonias oficiales y 81 privadas hasta 1987. Además, el Departamento de Caaguazú fue el centro de la colonización, con un total de 97 colonias habilitadas, 59 oficiales y 38 privadas, que abarcaron una superficie total de 514.025 ha con 30.419 fincas (Riquelme, 2003).

Dentro de la agricultura existen diferentes estrategias económicas. Se puede ver la presencia de una economía familiar campesina de pequeños productores que se dedican exclusivamente a producir para la subsistencia, es decir, una agricultura de autoconsumo. A esto se agrega la búsqueda de un rubro para la renta como la producción de algodón anteriormente y recientemente el cultivo de sésamo, chíá, mandioca y caña de azúcar.

Según los productores, la mayoría de las familias cultivan productos para autoconsumo como; mandioca, maíz rojo y blanco, poroto y maní. De estos, los más cultivados son la mandioca y maíz. Por lo general no utilizan todas sus parcelas porque no poseen recursos suficiente para hacer la rotación de cultivos, o para mantener un sistema de siembra mecanizado. Por eso muchos dejan una parte de su tierra con capueras. Este es el principal problema de los pequeños productores para entrar en el sistema de siembra directa, porque automáticamente después de la cosecha ya se tiene que volver a sembrar y requiere de maquinarias.

Se calcula que con 2 hectáreas de mandioca se puede alimentar una familia por lo menos dos años. Con una hectárea de maíz blanco que dura un año dentro del silo, y el maíz rojo para alimento de animales. La producción de poroto no pasa los $\frac{1}{4}$ de hectárea por lo general porque el costo es alto, pero también es otro principal alimento para el sustento del hogar seguido de la misma cantidad de producción de maní. Este último es un producto que siempre hay en caso de escasez de alimentos.

La cría de animales también depende de la producción de maíz y mandioca. Principalmente, las gallinas y cerdos son alimentados a base de estos y algunas veces las vacas. Pero la mayor parte del alimento de la vaca es comprado por bolsa (afrecho de 50 kg), porque sin este no produce mucha leche y mediante eso elaboran queso para consumo y venta.

Otra de las principales rubro es la producción de locote para renta. Se experimenta el locote porque requiere de menos gastos en cuanto a infraestructura, insumos, cuidados culturales y lo más rápido en producir. De fácil acceso al mercado y con precio más estable que otros productos hortícola. Este es el único rubro que encuentra para generar renta. No sustituye al algodón o el sésamo pero se salva los gastos que tienen.

Si bien esta reforma tuvo en cuenta solamente la distribución de la tierra a los campesinos que se encontraban con pequeñas parcelas de no más de 1 hectárea. Para que esto resultara se requería de una policía de asistencia y acompañamiento a los agricultores. Pero fue escaso porque tampoco se implementó nuevas tecnologías para mejorar la producción.

En este sentido, el campesinado solo recibía un mache y una asada como parte de una política de incentivar la agricultura en zonas donde antes no se podía entrar. Además, los campesinos estaban obligados a cultivar productos para su consumo y fomentar el cultivo para renta con pocas herramientas. Aquellos que producían más de 5 hectáreas seguían haciendo con arados de hierro estirado con bueyes para preparar el suelo.

Esta forma de producción arcaica, sin mucha implementación tecnológica seguía hasta la década de los 70 cuando aparecieron los tractores en algunas zonas de colonización agrícola. Incluso este no modifica absolutamente nada en términos de estructura productiva, ya que la productividad y mejoras en la agricultura no se deben solamente a herramientas sino, también a la introducción de abonos, fertilizantes y semillas de calidad.

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.

Además de lo relacionado con la producción agrícola para generar ingresos se recurre a otras alternativas, como el alquiler de parte de las propiedades a otros productores, que practican una agricultura a mayor escala, que producen soja y maíz.

El alquiler de tierra es muy particular porque no se alquila la totalidad de la parcela, sino de máximo hasta 5 hectáreas. Esta forma de generar ingreso es una alternativa que encuentran los productores

porque no tienen créditos para poder invertir en la producción de autoconsumo o renta. Los precios pagados son los siguientes: por 1 hectárea se paga 1 millón a 1.500 mil guaraníes por año. Hay un caso en el que un productor alquila parte de su tierra a un sojero paraguayo y a cambio de eso éste les presta servicio de tractor para preparación de suelo.

La Agricultura Familiar Campesina en Paraguay tiene dos grandes desafíos. Por un lado el acceso a la tierra y la conservación de las mismas para aquellas familias agricultoras que poseen. Por otro lado, la falta de apoyo estatal a la producción agrícola (Riquelme, 2016, p. 38). En ese sentido, decimos que no hay un plan general, que sea como un sistema de financiamiento para pequeños, medianos productores del sector agropecuario.

Si bien el Crédito Agrícola de Habilitación (CAH), bancos y financieras privados promueven mínimamente el acceso a financiaciones de la producción. Pues, el principal problema después es la falta de pago de esos créditos adquirido. Así también la falta de asistencia técnica que dé seguimiento a un plan hasta la cosecha. Además, persiste la ausencia de canales de comercialización, es decir, que los productos lleguen al mercado. Por último el desarraigo de las familias campesina consecuencia de la inexistencia de políticas públicas capaz de sostener el desarrollo de la producción familiar.

En Paraguay el acceso a crédito privado tiene un alto interés, se debe hipotecar lo que se tiene, no existe un seguimiento con relación al uso que se le da al dinero, y en caso de imprevistos climáticos tampoco existe un seguro agrícola, es decir, cuando se pierde toda la producción.

Esto ha demostrado el ente desde su creación como el Banco Agrícola. Empezó con el objetivo de promover, mejorar y proteger la agricultura. En poco tiempo se extendió a varios distritos. Los recursos venían sobre todo de los impuestos a las exportaciones agrícolas, como la yerba, el tabaco, los cueros y la madera (Kleinpenning, 2014, p. 75).

A través del banco un agricultor accedía a préstamos con al menos 1,5 hectáreas de tierra, en condiciones relativamente favorables para aumentar la producción y las exportaciones agrícolas. También entregaba créditos para comprar tierra hasta un máximo de 25 hectáreas. Por lo tanto, el Banco Agrícola fue una agencia gubernamental con amplios poderes para promover la fuente más importante de riqueza del Paraguay.

El Banco Agrícola deja de funcionar y se crea otra institución nueva, el Crédito Agrícola de Habilitación para proporcionar créditos a los agricultores. A principio se creó como parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería y el Banco Agrícola, canalizándose sus fondos a través del STICA2. Los préstamos dentro del programa de créditos supervisados estaban destinados a agricultores que no calificaban, por sus bajos ingresos y recursos limitados, para préstamos bancarios ordinarios, con el fin de mejorar su chacra y sus operaciones agrícolas. Además de otorgar créditos, el CAH asumió como tarea organizar colonias agrícolas que consistían principalmente de campesinos que se beneficiaban de la ayuda del crédito agrícola. También, las personas que accedían a préstamos recibían ayuda de supervisores rurales en la organización de la chacra y en la planificación de las operaciones (Kleinpenning, 2014, p. 82).

En los primeros diez años, el CAH funcionó relativamente bien, después ya tuvo problemas que le impidieron cumplir los principales objetivos. Desde los años 1952, las dificultades eran en cobrar las amortizaciones de préstamos pendientes. Rápidamente, el CAH se convirtió en un banco de créditos sin dinero porque muchos prestatarios seguían debiendo. Posteriormente, ya empezaba la falta de técnicos, supervisores y otro personal calificado.

Sin duda, la falta de capital y de conocimientos sobre el manejo de ciertos rubros y sobretodo sobre el uso de tecnología fue siempre lo que evitó que la población campesina practicara la agricultura a

mayor escala. El campesino paraguayo simplemente no tenía el dinero en efectivo disponible para gastarlo en máquinas e implementos que ahorraran mano de obra.

La Unidad de Producción sigue siendo familiar, ya que en ella solamente trabajan los miembros del hogar. También se contrata mano de obra en caso de necesidad, porque en algunos casos no toda la familia tiene lo suficiente fuerza para desarrollar siembra, cuidados y cosecha.

A pesar de que las parcelas ocupadas eran intensamente cultivadas el rendimiento logrado era reducido. Apenas alcanzaba para el sustento de la familia campesina, y un excedente limitado que se comercializaba localmente. Más tarde aparecería otro flagelo de los pequeños agricultores es el deterioro del suelo, es decir, no se abonaban las tierras ni se dejaba descansar. Tampoco la población podía expandir el área de cultivo por la apretada aglomeración de fincas minifundiarías.

“La pequeña agricultura en Paraguay es una explotación de subsistencia. Es el medio que asegura el sustento del núcleo familiar que la trabaja” (Ashwell, 1989, p. 85). Es decir, la granja familiar no constituye solamente una explotación de autoconsumo, sino también tiene un vínculo con el mercado de bienes y servicios ya sea como oferente de productos o fuerza de trabajo. Para eso, el alimento que produce consume el grupo familiar y luego un pequeño excedente comercializa externamente. Esto ayuda a que los campesinos accedan a recursos para poder financiar de otros bienes para la alimentación, vestimenta y la adquisición de semillas y herramientas.

Así también Washington Ashwell (1989, p. 88), observaba el problema del producto y la productividad de la pequeña agricultura que eran bajos a causa de la reducida dimensión de los predios y de la técnica deficiente que se aplica en los cultivos. A parecer, el minifundio sufría de una anemia crónica de capitales. La inversión que el agricultor puede realizar en la explotación es mínima, siendo la tierra y el trabajo humano los factores determinantes de la productividad y la producción. Es decir, los agricultores empleaban técnica rudimentaria y primitiva, basada en la quema del campo para la limpieza y el uso de azada y machete como principales instrumentos de labranza.

La escasa productividad de las explotaciones agrícolas afectaba no sólo el nivel de vida de la población rural, sino que limitaba también las posibilidades del comercio y las industrias locales, es decir, en el campo no se encontraba un mercado amplio para la colocación de sus productos manufacturados.

Por otra parte, las unidades de producción campesinas son representadas por las pequeñas y medianas unidades, las cuales producen básicamente alimentos orientados a la satisfacción de las necesidades básicas del núcleo familiar y algunos rubros para la venta al mercado en base al trabajo de los miembros de la familia.

De acuerdo a las experiencias realiza por el STICA en granjas experimentales, la superficie mínima que necesita una familia campesina para tener un nivel de vida aceptable es de 15 hectáreas. Divididas en: 1 hectárea para la casa, huerto y establo; 2 para piquetes; 2 para forrajes de animales; 2 para cultivos de subsistencia, y el resto de 8 hectáreas para cultivo de renta. Prácticamente, la totalidad de las unidades agrícolas del país, excluido al reducido grupo de la agricultura empresarial de la caña de azúcar y el arroz, y algunas colonias extranjeras, disponían de una superficie menor que la necesaria para lograr ese nivel de vida razonable (Ashwell, 1989, p. 94).

Las 8 hectáreas destinadas a cultivos de renta son las que proporcionarían al agricultor los fondos necesarios para amortizar en un periodo de 15 años una casa más confortable y otras mejores prediales; en 5 años, los animales e implementos de labor y proveer además las necesidades familiares que la producción de la chacra no alcanza directamente a abastecer, como ciertos comestibles, vestidos, atención médica, etc. (Ashwell, 1989, p. 95).

La peculiaridad sobre la tenencia de la tierra a mediados de los años 1960 se desarrolla durante el largo proceso de dictadura militar a cargo del general Alfredo Stroessner (1954-1989), bajo su mandato impulsó el “Plan Trigo” beneficiando a la agricultura familiar tipo farmer en el marco de los avances del proceso de la llamada “revolución verde”. En paralelo, se registró un proceso de apropiación latifundiaría por parte de militares vinculados al régimen stroessnista y líderes del Partido Colorado y la venta de tierras a empresarios brasileños (Palau, 2009, p. 24).

Así también, muchas de las tierras públicas fueron adjudicadas irregularmente a los personeros del régimen. Según el informe final de la Comisión de Verdad Y justicia (2008, p.72), en el periodo que abarca desde 1954 a 2003, el Estado ha realizado 200.705 adjudicaciones de lotes, que comprende una superficie total de 12.229.594 hectáreas, de los cuales 192.722 lotes tienen una superficie total de 3.497.781 hectáreas que corresponden a la región oriental y 7.985 lotes, con una superficie total de 8.731.813 hectáreas, corresponden a la occidental. Del total de estas adjudicaciones, 4.241 lotes correspondientes a 3.336 adjudicaciones, que totalizan 7.851.295 hectáreas han sido adjudicados con graves irregularidades. Denominada tierras mal habidas.

En ese sentido, la [re]concentración de las tierras siguió su curso, en forma paralela al avance de la producción de soja y la mecanización del agro paraguayo (Hetherington, 2014, p.173). Este nuevo proceso de redistribución de la tierra quedó contradictoriamente al Estatuto Agrario en posesión de grandes propietarios empresarios entendiéndose las “tierras mal habidas” ya colocada anteriormente. Esto se debe primero por la mala distribución y, segundo al no existir programas de arraigo de los campesinos durante el proceso de colonización desde 1960 hasta la actualidad.

El cultivo del algodón no es reciente según los antecedentes históricos. Ya los guaraníes utilizaban el producto para tejido. Se continuó usando este cultivo durante la colonia para la fabricación de lienzo y una pequeña parte para exportar. Por mucho tiempo aparecía entre los cultivos principales de rubro para renta. Solamente después de la guerra de la triple alianza cayó su producción, pero no así han dejado de lado los agricultores.

A comienzo de la década de 1950, se empieza a ver al algodón como una potencia rubro de renta para el campesinado. Se amplía la superficie cultivada en coincidencia con el proceso de colonización y la proyección de programas vinculada al desarrollo agrícola nacional. Entonces, el Estado a través del Programa Nacional del Algodón estimulaba la producción mediante políticas públicas de acceso a crédito, asistencia técnica, mercado y un precio establecido.

Ya en los 80, la producción de algodón aumentaba considerablemente donde llega a posicionarse como el cultivo de renta más expandido entre los pequeños productores. La mayoría tenía un promedio de 1 a 5 hectáreas, pero esto varía de acuerdo al tamaño de explotación que puede ascender de 8 a 20 hectáreas. En esta variación también influye según los estratos, siendo el de 5 a 20 hectáreas como una unidad productiva más alta. Si bien las parcelas de tamaño reducido optan por la producción de autoconsumo.

En términos de distribución geográfica del cultivo de algodón, solo dos departamentos del país representaban mayor cantidad de fincas destinado a este rubro. Esta expansión a nuevas zonas estaba ligada por un lado a la reciente colonización con el principal objetivo del gobierno de dar un respiro al problema campesina. Y por otro lado, los agricultores encontraron salida para mejorar la producción y cambiar su calidad de vida. Ya que sus tierras se encontraba deteriorado, degradado y con poca productividad. Algunos de estas colonias fueron instalada mediante el Proyecto de Desarrollo Rural Integrado financiado por el Banco Mundial en aquella época. Con esto se lleva a cabo una modernización agrícola, y marca un proceso de diferenciación socioeconómica de los productores parcelarios y también la fragmentación de las parcelas.

En Paraguay había condiciones favorables para el cultivo de algodón: clima adecuado, suelo y bosques. El algodón fue un cultivo importante incluso antes de la guerra grande, durante la década de 1860 pero tuvo una baja después de la guerra (1870). Posteriormente, el gobierno de Bernardino Caballero (1884) volvió a promover el cultivo del algodón. Los campesinos que decidieron producir este rubro recibían tierra y semilla del gobierno, además de estar exentos de prestar servicio militar. Este fomento de la producción por parte del estado, sin embargo no tuvo resultados importantes. Recién en los años 1903 los comerciantes europeos se interesaron por el algodón paraguayo. “Hubo avance en cuanto a producción hasta que cayera el precio del mercado mundial en 1924 y 1925. Además de la cosecha reducida como resultado de langostas y otros insectos dañinos” (Kleinpenning, 2014, p. 176).

En los años setenta del siglo XX el gobierno –bajo la influencia de organismos internacionales– impulsó una mayor vinculación mercantil de la economía campesina a través del cultivo del algodón, que tenía en ese momento un buen precio en el mercado internacional. Con el apoyo financiero del Banco Mundial, se implementó el Proyecto de Desarrollo Rural Integrado (PDRI), que otorgaba créditos a las unidades campesinas para incrementar la producción de dicho rubro de renta.

Esta mayor vinculación con el mercado por medio del algodón, llevo a la mayoría de las familias a reducir progresivamente su producción de cultivos de autoconsumo, y por tanto, a aumentar su dependencia de los mercados para su reproducción, mediante alimentos e insumos comprados. El cultivo del algodón tuvo un crecimiento vertiginoso, pasando de 81 mil hectáreas en 1973 a 312 mil hectáreas para 1979, vinculando a casi 140 mil familias campesinas (Rojas, 2016).

En la década de 1980 el precio internacional del algodón cayó más del 50%, lo cual tomó a los pequeños productores endeudados y con escasa diversificación agrícola, situación que derivó en que miles de familias campesinas no tuvieran cómo pagar sus deudas y ni siquiera cómo alimentarse, por lo cual muchas perdieron sus tierras y empobrecidas migraron hacia zonas urbanas, o deambularon en búsqueda de alguna otra posibilidad de ocupación de tierras rurales. Esta última opción de ocupación es más bien en términos político-organizativa, de confrontar a un modelo de desarrollo rural desigual y excluyente.

Durante el tiempo de auge del algodón, el mismo fue uno de los rubros más cultivados por los agricultores minifundarios del departamento de Caaguazú, así como de todo el país. Los campesinos paraguayos se especializaron durante el tiempo del boom del algodón en la producción de algodón, abarcando el 40.2% (periodo agrícola 1978-1979) de la superficie cultivada.

En Coronel Oviedo y alrededores existían varias desmotadoras de importancia durante este tiempo. Otro rubro importante de la época fue el tabaco (Palau, 2015, p.38). Aun cuando abarque solamente 3.4% del área, el tabaco constituyó un rubro de renta considerable, especialmente en los distritos del norte recientemente colonizados. Existían asimismo grandes extensiones de ganadería intensiva.

Un productor antiguo de algodón comentaba que la producción de algodón terminó en las zonas donde más se producía, como el distrito de San Joaquín y Simón Bolívar. Algunos intentos con una o dos hectáreas hizo el mismo cuando el cultivo ya estaba declinando, pero no cosechó porque no consiguió buen precio. “Supongamos que el precio de cosecha a 1000 guaraníes si no es familiar, el año pasado el precio era 2000 guaraníes por kilo. Acá terminó el cultivo de algodón. Yo por ejemplo cultive por lo menos hasta 1999 última vez, cuando eso quedaba ganancia. Esa vez compre heladera. Antes de entender la organización, yo solo plantaba algodón, de 6 a 7 hectáreas alzaba 15.000 a 20.000 kg, pero no compensa muchas veces porque comemos de almacenes y no alcanzaba. Después viene cayendo y deje de cultivar” (Victor Aquino, 20-X-2016)3.

El mercado y precio son problemas que no se puede solucionar hasta ahora. La mayoría de los productores tienen problema porque no hay política de comercialización de acuerdo a lo que se produce. De esta manera, los pequeños agricultores son los más perjudicados porque no tienen mercado seguro y pelear por el precio en caso de tener producción para renta.

El agricultor casi no conocía las condiciones del mercado más allá de sus inmediaciones, ni sabía de las cotizaciones de precios, en caso de haber estándares de referencia. Tampoco poseía los conocimientos necesarios para planificar sus cultivos con respecto a las posibles demandas del mercado anual (Kleinpenning, 2014, p. 50).

Casi todos los campesinos estaban, de hecho, a merced de los intermediarios, que compraban todas las cosechas y vendían esta producción agrícola en los grandes centros poblados a las compañías procesadoras y exportadoras, de las cuales además recibían créditos. Los intermediarios tenían la ventaja adicional sobre el productor, ya que comprendían el papel que cumplían la demanda y el intercambio en las transacciones (Kleinpenning, 2014, p. 51). Entonces, los acopiadores siempre se quedaban con importante ganancia, porque los agricultores se veían obligados a vender sus productos inmediatamente después de la cosecha. En muchos casos, los comerciantes también pagaban adelantos, parte en dinero y parte en forma de productos de primera necesidad, siendo el mismo acopiador un almacenero a la vez.

Entendemos, que el mercado interno es pequeño donde la mayor parte es abastecido por la importación de productos agrícolas que no se producen o se produce muy poco en el país. Por tanto, hace que el cultivo principalmente hortícola varíe el precio de acuerdo la oferta y la demanda del mercado. El tomate es uno de los productos con precio inestable, en un año puede llegar a subir considerablemente alto y de repente baja. No se maneja un precio medio, estable que sea fijo principalmente para los pequeños productores.

Muchos productores llegan a un acuerdo con el comprador antes de cultivar. Por ejemplo, la producción de mandioca fue acordada con la empresa CODIPSA, ajustado a un precio relativamente bien para una familia. Este acuerdo se rompe cuando empieza la cosecha y baja el precio que al principio iba compensar al productor. Algunos igual vendieron y otros dejaron para consumo animal.

Otro de los productos que cuenta con mercado y un precio estable es la leche. Un promedio de 200 litros semanal requieren las empresas Lactolanda y La Fortuna. Este fue un compromiso entre los productores y las empresas para que el precio sea fijo. En algunos casos el productor no vende su leche y elabora queso, también tiene mercado pero con precio inestable. Por otro lado, el queso es llevado hasta el mercado por un intermediario, entonces este siempre baja el precio para quedarse con más ganancia.

En este sentido, el productor siempre es perjudicado y el consumidor final sufre las consecuencias del desabastecimiento o alza de precio. Estos problemas encontrados en el campo son comunes y no es reciente. Con el fin de la producción de algodón como principal rubro de renta, los agricultores quedaron desamparados ya que no había otro rubro que sustituye al algodón. Por más que el Ministerio de Agricultura haya experimentado el cultivo de sésamo, chíca, mandioca, etc. no resulto hasta el momento.

Otro de los factores que le caracterizaba al campesinado paraguayo es la cooperación en el trabajo. Esta forma de trabajo realizaban los agricultores para poder complementar la falta de mano de obra en el campo.

Apremiada por las necesidades y las dificultades comunes, la población rural encontró su mayor fuerza en la cooperación y la ayuda mutua practicadas en el pasado. La actividad de cada núcleo familiar dependía del apoyo y la generosidad de los grupos contiguos. Las escasas herramientas y

semillas recuperadas eran compartidas por todos los vecinos. Y con ese esfuerzo mancomunado y solidario, los cultivos fueron extendiéndose, poco a poco, en torno a cada asentamiento familiar (Ashwell, 1989, p. 81).

En esta época la existía mucha solidaridad en las comunidades. Ejemplo es, cuando una familia faenaba una vaca o un chanco repartía carne y sus derivados entre vecinos y parientes. Esta forma de intercambio pasó a ser un hábito, es decir, una obligación y compromiso comunitario. A parte del Jopoi que se realiza sobre diversos productos de la chacra, de herramientas y de la casa, también se practicaba la minga. La realización de una minga en una comunidad consistía en la ayuda para la producción. Desde la preparación de suelo, siembra y cosecha. En algunos casos cuando se trata de parientes cercanos, la minga se practica durante todo el proceso productivo.

Se deja de practicar en las comunidades campesina cuando se produjo la desintegración de la misma como forma de organización de vida. Este sentido de colaborar de acuerdo a la necesidad de los agricultores tanto en la chacra como en el hogar se fue perdiendo gradualmente cuando deja de ser una alternativa de convivencia. Además, de una fuerte presión de otro modelo de producción y desarrollo socioeconómico en el país.

La historia recuerda a las organizaciones campesinas como uno de los sectores sociales más importante de la lucha social por la tierra específicamente durante el régimen militar (1955-1988). Se sitúa en días actuales como estudio principal sobre el principio de la propiedad privada y el modelo económico agrario; testigo del cambio radical de las políticas públicas sobre las bases sociales; la exclusión de la misma del modelo primario agroexportador; la enajenación de las tierras por parte del Estado y las reacciones de este último creando leyes para legitimar la represión.

El proceso de latifundización, minifundización y organización productiva regida por el mercado, no es asumida totalmente por los campesinos, debido a que fue conducido gradualmente al arraigo que, junto con el crecimiento demográfico no absorbido por el mercado laboral creó las condiciones para la aparición de los campesinos sin tierras (Riquelme, 2003, p. 2).

Actualmente el campesino trabajador de la tierra ya no se los conoce como “campesino productor”, sino como “los campesinos sin tierra”. Este término despectivo tuvo origen a finales del siglo XIX, cuando el Estado había expropiado todas las tierras públicas explotadas por manos campesinas.

Es así, que las comunidades campesinas se colocan insistentemente en el debate socio-político, tras su intensa intervención de luchas y procesos por objetivos compartidos, primordialmente en torno a la tierra y contra las pretensiones de sistemas de dominación económica, social, cultural y política que amenazan su existencia. Apelando incansablemente al cambio del orden social remplazando con prácticas sociales a fin de que pudiera organizar estrategias políticas como la Reforma Agraria de modo a garantizar los bienes y servicios. Intentando superar la dominación-hegemónica del modelo de acumulación capitalista.

Los Comités de productores son propios de las comunidades con mayor dificultad en tema de desarrollo agrícola. Los pequeños productores se organizan de esta manera para vincularse en algún proyecto productivo ya sea del Estado o de organismos internacionales y ONGs. Actualmente, es un requisito para los agricultores tener un comité para acceder a proyectos.

Este tipo de organización es importante en términos de producción en cantidad. También para asegurar la comercialización y precio. Pero esto resulta pequeño para toda una comunidad ya que un comité suele ser de 5 a 12 productores. Tiene su ventaja para empezar a experimentar un rubro y generar excedente.

Por otro parte, están las asociaciones de productores que buscan el desarrollo productivo mediante acceso a grandes proyectos principalmente de infraestructuras y herramientas. Las asociaciones trabajan más en lo político, de presionar la aplicación de políticas públicas y su ejecución. Muchas de las asociaciones son un conjunto de comités que se juntaron para ampliar la producción y mejorar la productividad.

Actualmente, las asociaciones de productores sirven solamente para acceder a algunos proyectos productivos. De esta forma mantienen una estrecha dependencia de las entidades que promueven la política de desarrollo rural.

Se puede decir que la agricultura familiar campesina sufre varias consecuencias de la mala implementación de las políticas públicas. Hasta el momento fueron insuficientes las asistencias en todos los aspectos, como por ejemplo; las pocas tierras que fueron distribuidas no abastecen, además el suelo ya está deteriorado. La falta de financiación para mejorar la producción y mediante eso acceder a nuevas tecnologías. Por eso, no hay mejoras en las condiciones de vida del campesinado. Por lo tanto, el problema del campesinado que vemos no es solo entorno a la tierra. Existen campesinos sin tierra porque hubo mala distribución de la misma, con otros intereses. Es decir, las tierras productivas fueron a parar en manos de grandes propietarios que no utilizan para agricultura propiamente. Sin embargo, los sin tierras luchan por recuperar algunas parcelas para volver a dedicarse a la agricultura de subsistencia. Pero, la respuesta del Estado es la criminalización de la lucha campesina. Existen numerosas situaciones de represión, persecución y muertes como el caso de Curuguaty ocurrido en 2012 en una propiedad en litigio entre el Estado y la empresa privada Campo Morumbi.

Es también producto de todo esto la falta de arraigo. Aquellos que abandonaron o vendieron su tierra, porque la política de fomentar la agricultura familiar campesina no satisface sus necesidades y garantizar su permanencia en el campo. Si bien la situación actual de los pequeños agricultores es crítica, con serios problemas de productividad y limitaciones culturales en alguna parte hay avances con buenas prácticas.

La consecuencia vemos en la migración campo-ciudad. También, con la expansión de la frontera agrícola brasileña hace que la economía paraguaya se incorpore al modelo impuesto por el capital transnacional. Una primera transformación estructural de la producción agrícola se dio en el Departamento de Alto Paraná en los años 70, a esto se suma la imposición de la modernización agrícola, es decir, nuevas tecnologías para preparación de suelo, siembra, cosecha y silaje. Anteriormente, la escasa actividad agrícola campesina se desarrollaba al interior mismo de las explotaciones yerbateras. La economía de subsistencia se restringía a pequeñas parcelas cultivadas en los obrajes.

En Paraguay la migración rural, tiene profundas raíces estructurales y está asociada históricamente al modelo de desarrollo impuesto desde la lógica del capital y a la exclusión de la tierra. Otros factores que fueron responsables de desplazamiento de población campesina, como los latifundios, el avance de la agricultura extensiva y, la desaceleración económica de los años 80 que afectó la producción campesina. Así también el crecimiento del sector terciario de la economía paraguaya que estimuló la migración campo-ciudad (Riquelme, 2013, p. 41).

En la Región Oriental se puede observar dos características fundamentales. Por un lado, la presencia simultánea de economías familiares campesinas pequeño productor con economía de subsistencia (autoconsumo y renta), y por otro, la fuerte presión hacia la especialización productiva en rubros de exportación (concretamente soja, maíz, trigo), que ejerce el modelo económico, con su consecuente compulsión a la profundización de vínculos mercantiles en la organización productiva.

Debemos agregar a esta descripción del escenario capitalista global lo que acontece en ámbito rural durante la continua expansión del desarrollo agroindustrial, la verificación de un proceso de descampesinización relativa⁴. Es decir, que los sujetos sociales rurales mayoritarios de las relaciones precapitalistas comienzan a desaparecer para dejar lugar lentamente al predominio de relaciones salariales y de acumulación capitalista en el agro (Romero, 2015, p. 127). En Paraguay los campesinos no han podido proletarizarse, sino directamente pasan a engrosar la población de pobres alrededor de las ciudades más grande. Y otros se convirtieron en pieza de apoyo para la expulsión campesina de zona con mayor expansión de la soja.

En tales circunstancias, a pesar de las condiciones deformadas y retrasadas con la que se expresa el capitalismo en los países dependientes, la liquidación de las unidades económicas de los productores directos implica consecuencias socioeconómicas específicas como el éxodo y el despoblamiento rural, el incremento de los latifundios, la degradación ambiental, la indefensión nacional, la concentración cada vez mayor de la producción, la riqueza, los medios de producción y la tierra, el incremento de la desocupación y la pobreza, etc. (Romero, 2015, p. 127).

Sin embargo, este escenario no involucra necesariamente acontecimientos homogéneos en distintos países y regiones, ni la derrota absoluta del campesinado ni su eliminación completa. Así, estos sujetos han mostrado una enorme capacidad de supervivencia bajo distintas formas organizativas (Romero, 2015).

En términos generales, el Paraguay ha experimentado una acelerada descampesinización y también un acelerado crecimiento de la migración urbana. La mayoría de los campesinos frente a la imposibilidad de seguir trabajando en el campo, normalmente vende su tierra y migra a otras zonas de sociedades rurales tradicionales. Aquellos que venden sus derechos, van y ocupan otras tierras en San Pedro o Canindeyu. Por otro lado, los jóvenes ya no piensan en la tierra sino directamente migran al exterior, principalmente en Argentina para trabajar.

En 2007, los estudios que publicó Tomas Palau decía que el 62% de los campesinos que migraron en zonas urbanas se siguen considerando campesinos. El 14% afirmó seguir trabajando en actividades agropecuarias (ganadería, agricultura) que tendrían alguna relación con su anterior modo de vida. El otro 85, 2% se dedica a labores totalmente distintas (albañiles, empleadas domésticas, empleo público, etc.), produciéndose un cambio sociocultural radical, casi en forma inmediata.

Entre 1998 y 2002, la población rural disminuyó en un 6,3%, lo que demuestra que el país está sufriendo un proceso de descampesinización. Aun así, el campesino sigue representando el 43,3% de la población (Coronel, 2011, p. 288). También se puede ver que la propiedad rural minifundiar de 20 y 50 hectáreas va decreciendo, principalmente en la zona de mayor migración que es la región oriental.

La expansión del agronegocio en los departamentos y municipios donde este modelo productivo es dominante, imposibilita toda forma de convivencia con este modelo. Y finalmente la desidia y el desinterés del Estado por la agricultura campesina. Pero, la migración también se da en los departamentos donde no existe presencia de agronegocio (Riquelme, 2016, p. 58). Entonces, el problema se remite a la falta de arraigo, es decir, el cumplimiento de las políticas agraria.

A esto se suma la concentración en la propiedad de la tierra. 12.000 propietarios tienen el control del 90% de la tierra; el 10% restante queda para los medianos y pequeños propietarios, los pequeños cada vez migran más a las ciudades para engrosar los suburbios de la pobreza.

3.2. Estudio de casos

3.2.1. La compañía Argentina'i

La comunidad Argentina'i está ubicada en el distrito de Raúl A. Oviedo. Esta zona se caracteriza por la particularidad de confluir en el mismo dos modelos de producción; por un lado, se da la presencia de una economía familiar campesina de pequeños productores que se dedican casi exclusivamente a producir para la subsistencia; es decir, una agricultura de autoconsumo. A lo que se le agrega la búsqueda de un rubro para la renta como la producción de sésamo, chía, mandioca, etc.

Por otro lado, existe una fuerte presión hacia la especialización productiva en rubros de exportación especialmente la soja, maíz y trigo, que ejerce el modelo económico hegemónico, con su consecuente compulsión a la profundización de vínculos mercantiles en la organización productiva.

La agricultura campesina siempre estuvo marcada por la organización de la producción predominantemente para consumo familiar. Pero, eso no significa que las familias campesinas se encuentren completamente fuera de la lógica del mercado. De varios cultivos para autoconsumo que tradicionalmente cultivan los campesinos paraguayos (como el maíz y la mandioca) éstos también han servido y sirven además de alimento para la familia como productos con los cuales vincularse al mercado.

La estrategia de generar ingresos económicos con un rubro agrícola se estabilizó con el algodón como producto de mayor demanda en el mercado internacional durante el llamado “ciclo del algodón”, que floreció entre los años 1960s y 1990s.

Durante el *boom* del algodón, gran parte de los productores campesinos en el Paraguay se dedicaron prácticamente al cultivo de este rubro exclusivamente para la renta, complementando con la producción de tabaco y mandioca; estos últimos menos rentables.

El algodón, durante este período, era el más rentable de los rubros explotados por los pequeños productores campesinos. Tenía además otras ventajas; generaba menos trabajo e incluso hasta los niños podían trabajar, con lo que se ahorraba costos y se agilizaba el trabajo. Hasta los años 1990s los agricultores seguían cultivando el algodón, hasta la caída del precio y de la productividad, sumado a otras cuestiones.

El desplome final del rubro se plasmó en una serie de condonaciones de deuda a los pequeños productores, quienes no solo dejaron de encontrar atractivo y rentable el rubro sino que en muchos casos se vieron al borde de la bancarrota y precisaron de ayuda del estado, en forma de subsidios, para poder salir a flote de las inminentes pérdidas.

El fin del ciclo del algodón no se dio únicamente por la caída de precio del mismo, sino que también coincidió con el ataque de plagas que destruyeron numerosos cultivos. En este contexto, para salvar la permanencia en el campo los productores buscaron otros rubros que replacen al algodón.

En la zona de Raúl Arsenio Oviedo, en donde se encuentra la compañía Argentina'i, los agricultores buscaron la ayuda de los menonitas para mecanizar la tierra. El trato fue que un año usarían los menonitas la tierra gratis, luego de lo cual quedaría la plantación para que los campesinos la cultivasen. Esto también trajo algunos trabajos temporarios durante la mecanización.

La mayoría de los pequeños productores de Argentina'i cuentan con pequeñas parcelas de 2 a 5 hectáreas. Son pocos los que poseen más de 10 hectáreas. Algunos pobladores accedieron a la tierra en la época de colonización de la reforma agraria, de 1963. Otras fincas fueron reocupadas por algunos campesinos sin tierra y de esta forma consiguieron tierras.

Actualmente, en la compañía Argentina'i la mayoría de las familias cultivan productos para autoconsumo como mandioca, maíz rojo y blanco, poroto y maní. De estos, los más cultivados son la mandioca y el maíz.

Por lo general no utilizan todas sus parcelas porque no poseen recursos suficientes para hacer la rotación de cultivos o para mantener un sistema de siembra mecanizado. Por eso muchos dejan una parte de su tierra con capueras. Este es el principal problema de los pequeños productores para entrar en el sistema de siembra directa, porque automáticamente después de la cosecha ya se tiene que volver a sembrar y para ello se requiere de maquinarias, de las que no disponen.

Se calcula que con 2 hectáreas de mandioca se puede alimentar una familia por lo menos durante dos años. También con una hectárea de maíz blanco (que puede ser almacenado durante un año dentro del silo) y el maíz rojo para alimento de animales.

La producción de poroto entre los pobladores locales no pasa los $\frac{1}{4}$ de hectárea por lo general porque el costo es alto. Este es uno de los principales alimentos para el sustento del hogar, seguido de la misma cantidad de producción de maní. Este último es un producto que siempre hay en los hogares en caso de escasez de alimentos.

Un factor importante que influye en la producción agrícola en la comunidad es la preparación del suelo. Si se quiere producir en forma se necesita de mucho abono para recuperar los suelos, al tratarse de una zona con suelos cansados. Aproximadamente, con unos 50 años de uso.

Los productores locales invierten en la recuperación del suelo con abono químico (cal agrícola) o estiércol de animales, que es de forma más artesanal, para lo que utilizan el estiércol de las vacas de sus propios tambos.

Algunos productores utilizan el abono verde, que no es del todo económico y requiere de conocimientos especiales para prepararlo. Para la preparación del mismo se puede recurrir a la mucuna, pero no poseen herramientas a nivel local para incorporar este sistema de mejoramiento del suelo.

Es por este motivo, mientras no se realice una recuperación del suelo adecuada, que va a seguir siendo insostenible y con poca productividad la explotación de rubros agrícolas entre los productores de Argentina'i.

La pequeña ganadería o cría de animales menores ha sido históricamente un complemento para el campesinado paraguayo en su subsistencia. En el caso de la compañía Argentina'i, los productores locales han recurrido a la cría de ganado vacuno como alternativa de renta, luego del desplome del algodón. Han optado por la cría de vacas lecheras, debido a la existencia de un mercado seguro para la leche a nivel departamental.

Estos animales también dependen de la producción de maíz y mandioca. Asimismo, las gallinas y cerdos (para autoconsumo) son alimentados a base de estos. Pero la mayor parte del alimento para las es comprado (afrecho), porque sin esto los animales no producen suficiente leche. Mediante la producción de leche los productores de Argentina'i elaboran queso para consumo y venta.

La producción de carne vacuna para consumo familiar es ínfima a nivel local. Comparado con el consumo de carne de cerdo y gallina que también sirve para comercializar. Es costumbre faenar un cerdo en épocas festivas, ya sea para consumo o venta, de acuerdo a la necesidad.

En la comunidad Argentina'i pocos optan por la horticultura. La principal razón de ello es el costo

que implica. En segundo lugar, nadie se especializa técnicamente en ese rubro. Aquellos que se arriesgan a producir lo hacen por probar si les resulta y así poder adquirir experiencia para eventualmente continuar con la producción hortícola.

El productor que opta por la horticultura se arriesga en el sentido de que puede llegar a perder todo lo invertido, ya sea por ataques de plagas, problemas climáticos o por la falta de mercado y precio. Prueban una y otra vez hasta que mejore su calidad, productividad y luego deben pelear por comercializar a buen precio. “La plantación anterior se perdió todo, prácticamente no logre sacar nada de ese cultivo, cuando justo inicie la cosecha vino a perderse por completo” (Neri Bernal, Raúl A. Oviedo, 20 – X – 2016).

Uno de las principales rubros producidos para la renta entre los que se dedican a la horticultura es el locote. Se experimentó el mismo por requerir de menos costos en cuanto a infraestructura, insumos, cuidados culturales con respecto a otros rubros hortícolas, sumado al hecho de que la producción es rápida, tiene fácil acceso al mercado y con un precio más estable que otros productos hortícolas.

El locote es el principal rubro que encuentran los productores locales para generar renta. No llegó a sustituir al algodón o al sésamo en cuanto a rentabilidad pero sirve a los productores para solventar los gastos con los que cuentan.

En la producción de locote el costo de inversión es menor con respecto al tomate. También requiere de cierta infraestructura, que implica cierta inversión, pero la mayoría disminuye sus costos con implementos básicos (media sombra) en lugar de usar invernaderos. Algunos usan el locote para hacer rotación en su parcela. Esto, en el caso particular de productores especializados en un solo rubro principal como el tomate.

Encontramos en Argentina'i solo un productor que se dedica al cultivo de tomate. Éste a su vez busca mejorar su producción implementando nuevas infraestructuras. En particular, el tomate es rentable si es que se prioriza solo ese rubro.

De entre los productores, los mismos tienen un promedio de $\frac{1}{4}$ de hectárea de locote con 2000 plantas. Calculando el costo, la semilla modificada (híbrida; un paquete) para 2000 plantas cuesta entre 530.000 Gs. Y 600.000 Gs. Por otro lado, para la horticultura se necesita de un sistema de riego que constituye una inversión cara para los pequeños productores. Para esto se requiere de un motor con el reservorio de agua o bien se estira el agua directo de un arroyo local. Los accesorios necesarios son: caños de 2 pulgadas, caño negro que cuesta Gs. 7000 mil el metro; con 300 metros de caño llegan a tener instalado por goteo a cada planta.

Entre los principales rubros de renta de la comunidad se encuentra también la producción de leche y queso. Mayoritariamente, las familias se dedican a la producción de queso. Ya que la leche requiere de una cantidad mínima de 200 litros por día para tener buen precio. Esto se debe a que la empresa que compra la producción local, en este caso “Lácteos La Fortuna”, pone un precio de acuerdo a la productividad, es decir, si los productores producen menos de 200 litros el precio baja. En ese caso, los productores prefieren producir queso con la perspectiva de mejores utilidades; aunque el mismo puede tener problemas de precio en el mercado.

Para aquellos que poseen más de 6 vacas lecheras el rubro de la leche y del queso les resulta rentable, al precio de requerirle más cuidados que aquellos que poseen menos animales, pero con mayor productividad. “La producción de leche es principalmente para la elaboración de queso. Es nuestro rubro de renta principal actualmente. Esto se prepara en forma semanal. Anteriormente se vendía la leche para la empresa La Fortuna, pero dejaron porque no resultaba. Se gasta mucho por las vacas y la ganancia no era suficiente para volver a invertir” (Eulalia Barrios, Raúl A. Oviedo, 20/10/2016).

Para el alimento de las vacas mandan hacer ensilaje a los menonitas. “Los menonitas nos traen el ensilaje y debemos tener en carpas ya que con ello alimentamos fácilmente a las vacas en el invierno, pero necesitamos como 4 o 5 millones para poder pagar al contado. Hacen de maíz, cuentan con máquinas propias y no son muchos los que poseen en esta colonia esa máquina. Uno le pide 10 mil o 20 mil kilos y te lo traen. Para las vacas, para engorde, este sistema es más fácil y nos resulta mucho para los que ya somos mayores, ya que no perdemos tanto tiempo detrás de los alimentos para animales” (Alejandro Rodríguez, Raúl A. Oviedo, 10 – I – 2017).

Además de lo relacionado con la producción agrícola para generar ingresos se recurre a otras alternativas, como el alquiler de parte de las propiedades a otros productores, que practican una agricultura de mayor escala, que producen soja y maíz.

El alquiler de tierra es muy particular porque no se alquila la totalidad de la parcela, sino de máximo hasta 5 hectáreas. Esta forma de generar ingreso es una alternativa que encuentran los productores porque no tienen créditos para poder invertir en la producción de autoconsumo o renta. Los precios pagados son los siguientes: por 1 hectárea se paga 1 millón a 1 millón 500 mil guaraníes por año. Hay un caso en el que un productor alquila parte de su tierra a un sojero paraguayo y a cambio de eso éste le presta servicio de tractor para preparación de suelo.

Algunos otros pobladores de Argentina'i son además de agricultores albañiles, que suelen salir a trabajar cada vez que haya necesidad. Un poblador hace changas con su arado o carpidora con bueyes para los vecinos y cobra por día. De este modo, los pobladores de Argentina'i van implementando diferentes estrategias para poder generar ingresos.

En cuanto a la tecnología empleada para la producción se utilizan herramientas rudimentarias como azada, machete, pala, pico y carretilla. Algunos poseen arado de hierro con bueyes. Algunos mandan hacer con tractor la preparación del suelo para sus cultivos. Ningún productor local trabaja con cultivos mecanizados, porque no se puede sostener, ya que se requiere poseer máquinas para el efecto. La implementación de nuevas tecnologías en la agricultura familiar depende en cierta medida de la política agraria del país. Sin embargo, la tecnificación de la agricultura es vista solamente en los grandes productores que se dedican a un solo rubro como la soja, trigo entre otros.

Otras herramientas menores que poseen son la sembradora manual y el pulverizador de mochila. Para la huerta utilizan media sombra y sistema de riego; algunos pocos productores usan el mulching y compran semillas de calidad (híbrida). Algunos tienen ensilaje que mandan hacer a los menonitas, ordeñadora y un galpón para ordeñar. Un productor posee un pequeño silo para almacenar maíz o poroto.

Hoy en día se ve a la agricultura familiar campesina como atrasada en términos de uso de tecnología. Por más pequeñas que sean las parcelas, sin embargo, existe la necesidad de incorporar al sistema de siembra tractores para disminuir el esfuerzo y el tiempo, comparado al arado estirado con bueyes. El uso de abono y fertilizantes a nivel local es mínimo por ser el costo muy elevado para la envergadura de la economía de los productores.

La Unidad de Producción de los productores de Argentina'i es netamente familiar. En ella trabajan solamente los miembros de la familia. Hay momentos en el ciclo agrícola que se requiere de más personal y se contrata a trabajadores adicionales. En caso de que se necesita de un personal el monto de su jornal suele ser de 50 mil guaraníes por día, libre. Este desayuna y almuerza en la casa del patrón.

Los cuidados culturales que se realizan entre los productores de Argentina'i son la carpida y

fumigación, dependiendo del cultivo. El maíz, poroto y locote necesitan de más cuidados para no tener pérdidas y para que puedan dar una mayor productividad. Estos cuidados los realiza el productor con la ayuda de un técnico agrícola, para aplicar nuevas técnicas.

Se requiere de carpida por lo menos 3 a 4 veces si no es muy sembrado (mucho yuyo) hasta la cosecha. La cosecha la realiza toda la familia, contratando eventualmente un personal más acelerar el trabajo. Ya no se practica la cooperación para el trabajo entre las familias de la comunidad. Cada familia trabaja por su cuenta en forma individual. Ya no se practica la minga o el jopoi.

En cuanto a la finalidad de la producción en la comunidad cultivan principalmente para el autoconsumo familiar; cultivándose rubros como la mandioca, maíz, poroto y maní. La mandioca no falta en la chacra, así también las diferentes variedades de maíz, poroto y maní. A medida que va terminando una producción los productores realizan una rotación en la parcela.

La producción de leche y queso se realiza para consumo familiar y para renta. Los productores cuentan con un promedio de 4 vacas lecheras por familia. La leche se almacena y comercializa de forma semanal. Anteriormente se vendía la leche para la empresa la Fortuna o Lactolanda, pero dejaron de hacerlo por no contar con suficiente volumen.

La cría de cerdo se utiliza tanto para carne como para grasa, que se utiliza en lugar del aceite vegetal. Las aves como la gallina y el pato son producidas para el consumo, por producirse rápidamente carne y ser fácil de criar.

Según los productores de leche, este rubro es rentable si es que la vaca es de raza y si además se les brinda un buen cuidado a los animales, dependiendo la productividad de estos factores.

A diferencia de la producción de leche para su venta directa a las empresas, otros prefieren dejar la leche para la elaboración de queso. Este es un producto de mucha demanda en el mercado. La venta de queso complementa el ingreso familiar.

Existen familias que alquilan un promedio de 4 hectáreas a productores de soja del distrito. Esta práctica les permite generar ingresos, pagándose por 1 hectárea de 1 millón a 1 millón 500 mil guaraníes. En el caso de un productor que alquila su tierra, a cambio de eso el productor le presta el servicio de tractor para preparación de suelo.

Para la Financiación de la producción la mayoría de los productores locales tiene acceso al Crédito Agrícola de Habilitación CAH y a créditos de financieras y bancos privados.

Sin duda, la falta de capital y de conocimientos sobre el manejo de ciertos rubros y sobretodo sobre el uso de tecnología fue siempre lo que evitó que la población campesina practicara la agricultura a mayor escala. El campesino paraguayo simplemente no tenía el dinero en efectivo disponible para gastarlo en máquinas e implementos que ahorraran mano de obra. Esta es la situación de los pobladores de Argentina'i.

“El agricultor paraguayo prácticamente disponía apenas de la mano de obra familiar. El uso de ésta junto con el equipo disponible significaba que no era posible cultivar más que un par de hectáreas” (Kleipenning, 2014, p. 34). Esto no es reciente, los campesinos vienen arrastrando este mal posterior a la guerra grande (1870) y, actualmente los agricultores siguen sufriendo la falta de todo tipo de avance tecnológico en la agricultura.

Se recurre a créditos en financieras privadas por ser más fáciles de obtener que en el CAH. Es más rápido el acceso y sale en poco tiempo, contando sin embargo con una tasa de interés más alto.

Por más que haya acceso a algún crédito para los agricultores, sigue siendo poco lo destinado a la agricultura campesina.

De entre las políticas públicas que apoyan a la producción campesina que en años recientes hayan tenido presencia en el territorio, solamente el PRODERS llevó un proyecto de plantines de frutas, tejidos y chapas para gallinero, en concepto de ayuda para el fortalecimiento de la agricultura familiar. La presencia del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), por medio de la Dirección de Extensión Agraria (DEAg) es nula; en esta comunidad nunca asistieron en asesoramiento técnico. Existe un funcionario del MAG en la municipalidad de Raúl A. Oviedo, que no realiza trabajos directos en la comunidad.

La pequeña parcela que cultivan las familias no es lo suficiente para el desarrollo, por tener una baja productividad. El problema no está solamente en la cantidad de tierra para producir, sino en el deterioro de la misma.

En términos técnicos de producción, el cultivo sigue siendo artesanal y en algún cultivo específico como la mandioca y el poroto muy rudimentario; la siembra, cuidados y cosecha se realizan con implementos agrícolas desfasados en el tiempo.

Para el mercado y el precio, en la producción de hortalizas y queso el problema con el que se encuentran los productores es que no cuentan con un mercado seguro adonde llevar los productos. La mayoría depende de un intermediario que busca sus acrecentar sus ganancias, bajando para ello el precio, disminuyendo de este modo la rentabilidad de los productores.

Los productores que se dedican a la producción de queso, venden en promedio unos 25 a 30 kilos (a 13.000 guaraníes por kilo) cada quince días. Esta producción, a su vez, exige a los productores aumentar la productividad para que puedan obtener una ganancia razonable, ya que con las escasas utilidades que reporta el queso, en ocasiones los ingresos solo alcanzan para volver a invertir en las vacas.

Como alternativa a los intermediarios, algunos productores buscan llevar su producción directo al consumidor. Pero eso cuesta mucho más para desplazarse desde la comunidad hasta la ciudad. En primer lugar por falta de camino de todo tiempo que dificulta el acceso de medios transportes públicos.

En segundo lugar, el tiempo y costo que requiere acercar los productos hasta un espacio físico para la venta. Mayoritariamente, los que buscan evitar intermediarios, llevan su producción a una población más cercana, por ejemplo de la comunidad Argentina'i hasta el centro de Raúl A. Oviedo, que dista a unos 10 km. de la misma.

En gran medida los campesinos están siempre a merced de los intermediarios que compran toda la cosecha y venden esta producción en los centros poblados, mercado de abasto, llevando la producción además a crédito. Los intermediarios tienen la ventaja adicional sobre el productor, ya que comprenden el papel que cumple la demanda y el intercambio en las transacciones.

Esta es una de las dificultades que enfrentan los productores todo el tiempo. Siempre buscan mecanismos para evitar a los intermediarios, pero la dependencia es muy grande. Hasta ahora no han encontrado una alternativa a este problema.

En cuantos al Sistema de organización asociativa – cooperativo existe un movimiento de carácter político a nivel local y departamental, fundado en el año 2006. Apareció como una separación del Movimiento Agrario Popular (MAP), que tenía mucha fuerza en Argentina'i. Luego de esta separación los disidentes crearon el Movimiento Agrario Independiente (MAI), con diferentes

comunidades de la zona de Raúl A. Oviedo, Campo 9, Vaquería y 3 de Febrero.

El objetivo de esta organización es trabajar por el desarrollo de los asentamientos campesinos, por la distribución de la tierra, por el fortalecimiento de la agricultura familiar, por buscar mercado para los productos y precio seguro. Estas reivindicaciones siguen en debate entre los que proyectaron la organización en torno a la lucha por la tierra.

En la comunidad Argentina⁷ se organizan además en un Comité de Productores. El mismo está integrado por 6 familias que buscan promover la producción y comercialización de rubros de renta. Mediante el comité pudieron conseguir pequeñas cosas como semillas, mallas para media sombra, abono, etc.

La organización de comités es más bien un requisito para acceder a proyectos productivos, ya sea del gobierno o de ONGs. Esto sirve en la comunidad para buscar otra alternativa de organización de la producción.

3.2.2. La compañía Blas Garay

La compañía Blas Garay se encuentra en el distrito de Coronel Oviedo. Esta compañía tiene la particularidad de ser una de las localidades, a nivel departamental, que cuenta con mayor apoyo por parte del estado, ya sea a través de asistencia técnica, así como a través de la provisión de infraestructura e insumos para la producción hortícola.

La totalidad de los productores de esta compañía se dedican al cultivo frutihortícola como fuente principal de ingresos. Diversifican su producción en cuatro cultivos principales: tomate, locote, repollo y pepino. Producen además otros cultivos que les sirven para complementar su producción, como el zapallito, cebollita de verdeo, entre otros.

El tomate es el rubro principal en la zona por ser el que más renta produce, con un ingreso anual por productor de unos 30 millones de guaraníes aproximadamente. El locote llega a dejar un ingreso de 10 millones de guaraníes anuales. Esto puede variar de acuerdo al precio de mercado.

En Blas Garay identificamos a productores campesinos tradicionales o de subsistencia y a pequeñas explotaciones en términos de superficie y ocupación pero con diferentes grados de capitalización y rentabilidad.

En cuanto a la rentabilidad que pueden tener los productores locales, la infraestructura es fundamental para la productividad y para tener menos riesgo de pérdida. Al observar las parcelas, se puede notar la diferencia entre los que usan invernaderos y los que trabajan bajo media sombra. Sin duda el costo de inversión inicial es alto para el caso de los invernaderos pero compensa para los que obtienen créditos. Se calcula que de 800 productores menos del 5% posee invernaderos. El costo de un invernadero de unos 120 metros cuadrados supera los 20 millones de guaraníes.

El cultivo de tomate es el principal y más rentable entre los rubros cultivados en Blas Garay. Le sigue el locote y el repollo. Este último se cultiva sin mucha infraestructura.

Algunos productores cuentan con invernaderos y sistema de riego por goteo y fertiriego, con lo que se controla la fertilización y el abono. Dentro de los mismos, el suelo está cubierto con mulching, una especie de lona sintética que sirve para mantener la humedad y controlar el crecimiento de malezas. La familia que cuenta con más invernaderos cuenta actualmente con 7. Con esto llegan a producir 5000 plantas de tomate, 7000 plantas de locote y 6000 plantas de repollo.

Algunos productores se dedican a la producción de caña de azúcar, la cual se comercializa hasta la planta alcoholera de PETROPAR en la ciudad de Mauricio José Troche, que se encuentra a unos 20 km aproximadamente de Blas Garay.

Los productores que se dedican a producir caña de azúcar utilizan toda su tierra solamente para el cultivo de este rubro. Cultivan el rubro de 4 a 5 años, en algunos casos 10 años, teniendo una productividad promedio de unas 70 toneladas por hectárea en la zona.

Además de los cultivos de renta, los pobladores de Blas Garay también producen para autoconsumo rubros como la mandioca, el maíz y el poroto. Cuentan además para el consumo familiar con animales como gallinas, cerdos y vacas lechera.

Existen productores que están interesados en volver al cultivo de algodón, que se está impulsando a partir de un proyecto de reactivación del rubro.

En cuanto a la tecnología usada por los productores de Blas Garay, las herramientas que utilizan son la azada, el machete, fumigador de mochila y la sembradora. En algunos casos, si existe necesidad de usar alguna otra herramienta se presta de algún vecino, ya sea un tractor, arado, etc.

Existe un solo productor local que posee un motocultor o monocultor. Esto ayuda para la preparación de suelo en la huerta. Para la horticultura, algunas familias cuentan con invernadero, pozo artesiano, mulching y sistema de riego por goteo con fertiriego. Este último es una forma más ágil de aplicar fertilizantes a las plantas. Solo un productor encontramos que utiliza esta tecnología.

La compra de semillas de calidad (híbrida) es también una forma de incorporar nuevas tecnologías. Las diferentes variedades de semilla ayudan a mejorar la producción y alcanzar una mayor productividad.

Podemos decir que la unidades de producción en la compañía Blas Garay se dan a nivel familiar, donde el trabajo es realizado por los miembros del hogar. Utilizando además, en caso de necesidad, de un trabajador adicional, pagándole la suma de 40 mil guaraníes por día, libre, realizando trabajos como el trasplante, cuidados culturales y en la cosecha, que son las actividades en las cuales se requiere de más ayuda.

En este caso, la contratación de mano de obra adicional reemplazó al trabajo solidario del pasado, ya que en la comunidad ya no se practica más la cooperación o ayuda mutua entre las familias.

La mayor parte de la producción es realizada dentro del seno de la familia nuclear. En la horticultura, donde no se necesita de mucho personal, es suficiente con 2 personas para mantener una parcela de unas 2000 plantas. Por lo que estas labores son realizadas por miembros de la propia familia. Esta forma de trabajar es particular de esta zona.

En la compañía Blas Garay se practica una producción para el autoconsumo y otra para la renta. Usándose para el propio consumo ciertos rubros, como la mandioca, el maíz, el poroto, la cría de cerdos, gallinas, la producción de leche y de queso, que se destinan para el consumo familiar. Para la renta se produce tomate, locote, repollo y pepino.

Existen familias que cuentan con mayor producción para el autoconsumo, que son las mismas que se dedican al cultivo de caña de azúcar. Anteriormente, este rubro era rentable por lo que muchos entraron a experimentar. Cuando dejó de serlo, lo abandonaron. Encontramos solamente dos agricultores que tiene este cultivo actualmente en su chacra.

En cuanto al financiamiento hace falta que sea direccionado exclusivamente para la producción de hortalizas. Ya que las mismas tienen como característica que en poca superficie debe invertirse relativamente mucho (para lo que es la economía de los pequeños productores). Para cultivar 1000 plantas de tomate se necesita mínimamente invertir 5 millones de guaraníes, para una superficie de invernadero de 20 metros por 50 metros: 1000 metros cuadrados.

Debido a esto, los productores de hortalizas de Blas Garay requieren de créditos para producir, recurriendo al Crédito Agrícola de Habilitación (CAH) y a financieras y bancos privados.

Actualmente pocos productores locales tienen acceso a crédito, por haber sido morosos en el pasado. Por esto muchos no están pudiendo inclusive producir hortalizas porque hay que invertir mucho y los insumos son caros; buenas semillas, con buena productividad, cuestan unos 500 mil guaraníes para 1000 plantas.

Hay casos en los que los productores no poseen créditos pero una empresa agro-veterinaria local que provee de semillas les facilita insumos a crédito; gracias a ello varios productores continúan produciendo. Pagan el préstamo luego de la producción, en unos 5 a 6 meses.

En lo que se refiere a Políticas públicas que apoyan a la producción, los productores de Blas Garay actualmente no cuentan con ayuda de ninguna institución pública. Tuvieron, sin embargo, apoyo gubernamental del MAG y del INDERT, así también de organismos de cooperación internacionales como la JICA, que en el pasado les proveyeron asesoría técnica y le facilitaron el acceso a tecnología a los productores locales.

Debido a esto, los productores de Blas Garay poseen sistemas productivos más rentables que la mayoría del departamento de Caaguazú, ya que han contado con asistencia y acceso a tecnología, dos factores importantes para mejorar la productividad, la rentabilidad y lograr mejorar por tanto su nivel de ingresos.

La mayoría de los horticultores locales reciben Asistencia técnica del ingeniero agrónomo que trabaja en el agroveterinaria donde compran semilla e insumo. Otro caso que suelen recibir asistencia del grupo Ocean Quality, que se encuentra en Coronel Oviedo, ya que ellos adquieren las semillas de ese proveedor.

También el MAG, a través de la DEAg, brinda asistencia, principalmente a los productores de tomate porque es el rubro que más requiere de cuidado.

En cuanto al mercado y precio que para los productores es un gran problema, es el cuello de botella que están teniendo los productores. No hay forma para que los productores puedan asegurar la venta de su producción. Se puede vender sin fijar un precio base.

Siempre se intenta fijar precio pero es muy complicado; la situación misma de nuestro país no tiene estabilidad en eso. Si se pone después en la práctica eso prácticamente es muy difícil. Actualmente, productos extranjeros inundan el mercado de un día para otro, llevando a los productos a la baja. “Cuando tenemos suerte vendemos bien porque dependemos del precio de mercado actual. Cuando está bien el precio acá vendemos 8 a 9 mil guaraníes por kilo. Pero no es frecuente eso, cuando escasea el tomate sube al aire el precio y nosotros ya no tenemos. El locote es lo que más mantiene su precio” (Derlis Rivas, Blas Garay, 11 – I – 2017).

Hay un costo de comercialización que se divide en compra, cargado y flete de empaques, llevándose el 20% del costo bruto de la producción. Este servicio tercerizado incluye la provisión de cajones (tomate y repollo), bolsas plásticas (locote y pepino), el empaquetado respectivo de los mismos y su

trasporte hasta el Mercado de Abasto de Asunción por parte del encargado del flete, más comúnmente conocido en la zona como el “camionero”.

Al llegar la producción hasta el Mercado de Abasto se descuenta el 15% del valor total de la venta por parte del encargado de la comercialización, el “basculero”.

Los productores no están conformes con estos costos de servicios, pero como no hay otra forma de comercializar la producción aceptan estas condiciones.

Se tiene acceso a diferentes mercados, donde cada productor elige aquel que más le conviene. Aquellos que cuentan con su propio medio de transporte pueden llevar su producción al mercado de Villa Rica, por estar más cerca o bien llevarlo hasta el Abasto de Asunción.

No se tiene un precio estable que asegure una ganancia importante para poder invertir más en mejoras. “El precio depende siempre del mercado, porque nosotros los productores no podemos fijar un precio. Es un problema para nosotros que no haya un precio fijo, que no varíe lo de acá con el de Asunción. Si tenemos suerte cuando el precio está bien llegas a vender acá 8 a 9 mil guaraníes por kilo, pero eso no es todo el tiempo” (Luis Oviedo, Blas Garay, 12 – I – 2017).

Con respecto a las organizaciones existentes a nivel local, la mayoría de los productores de cada calle de Blas Garay cuenta con un comité de productores. Se unieron 8 comités para conformar una cooperativa hace unos 15 años: la Cooperativa Blas Garay Limitada. La que se fundó en el año 1991. La misma se encuentra actualmente judicializada por no pagar sus cuentas. Actualmente está en venta el local para pagar a sus acreedores.

El objetivo de la Cooperativa era otorgar créditos en especie a los pequeños productores. El productor presentaba su plan de producción y en base a eso se le entregaban los insumos, lo que se hacía por etapas. En promedio un productor solicitaba apoyo para producir unas 3000 plantas de tomate o locote. Como contrapartida el productor hacía su preparación de suelo. Así, a principio se le entregaban las semillas y luego se iba entregando los otros insumos necesarios. “Lo particular de nuestro caso, es que nosotros otorgábamos los préstamos en especies, sobre un plan de producción. Por ejemplo, un productor presenta su plan de producción y en base a ello se le van entregando los insumos, más o menos por etapas” (Ceferino Martínez, Blas Garay, 11 – I – 2017).

Los productores de Blas Garay e encuentran nucleados en una organización de productores (Aprodepa), donde no existe hasta el momento ningún proyecto productivo que se haya aprobado.

4. EL MODO DE PRODUCCIÓN AGROEMPRESARIAL

4.1. Características del modo de producción agroempresarial

4.1.1. Evolución del modelo extractivista en el Paraguay

A diferencia de la colonización lusitana en el Brasil, en donde la ausencia de aspiraciones a encontrar “El Dorado” permitió concentrar los esfuerzos en la explotación de los recursos naturales, la colonización española en el Río de la Plata estuvo guiada por la búsqueda de fortuna en el hallazgo del oro y la plata, por lo cual las incursiones y “el descubrimiento del Paraguay” se realizaron a partir de expediciones de exploración de caminos a La sierra del Plata. En este sentido la ausencia de metales preciosos y de un espíritu mercantilista moldeó un proceso de colonización vegetativo, sin afluencia significativa de peninsulares ni competencia por la conquista por parte de otros imperios como el inglés o el francés hasta el siglo XIX.

La provincia del Paraguay entra muy tarde al mercado mundial de exportaciones. De mano de la

yerba, la madera y el cuero, limitándose en la mayor parte de su historia a vender sus productos en el ámbito del Río de la Plata, principalmente, con grandes dificultades configuradas por la navegabilidad del río Paraguay hasta Asunción por barcos de gran calado, debido al tránsito muy accidentado de sus curvas y sus bancos.

Así, en un país sin costas marinas, con poca afluencia de colonizadores europeos por la ausencia de oro y plata, la extracción de recursos explotables comercialmente estuvo siempre sujeta a tres variables: la existencia de rubros demandados en los mercados internacionales, el acceso a los puertos marítimos y la disponibilidad de mano de obra para la explotación y/o extracción de dichos recursos. Este apartado se centrará en el análisis de la primera y tercera variable.

Las condiciones de acceso y dominio de los recursos en los cuales se configuró la economía extractivista durante el período colonial, la tierra y la fuerza laboral de los indígenas en calidad de servidumbre, dentro de los marcos jurídicos impuestos por la corona se basaron en una dicotomía de intereses y perspectivas, con la metrópolis definiendo marcos de derecho de tipo romano¹ para los pueblos indígenas – buscando garantizar su arraigo y crecimiento poblacional como modo de hacer efectiva la conquista –, y los colonos conquistadores, buscando eliminar las restricciones impuestas por la corona en los regímenes de servidumbre y explotación de la población indígena, para la obtención del máximo provecho en el contexto de una economía extractiva.

Las funcionalidades tierra-población dominan la totalidad de la historia dentro de la economía extractivista hasta la primera mitad del siglo XX, constituyéndose la disponibilidad de fuerza de trabajo la condición necesaria, al margen de los regímenes legales de ocupación y propiedad de la tierra.

Sin embargo, la aparición del modelo agro-exportador, basado en la agricultura mecanizada extensiva, intensiva en capital, supone una ruptura de los esquemas funcionales de convivencia, pasando a ser la población innecesaria para el éxito del modelo, al no requerirse la ingente mano de obra dentro del modo de producción, hablando estrictamente desde las perspectivas técnicas de la producción dadas por las grandes economías de escala del trabajo agrícola con la tecnología de fuerza mecanizada.

Luego de descartar cualquier acceso a través del Paraguay a las Sierras del Plata, los españoles se asientan en Asunción distribuyéndose tierras y poblaciones indígenas en los alrededores (Maestri, 2016). Para garantizar el sometimiento de la población local y la reproducción de la fuerza de trabajo, se incentiva el matrimonio con las mujeres indígenas, quienes eran entregadas a su vez, para establecer relaciones de cuñadazgo con los españoles. La institución del cuñadazgo garantizaba la disponibilidad de la mano de obra de las mujeres para el cultivo de alimentos y la disponibilidad del trabajo de sus parientes varones, dentro de la cultura guaraní, una relación que debía darse en términos de reciprocidad, buscando los Guaraní apoyo militar para defenderse de sus enemigos. Estas relaciones se desenvuelven con relativa normalidad, sin embargo, cuestiones como el reconocimiento de los hijos mestizos como legítimos y las abusivas prácticas de explotación de la parentela indígena, hicieron que el mestizaje fracasara como forma de dominación y reproducción de la fuerza laboral (Maestri, 2016).

Para Maestri (2016) “la sociedad colonial iberoamericana era reflejo de la sociedad ibérica de clases, asentada en la dura explotación del trabajo del productor directo, fuertemente expropiada de los productos de su trabajo”. Esto se observa en el proceso de adquisición de tierras y la concesión de encomiendas, a través de mercedes que favorecían a los descendientes de los conquistadores y a un grupo selecto entre ellos, quienes recibían propiedades en mayores extensiones y eran los únicos con “mérito” suficiente para acceder a las encomiendas, lo que sirvió para reproducir la sociedad de clases al interior de los españoles y criollos (Kleinpenning, 2011).

Dadas las condiciones materiales de vida, las estrategias de supervivencia fueron familiares, con o sin trabajo en calidad de servidumbre por parte de los indígenas, para fines principalmente de subsistencia. Sobre este punto es importante resaltar que el factor demográfico jugó el papel principal, reduciendo la producción interna comerciable, más allá de productos de industria artesanal como los lienzos de algodón o los productos de la caña de azúcar, la madera y la carne, con tecnologías domésticas limitadas a lo posible con madera y fuerza de tracción animal.

Dentro del propósito de análisis de este trabajo, la sociedad colonial del Paraguay se organiza a partir de las relaciones de cooperación y sujeción entre españoles y guaraníes. Por lo tanto, el estudio del devenir de las condiciones que explican los procesos de la economía extractiva se dan a partir de las relaciones de los mismos (españoles y guaraníes) frente a los derechos de unos sobre otros y sobre las condiciones de propiedad y acceso a los recursos naturales definidos desde la corona española. Así, la encomienda constituye la articulación principal a partir de donde se definen estas relaciones y con ellas el potencial económico de la provincia dentro de una economía extractiva como estrategia económica, dadas las condiciones de avance tecnológico, el desarrollo del mercado interno y el acceso a los mercados regionales y de ultramar.

Los indígenas eran considerados súbditos del rey. Como tales se buscaba integrarlos a la sociedad colonial como sujetos tributantes, al margen de los propósitos de hacer económicamente viable la colonia, contando con su mano de obra en calidad de servidumbre en los hechos, ya que las relaciones formales tenían otro ropaje dentro del cuerpo legal. Así, la encomienda es el instrumento a partir del cual la corona ve factible el cobro de tributos en aquellas colonias en las cuales no existen el oro y la plata o por una economía monetaria inexistente o poco desarrollada debido a un reducido comercio exterior.

La encomienda tenía entre sus objetivos consolidar la ocupación de los territorios y acceder a la mano de obra que haría viable la conquista y explotación del territorio, lo que hace de la encomienda la principal herramienta para el sustento de la conquista y la supervivencia de la población española, con las salvedades de las capas españolas criollas marginadas en la asignación de encomiendas y la creciente masa española mestiza asimilada con paridad de derechos, quienes debían disponer de su propio trabajo o contratar trabajo asalariado para procurarse la subsistencia.

Los derechos otorgados por la encomienda eran válidos para dos vidas, esto es, la persona que recibe la encomienda y uno de sus hijos a quien se hereda el derecho, por lo cual el mismo era comúnmente transferido al hijo menor para alargar el tiempo de la encomienda. Una vez terminada la encomienda, volvía a ser distribuida (Maestri, 2016).

Como contrapartida a la fuerza de trabajo que le proveían los indígenas encomendados el encomendero tenía la obligación de cuidar de la vida de los encomendados, protegerlos de la esclavitud y otras formas de servidumbre, además de darles el “cuidado espiritual”, esto es, conversión a la fe verdadera según la corona española, al ser los indios al igual que los encomenderos, “vasallos libres del rey”. Son repetidos los casos en que la corona insiste a los encomenderos que las relaciones entre ellos y los indígenas eran de orden puramente tributario, y que no tenían autoridad sobre estos más que en esta materia. No podían impartir justicia y debían cumplir con todas las obligaciones mencionadas.

La corona, además de buscar dar más protección a los indios, temía la formación de una poderosa clase feudal en las colonias. El mismo gobernador Martínez de Irala tenía recelos sobre el sistema de la encomienda. Creía que ella obstaculizaría las relaciones entre españoles e indígenas, y que los lazos de consanguinidad y amistad podrían ser suficientes para contar con el apoyo de los indígenas. Creía que estas relaciones informales terminarían en una fusión armoniosa de trabajo indígena y cultura y

técnica españolas, pacíficamente (Kleinpenning, 2011). Sin embargo, los españoles tenían prácticas violentas con los indígenas, entre ellas el saqueo de pueblos y raptos de mujeres que llamaban “rancheadas”, y manejaban a la población de indígenas en calidad de servidumbre esclavizada, llegando incluso a negociar con los portugueses la venta de indios para el trabajo esclavo en las plantaciones de San Pablo.

La encomienda se instituye en Paraguay en el año 1556, cuando Martínez de Irala agrupa indios de los alrededores de Asunción (Kleinpenning, 2011, p.271). Las relaciones basadas en el cuñadazgo siguieron funcionando pero el trabajo era obligado. Se repartieron indios entre 320 conquistadores de los 500 existentes, dando pie a la primera estratificación social importante entre españoles y criollos más allá de los rangos militares, lo que supondría en el devenir del tiempo la existencia de distintas clases sociales al interior del grupo español.

Ser poseedor de una encomienda otorgaba una ventaja de posición en la escala social con respecto a aquellos que no la poseían y más que nada, una ventaja económica, al contar con trabajo indígena no remunerado. Eran elegibles para encomenderos tanto españoles como criollos y mestizos. Sin embargo solían otorgarse encomiendas solamente a los españoles y criollos “puros”, consolidando el proceso de estratificación social al interior de la sociedad colonial.

Además de la exclusión de una parte de los conquistadores en la asignación de encomiendas, la distribución entre los que la recibieron fue desigual, favoreciendo Martínez de Irala a sus aliados políticos, lo cual generó malestar entre los españoles que no fueron beneficiados por éste. Al asignar los indios, el gobernador trató de respetar en lo posible las relaciones de amistad y parentesco entre indígenas y españoles. La discriminación de los mestizos, que en 1580 llegaron al número de 4000, significó otra fuente de descontento al interior de la colonia, que fue controlada con las sucesivas fundaciones en donde ganaban reputación como fundadores y recibían encomiendas y tierras.

En cierta forma la encomienda contribuyó a la expansión del territorio ocupado por los españoles, que hasta el momento de su institución se limitaba a Asunción y sus alrededores. A partir de ella se crearon encomiendas en Acahay y Quyquyó, y gracias a estas comarcas los españoles lograron avanzar sobre los Guaraní que habitaban las tierras del Río Tebicuary.

El tamaño de las encomiendas fue variable y tendió a reducirse en la medida en que la población indígena disminuía. Los pueblos guaraníes consideraban que las relaciones con los españoles debían basarse en la reciprocidad, así que la resistencia reapareció por sentirse ellos explotados, los indígenas comenzaron a molestarse por los requerimientos de los españoles de trabajar en sus actividades ganaderas (que no entendían), al tiempo que las encomiendas comenzaban a superponerse a territorios que consideraban suyos. Según Necker entre 1537 y 1660 hubieron por lo menos 18 grandes rebeliones en contra de las rancheadas, la encomienda y otros abusos (Kleinpenning, 2011). Entre las manifestaciones de rechazo a la encomienda, una vez reprimidas las rebeliones organizadas, estaban la huida, la pereza, el trabajo de mala gana y el hurto. Estas conductas llevaron a los españoles a considerar a los indios holgazanes, apáticos y torpes.

Sobre las tierras de los encomenderos no encontramos dimensiones asignadas de modo fijo, aunque en algunas fuentes se describe que los lotes de cultivo se fijaron en seis cuerdas cuadradas (26,96 hectáreas) y las estancias en una legua cuadrada (1.875,75 hectáreas). Entre las instrucciones para la entrega de tierras se mencionaban además de las condiciones favorables de habitación (temperatura, humedad, fertilidad), la vecindad de indios que puedan ser “instruidos en la fe”, lo que solapadamente significaba que se promovía la ocupación de territorios en vecindad de indios para su asignación dentro de la encomienda (Kleinpenning, 2011, p.369).

Se puede decir que la encomienda constituyó la estrategia económica de la alta clase española dentro

de la conquista. A partir de tecnologías muy básicas, pero superiores a las que poseían los guaraníes, se produjo alimento con excedentes suficientes para abastecer a la población y desarrollar un mínimo de producción comerciable a nivel regional: se desarrolló la explotación comercial de la yerba, el tabaco y se comenzó a extraer madera para construcciones que eran exportadas.

Como se verá más adelante, un variopinto conjunto de productos eran colocados a nivel regional con participación del trabajo femenino de las mujeres de los yanaconas y mitayos, como también el trabajo industrial de criollos y mestizos que fueron desarrollando ingenios para la producción de azúcar, telares y productos básicos de consumo doméstico.

Los encomendados se dividían en yanaconas y mitayos. Los yanaconas servían en los hogares de los españoles y eran aquellos que fueron forzados al resistirse a la encomienda, prisioneros tomados en las sublevaciones, y otros designados para el efecto por los gobernadores. También eran capturados a través de las rancheadas, que aunque fueron prohibidas siguieron dándose, en especial en las nuevas áreas conquistadas hacia el sur y la región del Guairá. Otro grupo importante que conformaba a la encomienda “originaria” o yanacona era el que se formó a partir de las relaciones de parentesco con los españoles que tomaban varias mujeres indígenas como concubinas desde Martínez de Irala.

Los mitayos eran aquellos que servían a los encomenderos en sus fincas y haciendas pero permanecían apartados de las propiedades de los españoles en tierras que la corona designaba como suyas e inviolables para explotación de españoles y criollos. Se organizaban en reducciones de pueblos existentes a quienes se les declaraba súbditos del rey a través de la encomienda, aunque en la mayoría de los casos estas reducciones eran creadas al efecto de la encomienda con indígenas traídos de otros pueblos. Al tratar la encomienda mitaya cabe recordar el papel evangelizador de las órdenes religiosas en Paraguay para el apaciguamiento de estos pueblos.

Los pueblos de indios que fueron desintegrados y desaparecieron por consecuencia de las represiones, también pasaban a engrosar la encomienda yanacona, repartiéndose los sobrevivientes entre hogares españoles.

Para algunos indios era más conveniente pasar a ser yanaconas, ya que esperaban tener recompensas por la proximidad con los españoles e igualmente acceder a la propiedad de al menos una parcela para su sustento. Además, se sentían menos expuestos a las rancheadas y los trabajos forzados dispuestos por el gobernador.

La mayoría de las encomiendas originarias eran pequeñas, de entre dos a diez personas por hogar. El trabajo de los yanaconas era variado, desde las labores domésticas, incluido el cuidado de los niños, hasta el trabajo permanente de la tierra. A menudo participaban de las expediciones punitivas y las fundaciones, en cuyo caso se asentaban en los nuevos poblados contribuyendo a la producción de alimentos de la población. En ciertos casos podían llegar a ser alquilados por sus amos para distintas tareas como recolección y transporte de yerba, trabajo en cañaverales, etcétera.

Los yanaconas vivían en la propiedad de los españoles con toda su familia, tenían derecho a parcelas para cultivos de subsistencia, si bien la tierra no llegaba a ser de ellos, no podían ser despojados de ésta, si bien esto cambia con las disposiciones de Alfaro que se verán más adelante. En muchos casos adquirían roles de capataces y recibían remuneración al margen de la subsistencia. Las ordenanzas de Ramírez de Velasco (1597) y Hernandarias (1603) disponían que debían trabajar 4 y 5 días en las casas de sus amos, y los restantes en sus propias chacras, cosa que rara vez se cumplía.

Las condiciones de maltrato se daban de acuerdo a cada encomendero, que decidía la cantidad de horas diarias de trabajo. Toda la familia estaba obligada a asistir en el trabajo, y quienes se negaban o rehusaban eran duramente castigados con palos, piedras y azotes. Pastore (Kleinpenning, 2011,

p.281) señala que la resistencia pasiva era más común entre los mestizos no asimilados, quienes también podían convertirse en yanaconas. Los negros y mulatos libres tenían una mejor posición social que los mestizos no asimilados. Hacia 1570 Susnik (Kleinpenning, 2011, p.282) habla de 10.000 yanaconas en Paraguay, ese número se reduciría a 2.000 en el siglo XVIII.

En el caso de los mitayos, se trataba de pueblos ya establecidos que eran convencidos o sometidos para prestarse a la encomienda, aunque más tarde se limitaron a pueblos de indios formados al efecto. Los mismos conservaban su organización original o se asentaban de acuerdo a sus tradiciones en pueblos que revestían las características de los pueblos y villas españoles, con tierras comunales que estaban estipuladas en 3.105 hectáreas e instancias de administración local propias (cabildos), aunque contaban con un administrador designado por el gobernador.

La encomienda mitaya tenía como objetivo utilizar la mano de obra indígena, en particular, varones entre 15 y 50 años, unos meses al año. Oficialmente estaban excluidos de los trabajos niños, mujeres y ancianos. Las mujeres eran utilizadas para el hilado de algodón y la fabricación de mantas y ponchos, y los niños eran llevados a trabajar apenas tenían fuerzas para ello.

Los trabajos realizados por los mitayos abarcaban todos aquellos dispuestos por el encomendero o su representante, desde la cosecha de trigo hasta la recolección de yerba mate, y todas las actividades agrícolas explotadas por el encomendero, incluyendo el desmonte y la cacería. La cantidad de meses de trabajo obligado varió con el tiempo, pasando de tres hasta seis meses en un principio a dos con las ordenanzas de Alfaro en 1611, ratificadas por el Rey en 1618. Las disposiciones de Alfaro, cuya concurrencia fue solicitada por el gobernador Hernandarias, seguían el interés de la corona de integrar y mantener a las poblaciones indígenas dentro del estado colonial, lo que no se estaba logrando dada la disminución permanente de la población indígena debidas a la huida hacia los montes, hacia el este o a las reducciones jesuitas.

Los reglamentos determinaban que solamente un sexto de los hombres habilitados para el trabajo podían trabajar en la encomienda a la vez, de modo a mantener en funcionamiento de la economía local (las ordenanzas de Hernandarias disponían hasta un tercio). Sin embargo, las leyes que regulaban el trabajo mitayo no eran del todo cumplidas, por lo menos en las zonas más alejadas del Guairá y el Mbaracayú, llegando a realizarse trabajos por 4-6 meses al año. También existían casos, al igual que con los yanaconas, en que los encomenderos alquilaban el trabajo de los mitayos a otras personas, generalmente como pago de deudas.

Los caciques y sus primogénitos, además de los cabildantes en funciones, y los sacristanes y otras personas indispensables para el funcionamiento del pueblo, estaban exentos de cumplir labores en la encomienda, lo cual buscaba reproducir al interior de los indígenas las relaciones de clase imperantes entre españoles.

La participación de la encomienda mitaya fue importante en los siglos XVI y XVII, en especial para todo el trabajo relacionado a la explotación de la yerba mate. Para el siglo XVIII la mayor parte de estos trabajos eran realizados por jornaleros libres.

Cuando una encomienda mitaya quedaba vacante, se anunciaba la vacante mediante edictos públicos, a partir del cual los ciudadanos “beneméritos” podían convertirse en candidatos u opositores. Los alcaldes entonces escuchaban sus peticiones, en ellas detallaban una lista de sus méritos y servicios, incluyendo procedencia de familias nobles, tener matrimonios legales y que habían servido a la corona en actos militares y políticos útiles (Kleinpenning, 2011). Esto suponía un patrón de exclusión dentro de las formas de convivencia de la colonia, en donde primaban las relaciones informales y los cargos militares de relevancia en donde se hacían méritos estaban reservados con exclusividad a las familias principales.

La encomienda funcionaría para abastecer a la población española y desarrollar algunas actividades extractivas, sin mucho éxito en materia de volumen, principalmente por la escasez de mano de obra (Kleinpenning, 2011) y las dificultades mencionadas por la mediterraneidad y la misma extracción del principal producto de la economía extractiva: la yerba mate.

La encomienda fue mermando con el paso de los años, extinguiéndose definitivamente un poco antes de la independencia en el año 1803. En 1777, se declaraban 5700 vecinos en la Provincia del Paraguay, de los cuales sólo 100 eran encomenderos.

La encomienda configura el inicio de un lento proceso de formación de la base de la economía extractivista y constituye un punto central para la formación socioeconómica del país: una población mayoritaria más o menos desposeída y una amplia concentración de tierras, primero a manos de la Corona y el Estado, y luego, de grandes terratenientes a partir de la venta de tierras públicas realizadas en la posguerra.

De acuerdo a las leyes de indias, las propiedades se dividían en solares, peonías y caballerías, y de acuerdo a la misma legislación, los españoles no podían ocupar tierras que perteneciesen a los nativos. Cada español o descendiente podía recibir hasta cinco peonías y tres caballerías, aunque esta regla era ignorada cuando se trataba de personas de mérito, esto es, personas pertenecientes a las familias principales. Los solares comprendían las viviendas ubicadas en los centros urbanos, y se trataban de propiedades de un poco menos de 500 metros cuadrados o el doble, las peonías trataban de propiedades para explotación de autoconsumo de aproximadamente 120-150 hectáreas², y una caballería el valor de cinco peonías.

Según Pastore (2013, p.42), las leyes de indias sobre el reparto de tierras estaban inspiradas en un reparto equitativo y justo, a fin de asegurar una vida feliz a los habitantes.

Los españoles y criollos tenían derecho a tierras y encomiendas, aunque la encomienda era en general privilegio de las principales familias descendientes de los primeros colonizadores (y los más importantes entre ellos), considerándose por ellas como un derecho conquistado por los servicios prestados a la corona. Debido a la poca afluencia de españoles, los criollos pasaron a constituir la clase principal de la provincia. Estos eran, por definición, nacidos en la provincia hijos de españoles, de sangre limpiísima, aclaración que hacía diferencia de los hijos mestizos legítimos de los primeros colonizadores producto de la unión con nativos a instancias de Domingo Martínez de Irala.

Los españoles y criollos monopolizaban los cargos administrativos, civiles, militares y religiosos. Eran grandes terratenientes y monopolizaban el comercio con Buenos Aires, en donde también dominaba una aristocracia criolla de la misma índole.

Los derechos de propiedad de la tierra estaban limitados a lo citado anteriormente, aunque las tierras destinadas a estancias en periodos avanzados de la colonia parecen no tener límites, en especial cuando se distribuían tierras con fines de ocupación y defensa. Las mismas eran otorgadas por mercedes reales a través de funcionarios competentes, en principio los adelantados, sus representantes, los virreyes, los gobernadores y cabildos, sucesivamente. La ocupación efectiva en el plazo de tres meses y por un plazo de cuatro años, hacía la propiedad individual plena. También los procesos de ocupación otorgaban derechos de propiedad, luego de probar su ocupación por 40 años seguidos. Una tercera y última forma de acceder a la propiedad de la tierra constituía la solicitud (denuncia), en donde se adquiría la tierra solicitada por medio de un pago. Este procedimiento involucraba la demarcación y medida del terreno a ser entregado, lo que resultaba muchas veces costoso y solamente las personas pudientes podían solventar el proceso burocrático, incluso después de una simplificación de procedimientos en el año 1754 (Kleinpenning, 2011). Otro punto resaltante en los mecanismos para el acceso legal a la tierra, en especial mediante la denuncia, es que los costos

eran similares sin importar la extensión de la tierra peticionada, lo cual daba lugar a que el instrumento sea aprovechado preferentemente por las personas pudientes que podían costear los gastos burocráticos para adquirir grandes extensiones de tierra.

La tierra podía entregarse solamente a los españoles y sus descendientes, y tenían derecho a todas las peonías o caballerías que quisiesen, aunque las ordenanzas de 1573 estipulaban un límite de cinco peonías y tres caballerías. Así, las superficies de tierras otorgadas variaban en la práctica, sobre todo si se adquirían por ocupación o se trataba de personas de mérito, y la única limitación se presentaba cuando las tierras pertenecían³ a poblados indígenas.

Si bien estos derechos van extendiéndose por la población, primero a los mestizos “asimilados”, luego a los pardos libres, libertos e indígenas asimilados (en especial durante el gobierno de Francia en el período independiente), el elemento central de exclusión en el acceso a la propiedad formal de la tierra fue la burocracia, ya sea por sus costos o por su complejidad, excluyéndose de facto a las poblaciones pobres. Esto marca una diferencia de base socioeconómica que tiene su génesis en la colonia y se extiende hasta la dictadura de Stroessner, en donde los procedimientos para titular las derechos suponían costos y trámites muchas veces muy onerosos y muy complicados para el grueso de la población campesina.

El 31 de diciembre de 1662 adquieren los mestizos calidad de criollos. Se trata de un grupo ya bien establecido, con acceso a la tierra (como descendientes de españoles) y amplia participación en la vida de la colonia, en especial en los campos de la milicia y las actividades rurales de escala como la ganadería y la explotación de la yerba.

Si bien esta equiparación social no se tradujo en igual acceso a las posiciones privilegiadas de españoles y criollos, sirvió para consolidar una clase autóctona con intereses en rivalidad por competencia con aquellos, por cuestiones relativas al comercio de exportación y las finalidades de la economía extractiva, en donde los mestizos, al ser en general ocupantes informales o modestos propietarios, no se llevaban la mayor parte del negocio, por lo tanto, el acceso al mercado internacional bajo cualquier condición no formaba parte de sus intereses principales, máxime cuando la economía extractiva distraía importantes recursos humanos que no contribuían en demasía a la prosperidad de la economía doméstica, que sí constituía su interés principal.

La constitución de los criollos mestizos como partido marcará con el devenir de los años la formación de un partido nacional, no identificado con España y mucho menos con Buenos Aires, a quien se ve como enemiga desde la constitución del virreinato, y servirá de base política para la instauración de la dictadura del Doctor José Gaspar Rodríguez de Francia.

La población indígena en Paraguay se dividía entre los pertenecientes a las encomiendas, mitayos y yanaconas, los pueblos de indios, las reducciones jesuíticas y los pueblos indígenas no asimilados al estado paraguayo.

Los pueblos de indios que servían en la encomienda como mitayos, tenían derecho a las extensiones de tierra que usufructuaban para la caza y recolección, cotos de caza y aguas de pesca, parcelas individuales para las chacras familiares y un campo comunal de 3105 hectáreas para cultivos y ganado. Los yanaconas sin embargo, no tenían tierras comunales pero las ordenanzas de Ramírez de Velasco de 1597 disponían que los mismos debían tener tierra suficiente para poder cultivar para su subsistencia. Los pueblos no asimilados constituían aquellos no integrados ni a la encomienda ni a las reducciones jesuíticas, conservaban sus formas tradicionales de vida, y durante la colonia, además de constituir un factor condicionante para el asentamiento de poblados (en especial los grupos chaqueños), no registran mayores interacciones con la colonia, exceptuando la economía de trueque por productos de la selva. Durante el gobierno de Francia, sin embargo, constituyen una alianza

estratégica, llegando el dictador a establecer tratos de paz para la expansión de los poblados y la defensa de los inmensos territorios de fronteras⁴ hacia el este.

Si bien los bienes de la tierra eran propiedad de la corona, esto es, los yerbales, la madera y los ríos, la corona protegía el libre usufructo por parte de los pueblos indígenas y prohibía el uso de estas tierras a los encomenderos cuando se trataba de territorios ocupados por ellos. Para los demás territorios, el derecho a usufructuar los recursos sin fines comerciales alcanzaba tanto a indígenas como españoles.

Las reducciones jesuíticas surgieron como una estrategia de la colonia para ocupar el territorio y frenar el avance portugués. Los jesuitas recibieron la administración de los territorios entregados a los pueblos de las misiones. En la fundación de una reducción, se otorgaba al cacique tierras de acuerdo a la cantidad de “súbditos”. Las tierras eran divididas en “tupa mba’e” y “ava mba’e”, siendo las primeras tierras comunales que administraban los misioneros organizando el trabajo colectivo, y las segundas aquellas asignadas por el cacique para la manutención de las familias. Las parcelas familiares no superaban las 2 hectáreas. Los territorios de las misiones eran vastos y sus 30 pueblos abarcaban toda la región fronteriza de la Provincia desde el río Uruguay hasta lo que sería hoy Itapúa, y hacia el norte hasta el río Tebicuary.

Con la expulsión de los jesuitas los pueblos de las misiones pasaron a ser administrados por la Corona, que designó administradores para cada pueblo de indios.

Lo más relevante para señalar de los derechos de los indios durante la colonia constituye la constante puja entre la Corona y las subordinadas autoridades provinciales frente a la población española en general y los encomenderos en particular respecto a los tratos y las relaciones con los indígenas, que también eran considerados súbditos del rey. Para la Corona era de vital importancia el buen trato de la población indígena, consideraba fundamental su integración a la sociedad provincial para garantizar la conquista y hacerla viable económicamente, lo que luego reeditaría en ingresos tributarios (Pastore, 2013). Un hito en este conflicto son las Ordenanzas de Alfaro, quien llega al Paraguay a pedido de Hernandarias para realizar reformas en el sistema de encomienda, dada la ineficacia de las ordenanzas previas en la protección de los indígenas frente a los abusos de los encomenderos. Alfaro redactó en total 85 ordenanzas encaminadas a “combatir los abusos y asegurar mayor justicia para los indios” (Kleinpenning, 2011), siendo lo más resaltante la prohibición de hacer trabajar a los indios en los yerbales contra su voluntad y la disposición de prohibir el pago de tributos en servicios personales, por lo cual los encomenderos debían pagar por el trabajo de los indios, con expresa prohibición de hacer el pago en especies. Estas ordenanzas limitaron además la cantidad de encomiendas por área de influencia, limitándose las de Asunción y los pueblos del Guairá a 80, definieron los tributos a ser pagados por los indígenas en equivalentes de bienes en dos pagos al año, los salarios mínimos que debían cobrar por su trabajo y la exoneración del trabajo encomendero de las mujeres. Las ordenanzas de Alfaro rigieron la encomienda hasta su abolición definitiva en 1803, sin embargo, desde su aplicación tuvieron mucha resistencia de parte de los españoles encomenderos, los españoles y criollos en general y las órdenes religiosas, incluida la jesuita. Entre otras cosas, consideraban que las ordenanzas de Alfaro eran un poco exageradas y que el trabajo indígena de las encomiendas no era mucho, ya que la agricultura practicada en la provincia era para el consumo y no para el comercio. Por su lado, muchos indígenas tomaron las ordenanzas como una carta de libertad y muchos abandonaron las encomiendas, volvieron a las reducciones o huyeron a los bosques, otros no comprendieron sus obligaciones tributarias y las consideraron muy altas. Las ordenanzas de Alfaro fueron aplicadas con varias modificaciones y el pago de tributo en servicios personales continuó, y las regulaciones sobre el mismo eran cumplidas apenas en las zonas cercanas a Asunción, no así en las regiones más alejadas, en donde el trabajo encomendero de los mitayos siguió abarcando entre 4 y 6 meses por año.

En todo el proceso de formación de la población paraguaya, se fueron creando condiciones de

marginación para ciertos sectores de la población de forma progresiva. En una primera aproximación, se puede arriesgar a afirmar que la base de esta población marginada fueron los encomendados yanaconas (indígenas y mestizos no asimilados), que vivían en calidad de servidumbre con derecho a usufructuar un lote para cultivos de subsistencia pero sin forma alguna de derecho de propiedad documentado. Ya en la ordenanza que dispone el derecho de los yanaconas se especifica que las tierras deben ser suficientes para el abastecimiento por tres años, deduciéndose de lo mismo que, bajo la técnica del rosado, la agricultura tenía una naturaleza semi-nómada que recurría a nuevos desmontes una vez agotados los nutrientes del suelo, dentro de un rango de territorio relativamente amplio en la propiedad del encomendero. Este esquema de producción de subsistencia se vería luego truncado a partir de los avances de las tierras de pastoreo de encomenderos y ocupantes informales.

Como las encomiendas eran mercedes designadas casi de forma exclusiva a personas principales, en general militares de alto rango, españoles de la metrópoli, y criollos de sangre limpiísima, se fue formando a partir del “resto” de la población una clase de pequeños hacendados, dedicados a la ganadería y la agricultura en pequeñas fincas, comerciantes y artesanos de menor posición social.

Esta población trabajaría con fuerza laboral familiar y algunas personas asalariadas, en general, indios de los pueblos o las encomiendas, que preferían estos trabajos al trabajo comunal en ausencia de una producción de renta (Kleinpenning). La expansión de esta población alimentaría al grupo de ocupantes ilegales, que, en vista de los altos costos del acceso formal a la tierra – a la cual tenían derecho – preferían asentarse de forma irregular, ocupando parcelas para agricultura y ganadería, en tierras de particulares (a veces arrendando), de pueblos indígenas (en franca ocupación ilegal), o en las grandes propiedades de las congregaciones religiosas (también arrendando). Según Kleinpenning, al final del período colonial ya habían varias generaciones de intrusos que se asentaban en tierras ajenas, de forma irregular o pagando un arriendo en especies.

De la suma de estos dos grupos, se puede presumir que se forma el campesinado paraguayo, que luego de una corta época de oro durante el gobierno del doctor Francia, sumados a los pueblos de indios desposeídos por el gobierno de Don Carlos Antonio López, dará funcionalidad a las economías de explotación extractivistas, completando la ecuación necesaria de mano de obra explotable a bajos costos y concentración en la propiedad de la tierra (aunque el mayor propietario sea el estado).

En lo que se refiere al comercio y los medios de cambio, al arribo de los españoles en estas tierras, la idea de la existencia de oro y plata los motivó a traer pocas monedas para el comercio, por lo cual, una vez deshecha la esperanza de un camino a la Sierra del Plata, a instancias de Martínez de Irala, se comenzaron a utilizar diversos artículos reducidos para el efecto como monedas de pago. Los artículos metálicos cumplieron en este orden un papel fundamental en la primera etapa colonial, utilizándose todo lo remanente de la fundación de Asunción desde uniformes, armaduras y útiles para la producción de medios de pago con valores referenciales a la moneda conocida por los españoles. Con el tiempo, debido al mejor asentamiento y desarrollo de la vida en la provincia, estos efectos fueron dando paso a productos de la tierra, de utilidad común, para la realización de intercambios y trueques.

En un primer momento, los lienzos de algodón sirvieron como medio de pago, llegando a tener curso legal en la provincia “la vara de lienzo” por disposición del Adelantado Ortiz de Zárate, y extendiéndose su uso hasta Buenos Aires y Córdoba a principios del siglo XVII hasta que a partir de 1630 la yerba ocupa el lugar principal como bien cambio. Recién a finales del siglo XVII se comienza a desarrollar una verdadera economía monetaria gracias a un despegue del cultivo comercial del tabaco, la exportación de yerba y madera. La abolición del puerto preciso de Santa Fe había contribuido a que todo esto suceda.

En un contexto de reducidas oportunidades de explotación comercial, determinadas principalmente

por la mediterraneidad, las limitaciones de navegación de los ríos Paraná y Paraguay para barcos de gran calado, la economía extractiva sigue patrones de desarrollo lentos guiados por la “fama” de los productos paraguayos, siendo el primer rubro explotado el de la yerba, en especial en el mismo ámbito del Río de La Plata, a partir de ésta el cuero como elemento de transporte, y finalmente, la madera destinada a la construcción.

El comercio de la provincia del Paraguay tiene un volumen minúsculo en los primeros tiempos de la colonia. La escasa población, la poca o nula afluencia de embarcaciones europeas y la economía de subsistencia con sus pocos excedentes marcan el desarrollo de los intercambios entre la provincia y la metrópolis y la provincia con las demás provincias al interior del Río de la Plata.

La primera embarcación con productos paraguayos a Europa se da con dos embarcaciones que llegaron en 1556, llevando a su regreso lienzos de algodón, azúcar, miel, cueros y pieles, siendo solamente el lienzo de algodón de un volumen considerable, de 3786 varas, aproximadamente 3.164 metros en la actualidad (Kleinpenning, 2011). En 1579 la corona licencia el comercio directo de la provincia con Cádiz y Sevilla, desembocando esto en un importante alivio para la población española por el arribo de bienes manufacturados inexistentes y cuasi insustituibles por productos locales dadas las condiciones de desarrollo tecnológico de la época, en especial los artefactos de hierro, elementos de ferretería y vestidos de variedad al margen de lo disponible a partir del algodón.

La apertura de esta ruta supuso la refundación de Buenos Aires en 1580, luego de ser abandonada en 1541, y en 1583 zarpó un barco a España con cueros y azúcar producidos en Paraguay. Sin embargo, esta ruta sería cortada al cerrar la corona el puerto de Buenos Aires por la guerra con Inglaterra en los años 1594 y 1595, cierre que se mantendría incluso después de la paz por presión de los comerciantes de Lima y Panamá, que pretendían mantener el monopolio del comercio al interior del continente. Además de esto, estaban permitidas únicamente dos embarcaciones desde Brasil a Buenos Aires al año, lo que impedía cualquier estrategia de reexportación por esa vía. Estas medidas tuvieron rigor por 150 años, cercenando los medios (legales) de crecimiento del comercio y el volumen de la economía extractiva. En el momento de la división de las dos provincias (Paraguay y las del Río de la Plata), se decretó que la mitad de los tonelajes permitidos se asignaran a Paraguay.

En términos prácticos, dadas las restricciones comerciales impuestas por la corona, los barcos del Río de la Plata podían llegar a las costas brasileñas y ahí intercambiar productos locales por brasileños. Para los productos llegados de Europa la suerte era distinta, en este caso los barcos desembarcaban en Brasil, iban por tierra hasta el pacífico, llegaban a Lima por mar y viajaban por tierra hasta Buenos Aires pasando por Tucumán. Solamente desde Lima hasta Buenos Aires, el viaje suponía 3.100 kilómetros en línea recta. Los productos de exportación debían seguir el mismo camino en dirección opuesta (Kleinpenning, 2011).

En 1620 Paraguay obtiene un permiso especial para exportar productos naturales con algunas exoneraciones a través de los barcos de registro, que trataban de dos barcos con capacidad de 100 toneladas que tenían autorización y mandato de llegar al puerto de Buenos Aires para llevar productos de Europa y volver con productos de las provincias. Sin embargo, Kleinpenning afirma que este sistema tuvo pocos resultados, principalmente por la falta de regularidad y secundariamente por el reducido volumen que transportaban, llegándose a dar incluso un período de años desde 1697 a 1709 en que los mismos no llegaron.

De este modo, la economía extractiva se vería limitada al comercio intrarregional que con la consolidación de las ciudades y provincias del sur, comenzó a tributar en ellas por valores hasta 4 veces el precio local de la yerba, extendiéndose luego estos impuestos al tabaco, el azúcar, el algodón, el vino y los animales en pie.

En un principio estas imposiciones de puerto preciso tenían como fin el control de las tripulaciones a fin de evitar la deserción de los indígenas a bordo, pero este objetivo pasó a segundo plano y fue olvidado muy pronto, primando el interés impositivo y comercial de las provincias río abajo en detrimento de los productos y la economía de nuestra provincia, llegándose a dar con la introducción de la sisa en Santa Fe la obligatoriedad de vender los productos en ese puerto, con prohibición expresa del tránsito por agua de mercaderías hasta Buenos Aires. Para vender más allá de Santa Fe, los paraguayos debían descargar sus productos en Santa Fe y contratar servicios de transporte terrestre o venderlos a algún intermediario. Las protestas paraguayas no tuvieron ningún efecto, y las prohibiciones se extendieron hasta la prohibición de tránsito de barcos, incluso vacíos de productos, más allá de Santa Fe. Los argumentos, poco convincentes dadas las diferencias de volumen de actividad entre esta provincia y la de Paraguay, eran la necesidad de financiar la defensa de Santa Fe. El puerto preciso de Santa Fe tendría vigencia hasta el año 1779 por Cédula Real, 30 años después de que los cabildos de Asunción y Buenos Aires solicitaran la derogación de la medida que afectaba negativamente a ambos.

La supresión de las barreras del puerto preciso de Santa Fe posibilitó el desarrollo del comercio a gran escala como no se había dado en tiempos anteriores. Los productos principales eran la yerba y el tabaco, que eran monopolio de la corona. Otros productos no menos importantes eran la madera y productos de madera como muebles, carretas y partes de carretas, azúcar, miel, cueros, y el algodón y lienzos de algodón. Según Kleinpenning el comercio movilizaba más de 150 embarcaciones con 30 barcos con capacidad mayor de las 200 toneladas, con un valor estimado de 1.500.000 pesos fuertes⁵. Kleinpenning menciona que la calidad de la yerba ubicada en las selvas de Paraguay era de calidad superior a las ubicadas en las demás provincias del Río de la Plata y el suroeste del Brasil. De este modo, en poco tiempo desde el inicio de la conquista, la yerba mate paraguaya ganó prestigio y se convirtió en el principal rubro de exportación regional explotado por la economía extractiva colonial. Si bien hubieron muchos intentos de prohibir su consumo por razones distintas, los jesuitas considerándolo un mal hábito y Hernandarias como instrumento de opresión y maltrato a la población indígena, las razones económicas primaron, en especial por la facilidad que existía para imponer el monopolio de su comercio y gravarlo para generar ingresos a la corona.

El consumo de la yerba mate (paraguaya) se extiende a casi la totalidad del continente entre el final del siglo XVI y comienzos del siglo XVII, siendo su consumo común tanto para ricos y pobres en Chile, Bolivia (Alto Perú) y Ecuador.

Los datos expuestos en Kleinpenning muestran que en un lapso de 50 años de los años de 1660, las exportaciones de yerba a Santa Fe, por jesuitas y españoles, pasaron de 25.000 arrobas a 95.000 arrobas en el año 17156, siendo la producción total mucho mayor por el alto consumo local. En el año 1789 se computaron salidas de yerba desde Buenos Aires por 188.215 arrobas, lo que en medidas actuales supondrían un poco más de 2 mil toneladas⁷. La yerba era explotada por los españoles en las regiones colindantes a la cordillera del Mbaracayú, en la extinta Provincia del Guairá (actual estado de Paraná y Matto Grosso do Sul de Brasil), siendo en el segundo caso la principal actividad económica hasta 1630.

Para el año 1645, alrededor de 30 años luego de su arribo a Paraguay, los jesuitas comienzan exportar yerba como forma de obtener recursos para la fundación y el mantenimiento de sus misiones. La capacidad de recolección de las misiones mediante el trabajo indígena, y más adelante su cultivo en plantaciones, hizo que se constituyeran en los mayores productores de yerba.

Las condiciones de trabajo, realizado en calidad de servidumbre por los indios de la encomienda o por salarios por mestizos, eran penosas y tenían un costo importante en vidas humanas⁸. La recolección de yerba importaba un trabajo inmenso para la población indígena, cargando los mismos hasta el doble de su peso en yerba por grandes distancias, a medida que los montecillos cercanos a

las costas del río comenzaban a acabarse por la extracción intensiva. Los jesuitas veían que al mismo tiempo de implicar grandes riesgos para la salud de los indios, las expediciones en busca de yerba los exponía a los ataques de bandeirantes. Esto motivo el desarrollo del cultivo de yerba en plantaciones, conseguido luego de varios años de experimentación y estudio, si bien la recolección de la yerba silvestre nunca paró totalmente debido a que su calidad siguió siendo superior a la cultivada.

La economía de las plantaciones y su mejor precio llevaron a que los españoles presionaran por su expulsión de los jesuitas. Hecho que se produjo en el año 1768, aunque por otros motivos.

La independencia del Paraguay trajo como consecuencias una revolución en el mando y las posiciones de privilegio. Los españoles y criollos no mestizos monopolizaban los principales cargos públicos y el comercio internacional⁹, en detrimento de los criollos paraguayos que tenían una mayor participación en la producción de los bienes de exportación: la yerba, el cuero y la madera, generando un conflicto de intereses que influenciaría el desarrollo de eventos que concluyen en la independencia, y posteriormente, la expulsión de los españoles del poder.

Por otro lado, los criollos paraguayos, como terratenientes y hacendados, siguiendo la lógica de sus juegos de intereses, abogaban por el fin de los pueblos de indios y sus derechos en general, a fin de contar con mano de obra disponible para explotar la yerba y la madera en calidad de servidumbre o cuasi-servidumbre.

Finalmente, los pueblos de indios y los mestizos pobres, tenían en su interés acceder a tierras de forma regular y tener alguna protección comercial para el desarrollo de sus pequeñas industrias e ingenios, lo cual era poco viable en un esquema de explotación de la mano de obra que obligaba el desarraigo de la población involucrada en la extracción de yerba mate y madera por varios meses al año.

En este contexto, la figura del doctor Francia opera, en un primer paso, logrando la expulsión de los españoles del poder y decretando su muerte civil por la prohibición de casarse con mujeres blancas con el fin de confiscar sus bienes al morir sin herederos legítimos y cerrar las vías de su reproducción social, y en un segundo paso, operando con los sectores más populares de ganaderos y agricultores para desplazar a la aristocracia criolla del poder y encaminar su proyecto de Estado-Nación, en donde el vínculo comercial con Buenos Aires no se impone sobre el objetivo de la independencia.

El Doctor José Gaspar Rodríguez de Francia, a través de multitudinario congreso de representatividad nacional, es nombrado Supremo Dictador de la República del Paraguay, y luego de dos años, Dictador perpetuo.

Si bien las intenciones del dictador no eran las de cerrar el comercio exterior, ni terminar con la explotación de los yerbales y las maderas de construcción – que siguieron siendo exportadas durante todo su gobierno – las condiciones económicas y políticas le llevaron primero, a monopolizar en el estado el comercio de estos bienes a fin de fortalecer las finanzas públicas, y luego, cortar todo comercio directo con Buenos Aires debido a las hostilidades y la reticencia del puerto a dejar de cobrar los impuestos establecidos por la constitución del Virreinato.

El gobierno de Francia mantiene ciertas instituciones de la colonia y termina con otras, expropia a la iglesia, mantiene los pueblos de indios y convierte algunas misiones en estancias patria. Regulariza el acceso a la tierra mediante el alquiler de lotes para agricultura y ganadería, siguiendo los mismos estándares de la corona para la determinación de superficies de lotes para chacras y estancias. Con un estado más presente a partir de los delegados de gobierno, los antiguos ocupantes irregulares o intrusos, acceden formalmente a la tierra como arrendatarios del estado, que puede ser pagada en metálico o en productos.

La expropiación de las órdenes religiosas significó en su momento el mayor evento de estatización de tierras, pasando las mismas a ser convertidas en estancias patrias o arrendadas a ocupantes irregulares. Otro punto central en este orden constituye la exigencia, en 1825, de presentar documentos que avalen la propiedad formal de la tierra a toda la población, que sirvió para expropiar las ocupaciones irregulares de antiguos encomenderos e intrusos, pasando el estado con esta medida a ser propietario de la mitad de la región oriental y todo el Chaco desde el Río Bermejo hasta los poco definidos límites al norte (Kleinpenning).

Otras medidas que sumaron a la acumulación de tierras fiscales fueron la confiscación de bienes de opositores procesados y la muerte de extranjeros sin herederos. Además de recuperar tierras, el gobierno de Francia dispone exigencias puntuales a los propietarios para la defensa del territorio, en especial el situado aguas abajo de Asunción, previniendo los ataques de indios del Chaco. Los que no cumplían las disposiciones eran expropiados y sus tierras repartidas entre la población pobre dispuesta a colonizar las tierras. La prohibición de adquirir o alquilar tierras propiedad de pueblos indígenas fue efectiva, salvo expresos acuerdos entre éstos y los arrendatarios.

Las tierras eran alquiladas a precios muy bajos, de un peso y medio al año por cuarto de legua. Los arrendatarios eran generalmente aquellos mismos intrusos o irregulares que ya la ocupaban, lo que en cierta forma constituye un aporte importante del gobierno de Francia a la regularización y formalización de la tenencia de la tierra, aunque no uno suficiente en un esquema liberal de derechos de propiedad.

En lo que se refiere a poblaciones más urbanas, el empleo público crece con la expansión de la milicia y en especial, de las tropas de primera línea, que eran relativamente bien pagadas, a diferencia de los demás países de la región. Cabe mencionar que en la selección de reclutas, se siguió practicando discriminación hacia indios, negros y mestizos, pudiendo ser seleccionados sólo “los mejores mozos” “de casta blanca”, aunque nunca de familias muy notables (Maestri).

Las condiciones favorables del acceso a la tierra se extienden a toda la población, incluidos los pueblos de indios y los indios libres, antiguamente yanaconas, lo que desarticula las condiciones necesarias para una economía extractiva, disponiendo todos de tierra para la agricultura y ganadería. Al igual que en la colonia, los bienes de la tierra, yerba y madera, situados en tierras públicas, son de libre acceso para toda la población para uso particular, necesitándose autorización expresa del estado para la explotación de yerbales y la extracción de madera, que son exportadas por el gobierno, que también ejerce el monopolio de las importaciones, pagándolas con estos productos, lo que en cierta forma instituye la estrategia mercantilista del estado paraguayo para su financiamiento en su primera etapa de formación.

El gobierno de Don Carlos Antonio López se caracteriza como un movimiento reaccionario de carácter solapado, con apertura comercial que expone la economía doméstica reduciendo la potencialidad de la agricultura al no poder competir la pequeña “industria”¹⁰ local con los precios internacionales debido a un desarrollo tecnológico menos avanzado. Esto afectó principalmente al algodón, rubro que requiere la concurrencia de mucha mano de obra para su cosecha, lo que volvía a contribuir a generar mano de obra ociosa disponible para las actividades extractivas.

Por otro lado, el acceso a la tierra se restringió, si bien se mantuvieron los arrendamientos, estos no eran por un plazo ilimitado, sino por 8 años. Las compras de tierras se financiaban en 20 años, en cuotas del 5% anual pagadero en metálico, lo que vedaba la compra por parte del campesinado chacarero y facilitaba la formalización de la tenencia para los ganaderos, que tenían mejores rentas con la venta del cuero.

Entre los puntos negativos del gobierno de Don Carlos Antonio López cabe resaltar la concreción del

tan ansiado deseo de los encomenderos y la oligarquía criolla de disponer de la mano de obra indígena y sus tierras sin impedimentos legales ni regulaciones¹¹. En este sentido, el gobierno de López, aunque dentro del objetivo de construcción de un estado mercantilista, contribuye a generar las condiciones necesarias para la disponibilidad de mano de obra utilizable por la economía extractivista, aunque en este caso, explotada por el mismo estado como estrategia para financiar el progreso de la nación y su preparación para la guerra.

El primer decreto en este orden de acciones lo constituye el decreto del 22 de marzo de 1843 a partir del cual se determina la “jubilación” de los indios que por “sus muchos servicios y buen comportamiento merezcan la jubilación” y repartir entre los nativos “capaces de muchos servicios y buen comportamiento” las tierras y los ganados de sus pueblos. Señala Pastore con mucho acierto que se trataba de la primera medida dentro de un mecanismo sin freno tendiente a desposeer a la población indígena de sus tierras, sus ganados, sus yerbales, y por sobre todo, la independencia que les brindaba el goce de estos derechos celosamente defendidos por la corona y reafirmados por el gobierno del Dr. Francia, para convertirlos en mano de obra abundante para trabajar en los yerbales, la extracción de madera y la floreciente industria naval. Un segundo decreto, de vital importancia por sus determinaciones y su naturaleza de ensayo sobre lo que se podía hacer con la población indígena y sus pueblos es el Decreto del 8 de abril de 1843, en donde se suprimía el pueblo de indios de Itapúa, se disponía su traslado a un nuevo sitio y que debían llevar sus ganados al otro lado del río Tebicuary, “por un tiempo dado”, lo que en cierta forma y por las dificultades que representaba, se trataba de un despojo a manos limpias. También por este decreto se suprimen por primera vez las instituciones coloniales de administración de los pueblos de indios.

Como si la política de expropiación no estuviera dirigida solamente en contra de los pueblos de indios, el Decreto del 19 de julio de 1843 rescata una resolución colonial de 1631 en la que se disponía la “media anata” a todas las tierras otorgadas por vía de la merced real. Se trataba de un impuesto a la producción consistente en la mitad de todo lo producido. Si bien esta disposición nunca tuvo aplicación por los pocos recursos del estado colonial para evaluar la producción, el gobierno consideró en mora el pago de este impuesto, por lo cual se dispuso en este decreto el pago del cinco por ciento del valor corriente del inmueble. Esta obligación también corría para aquellas propiedades otorgadas por gobiernos independientes anteriores, y se disponía un trato equitativo para los propietarios de “notoria pobreza”, certificada por el juzgado jurisdiccional y el testimonio de dos vecinos. Como muchos propietarios habían perdido los documentos de sus tierras, o bien no se habían ocupado en obtenerlos, también se vieron en la obligación de volver a obtenerlos y a cumplir con las disposiciones de este decreto. Como era de esperar, estas disposiciones redujeron la cantidad de propietarios efectivos, convirtiendo a una gran mayoría en simples ocupantes de tierras estatales. También una gran cantidad de personas fueron trasladadas a los pueblos y villas creadas por el gobierno, en donde fueron exonerados de impuestos por el plazo de 3 años.

Claramente el gobierno de Don Carlos, quizá sin ciencia, estimulaba la densificación de la población para crear las condiciones necesarias para el desarrollo de una economía de mercado, sin consideración de la situación de vulnerabilidad que viven las poblaciones urbanas al depender en mayor proporción de ingresos laborales y del uso del dinero para abastecerse, en especial cuando la industria y los servicios son incipientes.

Para las tierras de fronteras y en litigio con el Brasil y la Argentina, se dispusieron medidas más livianas, consistentes en el pago de 8 cuotas anuales del 5 por ciento del valor del inmueble, y el derecho a compra bajo el método de censo reservativo o redimible, al finalizar este período por las 2/3 partes del nuevo valor del inmueble, a pagarse en cuotas semestrales. Para otras tierras del estado se eligió el mismo sistema de censo redimible, pero las extensiones debían ser limitadas de acuerdo a la organización del estado moderno que llevaba el gobierno de López, en donde la tierra fungía de principal instrumento político.

En lo que respecta a la población indígena, un tercer decreto sirve como penúltimo golpe de gracia, aunque afecta a toda la población y en especial a la terrateniente. El Decreto del 2 de enero de 1846 declara propiedad del estado todas las plantas de yerba y las maderas de construcción naval, con independencia de la propiedad de la tierra. De este modo Don Carlos Antonio López consolidaba su modelo de estado mercantilista, con el monopolio del comercio exterior y con esta disposición que hacía al Estado propietario de los principales rubros de exportación nacional.

El decreto afectaba tanto a la yerba en estado natural dentro de los montes y selvas, como a la cultivada, existente solamente en los pueblos de indios que anteriormente fueron reducciones de los jesuitas. Si bien existe poco detalle sobre la administración de los yerbales desde la partida de los jesuitas hasta la muerte del Doctor Francia, la yerba constituía uno de los principales recursos disponibles por los pueblos de indios para generar ingresos.

Finalmente, el decreto del 7 de octubre de 1848 corona el despojo de los pueblos de indios al nacionalizar todos los bienes, derechos y acciones de los 21 pueblos de indios existentes en la república.

Como señala Pastore, se cerraba con esto tres siglos de lucha entre los derechos que consagraba la corona para los indios y las pretensiones de los conquistadores y sus descendientes en su afán de disponer de todas las tierras y de todo el trabajo indígena para su exclusivo provecho. Si bien los considerandos del decreto discurren sobre lo pernicioso del carácter tutelar y la ausencia de libertad de los pueblos al carecer propiedad individual y poder de enajenación de sus tierras, se ofrecía apenas la posibilidad de ser arrendatarios de tierras públicas con la exoneración de otros tributos por el plazo de tres años, además de disponer que si bien los indígenas podían establecerse en cualquier pueblo existente en la república, debían hacerlo con autorización expresa o “pase” otorgado por la autoridad competente.

Además de las inmensas tierras abundantes en yerbales y maderas útiles, Pastore señala que pasaron a propiedad del fisco al menos 200.000 cabezas de ganado vacuno y equino. Para el año 1849, pertenecía al estado la casi totalidad de la región oriental del país, además de unas 300.000 cabezas de ganado distribuidas en 64 estancias patrias.

Las proporciones en que participaron pobres y ricos en la capitalización del Estado mercantil liderado por López hicieron más agudas las ya graves desigualdades existentes en cuanto a derechos y propiedades, mientras la población pobre, incluida la indígena, perdía derechos y aumentaba sus cargas, la población rica acrecentaba sus bienes y derechos, teniendo a mano una mayor capacidad de generación de beneficios a través de la apertura del comercio (aunque sea con el estado como intermediario) y la abundante disponibilidad de mano de obra proletaria sin mejores opciones que el trabajo asalariado como estrategia económica de supervivencia.

Luego de la guerra contra la triple alianza, el Paraguay queda deshecho y el estado en quiebra. Después de varios empréstitos obtenidos en Inglaterra, mal utilizados y robados sin mucha discreción, al finalizar la ocupación del país y la financiación del gobierno por el imperio brasileño, se recurrió a la venta de las inmensas tierras públicas, ricas en bosques naturales con yerbales y maderas preciadas para la construcción, en realidad, los únicos activos con los que contaba la república como fuente de ingresos sostenibles, dadas la pobreza generalizada de la reducida población y los fracasos de las campañas de atracción de inmigrantes para el desarrollo de la agricultura a escala.

De acuerdo al libro de Genoveva Ocampos, *El Enclave Barthe y el Estado paraguayo* (2016), la venta de las tierras se hicieron a través de procesos más o menos desprolijos, dándose muchas veces como en el de Barthe, casos en que el comprador pagaba solamente la primera cuota y no pagaba el resto, que luego terminaban en ventas informales entre privados, llevando varios años al estado lograr su

recuperación.

En lo que respecta a nuestro tema de interés, las tierras se vendieron en grandes extensiones, a precios no actualizados que figuraban en la ley de 1885. Los pagos se hacían en efectivo y la inseguridad jurídica favorecía la especulación en contra de los intereses nacionales. Los ocupantes de las tierras, tenían preferencia a la compra, pero al darse las ventas con mínimos de grandes extensiones y requerirse el pago en moneda, quedaban excluidos de toda posibilidad de compra, vendiéndose así las tierras con sus ocupantes, que luego contribuían a las economías de extracción.

Así también, la ausencia de rubros de renta favorecía la disponibilidad de mano de obra para los yerbales, en donde los campesinos trabajaban la mitad del año para volver la otra mitad a sus chacras, ya atados al empleo por los tratos tramposos de adelantos de salarios y la provisión de bienes y víveres a precios exorbitantes a cuenta de sus sueldos. La palabra mensú deriva así del carácter mensualero de los trabajadores de los yerbales.

Ante el devastado panorama de la post-guerra, el estado se veía en la obligación de reorganizar la ocupación del territorio. La población al año 1872 estaba estimada en 231.196 habitantes, incluidos 31.296 extranjeros. Con la salvedad del grupo etario menor a 15 años, la diferencia de número entre hombres y mujeres favorecía a las mujeres, contándose apenas con 13.663 varones mayores de 24 años. La población se encontraba diseminada por el campo y muchos pudieron salvar su vida gracias al ferrocarril, que llegaba en aquel entonces hasta Paraguarí, ya que no contaban con fuerzas suficientes para acercarse a algún lugar poblado para recibir socorro.

En este orden de cosas, el gobierno dispone la agrupación de personas alrededor de pueblos y villas con la ley del 28 de mayo de 1872. Esta ley disponía la utilización de las tierras públicas en los pueblos de campaña para la constitución de ejidos urbanos en un radio de aproximadamente 750 metros alrededor de las iglesias (centro), manzanas de 125 metros por lado y lotes (solares) de aproximadamente 36 por 36 metros. Los lotes serían cedidos a título gratuito a nacionales y extranjeros que se comprometían a construir un edificio de habitación en el plazo de 12 meses.

A diferencia de la legislación relacionada a la propiedad rural y la explotación de madera y yerba mate, la ley del 28 de mayo de 1872 se mantiene por largo tiempo y se complementa con algunas otras relacionadas a la creación de colonias agrícolas. Como señala Pastore, la población agrupada y reagrupada en los asentamientos urbanos era la descendiente de los mitayos, criollos y mestizos pobres de la república.

Las poblaciones urbanas tendrían en un primer momento distintas disposiciones favorables para su asentamiento y suficientes recursos para su desarrollo en las disposiciones supletorias de las leyes de colonización agrícola, otorgándose a los municipios derechos para la concesión de los yerbales existentes dentro de sus territorios, y a los habitantes, una fuente de ingresos en la extracción de yerba mate, ya sea por iniciativa propia o como asalariados de vecinos más pudientes, lo que en cierta forma armonizaba la explotación de los recursos disponibles con la pobreza generalizada de la población y la nula disponibilidad de tecnologías motorizadas. También, las leyes vigentes antes de 1883, autorizaban, al igual que en tiempos de la colonia, el usufructo para uso personal sin fines de lucro de los recursos forestales de la madera, lo que claramente facilitaba la construcción de viviendas, muebles, enseres y útiles de todo tipo, haciendo viable el arraigo.

Si bien las medidas del primer momento fueron favorables para el repunte de la actividad económica, no fueron suficientes las condiciones brindadas a los nacionales para un establecimiento formal dentro de los marcos de derecho positivo vigentes desde la aplicación del código civil. Instituciones como la usucapión para el acceso formal a la propiedad de la tierra no fueron funcionales a la condición de pobreza generalizada de la población para llevar adelante el juicio necesario para formalizar la

tenencia. Al igual que en la colonia y los gobiernos siguientes, la pobreza monetaria y los costos burocráticos sumados a la falta de ilustración de la población no permitieron obtener provecho de las instituciones liberales consagradas con la constitución de 1870 para el arraigo formal y permanente de los ciudadanos dentro de un esquema de derechos transferibles y sucesorios para la formación de patrimonio y capital social dentro de una economía liberal capitalista.

También, si los apremios por financiar al estado eran importantes y las opciones de endeudamiento con una economía sin rubros gravables a simple vista no parecían sostenibles, la enajenación de todas las tierras públicas a partir de las leyes de 1883 y 1885 tampoco representaron, como se observó después, una alternativa para la constitución de un estado funcional a las necesidades de la población, y como argumentaban en las polémicas a favor y en contra de estas leyes, el fin del desierto de selvas que era el país, al contrario, al igual que en la colonia, la ocupación del territorio se limitó a los alrededores de la capital en un radio de 100 kilómetros, con algunos puntos satélites al este en Coronel Oviedo, Villarrica, al norte en San Estanislao y lo que permitía la navegabilidad del río Paraguay para San Pedro y Concepción y los puertos del Alto Paraguay.

Aunque con las limitaciones de la población, el desarrollo tecnológico de la época, las dificultades naturales del Paraguay configurados desde su existencia por la mediterraneidad y el largo trayecto hasta el mar por vía fluvial o terrestre impidieron el desarrollo de una economía mercantil con suficiente movimiento de bienes y personas, más allá de las explotaciones extractivas de la yerba y la madera. La inmigración extranjera¹² para la formación de colonias agrícolas según registros oficiales fue de 12.241 personas entre 1881 y 1907, que aunque parecen no ser exactos, no se estiman mayores a 23.000 para el período, mientras la emigración de paraguayos a provincias argentinas vecinas alcanzó el total de 90.000 personas. Así, es difícil hablar del desarrollo de la ruralidad en Paraguay sin mencionar su naturaleza de expulsador neto de población, dadas las nulas o ineficientes políticas de arraigo y desarrollo territorial aplicadas desde el estado hasta la segunda mitad del siglo XX, en donde también son justas las reservas sobre su eficiencia, más cuando en un país con semejante abundancia de tierras agrícolas fértiles y amplios territorios hábiles para la ganadería, la población pobre sigue siendo mayormente rural y la población rural sigue siendo mayormente pobre, valga la redundancia.

En 1870 el estado era propietario de la práctica totalidad de las tierras del país, como ya se señaló anteriormente, de las 16.590 leguas cuadradas de territorio estimado, apenas 261 leguas pertenecían en propiedad privadas a particulares.

El inventario de existencias según Pastore (2013) era el siguiente: 840 leguas cuadradas de yerbatales, 7.200 leguas cuadradas de campos para pastoreo y 8.550 leguas cuadradas de bosques. Los yerbatales producían un estimado de 40.000 arrobas de yerba cada 3 años, el precio de la arroba de yerba en 1 peso al año 1871, lo que implicaba un producto potencial de 11.200.000 pesos anuales en yerba mate. Los campos de pastoreo tenían un valor de arrendamiento que podía generar ingresos producción y/o alquileres. Y las maderas, como se hizo después en 1880, constituía otra fuente de ingresos para solventar los gastos del estado.

Según el autor citado, el período inmediato de la post-guerra puede dividirse en dos momentos, uno primero que supone la adopción de una constitución democrática de corte liberal y representa el inicio de desarticulación del estado mercantilista creado por los López, lo que favorece a la población y permite el provecho de las riquezas del país por parte de ella, y uno segundo en donde se inicia la liquidación de los activos del estado paraguayo y de las riquezas de la república en favor del capital internacional y unos pocos privilegiados ligados al gobierno.

Entre las ventajas resaltantes del período constitucional liberal hasta la ley de 1883 pueden citarse: a) acceso gratuito a lotes urbanos y agrícolas, comprendiendo los lotes urbanos de solares de

aproximadamente 500 metros cuadrados y los lotes agrícolas de aproximadamente 12 y 24 hectáreas, correspondiendo los primeros a los lotes fuera de colonias agrícolas y los segundos a lotes dentro de colonias agrícolas, a título gratuito; b) las praderas eran arrendadas para pastoreo sin ceder derechos sobre las tierras y los bosques que incluían, con reglamentación detallada sobre la capacidad de animales por superficie de tierra a fin de preservarlas, también en esta legislación se permitía la permanencia de pobladores y el usufructo de los mismos sin costo mientras su hacienda no supere la cantidad de 11 cabezas de ganado; c) los montes eran de libre acceso para pobladores para usufructo sin fines de lucro; y d) los montes de reserva y yerbales eran explotables por los pobladores bajo concesión, en beneficio del municipio.

Por ley del 4 de noviembre de 1875 se disponía que las tierras fiscales ubicadas en los municipios pasaban a ser de dominio de estos. Sin embargo, estas disposiciones se verían cercenadas paulatinamente por leyes que autorizaban la venta de tierras públicas para la obtención de determinados montos presupuestados, incluyendo esta misma ley un mandato al respecto.

Si bien en general los derechos consagrados por la constitución y el nuevo código civil eran beneficiosos para la población en general, se dieron muchos abusos en la usucapión y la devolución de tierras perdidas frente al estado durante los gobiernos anteriores, quedando muchos agricultores ya antes de las leyes de venta de tierras públicas como ocupantes de tierras privadas que debían pagar arriendo a los mismos.

En estas condiciones la industria ganadera creció en corto tiempo. Se estima que antes de la guerra el hato vacuno alcanzaba los 2 millones de cabezas de ganado, al finalizar la guerra quedaron apenas 15 mil, a las cuales se sumaron importaciones de las provincias y estados vecinos. El censo ganadero de 1878 inventarió la cantidad de doscientas mil cabezas de ganado, el siguiente censo de 1886 arrojó la cantidad de 729 mil cabezas de ganado vacuno.

Estas consideraciones sobre la recuperación económica del país en condiciones más accesibles de explotación de las riquezas naturales por los pobladores locales ponen en entredicho los argumentos de las leyes de ventas de tierras públicas.

Las presiones internacionales, los negocios privados y el supino desprecio de la élite gobernante hacia los nacionales guiaban las decisiones de los gobiernos en detrimento del bienestar de la población. Las exportaciones del año 1875 alcanzaban la suma de 607.652 pesos, un poco menos de los 690.480 pesos del año 1853 cuando el país se encontraba en pleno apogeo por la apertura comercial y con su población intacta, llegándose en menos de diez años a triplicar las exportaciones a un valor de 1.869.349 pesos (1863). Otro ejemplo señalado por Pastore referente a lo perjudicial al desarrollo de la economía local constituyen las exportaciones de naranjas, que en 1886 llegaron a 50 millones de unidades y bajaron a 1.179.464 unidades en el año 1894. Por lo tanto, las perspectivas de recuperación de la economía nacional no eran malas y la venta indiscriminada de tierras públicas no tenía sustento más que en la codicia del capital extranjero y la poca buena voluntad de los gobernantes hacia el pueblo.

Siguiendo la tesis inicial, las condiciones necesarias para una economía extractiva dentro de un esquema pre-industrial se configuran a partir de la disponibilidad de tierra abundante y mano de obra barata en calidad de servidumbre o cuasi-servidumbre. En este sentido, las leyes de venta de tierras públicas vuelven a activar estas condiciones de explotación extractivista enajenando tierras con población incluida, al modo de la encomienda. Si bien estas condiciones volvieron a ser viables luego de los decretos de expropiación de los pueblos de indios de 1848 bajo el gobierno de Don Carlos Antonio López, los beneficios de la explotación extractiva a partir de la venta de tierras públicas fueron privados y de muy pocas manos, y no cumplieron ninguna función en financiar un capitalismo de estado al modo de Don Carlos.

El Poder Ejecutivo, bajo la presidencia de Bernardino Caballero, promulgó el 2 de octubre de 1883 la Ley que “autorizaba al poder ejecutivo a vender tierras públicas por valor de 150 mil pesos fuertes, a ser pagados con bonos de tesorería o moneda metálica de curso legal, con preferencia a los actuales arrendatarios u ocupantes siempre que éstos ejercitasen sus derechos dentro de los seis meses contados desde la promulgación de la ley, vencido el plazo, las tierras podían ser vendidas al primer denunciante de la existencia de las mismas, respetando los contratos de arrendamientos existentes”. La ley prohíbe la venta de tierras de pastoreo en superficies menores a una legua cuadrada (1.875 hectáreas), cotizada en 1.500 pesos los de primera clase, 1.000 pesos los de segunda clase y 800 pesos los de tercera clase. Al mismo tiempo, la ley disponía nuevos precios para arrendamientos (de 50 y 60 pesos anuales pasaron a 250) subidos en relación a los precios anteriores que posibilitaron el florecimiento de la ganadería.

Se incentivaba con esto la formación de latifundios y se excluía a la población local del acceso a la tierra debido a los altos precios (para los nacionales). En menos de un año la ley había alcanzado su objetivo de recaudación y los interesados en controlar las riquezas del país presionaron para que sean enajenadas todas las tierras públicas a precios más bajos, con algunas condiciones de financiación que alcanzaban los medios y capacidades de los capitalistas extranjeros y los especuladores nacionales.

Entre los argumentos esgrimidos por Caballero, en consonancia con las pretensiones de los capitalistas extranjeros y nacionales, se señalaban las buenas experiencias de países como EEUU, Australia y Argentina, en donde efectivamente las tierras públicas fueron vendidas a extranjeros que se radicaron para desarrollar la ganadería y la industria forestal. Muy por el contrario, dada la poca atracción de inmigrantes y las condiciones de la ley, diseñadas para formar grandes latifundios y no explotaciones individuales ganaderas y forestales, la mayor parte de las tierras ofertadas fueron vendidas a inversionistas extranjeros interesados en la especulación por los mejores precios de las tierras paraguayas en relación a las de los países vecinos, no a agricultores o colonos que llegaron para instalarse en el país y hacer su vida trabajando en la agricultura, la ganadería o la explotación de la madera. Una parte de estos compradores fueron los herederos de los encomenderos, ubicados en el mismo gobierno y el resto especuladores extranjeros o inversionistas que no tenían verdaderos intereses de invertir y desarrollar el país sino de obtener ganancias gracias de los recursos naturales sin generación de valor agregado.

Dadas las condiciones de imposible alcance para la población local, el derecho de preferencia a la compra resultaba inservible, los defensores de la venta de tierras argumentaban que los propietarios privados ofrecerían mejores condiciones a los ocupantes actuales de las tierras, o en su defecto, permitirían la ocupación sin requerir el pago de alquileres. Si bien acertaron con el no cobro de alquileres, el mismo sería reclamado en trabajo y especie, volviendo al sistema que afectó a los ocupantes por tres siglos bajo el sistema de la encomienda.

En contraposición a las disposiciones que rigieron bajo la colonia y los primeros gobiernos independientes, la compra de tierras suponía el usufructo sin discriminación de los bosques para uso propio y yerbales por los cuales anteriormente se pagaban cánones especiales para su explotación.

En 1884 Bernardino Caballero presenta el proyecto de ley para la enajenación de todas las tierras públicas del país, el mismo sería sancionado el 16 de julio de 1885 con ciertas modificaciones que favorecerían al capital internacional y la formación de latifundios, al tiempo de dificultar la tenencia formal de tierra para los agricultores, al definir un precio más alto para las tierras de labranza. A modo de resumen sin ahondar en detalles, para adquirir la magnitud de los latifundios creados por las leyes de 1883 y 1885, se pueden mencionar que al finalizar el siglo XIX más de 7035 leguas cuadradas (16.399.000 hectáreas) de praderas y bosques de lapacho en el Chaco habían sido vendidas a 69

propietarios, siendo uno de ellos, Carlos Casado, quien adquirió 3.000 leguas cuadradas (6.992.968 hectáreas), en la Región Oriental once compradores de más de 100.000 hectáreas adquirieron 5.548.448 hectáreas y 1.119 compradores 9.961.319 hectáreas, y para los propietarios de menos de 1.875 hectáreas quedaron 529.931 hectáreas. Todo esto vendiendo las tierras a precios inferiores a los que tenían las mismas en 187113. Según Kleinpenning, la falta de actualización de los precios de las tierras, que en 1887 ya valían 10 veces más en la región oriental, promovió una carrera en la especulación a manos de funcionarios del estado y avezados inversionistas extranjeros, con grandes ganancias en la reventa que no sirvieron a los propósitos de recaudación ni desarrollo territorial del país.

Dentro de este contexto se estudia la explotación de yerba como principal rubro de exportación del Paraguay hasta comienzos del siglo XX. La yerba, como se observó durante la colonia, constituía el principal rubro de economía extractiva, intensiva en mano de obra. La yerba como estrategia económica no suponía el desarrollo de poblados más allá de campamentos temporales en los márgenes de las selvas y las costas de los ríos y ya desde la colonia su explotación suponía un alto costo en vidas humanas, en vista de la ausencia de tecnologías de transporte con motor a combustión, debiendo cargar los obreros hasta 2 veces su peso en los trayectos desde donde se cortaba y liaba la yerba, hasta los campamentos de acopio.

Como se mencionó anteriormente, en el período inmediato al fin de la guerra hasta la sanción de las leyes de venta de tierras públicas, los yerbales eran concesionados por los municipios a particulares, acabando así con el monopolio en la explotación de la yerba creado por el estado mercantilista de los López. Sin embargo, a pesar de disposiciones que evitaban la concentración de la explotación de rubro, se siguieron dando prácticas poco leales para la explotación de varios “ranchos” por pocas personas a través de prestanombres o por simple desobediencia a la norma o por subcontratación. Sin embargo, el sistema de explotación, en vista de su función de generador de ingresos de los municipios, establecía mecanismos de protección de los yerbales y racionaba la extracción para mantenerlo como fuente de ingreso. En virtud del decreto de 1874, los municipios contaban con una Junta Económica Administrativa que ejercía el control de las concesiones. Según Kleinpenning, los yerbateros más importantes eran todos extranjeros, italianos, vascos y brasileños, lo que se daba principalmente porque los paraguayos no tenían capital para empezar la explotación, participando los nacionales exclusivamente como obreros en las mayores explotaciones de yerbales. Uno de los yerbales más ricos fue concesionado al Gral. Patricio Escobar en 1879, combatiente de la guerra y luego alto funcionario llegando a presidente. A Escobar le otorgaron medidas graciosas en materia impositiva con una tasa de regalías de 12 pesos por cada 1000 arrobas de yerba (11.485 kilos), debiendo quitar anualmente al menos 50.000 arrobas a partir del año 1882. A cambio de estas condiciones favorables, la compañía de Escobar debía construir un camino desde Caaguazú hasta el Paraná de aproximadamente 160 kilómetros, además de todos los caminos complementarios, estos caminos pasarían a ser propiedad del estado a partir del año 1885.

La yerba se extraía entre los meses de enero y agosto, y para el efecto el yerbatero capitalista contratava toda la mano de obra que consideraba necesaria y adquiría los bienes para abastecer a los obreros el tiempo que duraba la explotación. En general se llevaban hombres y bienes por agua o en carretas estiradas por bueyes, en viajes que podían durar semanas hasta el lugar del campamento. Los campamentos tenían una finalidad puramente temporal y no duraban más de una campaña, por la disponibilidad de recursos y los materiales utilizados en su construcción, por lo común cañas (tacuaras) y pajas u hojas de palma.

La extracción de hojas se hacía con machetes por los mineros¹⁴, se cortaba el tallo hasta una altura apropiada para conservar el árbol, que volvía a crecer una copa explotable en tres o cuatro años. Otra opción era cortar solamente las ramas, en cuyo caso se podía volver a extraer yerba de la planta en sólo dos o tres años. Para cuidar la calidad de la yerba se aplicaba una tostada en el mismo lugar de

la extracción. Las cargas eran trasladadas en bueyes si las distancias eran muy largas, pero si no pasaba de algunos kilómetros, eran transportadas por los mismos mineros, sobre sus espaldas o arrastrando, lo que implicaba llevar hasta 150 o 180 kilos de carga con fuerza humana, lo que constituía la parte más dura del trabajo.

El comercio de la yerba era concentrado por tres casas comerciales en Asunción, y los corredores comisionaban un 1,5% de las ventas. No obstante, muchos yerbateros preferían llevar su producción directamente a Buenos Aires en donde los precios eran mejores. La mayor parte de los capitanes de navíos menores eran extranjeros, europeos de distintas nacionalidades, mientras que los capitanes de barcos de mayor porte eran paraguayos.

Con la venta de tierras públicas quedaron pocos yerbales en manos del Estado y los muchos concesionarios que explotaban la yerba quedaron en el mejor de los casos como capataces o administradores de las grandes compañías que se crearon después.

La principal compañía yerbatera después de las leyes de 1883 y 1885 fue sin dudas La Industrial Paraguaya S.A., que llegó a poseer 2.647.727 hectáreas de tierra, el 16,5% de la superficie de la Región Oriental. La empresa fue la más grande del período liberal y su envergadura suponía muchas veces un poder superior al del débil estado paraguayo, más si se considera que las principales familias paraguayas, vinculadas o no al gobierno, figuraban entre los primeros accionistas de la sociedad, comenzando por el mismo General Bernardino Caballero. Queda claro con esto que las leyes de venta de tierras públicas, más que promover un desarrollo nacional y la ocupación del “desierto de selvas”, buscaba concentrar las riquezas del país en pocas manos asociadas al poder político. La compañía adquirió los mejores yerbales, ya que pocos se atrevían a pujar en contra del presidente de la república en las subastas de tierras públicas. De la producción total de yerba de 1892, estimada en 800.000 arrobas, 500.000 arrobas correspondían a La Industrial Paraguaya.

4.1.2. El modo de producción agroempresarial

El modelo de producción agroempresarial en el Paraguay tiene sus inicios en las colonizaciones de la primera mitad del siglo XX, cuando comunidades inmigrantes menonitas, alemanas, ucranianas, japonesas y de otros orígenes llegaron al país para instalarse a partir de ciertas ventajas promovidas desde empresas colonizadoras y el mismo estado paraguayo.

A diferencia de otras corrientes migratorias, se trataba de colonos agricultores que venían a reproducir sus formas de vida, ya sea, que huían de otras latitudes debido a conflictos raciales y religiosos, superpoblación o buscando el auto aislamiento con fines de conservación de ciertas características culturales del grupo.

Este proceso se ve intensificado en la segunda mitad del siglo con corrientes brasileñas que acompañan la política del estado de “colonización y extensión de la frontera agrícola”¹⁵, especialmente dirigidas hacia el este y norte de la región oriental del país, enmarcadas en la estrategia de desarrollo a partir de un modelo agroexportador. Se trata inicialmente de colonos agrícolas y, más tarde, de grandes empresas dedicadas al cultivo extensivo y mecanizado de la soja, que adquieren en conjunto enormes extensiones de tierra a la par que la población local comienza a emigrar a las ciudades por las mejores condiciones de empleo que se generaron a partir de la fuerte inyección de dinero que produjo la construcción de las represas Itaipú y Yacyretá, revertiendo los procesos de migración rural-rural que funcionaron para descomprimir la presión por la tierra en la zona central de la región oriental¹⁶ y la tradicional migración hacia la Argentina¹⁷, que se llevaba población paraguaya en cantidades mayores a los 100.000 habitantes por década, debido a las pocas o nulas perspectivas de bienestar que ofrecía el país para la población campesina dentro de los nuevos paradigmas de la cada vez más avanzada sociedad de consumo.

La corriente desarrollaba así la forma de producción de farmers a instancias de Banco Mundial dentro del programa de Alianza para el Progreso, planteado como contrapropuesta a cualquier avance de modelos socialistas dentro del marco de la guerra fría. Se habilitaba así un nuevo formato distinto a los formatos regionales tradicionales de chacra y hacienda, uno minifundiario, basado en el trabajo familiar y el otro latifundista, basado en la amplia disposición de tierras y mano de obra para su explotación.

Así, este modo de producción se extiende principalmente por el departamento de Itapúa en la primera mitad del siglo XX, con algunas colonias menonitas, como la colonia Friesland en el departamento de San Pedro (1937) y las colonias Bergthal y Sommerfeld instaladas en 1948 en el departamento de Caaguazú.

El hecho de que estos colonos ya poseían una tradición eminentemente agrícola-ganadera –de siglos–, basada en el modelo de colonización anglosajón de ocupación y trabajo individual-familiar de la tierra en fincas destinadas a la producción de renta, facilitó la superación de las dificultades de instalarse en un territorio casi virgen, lleno de bosques y con pocos caminos disponibles para el acceso. Si bien los inicios se plantean dificultosos y las extensiones de las parcelas iniciales fueron menores a las actuales, la experiencia, la producción organizada y la elección de rubros con mercado, producidos en volúmenes viables gracias a la disponibilidad de la tierra en cantidad necesaria, hicieron posible un sostenido crecimiento que los llevó a la prosperidad.

Soja, trigo, maíz, en escalas y con técnicas mecanizadas¹⁸, sumados a actividades de granja como pequeños animales y producción de leche, constituyeron la base de instalación y prosperidad de la agricultura empresarial.

Cabe notar que todo este proceso describe solamente a aquellos productores arraigados que realizan las actividades de forma individual y directa, no entrando así en este esquema las sociedades de capital ni los productores que pueden definirse más bien como empresarios que como agricultores, teniendo sus actividades principales en otras áreas y muchas veces residiendo en los centros urbanos y no en las fincas ni cascos urbanos cercanos a ella.

La agricultura empresarial está actualmente dominada en el Paraguay por la soja, no habiendo otro rubro que le compita o asemeje en rentabilidad y seguridad de mercado. Los precios se cotizan en bolsa y tienen como referencia la cotización de Chicago. A este precio en bolsa se descuenta un "costo de envío" que retienen los silos, y que según dicen los productores, constituye su ganancia. La cadena de demanda y la provisión de insumos están íntimamente asociados y se pueden presumir ciertos tratos entre silos y fabricantes de insumos, siendo estos, semillas, fertilizantes y pesticidas. Esto genera en cierta forma una concentración de ganancias que asemeja el negocio de la soja con el del algodón en el pasado, en donde los mayores beneficiados de la producción eran las desmotadoras, que financiaban a través de los acopiadores los insumos y hacían grandes negocios concentrando la producción cosechada.

Los productores agroempresariales se dividen, a los efectos de esta investigación en 3 categorías: pequeños, medianos y grandes, en función directa de la superficie de sus tierras. Con rendimientos constantes las variables precio y productividad son amortiguadas por la extensión, lo que permite manejar expectativas más estables o sostenibles en el largo plazo. La calidad de la tierra, por su lado, define el potencial de renta a partir del cual el precio esperado de venta define la viabilidad del cultivo.

El modo de producción agroempresarial se desarrolla en parcelas que van desde 2 hectáreas de tierra mecanizada. La mecanización trata específicamente de la liberación de la superficie de raíces, tallos, ramas y piedras hasta una profundidad de 40 centímetros, a fin de que las herramientas de trabajo

puedan avanzar sin frenos, con equipos o maquinarias que pueden ser de tracción humana, animal o motorizada.

La siembra se realiza en todos casos bajo la técnica de siembra directa¹⁹, que supone el abandono de la labranza del suelo y su conservación y enriquecimiento en términos de nutrientes. La técnica fue desarrollada por Edward Faulkner que en su libro “Ploughman’s Folly” (1947) demostró que las tradiciones de labranza (inversión, mezcla, rotura, pulverización) no eran beneficiosas para la productividad y conservación del suelo, aunque la misma pudo ser aplicada recién cuando una compañía británica inventó un herbicida desecante en el año 1955. Las características principales de esta técnica son: los residuos de siembras anteriores son distribuidos de forma uniforme y dejados sobre la superficie, no se realizan las tareas de labranza ni se integran los residuos al suelo, las malezas o cultivos de cobertura son controlados mediante la aplicación de herbicidas desecantes no contaminantes antes de la siembra, una sembradora especializada corta la cobertura y los residuos desecados depositando la semilla y los fertilizantes con una invasión mínima del suelo, y la rotación de cultivo constituye una práctica necesaria para la conservación de la biomasa del suelo. Esta técnica tiene la virtud de reducir la erosión del suelo en un 90% en comparación a los cuidados culturales de los métodos tradicionales. Otra ventaja de la misma es la posibilidad de aprovechar mejor el espacio entre las líneas sembradas, ya que al no realizarse carpida y otros trabajos culturales que demandan espacio para circular entre los cultivos, la siembra puede ser más densa y plantarse más por unidad de superficie. Por ejemplo, la soja solía cultivarse cada 90 centímetros, con la siembra directa, la soja se cultiva cada 45 centímetros.

Según datos del Censo Agrícola del año 2008, había para ese año en total unas 38.320 fincas que trabajaban con siembra directa en parcelas menores a 1 hectárea hasta parcelas de 10.000 hectáreas y más, correspondiendo al departamento de Caaguazú la cantidad de 4.886 fincas.

En Paraguay la siembra directa fue introducida en los comienzos de los años '80, de mano de la Cooperativa Colonias Unidas a partir del conocimiento de esta práctica en el Estado de Paraná, Brasil. Las primeras pruebas fueron realizadas en la colonia Pirapó y se impartieron los primeros seminarios a productores de las colonias japonesas de Itapúa y Alto Paraná (Cubilla & Moriya, 2000). En el año 1993 se funda la Federación Paraguaya de Siembra Directa para una Agricultura Sustentable-Fepasidias, que concentra los esfuerzos precedentes de la implementación. Así también, en el mismo año, se lanza un proyecto de cooperación técnica entre la cooperación alemana y el Ministerio de Agricultura denominado “Proyecto de conservación de suelos MAG-GTZ”. Se estima que para el año 1992 había en Paraguay 20.000 hectáreas de cultivos con suelos manejados bajo siembra directa, en la actualidad el 100% de las 3.540.000 hectáreas cultivadas con soja y sus rubros de rotación (Cubilla, CAPECO).

La tecnología utilizada en la agricultura empresarial puede clasificarse a partir de los insumos y las maquinarias e implementos utilizados. Los insumos corresponden a la tecnología en sí, o según su denominación técnica, el “paquete tecnológico”, que implica el uso de fertilizantes, herbicidas, semillas certificadas y técnicas de rotación y conservación del suelo, asociadas a cultivos de cobertura.

Es notorio el caso del maíz y el trigo, que por las condiciones climáticas tiene una productividad menor a países templados, por lo que el precio de mercado internacional no resulta muy atractivo en término de ganancias. Sin embargo, debido a su utilidad como cultivos de cobertura, son los rubros elegidos preferentemente como cultivos de rotación.

Las maquinarias corresponden a los implementos utilizados, y pueden ser sin perjuicio alguno en su eficiencia, operables con fuerza humana, animal o motorizada. Debido a la escala del negocio y su baja rentabilidad por hectárea para constituirse en rubro de subsistencia para la agricultura campesina, históricamente y hasta la actualidad es preferentemente utilizada la maquinaria movida con fuerza

motorizada, lo que en cierta forma significa un perjuicio para la agricultura en general, porque si bien las maquinarias implican inversiones importantes, existen en el mercado diversos tamaños de maquinarias que pueden ser utilizadas según las extensiones de las fincas o chacras, o también, equipos operables con fuerza humana que sirven con igual eficiencia a los propósitos de la siembra directa reportando los mismos beneficios en conservación y enriquecimiento de suelos.

La formación de los agricultores ronda los 6 años de estudio en promedio, aumentando en la medida en que tienen menor edad. La formación específica no parece ser necesaria más allá de lo básico en lengua, matemática y ciencias naturales. El conocimiento del agricultor parece deberse al oficio y la transmisión oral, por lo cual, requieren asistencia técnica de ingenieros agrónomos y otros especialistas del rubro (geólogos, topógrafos, etc.).

Un agricultor conoce sus rubros, y en caso de comenzar a trabajar uno nuevo, adquiere pericia recién con el transcurrir de los años, ya que cada especie atrae sus propias plagas y es sensible a distintas enfermedades. Este problema pudo verse en algunos casos observados, por ejemplo en Vaquería y Nueva Toledo, en donde agricultores que entraron en el negocio de la soja, no previeron los bajos rendimientos de los primeros años del sistema de siembra directa, que presenta rendimientos crecientes hasta estabilizarse en el quinto año, ya con el suelo más enriquecido por la técnica.

Si bien el trabajo en la agricultura empresarial es netamente individual y reducido a la familia nuclear, con personal contratado recién a partir de cierta envergadura de extensión y volumen de actividad, es imposible negar el rol fundamental que tuvo la comunidad o el colectivo nacional en su desarrollo. En especial, los colectivos menonitas, japoneses y de las diversas colonias del sur de Itapúa, desarrollaron estrategias colectivas para la migración y asentamiento, conformando después organizaciones civiles de interés económico que posibilitaron un crecimiento conjunto de los miembros de la comunidad.

En este sentido los procesos de ocupación y colonización están íntimamente ligados al desarrollo de la agricultura empresarial en el Paraguay, siendo el éxito del modelo – al margen de la estrategia de desarrollo bajo un modelo agro-exportador lanzada recién en la segunda mitad del siglo XX – sustentado principalmente en el progreso material de las comunidades inmigrantes que se instalaron en las tupidas selvas que bordean al río Paraná desde comienzos del siglo XX y en las selvas de Caaguazú casi en la mitad del mismo siglo.

Sobre el punto, Kleinpenning (2011b) menciona que las colonias del Alto Paraná fueron todas privadas, pobladas principalmente por inmigrantes de ascendencia alemana venidos del Brasil, y administradas por expertos. La primera colonia de estas fue la de Hohenau, creada en el año 1899 a partir de gestiones de dos particulares, un alemán del Brasil y un alemán de Encarnación, que solicitaron al estado tierras para la fundación de una colonia agrícola. La solicitud fue aceptada y fueron concedidas 30.000 hectáreas que debían localizarse en las costas del Paraná.

Entre las condiciones más importantes puestas por el estado paraguayo para la cesión de tierras a estos inmigrantes puede mencionarse la exigencia de poblar cada legua cuadrada²⁰ con al menos “30 familias de raza blanca”, construir vías transitables, habilitar un centro urbano con los edificios necesarios para las instituciones de administración y educación, mantener al menos la mitad de los lotes disponibles para familias paraguayas, y, establecer al menos dos empresas industriales en el plazo de dos años.

Finalmente, debido a la ausencia de tierras fiscales en la zona, el gobierno pudo entregar solamente 7.500 hectáreas a estos colonos, que fueron divididas en lotes de 40 hectáreas a ser entregados a cada familia. Para el año 1905 la colonia había cultivado ya 198 hectáreas de tierra, tenía 4661 árboles frutales y un hato ganadero compuesto por 174 vacas, 222 cerdos, 25 burros y 1.254 aves de corral.

Esta colonia tuvo como base para la economía de renta a rubros como la yerba, la caña de azúcar, y los productos industriales derivados de éstos. En un primer momento no fueron necesarias muchas maquinarias porque los suelos recién desmontados se trabajaban solamente con azadones, llevando alrededor de 8 años liberar las superficies de troncos y tocones. Con respecto a la ganadería, existían pocas praderas naturales, sin embargo, los colonos pudieron observar que crecían pastos naturales en aquellos lugares en donde sembraron legumbres y maíz por dos años, sirviendo estas pasturas para abastecer hasta 4 vacas durante un año, mucho más de lo que abastecían las praderas naturales, que requerían dos hectáreas para alimentar una sola vaca.

Un punto fundamental del éxito de esta colonia constituye las buenas condiciones de comunicación que existían en la zona debidas a la infraestructura y el movimiento que generaban las todavía existentes explotaciones de yerba y madera a lo largo de todo el río Paraná, con barcos con capacidad de hasta 60 toneladas que llegaban hasta Buenos Aires con una frecuencia mensual.

En el departamento de Caaguazú, las comunidades de inmigrantes extranjeros están conformadas por colonos menonitas y brasileños. Los menonitas se constituyeron en dos colonias que dieron forma a sus respectivas cooperativas de producción, Bergthal y Sommerfeld. Estas dos colonias se fundaron en el año 1948 y dieron lugar a dos poblados que ocupan el distrito de J. Eulogio Estigarribia. Los mismos pertenecían al mismo grupo de menonitas oriundos de Canadá que fundaron las colonias en el Chaco, que sin embargo, habían decidido permanecer en ese país hasta que percibieron que sus formas de vida estaban amenazadas por un estado cada vez más laico.

Los mismos optaron por la Región Oriental y se trataba de un grupo de agricultores prósperos y solventes de Canadá, por lo cual al vender sus propiedades en ese país, obtuvieron suficiente capital para trasladarse e instalarse en Paraguay con los medios suficientes para internarse en la espesa selva y asentarse sin demasiadas estrecheces. Trajeron consigo conocimientos de vanguardia en agricultura mecanizada y hasta 13 tractores y una niveladora. Compraron en total 43.697 hectáreas para un total de 1.644 colonos, 34 mil correspondientes a Sommerfeld y 11 mil a Bergthal, aproximadamente.

Para dar una medida de la prosperidad de los colonos, para el año 1958 la colonia Bergthal contaba con 5 camiones y 12 tractores, mientras Sommerfeld poseía 47 tractores, una excavadora, 13 camiones y un vehículo de todo terreno.

Por su lado, los inmigrantes brasileños²¹ comienzan a poblar el este del país desde las costas del Paraná a partir del avance hacia el este que se inicia en los años '60 bajo la dictadura militar de Alfredo Stroessner. Geopolíticamente hablando, ambos países coinciden sus marchas, Brasil hacia el oeste y Paraguay hacia el este, el Brasil a partir del desarrollo de una nueva política de conquista a través de la integración territorial pacífica basada en la economía, que incluía el interés de aprovechar el potencial hidroeléctrico del Paraná en vista del pujante desarrollo industrial y la ausencia de hidrocarburos, y en Paraguay, buscando nuevos accesos al Atlántico que corten la dependencia de los puertos del Río de la Plata, buscando descomprimir la presión de la población rural por tierras, ya no disponibles en la región central del país y promoviendo un desarrollo agrícola moderno a manos de colonos extranjeros, ya que ese tipo de desarrollo no podía realizarse con población paraguaya, dentro de los esquemas ideológicos eurocéntricos del poder en Paraguay, que provienen desde tiempos de la colonia española.

La migración de agricultores brasileiros se trató entonces de una estrategia compartida que fue ejecutada de forma asociada, facilitada por la concordancia de dos gobiernos militares de corte dictatorial, auspiciados desde el centro de poder representado en la embajada estadounidense, que ordenaba las configuraciones de la estabilidad política deseada: paz social, concentración del poder y desarrollo económico.

Al igual que en las colonias del sur, la ocupación se hace a través de iniciativas privadas. En el estado de Paraná y Río Grande do Sul, del Brasil, las tierras vírgenes aptas para la agricultura comienzan a escasear, al tiempo que el avance de la agricultura mecanizada comienza a producir mano de obra rural ociosa. En este escenario, las tierras del este del Paraguay, conocidas en su naturaleza por los brasileños de estos estados, se presentan como ideales para contener la problemática rural de esa región del Brasil. El éxodo comienza en los años 1960 a partir de prácticas deshonestas dentro de las disposiciones del Estatuto Agrario que permiten conceder tierras destinadas a la reforma agraria a potentados militares, colorados y prestanombres de éstos, que a su vez lotean grandes extensiones que son vendidas a empresas inmobiliarias del Brasil, en donde a través de propaganda, se atraen colonos que serán los pioneros en la colonización del norte del departamento de Alto Paraná y el departamento de Canindeyú. Si bien la ruta llega al Puerto Pte. Stroessner en el año 1966, los pioneros mantendrán a las ciudades brasileñas fronterizas como centros de intercambio, debido a la poca integración del territorio a las regiones centrales de Paraguay.

Souchaud (2007) sostiene que los censos de población no son totalmente precisos o confiables por contar solamente a aquellos ciudadanos brasileños documentados. Según estos datos, en el año 1962 eran 2.500 los brasileños residentes en los departamentos de Amambay, Canindeyú y Alto Paraná, y para el año 1972, esta población alcanzaba el total de 30.000, aproximadamente.

Para el departamento de Caaguazú, en el año 1972 había 1.216 ciudadanos brasileños residentes y el censo de 2002 señala que son 4.184 ciudadanos de origen brasileño. Cabe mencionar que siguiendo los datos censales publicados por la DGECC a nivel nacional, se observa que la población brasileña residente comienza a tener valores considerables a partir del censo de 1972 con 34.777 habitantes, pasando por 98.088 para el censo de 1982, 108.526 para el censo del año 1992, y 81.592 en el censo de 2002.

Estos datos sin embargo contrastan de sobremanera con otros publicados por investigaciones científicas, y aunque la falencia del censo pueda residir en que cuenta solamente a los residentes legales, debería plantearse como problema la falta de registro preciso de la población brasileña inmigrante residente en Paraguay, al margen de sus descendientes quienes ya tienen nacionalidad paraguaya, aunque puedan optar por la brasileña.

Estos datos señalan que la población brasileña residente, solamente en los departamentos fronterizos de Alto Paraná, Canindeyú y Amambay, podría haber alcanzado la cantidad de entre 400.000 y 600.000 para década de 1990, llegando a representar aproximadamente el 50% de la población total de esos departamentos (Souchaud, 2007, p.106-107).

Las condiciones de ocupación del territorio en regiones poco comunicadas con las ciudades donde están disponibles los bienes y servicios gracias al comercio, llevaron a que la agricultura agroempresarial se desarrolle al igual que la agricultura tradicional campesina, con un importante componente de autoconsumo.

En este sentido vale diferenciar lo que en términos de mercado podría confundir autoconsumo con subsistencia, más considerando que la agricultura tradicional campesina practica una agricultura de subsistencia en donde los rubros de la chacra se pueden consumir en el hogar como vender en la medida que existan excedentes. Se definirá esto como agricultura de subsistencia o economía de subsistencia, dándose a entender que se trata de actividades que contribuyen principalmente a la economía doméstica, esto es, a los gastos cotidianos de subsistencia del hogar.

La agricultura de subsistencia como estrategia económica presupone principalmente contar con bienes cambiables o comerciables, que al mismo tiempo puedan ser consumidos por la familia como

alimentos o insumos, lo que en una economía de mercado significa tener recursos disponibles para comprar bienes sin considerar si estos se producen a pérdidas.

La agricultura de renta, sumada al autoconsumo, implica principalmente contar con cultivos de renta de los cuales no se depende para la subsistencia, por lo menos en términos de generación de ingresos cotidianos que financien el consumo doméstico cotidiano, a la par que se manejan rubros de autoconsumo y/o actividades de subsistencia que sí tienen la virtud de proveer bienes cambiables o comerciables que financien los gastos diarios del hogar.

En este sentido, en base a los casos observados, según el tamaño de productores, los pequeños mantienen una economía de subsistencia y autoconsumo, utilizando su producción de renta para financiar el crecimiento de sus actividades de subsistencia (leche, horticultura), los medianos manejan una economía relativamente similar, pero en donde las actividades de subsistencia tienden a apuntar más a establecimientos mejor establecidos para producción de leche, horticultura, y en el caso de los paraguayos, comercio; los grandes productores cultivan sus rubros de renta con esa única finalidad, aunque también pueden incursionar en otros rubros empresariales como la ganadería, producción de leche, la explotación de silos o la actividad comercial de gran escala.

Así, el cultivo de soja, con la previsibilidad del rubro y los relativos buenos márgenes de ganancias que se hacen importantes a medida que aumenta la cantidad de hectáreas cultivadas y la calidad del suelo, constituye una buena estrategia para la acumulación de capital, lo que puede observarse con la disminución de fincas y el aumento de sus extensiones comparando los censos agrícolas 1991 y 2008, teniendo la soja su boom a comienzos de la década del 2000 y los buenos precios del rubro empujados por el crecimiento de China y el aumento de la demanda de soja para la fabricación de afrechos para alimentación animal (ver anexo o insertar cuadro).

La soja, en cierta forma replica lo que fue el algodón en su momento para la economía campesina, un rubro que era financiado por el acopiador, el cual descontaba los gastos de insumos más las compras de uso doméstico del productor de la producción total entregada al finalizar la campaña.

La mayor parte de los productores de soja trabajan con tierras propias, y en la medida en que su volumen de actividad aumenta, suman parcelas a través del alquiler por montos fijos en efecto o con pago en porcentajes cantidades de producción. Los procesos de adquisición y posesión varían dependiendo de los grupos humanos, teniendo los menonitas una propiedad común que es privada solamente al interior de la sociedad civil que los constituye (aunque individualmente no tienen impedimentos para adquirir propiedades afuera de la colonia), los brasileños propiedad privada adquirida de empresas privadas loteadoras a partir de los años 60 y 70 para el caso de Caaguazú, y los paraguayos, en muchos casos, propietarios de lotes adjudicados por el INDERT (anteriormente el IBR) o comprados de particulares. En el caso de paraguayos, en donde también entran los menonitas nacidos en Paraguay, se dieron casos de compras de derecheras (documentos de adjudicación de lotes de la reforma agraria), que fueron tituladas a nombres del comprador.

En los casos de productores brasileños, los mismos en la mayoría de los casos compraron parcelas pequeñas, en familia, muchas veces el padre con sus hijos jóvenes, o hermanos juntos, que decidieron vender todas o una parte de sus tierras en Brasil para instalarse en Paraguay. En general, las propiedades adquiridas no superaban las 50 hectáreas por núcleo familiar, dos “colonias” en la jerga propia, algunos incluso se instalaron con media colonia, 12 hectáreas, y fueron adquiriendo más en la medida de su progreso material.

En el caso visitado de la ciudad de Nueva Toledo, un nuevo municipio desprendido del distrito de Vaquería, se dieron tratos patriarcales entre los colonos más ricos hacia los más pobres, en donde los mayores ayudaban a los más jóvenes a adquirir sus primeras parcelas o ampliar las que poseían, sin condición de consanguinidad como requisito para el financiar la adquisición de tierras a los mismos.

Estos favores, en calidad de préstamo, se extendieron incluso a la población paraguaya, en función a las simpatías basadas en los juicios de honestidad y sacrificio que inspiraron los beneficiarios en el benefactor. En general, sin disminuir la generosidad de los gestos, el sentido comunitario y las externalidades positivas de tener vecinos que se dedican a la misma actividad por la disponibilidad de recursos utilizables, jugaron un papel importante para estas prácticas.

Sin embargo, cabe resaltar, siempre sin discutir la generosidad de los favores, los beneficiarios que recibieron ayuda para adquirir sus parcelas o aumentar las propias, aumentaron o dieron mayor viabilidad o sostenibilidad al silo local, generalmente propiedad del vecino patriarcal benefactor, al sumar volumen a las cosechas acopiadas y comercializadas el mismo.

En esta situación se observa la importancia de los afectos como factor que se encuentra inserto dentro de las dinámicas económicas del modo de producción agroempresarial, en donde la respetabilidad, la generosidad, la laboriosidad, la simpatía, el aprecio y el agradecimiento juegan un rol importante en los mecanismos de financiación, pudiendo ser más importantes que poseer bienes o garantías para acceder a créditos con los cuales adquirir tierras, maquinarias o financiar la producción.

En el caso de los paraguayos, en especial los medianos productores, aquellos que incursionaron en la agricultura empresarial, en los casos que pudimos analizar, son todos antiguos acopiadores de algodón que se establecieron como comerciantes y pudieron adquirir tierras cuando aún tenían precios bajos. Los pequeños productores son principalmente antiguos campesinos que se aventuraron a los cultivos de la soja estimulados por vecinos brasiguayos o menonitas, que de esta forma extienden sus cultivos y reducen sus costos de servicios (maquinarias) cobrando por ellos.

Los grandes productores paraguayos son en la totalidad de los casos antiguos terratenientes que explotaban la madera, la ganadería, el algodón y mantenían actividades de acopio.

Lo más resaltante de la tierra en la producción de soja es su relativo bajo costo hasta hace menos de 20 años, cuando aún podían comprarse tierras de hasta dos o tres millones de guaraníes la hectárea las más baratas, hasta 10-15 millones de guaraníes las más caras, mientras en la actualidad es difícil encontrar tierras por menos de 40 millones la hectárea en el departamento de Caaguazú, siempre que no se traten de tierras arenosas sólo aptas para la ganadería.

De ahí que las estrategias de economía de subsistencia versus economía de renta hayan generado diferencias tan grandes entre el campesino paraguayo que trabaja la agricultura tradicional y el agricultor agroempresarial que manejó excedentes de libre disposición para realizar inversiones, aumentar su productividad, adquirir más tierras (a precios bajos) y comprar maquinarias cuando su volumen de producción la hacía asequible.

La financiación de tierras se dio principalmente por la venta de lotes propios, muy cotizados en el lugar de origen, que permitieron a los colonos multiplicar la superficie de sus parcelas para cultivo en Paraguay. Existieron al mismo tiempo empresas inmobiliarias involucradas en la colonización, ubicadas en Brasil, que trabajaban con bancos para las operaciones. En otros casos, las propiedades son familiares y vienen de padres o abuelos, generalmente compradas a los grandes latifundios (Industrial Paraguaya S.A.), con superficies generalmente reducidas por las sucesivas divisiones y/o ventas.

El ciclo agrícola de la agricultura empresarial abarca todo el año y puede tener dos o tres siembras, dependiendo de los rubros de rotación elegidos y el tiempo de siembra de la zafra principal de la soja entre los meses de septiembre y octubre. Así, por ejemplo, un agricultor puede sembrar soja en septiembre, cosechar a finales de enero o comienzos de diciembre, plantar soja “zafriña” que se cosecha en mayo-junio y tener todavía tres o cuatro meses para una siembra más de maíz o trigo a

cosechar en septiembre.

En el marco de políticas públicas lo más resaltante respecto al desarrollo de la agricultura empresarial es la habilitación del modelo de desarrollo agroexportador a partir de las prácticas en la distribución de tierras en el marco de la reforma agraria aplicada por el gobierno de Stroessner. Las facilidades de asentamiento, el mejor acceso a los documentos de propiedad y la facilidad que esto supuso para trabajar con el sistema financiero (que exige propiedad inmueble de título personal para operaciones mayores a 20 millones de guaraníes), al margen de la liberalidad en los controles ambientales mayormente debidos a la debilidad del estado que a su anuencia práctica, supone la mayor política pública para el sector, que debe su desarrollo principalmente a la actividad privada y a las condiciones de volumen que fueron haciendo viables importantes inversiones en infraestructura y capital fijo (almacenamiento, transporte).

Al contrario de lo que supone el imaginario común, la agricultura es una actividad que tiene costos elevados, con costos marginales decrecientes limitados e importantes componentes de costos fijos, partiendo de la misma tierra y su preparación. En este sentido, la soja tiene la virtud de tratarse de una actividad que funciona como toda la agricultura debería funcionar, con costos fijos financiados en medianos plazos (hasta 5 años) y costos variables financiados anualmente con la misma producción. Este es el rol que cumplen los silos y las empresas proveedoras de insumos, que proveen, por propio interés, la asistencia técnica necesaria para utilizar todos los recursos disponibles para tener la mejor cosecha posible.

A nivel local el principal comprador de la soja está constituido por los silos; estos cumplen la importante tarea de acumular la producción de granos e iniciar todo el proceso de exportación. Los precios son los mismos para todos los productores, y son definidos a partir de la cotización de bolsa en el mercado de Chicago, EEUU. El mercado de la soja es un mercado competitivo, a los precios dados, el mercado se vacía, pero como el mercado se ajusta de acuerdo a las leyes de oferta y demanda, cuando existe alguna variación de las mismas, lo que ajusta es el precio. Esto lleva a que las vulnerabilidades sean grandes y a nivel mundial el negocio dependa de las decisiones de producción y los resultados de determinados países que manejan volúmenes importantes que pueden afectar el precio o en su defecto, de las grandes economías demandantes como China, que con la desaceleración de su crecimiento impuso un freno al crecimiento del precio y provocó la caída del mismo a la mitad después de alcanzar su pico máximo.

En este sentido, Paraguay es un país precio aceptante, por lo cual los precios son únicos y el negocio se articula a partir de una cadena de intermediarios que van descontando ese precio hasta su exportación. Esta cadena de descuentos que cobran los intermediarios (silo, exportador), son los costos de transporte más los premios o comisiones que se distribuyen por el camino hasta el destino final de la soja en estado natural, y son descontados al productor en concepto de costo. En la campaña 2016-2017 estuvo alrededor de los 50 dólares, de los cuales el premio del silo era de 4 dólares por tonelada, y el resto gastos de transporte y otros premios que cobran los exportadores.

En este contexto, con un rubro que tiene básicamente un costo variable no relacionado al precio de venta, las vulnerabilidades se dan principalmente a partir de la extensión y la calidad del suelo, que en función al comportamiento del clima, amortiguando o agudizando los resultados malos debidos a una mala campaña en términos de lluvias, esto es, una sequía. Los productores dicen que hay sequía, o seca, cuando pasan más de 15 días sin lluvia, la que tiene que ser considerable para mojar bien el suelo y bajar la temperatura del mismo. De esto deriva que la calidad de la tierra sea de vital importancia, porque los suelos rojos, de barro, arcillosos, retienen más agua y mantienen mejor por más tiempo la temperatura del suelo, mientras que los suelos más arenosos retienen menos agua y no amortiguan las altas temperaturas del verano afectando las condiciones óptimas que necesita la soja para una buena producción. Así, los grandes productores, mientras no se excedan en la compra de maquinarias o endeudamiento por tierras, trabajan con relativa tranquilidad. Los productores

medianos, en gran medida, son los más vulnerables a los efectos de una mala campaña, en especial si todavía se encuentran en un proceso de capitalización, adquiriendo máquinas o pagando préstamos para compras de tierras. Los pequeños productores, dependen en especial de la calidad de su suelo, y no revisten mayores riesgos siempre y cuando no hayan ingresado a la actividad contrayendo deudas de capital, como ser la preparación del suelo o la compra de tierra; si la tierra es buena, aunque la campaña sea mala en términos de lluvia, empatarían en el peor de los casos.

Los costos de siembra y cuidados culturales de una hectárea de soja van desde 450 dólares a 650 dólares. En general, los silos y los proveedores de insumos, esto es, las marcas que trabajan con los silos y proveen las semillas, fertilizantes y pesticidas, proveen suficiente asistencia técnica al productor, a mayor tamaño, mayor asistencia, por cuestiones de escala de riesgos. De este modo, no existen gastos extras asociados a la implementación de técnicas y/o actualización o mejora de los cuidados ya que estos son cubiertos a partir de los insumos.

La productividad por hectárea varía de entre 2000 a 2500 kilos en suelos malos a 4000-4500 kilos en suelos buenos, siempre y cuando la cantidad de lluvia en los momentos necesarios sea la debida. A un precio actual en bolsa de 381 dólares por tonelada, menos los 50 cobrados de costo, tenemos un precio pagado en silo de 331 dólares. Para una producción en suelos malos tendríamos casi un empate técnico al precio dado, y es probable que el productor asuma algunos riesgos buscando disminuir los costos. Para una producción en suelos buenos, tendríamos una ganancia bruta de alrededor de 600-800 dólares por hectárea, lo que supone una muy buena rentabilidad.

La productividad relacionada al clima presenta otro escenario, siendo una campaña mala en relación al clima, catastrófica para los medianos productores que trabajan en suelos malos. La productividad de un año malo en clima, para suelos malos, es de 1500-2200 kilos por hectárea, para suelos buenos, de 2500 a 3500 kilos por hectárea.

En caso de tener una mala cosecha, técnicamente, si el productor cuenta con todas las maquinarias para hacer la siembra y las fumigaciones, perderá entre 50 y 100 dólares por hectárea si su suelo es malo (para una producción de 1800 kilos por ha), si no cuenta y paga por los servicios de siembra y fumigación, perderá como 200 dólares por hectárea.

Un pequeño productor, que no cultiva más de 50 hectáreas, puede compensar las pérdidas en los cultivos de rotación o negociar pago de intereses sobre el saldo de deuda hasta la siguiente campaña. Un mediano productor, que cultiva entre 100 y 200 hectáreas puede verse en grandes problemas si, además de los gastos de cultivo y siembra, está pagando la compra de maquinarias o tierras, entrando en morosidad y arriesgando su crédito en los silos para la siguiente campaña.

Para el caso de un productor grande, lo más probable es que no trabaje con suelos malos (arenosos) o si existe cierta deficiencia en el suelo (de nutrientes), la compense con fertilizantes o preparación de suelo. En ese caso, su producción por hectárea llegaría a 2200-2500 kilos, empatando técnicamente o ganando aunque sea unos 50 dólares por hectárea.

La producción de soja, buque insignia de la agricultura agroempresarial, supone un cúmulo de oportunidades de desarrollo y riesgos en materia de estrategia económica principal. Si bien las condiciones actuales del mercado mantienen expectativas de precios rentables y avances tecnológicos, hacer descansar la actividad agrícola sobre un único rubro de rentabilidad baja por unidad de tierra (como 500 dólares por hectárea en las mejores condiciones), insostenible como actividad única a baja escala sacrificando importantes recursos en tierra y maquinarias, genera vulnerabilidades que pueden crear crisis financieras y de balanza de pagos en el largo plazo si las condiciones actuales no se mantienen.

De ahí que, sin necesidad de perjudicar o penalizar el avance del cultivo de soja, se hace importante desarrollar una agricultura de renta explotable en pequeñas fincas especializadas que permitan distribuir mejor la participación en el trabajo rural y los beneficios de la actividad agrícola, en especial para mejorar las condiciones arraigo que permitan aumentar la densidad poblacional del área rural, creando más poblados suburbanos que hagan viable la especialización de la mano de obra, el desarrollo de industrias y el crecimiento sostenido de la demanda agregada para todos los sectores de la sociedad.

4.2. Estudio de casos

Los estudios de casos presentados a continuación corresponden al trabajo de campo realizado en los distritos de Vaquería, Yhú, Raúl Arsenio Oviedo, Nueva Toledo y J. E. Estigarribia.

Los productores han sido clasificados por la extensión de sus cultivos de soja en hectáreas, sin discriminar la forma de tenencia y usufructo de la tierra. Los pequeños productores manejan cultivos de hasta 50 hectáreas, los medianos cultivos de hasta 200 hectáreas y los grandes cultivos superiores a las 200 hectáreas.

Los pequeños productores son los más vulnerables dentro de la estructura de producción, sin embargo, manejan riesgos menores que no les exponen a perder su tierra por fracasar en el cultivo de soja, siempre y cuando mantengan sus actividades de subsistencia y sus rubros de autoconsumo.

Los medianos productores trabajan explotaciones de mayor envergadura, y si trabajan con tierra propia y de buena calidad, se encuentran en buena posición frente a los choques de precio o los golpes de la sequía. Sin embargo, la asunción de riesgos sin recursos o actividades que amortigüen la falta de ganancias para enfrentar las deudas, se exponen a perder sus tierras.

Los grandes productores son los más sólidos dentro del esquema, su volumen de producción les genera importantes recursos que hacen crecer su patrimonio de forma sostenida, lo que les permite soportar malos años en precios o clima.

4.2.1. Pequeños productores

En total de los 10 productores clasificados como pequeños que fueron entrevistados, solamente 4 tienen a la agricultura como actividad principal, y ninguno depende de la soja para su subsistencia, 4 tienen empleos asalariados y de ellos 2 consideran que su empleo asalariado es su actividad principal y los otros dos tienen a la producción de leche como actividad principal. Entre los asalariados que dependen principalmente de su salario encontramos un maquinista de obras viales y un funcionario de la SAS, el primero trabaja con tierras alquiladas y utiliza la ganancia de la soja para mejorar sus condiciones materiales por tratarse de dinero que puede disponer entero, el funcionario de la SAS sin embargo es una persona con bachiller concluido que trabajaba como docente y con ayuda de su padre se aventuró a comprar un lote de 5 hectáreas en donde preparó el suelo y cultivó 3 hectáreas de soja. La caída de los precios sumados a dos años de sequía y la baja productividad de los primeros años bajo el sistema de siembra directa le hicieron acumular deudas ya que su producción no llegó a cubrir los costos. Los dos restantes pequeños productores son, el primero comerciante y acopiador, y el segundo una persona mayor de edad, mujer, que trabaja en asociación con un vecino y maneja una pequeña chacra de autoconsumo, aunque lo más probable es que viva en relación de dependencia de sus hijos adultos que tienen trabajos como asalariados en otras ciudades.

De los pequeños productores que tienen a la agricultura como actividad principal ninguno tiene a la soja como rubro del cual obtiene los recursos para cubrir sus costos de vida, sino más bien como actividad de renta que les permite contar con dinero para invertir en sus actividades de subsistencia o

en la misma producción de soja. De estos cuatro casos de pequeños agricultores que trabajan con la soja podemos contar tres casos exitosos y uno no exitoso. El caso no exitoso parece deberse principalmente a la baja calidad de la tierra, ya que su tierra es arenosa y no roja, por lo que retiene menos agua y calienta más con las altas temperaturas cuando pasan muchos días sin lluvia o se entra en sequía. Para esta persona, en estas condiciones la soja parece no viable o por lo menos muy riesgosa, con suficiente capital podría darle un mejor uso a su tierra plantando pasturas y maíz para la producción de leche de forma industrial. Los casos exitosos son todos casos en donde se conjuga de forma eficiente la agricultura de subsistencia con la agricultura de renta, para lo cual, necesariamente, debe contarse con un mínimo de tierra superior a las 10 hectáreas, ya que las actividades de subsistencia requieren suficiente tierra para manejar los rubros de autoconsumo y otros rubros de renta menores, como la cebolla, la papa, el maíz, o la pastura para animales. Evaluando los rubros que tienen estos productores para su subsistencia puede decirse que indistintamente la producción de leche como la horticultura tienen muy buenas perspectivas, sin embargo, la leche es el rubro que tiene más estabilidad de precio y aunque la relación precio de venta-costeo no es alta, se trata de un rubro de colocación segura, con la salvedad de las inversiones necesarias para manejar cierto volumen, como los galpones automatizados y los tanques de frío para la acumulación. La horticultura es una actividad más sensible por su vulnerabilidad al clima y la inestabilidad de los precios, que se enfrentan a los resultados de otros productores tanto a nivel nacional como internacional, ya que buenas condiciones de clima pueden hacer saltar las cantidades ofertadas y empujar los precios hacia abajo. La única forma para mitigar la vulnerabilidad al clima es la inversión en invernaderos y el uso de tecnología tanto en los insumos como la semilla y los abonos, como en los cuidados culturales con sistemas de riego automatizados. La vulnerabilidad frente al precio es más compleja e implica procesos de normalización de la producción y la elección de rubros no tradicionales.

En todos los casos entrevistados los productores trabajan con la misma tecnología que el resto de los productores de soja, medianos y grandes. La diferencia en el caso de los pequeños productores es que no cuentan con las maquinarias e implementos necesarios y su volumen no justifica esas inversiones. En este sentido, el cultivo de soja está vedado si en la zona no hay otros productores que sí poseen los implementos necesarios para trabajar en soja. De acuerdo a técnicos del sector, como el ingeniero Ken Moriya (referencia a seminario CAPECO), la técnica de la siembra directa también puede realizarse a mano con implementos manuales o movidos a tracción animal. En este sentido, es interesante estudiar las aplicaciones de la siembra directa en la agricultura de subsistencia y ver qué rubros podrían funcionar con las mismas prácticas o adaptadas.

La soja es un rubro extensivo, y como tal es muy rentable, pero las ganancias que puede dejar para fincas pequeñas es muy baja, sin embargo, en ausencia de rubros que puedan plantarse en más de una hectárea con la tecnología predominante en la agricultura familiar, constituye una alternativa válida para obtener ganancias que de otro modo y con inversiones similares serían imposibles. Tal es el caso de la horticultura y la producción de leche, que demandan mucha inversión en infraestructura y maquinarias o equipos, y no siempre dejan las ganancias necesarias para financiar las inversiones cuando se depende de esos ingresos.

Las unidades de producción son siempre familiares nucleares, aunque existe cierto apoyo en la medida necesaria de la familia cuando existe en vecindad y se dedica al mismo rubro. En este sentido, más que la unidad de producción, lo que importa es el conjunto de actividades que rodean al pequeño productor y general el contexto necesario que le permite ingresar al rubro.

La cooperación en el trabajo no existe en un sentido de trabajo comunitario o colectivo, sin embargo, la naturaleza de la soja como enclave lleva a que exista cierto estímulo entre los productores para compartir la actividad con los vecinos, ya que la disponibilidad de recursos destinados a la producción en el rubro se multiplica, lo que facilita la resolución de problemas en caso de que éstos existan o se

den. Otro factor que contribuye como incentivo para que el vecino también produzca soja es el conocimiento específico que se puede acumular a nivel comunitario por la diversidad de experiencias y adversidades que sufren los cultivos por determinadas razones. Por ejemplo, la forma de las diversas plagas que atacan al cultivo que pueden no ser conocidas por un productor pero sí por el vecino, o un desperfecto en una maquinaria o implemento en un momento crítico, como la fumigación, puede resolverse con la ayuda de un vecino productor.

Además, la existencia de suficiente volumen de producción en un determinado lugar puede incentivar la instalación de un silo, lo que supondría ciertas ventajas en cuanto a costos de transporte y movilidad desde la siembra hasta la cosecha y liquidación de cuentas de la campaña.

A modo de ejemplo vale señalar el del señor Riserie Leguizamón, que incursionó en la soja y pudo ampliar su finca gracias a la soja. El mismo comenzó con el rubro por invitación de un vecino brasileño, que veía que se esforzaba mucho para producir y vender su producción, en aquel entonces hortícola que vendía directamente al consumidor final en una bicicleta, lo cual causó buena impresión en el vecino al punto que le invitó a trabajar en la soja y le enseñó las cuestiones básicas del rubro. Ya luego, una iniciado en el rubro, el dueño del silo en Nueva Toledo, Ademar Arcari, le ayudó a comprar más tierras prestándole el dinero sin ningún documento de garantía escrita o prendaria. No es el único caso de ayuda de parte de este señor y el mismo fungió como una especie de patriarca en el desarrollo del cultivo de soja en esa zona de los distritos de Nueva Toledo y Vaquería. En textuales palabras relata el Don Riserie, “En aquellos tiempos estaba Don Ademar, que andaba bien y le quería a los pobres, nos ayudó todito, sembraba por nosotros, pagaba por nosotros” (Riserie Leguizamón, 2017-02-04).

La producción de soja tiene como finalidad la renta, es un cultivo de renta, para las fincas pequeñas, en caso de ser menores a 10 hectáreas con 5 hectáreas sembradas, no produce suficientes ganancias para la manutención del hogar, incluso en términos de un hogar rural debajo del noveno decil de ingresos en el departamento de Caaguazú que tiene 2.014.870 de ingreso promedio mensual (EPH 2016), no alcanza como estrategia de subsistencia, y la anualidad de los ingresos no permite contar con ellos para cubrir las obligaciones domésticas. Sin embargo, el cultivo de soja sí sirve para generar capital para inversiones en la finca, ya sea para producción de leche u horticultura, ya que incluso en esos montos que se podría obtener con 5 hectáreas de soja, el dinero puede contribuir a mejorar las instalaciones, adquirir equipos o animales que sí contribuirán a generar ingresos periódicos que alcancen o abastezcan para proveer al hogar de los recursos necesarios suficientes para la economía doméstica.

De todos modos, para los casos en que la cantidad de tierra sí es suficiente, por ejemplo, desde las 15 hectáreas sembradas (estimado de 6750 dólares a 450 dólares por hectárea en tierras buenas), la actividad requiere poca dedicación de tiempo y ocupa apenas unas horas semanales para control y otras tantas para fumigación (son aproximadamente 7 fumigaciones e los 4-5 meses), lo que deja suficiente tiempo para dedicar a otras ocupaciones, por lo cual, lo más probable es que un productor de soja, y en especial los pequeños, destinen lo producido a inversiones de capital operativo o fijo.

Otro punto sobre el tema es que en general, todos los campesinos paraguayos, y también la mayoría de los colonos brasileños, manejan una cultura de autosustento con la chacra. Al decir de Don Riserie recordando un refrán “De nuestra casa tenemos que hacer un mercado, si sobra se vende, lo que se come se come, y te vas así” (Riserie Leguizamón, 2017-02-04). Y, no menos importante, si no cultivaran soja, no cultivarían nada en esas hectáreas, porque no hay rubro de la agricultura familiar que funcione y abastezca para trabajar más de dos hectáreas sin grandes gastos y riesgos.

Las condiciones de acceso, tenencia y ocupación de la tierra no son ventajosas para los pequeños productores. Si bien clasificamos al pequeño productor hasta 50 hectáreas de finca, lo más común de

un pequeño productor es que no pase las 30 hectáreas, más común aún, que se maneje con menos de 20 hectáreas, y en pocos casos, emplee más del 50% de su tierra en agricultura. En este sentido el cultivo de soja contribuyó de gran manera a aumentar la superficie sembrada de las pequeñas fincas. De ahí que el pequeño agricultor se encuentre en posiciones vulnerables frente a la presión que ejercen los productores de soja mayores sobre la tierra: una buena parte de la que tienen está desempleada y las ofertas que reciben por la misma son muy altas, de hasta 15.000 dólares la hectárea.

De los 10 pequeños productores observados, 4 trabajan solamente con tierra propia, 2 trabajan con tierras propias y alquiladas, 1 solamente con tierras alquiladas, 1 en calidad de ocupante, y 2 perdieron sus tierras por deudas generadas por la producción de soja. Los casos de tierras perdidas por culpa de la soja son expuestos para estudiar las condiciones de escala, calidad e inversiones que hacen del negocio una actividad que requiere recursos y suficiente solvencia financiera para prevalecer a situaciones adversas. Particularmente en el caso en que el productor trabaja solamente 5 hectáreas alquiladas, se expresó la preocupación por lo difícil que se hace acceder a la tierra comprando. A los precios y utilidades la soja no puede financiar la compra de tierras, más si se considera que las tasas de interés, en dólares o guaraníes, no son bajas y requieren actividades de mucho margen o mucha rotación para generar los excedentes necesarios que alcancen para pagar amortización e intereses. En este sentido, es probable que un sistema de concesiones y adjudicaciones con participación en la renta, de tipo comandita, impulsado por el estado o por asociaciones público-privadas, pueda solucionar o paliar la falta de tierras para la población joven que proviene de familias agricultoras y quiere dedicarse a la agricultura como actividad principal de tiempo completo.

De los 10 casos observados, solamente un productor pudo comprar tierras de las ganancias que le produjo la agricultura, con el detalle no menor de la ayuda recibida y la posibilidad de amortizar el dinero en la medida de las posibilidades de acuerdo a los resultados de las zafas. La agricultura familiar no es una actividad rentable en las condiciones históricas en que se desarrolló y no resulta en la actualidad para las finalidades de la producción dentro de una economía de mercado. Aunque sea cierto que el factor iniciativa fue más importante en la distribución actual de tierras en Caaguazú, por los precios relativamente bajos de la tierra hasta hace menos de 20 años, los recursos manejados por la agricultura familiar siempre fueron de subsistencia, y no dejaron márgenes para incursionar o avanzar en actividades más especializadas que dejen mejores rentabilidades que financien el progreso. Al decir del señor Silvino Leguizamón “Y la verdad che ra’á, nacimos en la chacra, pero papá plantó 40 años, y paró de plantar, puso un negocio’í, y ahí creció. Compró ahí camiones, tierra, lotes, vacas. Mi hermano mandó en la universidad, de aquí para allá...”.

La financiación de insumos la realiza el silo, que no cobra intereses por los mismos hasta el 31 de marzo del siguiente año de la campaña (se cosecha entre finales de enero y todo el mes de febrero), los pequeños productores, al no tener sus propias maquinarias y trabajar con vecinos que cobran por los servicios (siembra, fumigación, cosecha), tienen dos opciones: o entran completamente en la producción del vecino y trabajan como una extensión de su parcela, o tramitan ellos mismos sus insumos a su nombre en el silo. Algunos optan por pagar sus propios insumos para tener más dinero libre en la cosecha, otros financian completamente con el silo, y otros prefieren integrar la producción del vecino y que él se encargue de todo y solamente rinda cuentas en la liquidación de la cosecha. El silo maneja ganancias sobre los insumos que provee, y junto con los premios por la venta de soja, hacen al negocio que mueve.

Lo delicado en la relación entre los silos y los pequeños productores es el incentivo que tienen para brindar la asistencia técnica que necesitan los pequeños productores. Dentro del negocio de la soja, al silo le conviene que el productor tenga una buena campaña en la soja porque su ganancia está en el volumen. Sin embargo, los pequeños productores al manejan volúmenes bajos no son una prioridad para el silo y pueden llegar a ser desatendidos si no tienen en vecindad productores mayores que faciliten la visita de los técnicos a su finca.

Los productores declararon no tener problemas al respecto, sin embargo, los casos fallidos de algunos pequeños productores pueden tener también alguna relación con el interés del silo de vender sus insumos sin considerar la viabilidad del cultivo en determinada finca con determinadas condiciones. Soja, la soja se siembra entre los meses de septiembre y mediados de octubre, y se cosecha entre los meses de enero y febrero y marzo dependiendo de la fecha de siembra. El maíz se siembra en febrero marzo luego de la cosecha de la soja y se cosecha a mitad de año, en mayo-junio. Lo mismo ocurre con la soja zafriña. Se les llama zafriña por tratarse de rubros de corto período entre el fin del verano, el otoño y el comienzo del invierno. Luego de la cosecha de la zafriña, puede cultivarse trigo, un cultivo de invierno, que se siembra entre finales de mayo y comienzos de junio, teniendo su cosecha entre finales de agosto y comienzos de septiembre, para dar lugar a la zafra principal. Según Irving cada vez son menos los productores que siembran trigo, porque los precios son muy bajos, sin embargo, al cosechar la zafriña, siembran avena con el solo fin de cobertura.

El trigo no se planta comúnmente porque los molinos plantan su propio trigo, entonces en general sólo los grandes productores tienen incentivos para plantar trigo porque tienen volumen para negociar precio con los molinos. Se prefiere el maíz, ya que dicen los productores reporta aumentos de la productividad del 10% gracias a los nutrientes que deja en el suelo, también porque el maíz es más versátil en sus usos posibles, para alimentación de ganado, para venta como producto final y como insumo para los ingenios alcohólicos que comienzan a instalarse en el país, aunque no por esto tenga buenos precios. El maíz tiene problemas de productividad al igual que el trigo, por lo cual el precio internacional no siempre cuadra.

Como se mencionó anteriormente, la asistencia técnica la proveen los silos, principalmente, no obstante, las empresas proveedoras de insumos, pesticidas, fertilizantes, semillas y maquinarias, también prestan asesoría a los productores, en especial a los más grandes que sí implican ventas importantes que justifican los gastos de las visitas en términos de tiempo y dinero.

El estado no se encuentra muy presente en el negocio de la soja, a excepción del caso de Vaquería, en donde el único técnico de la Dirección de Extensión Agraria trata de asistir a los pequeños productores y mantiene buenas relaciones con medianos y grandes productores de soja, no existe asistencia técnica relacionada a los cultivos de soja para el pequeño productor.

La financiación del pequeño productor, para bienes de capital, se da principalmente por el sector privado. Las tasas son altas y suponen altos riesgos por lo que el pequeño productor es renuente a tomar préstamos importantes, lo que dificulta cualquier proceso de capitalización de su finca. En este sentido, es la soja el principal recurso con que cuentan ahora para financiar equipos e instalaciones. Si bien para la soja, en los casos en que se cultiva menos de 30 hectáreas no se justifica la inversión en maquinarias, o mejor dicho, no es financiable, es interesante que los pequeños productores tengan acceso a créditos blandos que les permitan desarrollar más actividades de granja, como la cría de ganado menor, la producción de leche y la horticultura.

De los casos observados, se notó la importancia del silo y la relación que tienen los productores con su dueño. Pequeños y medianos productores de la compañía Syryka no tendrían muchas oportunidades de entrar en el negocio de la soja sin el apoyo que recibieron del señor Eddy Neufeld, dueño del silo, también sin el apoyo del señor Ademar Arcari los productores de Nueva Toledo no habrían alcanzado el nivel de bienestar material que hoy disfrutan. En este sentido se nota la necesidad de la presencia de un propietario solvente que contribuya a generar condiciones para el desarrollo del rubro. Además, sin las inversiones privadas del silo, o de los transportistas, los costos de almacenamiento, transporte y movilidad se dispararían y para muchas pequeñas comunidades el cultivo de soja no sería viable.

La mayor externalidad positiva la constituye la calidad de vida que llevan las familias y su capacidad de proveer buenas condiciones para el arraigo y sustento de sus generaciones. En el escenario actual, con pocas perspectivas de progreso material para las expectativas de la población rural joven, la producción de soja y las ganancias que permiten financiar otras actividades subsistencia constituyen un factor importante para el arraigo y la densificación poblacional del campo, en especial si queremos revertir las políticas que contribuyeron a la concentración de la tierra y el atraso económico de la población rural con su consecuente pobreza.

La mayor externalidad positiva la constituye la calidad de vida que llevan las familias y su capacidad de proveer buenas condiciones para el arraigo y sustento de sus generaciones. En el escenario actual, con pocas perspectivas de progreso material para las expectativas de la población rural joven, la producción de soja y las ganancias que permiten financiar otras actividades subsistencia constituyen un factor importante para el arraigo y la densificación poblacional del campo, en especial si queremos revertir las políticas que contribuyeron a la concentración de la tierra y el atraso económico de la población rural con su consecuente pobreza.

En general no se puede hablar de condiciones favorables para los pequeños productores, en especial desde las políticas del Estado que parecen no poder abordar el problema más que desde una perspectiva asistencialista con tintes de beneficencia. Los pequeños productores no necesitan beneficencia y aquellos que trabajan la tierra manejan una economía decorosa que les permite no pasar hambre o frío. Los pequeños productores necesitan un camino hacia la inserción económica dentro de la agricultura moderna, verdadera asistencia para recuperar suelos cansados, políticas de desarrollo que terminen con la penalización que se observa en todos los indicadores socioeconómicos para la población rural y pobre. El sistema financiero, con su escaso nivel de competencia y su estructura más bien oligopólica, no constituye una alternativa para la pequeña finca agrícola, con tasas activas que solamente pueden pagarse con el comercio o la agricultura de gran escala.

Las condiciones favorables que existen se deben a la naturaleza del negocio de la soja y los incentivos que existen en el mismo para desarrollar cuencas de producción. En este sentido es imposible no destacar la externalidad positiva que ejerce la industria menonita en Caaguazú y la actividad agroindustrial que rodea al distrito de J. E. Estigarribia, si bien esto también empuja los precios de la tierra hacia arriba. Por otro lado, existen otras industrias que se dedican más bien a la especulación y repercuten negativamente en la actividad agrícola, como la del almidón, que en base a promesas de precios, sin contratos de por medio, incentiva el cultivo de mandioca para después pagar de acuerdo a los resultados de producción en Brasil, generando a los productores importantes pérdidas que a veces no justifican la cosecha.

Los precios son los mismos para todos los productores, y son definidos a partir de la cotización de bolsa en el mercado de Chicago, EEUU. Como los costos que cobra el silo son fijos, el productor ya descuenta del precio de bolsa para manejar sus ingresos potenciales de acuerdo a la campaña. En este sentido debido a las pocas hectáreas que cultivan los pequeños productores, son mucho más sensibles al precio, y mortalmente vulnerables al clima si trabajan en suelos de baja calidad.

Los precios de los otros productos de los pequeños productores pueden ser buenos o malos. El problema es que no son estables, no pueden producirse a escala sin poner en riesgo los precios y no cuentan con un esquema de financiación y compra asegurada como la soja. Quizá en ese aspecto la leche cumpla un rol importante, porque si bien los precios también son variables, la demanda es segura y es difícil producir a pérdidas cumpliendo con los cuidados debidos.

Debido a que los lugares visitados son todas cuencas de producción de soja, todos los productores cuentan con un silo a menos de 20 kilómetros, y los costos de transporte están 50 guaraníes por kilo para esa distancia. Lo que serían apenas unos 50.000 guaraníes por tonelada. Los pequeños

productores no cuentan con vehículos más allá de las motos, que reemplazaron a las bicicletas y los caballos para trasladarse las no cortas distancias entre sus fincas y los centros urbanos o las casas de amigos o familiares. En general consideran a los autos y camionetas lujos innecesarios mientras no se tengan los medios para comprarlos y mantenerlos, más cuando lo que ellos quieren es invertir en sus chacras y poder aumentar su producción.

En general no existen asociaciones de pequeños productores de soja. Existen asociaciones de productores, pero éstas están más relacionadas a la producción hortícola o lechera, ya sea para procurarse medios para vender sus productos o almacenarlos, como se da justamente en la horticultura y la leche. En lo que se refiere a la leche, se da el caso de que la misma empresa que compra, facilita un tanque de frío para que un grupo de productores acumule su producción diaria y la empresa retire la leche cada tantos días, en general una semana.

La distribución de la producción, o mejor dicho, de la renta de la producción, se da a nivel de la familia nuclear. En todos los casos de pequeños productores no se pudo observar familias extendidas dentro de un hogar. Sin embargo, en una misma zona, como en casi todo Paraguay, existe familia extendida cercana, con quienes se comparte productos de la agricultura de subsistencia, ya sea leche, frutas, hortalizas, etc., lo que no implica necesariamente que existan relaciones de dependencia, sino más bien prácticas de solidaridad que contribuyen al bienestar de las familias.

No se observaron participación de organizaciones no gubernamentales entre los pequeños productores.

Los pequeños productores recurren a la soja como estrategia de renta, no de subsistencia, ya que en la actualidad no existe rubro de renta que funcione de forma estable y genere un flujo de dinero estable para financiar bienes activos o simples bienes duraderos. Para ingresar en el cultivo de soja, deben contar con tierra, principalmente, y preferiblemente propia, o en su defecto, contar con tierras que se ofrezcan en alquiler, colindantes a fincas que produzcan soja para poder integrarse a la producción de esa finca. Dado que el cultivo de soja implica grandes inversiones, lo más común es que avancen en la siembra año por año, a fin de no arriesgar endeudarse por preparación de suelo, ya que la mecanización, cuando se paga todo el trabajo que lleva, puede llegar a costar unos 50 millones de guaraníes por hectárea. Entre los productores entrevistados el señor Lorenzo Olmedo recordó que cuando entró a la soja, comenzó a hacer la mecanización a mano, a razón de una hectárea por año, aunque es probable que a partir de la quinta ya haya hecho con máquinas, el señor Carlos Zarratea, realizó su mecanización en etapas, primero 6 hectáreas y luego 5 más, para lo cual quitó préstamos y hasta ahora sigue endeudado. Otro caso interesante es el del señor Riserie Leguizamón, que comenzó con dos hectáreas haciendo todo el proceso a mano, fue aumentando por años, hasta que a partir de las 7 hectáreas comenzó a contratar los servicios. En este sentido, puede notarse que la prudencia y perseverancia cumplen un rol importante en el rubro. Tomar deudas al 40% anual de los bancos o financieras accesibles a los pequeños productores es contraer un riesgo importante, ya que las actividades deberían rendir al menos un 40% anual para cubrir las cuotas de intereses y capital.

La tecnología utilizada no está precisamente fuera del alcance de los pequeños productores, más cuando existe abundancia relativa de recursos contratables para trabajar en el rubro, por lo menos los distritos de Vaquería, Raúl Arsenio Oviedo, Nueva Toledo y J. E. Estigarribia, cuentan con suficientes productores para poder atender las fincas de los pequeños productores. También, desde las 30 hectáreas cultivadas, las oportunidades de financiar de a poco, tractores e implementos, se hacen más accesibles. Además, los tractores de gran tamaño no son las únicas opciones de maquinaria con motor a combustión disponibles para el trabajo en agricultura. Existen en la actualidad una variedad importante de maquinarias que pueden atender las fincas rurales sin sobrepasar lo que pueden financiar las mismas con su producción. Otro es el caso si el productor quiere entrar a ofrecer los servicios con su maquinaria, lo que constituiría una fuente adicional de ingresos. De todos modos, la

prioridad de un pequeño productor será siempre la calidad de su suelo, ya que es particularmente vulnerable a caídas en la producción y debe obtener la mayor producción posible de su tierra, por lo que es más importante que invierta en él y después en maquinaria. Tener ganancias libres de 1.500 a 15.000 dólares, sobre un estimado de 300 dólares por hectárea, puede significar dar saltos importantes en la productividad de su finca, lo que en el largo plazo implica generar movilidad social para sus descendientes, que tendrán mejores opciones y más recursos para poder enfrentar su vida cuando les toque formar un hogar.

En este sentido, la familia constituye un motor importante para la producción agrícola. Hogares desarticulados y envejecidos tienen pocas posibilidades de optar por la agricultura como estrategia de subsistencia y progreso material, la presencia de hijos jóvenes, varones o mujeres, multiplica el potencial de trabajo disponible para un hogar, más cuando en la medida en que la tecnología avanza, se depende menos de la fuerza física como sí de la inteligencia, la dedicación, la perseverancia y el optimismo.

De los 10 pequeños productores entrevistados, 6 tienen menos de 45 años, 3 menos de 35 años y 2 son mayores de 60 años, con un promedio de edad de 45 años. A diferencia de otras fincas visitadas en el trabajo de campo de esta investigación, se puede estimar que los hogares de los pequeños productores de soja tienen cabezas de hogar más jóvenes que aquellos en donde solo se practica la agricultura de subsistencia y autoconsumo, con actividades de renta marginales.

La cooperación en el trabajo, bajo esquemas de solidaridad y reciprocidad, no existe. Sin embargo, aunque el trabajo sea pagado, existe suficiente espíritu de solidaridad y reciprocidad entre vecinos, en especial en lo que se refiere a manejar la experiencia y el conocimiento como un bien colectivo, al cual pueden y deben recurrir todos para asegurar buenas cosechas.

Principalmente, las rentas de la producción se destinan a capitalizar la finca, la soja, en la escala que trabajan los pequeños productores, no genera suficientes recursos para la manutención, y por lo general, aquellos que aumentan sus parcelas o cultivan más hectáreas, tienen obligaciones de amortización de tierras o maquinarias. En este sentido, se puede decir que la agricultura empresarial practicada por pequeños productores sirve de vehículo para equipar la finca, incursionar o mejorar el capital disponible para la producción de otros rubros, o simplemente, para mejorar las condiciones materiales de vida.

Por lo común los pequeños productores trabajan en tierras propias, y si la posibilidad existe, alquilan otras para aumentar sus parcelas. Las tierras propias producen una ganancia en ahorro de alquiler de alrededor de 300 dólares por hectárea, lo que a los precios de la campaña 2016-2017, equivale más o menos a una tonelada de soja.

La financiación de la producción se maneja armoniosamente a través de los silos. En general existe un poco de competencia entre los silos, pero lo más común es que el productor elija el más cercano para reducir costos logísticos. El silo financia insumos, incluido combustible, hasta el 31 de marzo de cada año sin cobrar intereses, luego cobra el 2% anual. Hace unos años, cuando la soja llegó al pico de 550 dólares por tonelada, la fiebre expansiva del negocio les llevó a ofrecer dinero en efectivo para alquiler de tierras, dinero para maquinarias, para pagar servicios. Actualmente, debido a la caída de los precios, los silos trabajan exclusivamente con propietarios, lo que lleva a muchos pequeños productores a trabajar a cuenta de otros, en general, familiares.

La soja de verano es el cultivo principal. Los cultivos de rotación no dejan muchas ganancias, la soja zafriña tiene baja productividad, y se cultiva más bien para sumar al dinero de la zafra principal para realizar los pagos que vencen en junio, los otros rubros que se plantan a continuación, en especial el maíz, puede llegar a dejar algunas ganancias, pero lo común es que se empate o se pierda. La soja por

su parte es producida principalmente por los dueños de molinos, que especulan con el volumen para definir los precios locales. A nivel internacional ambos rubros de rotación no tienen colocación porque la productividad de esos rubros en otras latitudes es mucho más alta y los precios del mercado internacional no justifican su cultivo extensivo. Sin embargo, estos rubros se cultivan para uso local, principalmente, y cumplen funciones de protección y enriquecimiento del suelo dentro del sistema de siembra directa.

No existen políticas públicas para los pequeños productores, al margen de aislados experimentos o pilotos de rubros, los pequeños productores desconocen la existencia del IPTA (Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria). Y la extensión agraria disponible no atiende específicamente a los productores de soja, aunque sí incentiva y asiste para el desarrollo de otros rubros y actividades de pequeña escala.

La asistencia técnica es proveída totalmente por los silos, aunque en menor frecuencia que los medianos y grandes productores de soja. Tampoco los pequeños productores tienen mucha atención directa de los proveedores de insumos. No existen productos crediticios dentro del sistema financiero que puedan servir para capitalizar una pequeña finca, o por lo menos, las condiciones suponen un riesgo que la mayoría de los pequeños productores no está dispuesto a correr exponiéndose a perder su activo mayor: su tierra.

Las cuestiones de mercado y precio están resueltas en el negocio de la soja, como commodity de exportación, los precios se fijan en el mercado internacional y el país es precio-aceptante. Los silos constituyen el primer eslabón en la cadena comercial de la soja y pagan el precio de bolsa menos un costo que descuentan por tonelada al productor.

El transporte existe en abundancia gracias al éxito del rubro, y los costos son eficientes tanto para productores como transportistas, la proximidad de los silos contribuye a esto.

No se observaron organizaciones de pequeños productores y lo producido por la soja es para beneficio exclusivo de las familias nucleares. Existe una ONG's que realiza pilotos para incentivar cultivos transgénicos y mecanizados como el algodón genéticamente modificado. Sin embargo, estas iniciativas parecen ser desconocidas por los pequeños productores quienes todavía no cuentan con identidades corporativas para atender sus intereses.

La agricultura empresarial, con la soja como rubro principal, constituye una oportunidad para la pequeña finca de acceder a una pequeña renta que en la actualidad no se obtiene en otros rubros. Si bien el negocio genera ciertas externalidades negativas por la presión que existe por la acumulación de tierras al tratarse de un negocio de escala, los pequeños productores que incursionaron en el rubro están pudiendo financiar otras actividades que contribuyen de manera más frecuente y sostenida a la atención de los gastos del hogar. En este sentido, para los pequeños productores que cultivan soja, la misma contribuye a su arraigo, estabilidad y progreso material. No obstante, debe comprenderse que para la riqueza de nuestra tierra y la abundancia de la misma, la soja como actividad extensiva en la superficie que abarca hoy en día, representa un ligero desempleo del potencial agrícola de las pequeñas fincas, que deberían obtener rentabilidades por hectárea muy superiores a los 500 dólares, considerando que nuestro país se encuentra en medio de un continente en pleno proceso de desarrollo industrial, con múltiples oportunidades para el desarrollo de rubros agrícolas que sirvan de insumos industriales.

4.2.2. Medianos productores

Los productores medianos observados manejan lotes de 55 a 180 hectáreas, siendo el límite de 200 hectáreas. De los 6 casos 5 siembran la mayor parte en tierras propias, siendo 1 solo el caso en que el

productor tenía menos tierras propias que las alquilaba. De los 6 solamente 2 se dedican con exclusividad a la actividad agrícola y pecuaria, los restantes son mayormente comerciantes que no dependen de la actividad rural para la economía de subsistencia. De los 6 productores, 2 se dedicaban al cultivo de algodón en parcelas superiores a las 10 hectáreas y 5 trabajaban en acopio del algodón, lo que define al algodón como rubro a partir del cual ellos se capitalizan e incursionan en las otras actividades. 5 de ellos compraron sus tierras entre los años 80 y el comienzo del 2000, antes de que por el aumento del precio de la soja, comenzará una carrera de acumulación de tierras en Caaguazú. 3 de ellos utilizan tierras de sus padres o recibieron su primera parcela como aporte de sus padres. Y de los 6 solamente 1 se encuentra en una situación dificultosa por la acumulación de deudas producto de las malas campañas de años anteriores, el resto trabaja de forma relativamente holgada, ya sea por contar con otras fuentes de ingreso importantes o por llevar bien su actividad agropecuaria.

Así, se puede decir que los medianos productores, dentro de los parámetros definidos para esta investigación, son personas de relativa posición acomodada – en la mayoría de los casos desde su infancia – que aprovecharon las oportunidades de la época del algodón y generaron otras fuentes de ingresos que les permitieron acumular y tener suficientes recursos para ingresar en la agricultura mecanizada con todos los medios de producción necesarios, notándose en especial la relevancia del comercio en la acumulación de dinero que facilitó la compra de tierras de forma gradual o instantánea cuando la misma tenía todavía precios accesibles.

De todos los productores, 2 son jóvenes menores de 40 años, uno agricultor y otro comerciante. El resto son personas adultas que vivieron la época del algodón y trabajaron como acopiadores manejando el mismo sistema que manejan los silos en la actualidad, con la diferencia de que en aquel entonces los acopiadores abastecían a los campesinos agricultores, no sólo de los insumos para la producción, sino de todos los bienes de consumo para la economía doméstica, lo que generaba importantes ganancias tanto en el comercio al por menor, como en el acopio del algodón.

Si bien varios medianos y grandes productores que fueron acopiadores declaran haber tenido importantes pérdidas por la condonación de deudas a los campesinos dispuesta por el Estado, ninguno quebró por tal medida ya que ya habían acumulado e invertido sus ganancias tanto en tierras como en la misma actividad comercial, o en negocios conexos como el transporte de cargas, que no paró totalmente con la caída del algodón.

Las actividad de subsistencia más importante, al margen del comercio, es la producción de leche, en donde se trabaja de forma industrial para el ordeño y almacenamiento, con vacas de genética mejorada que pueden llegar a producir 50 litros por día.

En este sentido, en base a la investigación realizada, podemos decir que los medianos productores son personas solventes que trabajan a título propio, no dependen para su subsistencia de la producción de soja y mantienen un patrimonio considerable que solamente en tierras y maquinarias, se acerca o supera el millón de dólares.

Un punto resaltante de los casos estudiados es la importancia que tuvo el patrimonio familiar en la adquisición y/o disponibilidad de tierras. Para todos los casos la ayuda o el aporte paterno al patrimonio personal del productor jugó un rol importante en la constitución de su hogar y las oportunidades que tuvo para realizar actividades rentables y poder ingresar al cultivo de soja en buenas condiciones.

Los medianos productores manejan las mismas tecnologías que los pequeños productores, con la diferencia de que a ellos sí los proveedores de insumos se acercan para ofrecer nuevos tipos de semillas, nuevos fertilizantes, pesticidas y otros insumos que se utilizan en el cultivo. Esta diferencia radica principalmente en su volumen de producción y el total de dinero que se gasta en cada uno de

los insumos y los valores que pueden sumar cuando se cultivan más de 50 hectáreas. Para dar un ejemplo, uno de los productores entrevistados declaró gastar en insumos para 80 hectáreas de soja la suma de 50.000 dólares, por lo que los medianos son clientes apetecibles en donde las empresas importadoras y proveedoras de semillas, fertilizantes y pesticidas, compiten con los silos por las ventas, proveyendo también asistencia técnica como producto adicional de soporte a los productores. De esta forma, los medianos productores tienen más ofertas y conocen más marcas y sus cualidades, lo que en cierta medida, en caso de acertar en sus criterios les da ventajas sobre otros productores a quienes no les llega suficiente oferta de insumos para saber cuáles son los mejores y más baratos.

Los medianos productores manejan las mismas tecnologías que los pequeños productores, con la diferencia de que a ellos sí los proveedores de insumos se acercan para ofrecer nuevos tipos de semillas, nuevos fertilizantes, pesticidas y otros insumos que se utilizan en el cultivo. Esta diferencia radica principalmente en su volumen de producción y el total de dinero que se gasta en cada uno de los insumos y los valores que pueden sumar cuando se cultivan más de 50 hectáreas. Para dar un ejemplo, uno de los productores entrevistados declaró gastar en insumos para 80 hectáreas de soja la suma de 50.000 dólares, por lo que los medianos son clientes apetecibles en donde las empresas importadoras y proveedoras de semillas, fertilizantes y pesticidas, compiten con los silos por las ventas, proveyendo también asistencia técnica como producto adicional de soporte a los productores. De esta forma, los medianos productores tienen más ofertas y conocen más marcas y sus cualidades, lo que en cierta medida, en caso de acertar en sus criterios, les da ventajas sobre otros productores a quienes no les llega suficiente oferta de insumos para saber cuáles son los mejores y más baratos.

Como los servicios de siembra y fumigación se cobran por hectáreas, y en general los medianos productores cuentan con las maquinarias e implementos para realizarlas por su cuenta, en sí mismo no existe una ventaja frente a los pequeños productores, porque también se pueden dar casos en que medianos productores prefieran contratar los servicios para no distraer capital que puede rendirles mejor en sus otras actividades. Lo que sí constituye una ventaja de contar con las maquinarias propias para siembra y fumigación es la independencia que tienen para realizar estas tareas en el momento exacto en que se requieren. Las tareas de siembra deben realizarse en determinadas condiciones, por ejemplo, después de una lluvia, y realizar la siembra en otras condiciones tiene efectos sobre la germinación y la productividad de la planta. Igual es el caso de la fumigación, ya que considerando de que se trata de superficies imposibles de tratar a mano, la batalla contra las plagas, insectos y enfermedades, no da espacio para la tardanza sin generar importantes pérdidas o daños irreparables.

En general los productores refieren que es justificable comprar un tractor y los implementos para siembra y fumigación a partir de las 30 hectáreas. El tamaño de estos equipos debe ser de acuerdo a la tierra que se deba trabajar, no hace falta comprar un tractor, sembradora y fumigadora con mayor capacidad a la de la superficie que se tiene para trabajar, si es que no se va a utilizar más que en la propia chacra y no se pretende después ofrecer servicios y tener eso como otra fuente de renta. Otro punto a favor de la compra de estos implementos es la frecuencia de su uso, una fumigadora se utiliza por lo menos 7 veces en el cultivo de soja de verano y la misma cantidad de veces en los cultivos de rotación. Esto hace que la adquisición de una fumigadora, o un tractor con el equipo necesario para fumigación, se justifique y se financie sola al generar mucho ahorro en servicios.

La unidad de producción es siempre la familia nuclear. De los 6 productores entrevistados, solamente uno parece producir con su familia extendida por trabajar en tierras de su padre y tener otras actividades con su hermano. Los demás productores medianos trabajan por cuenta propia y cuando los hijos no dan abasto o se dedican a otros negocios del hogar, contratan mano de obra como jornaleros. Se paga en la actualidad entre 40 y 60 mil guaraníes de jornal, seco y libre, respectivamente. El jornal seco no incluye almuerzo y el libre sí. Aquellos que tienen comercios grandes y camiones de carga tienen un pequeño plantel de asalariados de los cuales pueden disponer para distintas tareas de la actividad.

Sobre este punto, sin embargo, es resaltante que en general, todavía los productores meten la mano y trabajan ellos mismos, o por lo menos, dedican mucha atención a los trabajos que deben realizarse en la chacra y participan en ellos aunque sea observando.

Los medianos productores son relativamente independientes, más que para la cosecha, no necesitan disponer de los servicios de otros productores. La cosecha, sin embargo, es también una tarea delicada, un atraso en la cosecha luego de pasar el secante puede hacer que muchos granos caigan al suelo y se pierda mucho peso, por lo cual la tarea probablemente deba ser coordinada con otro productor que cuenta con cosechadora. Las prácticas de cooperación se dan sin embargo con la experiencia, que forma una especie de bien común al cual pueden recurrir todos sin sentirse obligados por el favor, lo mismo sucede cuando se tienen problemas con los vehículos y los caminos, basta solo llegar hasta la casa del producto más cercana y solicitar ayuda para que salga con su 4x4 o el tractor a ayudar a mover un vehículo parado en el barro. Otro punto es que, en contra de la lógica de bien propio por encima del resto, los productores cooperan entre ellos para que la producción de todos salga bien, incluso cuando las lógicas de la competencia lo contrario. El interés por el bien común puede verse en todos los espectros sociales de la actividad agrícola. Se trata de una actividad que requiere poco trabajo en tiempo pero mucho en intensidad, en donde trasladarse de un lugar a otro es una constante y no faltan oportunidades para cruzarse con el otro, y en donde, debido a la baja densidad de población, el contacto con los otros es escaso y por lo tanto, mayormente celebrado. Por ejemplo, las jornadas de cosecha son largas y no es raro ver que los vecinos paren a conversar con el productor que espera al lado del camión que llevará la cosecha al silo.

La producción de soja de los medianos productores tiene como finalidad la renta. La ventaja que tienen estos sobre otros menores es que sus actividades de subsistencia ya producen suficientes ganancias como para tener ahorros para cubrir ciertos costos de la producción de soja. Por ejemplo, el productor Guido Martínez pudo mecanizar 25 hectáreas al año sin endeudarse, o bien, la mayor parte de estos productores no recurren al silo para financiar combustibles para los tractores, o pueden comprar fertilizantes al contado, dejando menores cuentas por hectárea en el silo. Si bien los silos declaran tener costos únicos, el volumen siempre hace una diferencia y pagar al contado una mayor. Esto permite que el “dinero junto” al que acceden los medianos productores sea siempre mayor, si el año fue bueno.

No obstante, las últimas campañas de la soja no fueron las mejores, lo que llevó a que algunos queden con saldos negativos en el silo y arrastren deudas de años anteriores, por ejemplo un productor de Vaquería declaró haber comenzado la campaña 2016-2017 con saldo negativo y haber perdido su “colchón” en los años anteriores en que los precios fueron muy bajos. Sin embargo, por la escala que manejan los medianos productores pueden sobrellevar sin demasiadas penurias una par de años malos y recuperarse con suficiencia en otros buenos.

En general puede decirse que los medianos productores son austeros, tienen algunas debilidades por los autos y las maquinarias, por lo que a veces se endeudan sin necesidad cambiando máquinas que aún tienen muchos años de vida útil por delante, pero suelen ser comedidos en sus hogares, sin demostrar opulencia pero guardando una decorosa decencia.

En especial aquellos que tienen tradición de agricultores, no son de destinar millonarias sumas a la construcción de sus casas, menos aún los comerciantes, que por su forma de vida tienen al dinero como “elemento de trabajo” y saben tener paciencia para darse a la comodidad y al lujo.

Con excepción de un solo mediano productor de la ciudad de Vaquería, el resto de los medianos productores observados trabajan con más tierras propias que alquiladas. De los 4 distritos visitados, solo se mencionó la existencia de venta de derecheras en uno, con la acotación de que ya nadie quiere

derecheras por los conflictos que pueden implicar si los campesinos sin tierra ubican el lote y ven que se tituló a nombre de una persona que no es el adjudicado. La mayor parte de los medianos propietarios compraron sus tierras de propietarios privados, ya sea por cuenta propia o a través de empresas inmobiliarias que loteaban los latifundios y se encargaban de formar colonias, como en el caso de Argentina¹, distrito de Raúl Arsenio Oviedo, motivadas quizá por las disposiciones del Estatuto Agrario de 1963 que disponía que las propiedades mayores a las 10.000 hectáreas sean expropiadas. Otros compraron ya después de los efectos de la “reforma agraria” stronista, que adjudicó enormes extensiones de tierras de la reforma agraria a militares, amigos y socios del régimen.

Los pobladores relatan que al llegar al distrito de Raúl Arsenio Oviedo en la década del '70 ya no quedaban maderas aserrables en los bosques, y por lo tanto, se fue desmontando de a poco mediante la fabricación de carbón. Los menonitas de Campo 9 mencionan casos similares, al punto de que al acabarse los montos y con ellos la fabricación de carbón, muchos colonos volvieron a Canadá. Ya más adelante, los colonos brasileños de Nueva Toledo utilizaron una estrategia similar para hacer el desmonte sin incurrir en gastos, pero invitando a familias paraguayas a explotar la madera para carbón que terminó por agotarse a inicios de la década del '90.

En este contexto, los medianos productores aprovecharon tierras relativamente desempleadas que en ese momento exacto, no tenían una explotación productiva viable, y por lo tanto, mantenían precios bajos que se mantuvieron hasta finales de la década del '90. Tal es el caso del señor Benicio Arias, de la compañía Syryka de R. A. Oviedo, que pudo comprar 30 hectáreas por 350.000.000 hace solo 12 años atrás tierras que hoy en día costarían 2.016.000 a razón de 12.000 dólares la hectárea por tierras de las más buenas del departamento de Caaguazú. Si vamos apenas otros 10 años atrás, los precios eran mucho más bajos, y lo más importante, el costo de vida no absorbía la proporción de los ingresos que se lleva.

En este sentido, los medianos productores son prueba palpable de que el modelo “farmer” que proponía la dictadura dentro de la estrategia de desarrollo a partir de un modelo agro-exportador, demandaba mayor tierra para los agricultores, títulos de propiedad, y el desarrollo de industrias que consuman la producción de las chacras, y que las 10-20 que asignaba la reforma agraria para la población campesina, sin esos instrumentos, eran totalmente insuficientes para generar la transformación que se pretendía, por lo cual la mayor parte de los campesinos mantuvo la forma de producción que resultó eficiente por lo menos durante 200 años.

En este sentido, hasta la aparición de la soja como rubro de renta, la agricultura no funcionó como alternativa de capitalización de la pequeña y mediana finca rural. Con excepción de las colonias menonitas que progresaban bajo el amparo de la industria láctea a ritmos mucho menos acelerados que los de hoy en día, la agricultura no dejaba suficientes márgenes para financiar tractores, silos, tinglados, camiones y demás inversiones de capital que hacen viable y rentable una producción de escala.

La mayor parte de los medianos productores pudo financiar su producción de soja gracias al comercio, en otro caso el transporte de cargas, y en un único caso a través de la agricultura, pero justamente con el rubro de la soja y un poco de ayuda de la última etapa del algodón.

El sistema financiero sigue siendo ineficiente para capitalizar la pequeña finca rural, máxime cuando incluso los márgenes de la soja hoy son relativamente insuficientes para pagar tasas activas del 10 al 20 por ciento en el mejor de los casos, y mucho menos tasas de 30 al 40 por ciento que responden más bien a un negocio bancario que opera en oligopolio y descansa sobre los créditos de consumo.

De los casos observados, solamente 3 utilizaron bancos para comprar maquinarias, mientras el resto

prefirió trabajar con los silos, bajo esquemas de confianza y solidaridad, o invertir de las ganancias del comercio, sin incurrir en riesgos que comprometan muchos más bienes que los adquiridos por las altas tasas de interés.

El ciclo agrícola es el mismo que se maneja en toda la agricultura mecanizada bajo el sistema de siembra directa. La particularidad de los medianos productores constituye la posibilidad de obtener algunas ganancias de los rubros de rotación si los precios salen bien, ya que las ganancias de la soja zafriña, el maíz, el trigo, la canola, no son grandes por hectárea, sin embargo, el factor escala permite que estos cultivos contribuyan en alguna medida a poder cumplir con los pagos de intereses que se vencen generalmente en junio.

Como los medianos productores no dependen de la soja para financiar la economía doméstica, y hasta pueden pagar una parte de los costos de producción de las ganancias de sus otras actividades, el mayor flujo de dinero se maneja entre los meses de febrero, marzo y abril. Si los rubros de rotación resultan bien y pueden tocar algo de ellos, disponen de otros recursos en los meses de junio y septiembre, antes de comenzar la siguiente campaña de soja.

La asistencia técnica recibida por los medianos productores es proveída por los silos y los proveedores de insumos, quienes dependiendo del tamaño y la calidad del suelo de la finca, definen la atención y las ofertas que pueden hacer al productor. Sobre el punto, ya se mencionó anteriormente que los medianos productores manejan además ciertas ventajas por los recursos que disponen, como negociar mejores precios por insumos, solicitar ofertas de precios para pagos al contado y contratar con más de un silo si su volumen de producción así lo justifica. Esto hace que sean, sino los más mimados por los silos y proveedores, los que más recursos demandan y reciben en materia de asistencia técnica, ya que existen en mayor cantidad de que los grandes productores y constituyen sin dudas la mayoría en el negocio.

Lastimosamente, no todos los productores aprovechan estas condiciones para forzar a que el negocio sea más competitivo en términos de costos de producción, principalmente porque las relaciones con el silo muchas veces se basan en patrones de confianza y afinidad, o también, porque cuando los números siguen cerrando, el productor prefiere quedarse en donde le es más cómodo, a pesar de que pueda obtener mayores beneficios en otro lugar.

A este respecto un productor dijo de los agricultores paraguayos: “Y si vos sabe elegir, elegí vos mismo, pero la mayoría de los paraguayos no es baqueano, de a poco”, significando que como consumidor no conoce los productos y acepta aquellos que le recomienda o le vende directamente, sin darle muchas explicaciones u opciones.

Los silos financian la producción, principalmente, aunque el negocio va desarrollando productos financieros que permiten practicar permutas para la adquisición de capital fijo y operativo, como es el caso de casas representantes de maquinarias que aceptan pagos en productos. En este sentido, la creación de la primera Bolsa de Productos del país, por parte de la Bolsa de Valores y Productos de Asunción (BVPASA), habilitará nuevos instrumentos de financiación para el sector, y también, puede llegar a habilitar nuevos mercados internacionales para rubros que aún no están siendo desarrollados en el país, lo cual, a pesar de que implica un proceso largo, disciplinado y serio para normalizar la producción agrícola, no es imposible de realizar y llevará al país a ser verdaderamente un país agrícola,

Las mayores condiciones favorables con que cuentan los medianos productores derivan generalmente de su extracción socioeconómica. Como se mencionó, la mayoría son urbanos y no rurales, lo que supone antes que nada el conocimiento de un universo institucional un poco más amplio en términos de instrumentos y alternativas para lograr determinados objetivos económicos, también como se

mencionó, la práctica del comercio como actividad económica configura una relación distinta con el dinero y su finalidad.

En lo que se refiere a las condiciones favorables dispuestas desde las políticas públicas, la habilitación de resoluciones del Banco Central que permitieron a los bancos refinanciar deudas relacionadas a la producción de soja sin que los mismos bajen su calificación, constituye un aporte importante para la sostenibilidad del sector, en especial frente a estos choques producidos por la caída de precios o los que pueden darse por efecto de la sequía.

Los medianos productores liquidan su producción en los silos, igual que el resto de los productores. De todos modos, por su mayor nivel de formación, en promedio, pueden manejar mejor las opciones que dispone el mismo esquema y está al alcance de los productores de todos los tamaños, por ejemplo, la pequeña timba que se hace respecto al cierre de precios, opción por la cual el productor puede cerrar el precio de venta en base a la precio de bolsa del día, antes o después de la cosecha y entrega de la soja. También, por sus mayores medios y su mayor volumen, tienen más posibilidades de elegir el silo con el cual trabajar, o como en el caso del señor Mario Collante, negociar condiciones y firmar contrato de entrega por determinadas toneladas de soja.

Otro punto resaltante de las condiciones del silo es el volumen que establecen como límite para no hacer retenciones de renta, que es de 150 toneladas, aproximadamente en concordancia con las 50 hectáreas que se utiliza en esta investigación como límite para los pequeños productores, a razón de 3000 kilos por hectárea.

Respecto a los servicios de transporte de cargas, los medianos productores, en determinados casos y en relación a su actividad principal, poseen sus propios camiones de carga, por lo cual se ahorran el pago del servicio. Sin embargo, los costos de transporte no parecen ser muy importantes, siendo más baratos que los servicios de cosecha.

Al parecer, hasta el momento todos los productores tienen caminos en suficiente buen estado para recibir los camiones de cargas, que en general soportan entre 30 y 50 toneladas de carga.

Los caminos de terraplén no se encuentran en mal estado, dependiendo de la comunidad son cuidados y arreglados de forma periódica, en especial después de las lluvias, en cuyo caso, sí son inaccesibles y de acceder, causan un grave perjuicio a los caminos por su peso.

De alguna forma, los medianos productores no están corporativizados en asociaciones o gremios. En particular no existe ningún sentido de identidad a partir del tamaño o peso dentro del negocio, los medianos productores gustan de verse como pequeños frente a terceros, pero tienen mentalidad de grandes y saben la importancia de su actividad y el valor de sus activos. A diferencia de los pequeños, que sí tienen conciencia de su posición relativa menor y buscan quitar provecho de ello.

Los productores reconocen la importancia de los gremios, pero sienten que sus intereses están bien defendidos por la UGP, CAPECO y la Rural.

Las rentas de la producción se distribuyen al interior de la economía familiar, pero como actividad de renta tienen prioridad las actividades de renta. Mejorar el potencial de la chacra significa poder tener mejor producción y tener mejor producción significa tener ganancias en los peores casos. Para la escala, sigue siendo prioridad tener más tierras a tener más maquinarias. En cierta forma, también, existe una retroalimentación entre la actividad de renta y de subsistencia, y cuando hace falta dinero en una y sobra en otra, se utilizan las ganancias para hacer más llevadera la actividad que necesita. Por ejemplo, las ganancias de la soja sirven para comprar vacas, pero así también las vacas sirven para pagar cuentas de soja cuando los números no cierran. Como la mayor parte de la población rural, los medianos productores de soja son renuentes a pagar intereses, prefieren renunciar a cierta

comodidad de solvencia para desocuparse de sus obligaciones con otros.

Así, los casos estudiados de medianos productores nos dan una imagen de pequeños empresarios devenidos en agricultores, en donde algunos prefieren dedicarse enteramente a las actividades de la agricultura financiando con la soja otras actividades de subsistencia dentro de una explotación rural, mientras otros ven en la soja un rubro en donde invertir las ganancias obtenidas de otras actividades. En ninguno de los casos la economía doméstica depende de la soja, a pesar de que al volumen de producción que manejan los medianos productores, la economía doméstica es fácilmente solventable con la producción de soja. De alguna forma, los medianos productores, de todos los grupos sociales, manejan los criterios de la economía rural de subsistencia, administrando unos pocos rubros o actividades que financian un nivel de vida y consumo decente pero modesto, mientras se generan recursos libres de los cuales se puede disponer para aumentar los factores de producción, aumentando el consumo medio y el bienestar de largo plazo.

Con una aversión al riesgo característica de la población rural, los medianos productores no se exponen demasiado y atesoran sus activos con mucho celo, en especial la tierra, sin la cual según ellos, no tienen nada.

La tenencia de la tierra es regular, titulada, dentro de todas las exigencias de la economía de mercado. Es utilizada principalmente como factor de clasificación y ponderación frente a proveedores y no como bien de prenda, constituyendo un peso de negociación por los volúmenes que manejan. En casi todos los casos, se trata de productores que se instalaron en la zona hace 20 años o más, aprovechando los buenos precios de la tierra antes del boom del negocio de la soja y el inicio de la carrera por la acumulación de tierras. Son capaces de financiar su ingreso al negocio, pagando con recursos propios preparación de suelos y mecanización, en pequeños y medianos pasos, sin contraer deudas. Por este lado se nota la solvencia previa y/o la rentabilidad de sus actividades de subsistencia. Siguen trabajando con los silos pero su relación con ellos es menos dependiente, por lo cual tienen la posibilidad de ser más exigentes en cuanto a precios de insumos o condiciones de financiación. El producto de la actividad es para beneficio de la familia nuclear, en algunos casos la extendida, cuando la propiedad familiar es la base de la actividad, sin embargo, se prefiere destinar las ganancias a inversiones en factores de producción que aumenten las rentas de largo plazo.

4.2.3. Grandes productores

Los grandes productores trabajan en fincas de 200 hectáreas y más de acuerdo a la definición hecha en esta investigación. De los 9 grandes productores observados, 6 trabajan mayormente con tierras propias y 3 con tierras alquiladas, dándose el caso de un productor, que explota 900 hectáreas en alquiler pagando 1100 kilos de soja por hectárea al año. Las extensiones observadas van desde las 200 hectáreas, el caso de un productor paraguayo antiguo acopiador, hasta las 900 hectáreas, el caso de un silo que trabaja con las tierras del señor Ademar Arcari, dueño del primer silo de Nueva Toledo. Sin embargo, es probable que los productores hayan subdeclarado las tierras propias, o hayan declarado solamente las que tienen a su nombre y no las que ya pusieron a nombre de sus hijos. En todo el trabajo de campo se percibió un recelo importante de parte de los grandes productores, a quienes se pudo acceder solamente por contactos personales y referencias, como el caso del técnico de la DEAG del distrito de Vaquería, el señor Manuel Ocampos, gracias a quien se tuvo acceso a importantes productores de la zona, incluyendo al señor Atanasio Vera de Vaquería, el señor Venancio Cuevas de Yhú y el intendente de Nueva Toledo, el señor Papilo Arcari, hijo del señor Ademar Arcari. La inseguridad que introdujeron los secuestros desde el inicio de la década del '2000 se hacen sentir y dificultan los estudios socioeconómicos y antropológicos que se realizaron en esta investigación. No obstante, se puede decir que se ha logrado definir a grandes rasgos las características de los grandes productores de soja y los mecanismos a través de los cuales se llegaron a constituir como tales.

Entre los grandes productores observados encontramos, un antiguo terrateniente, que heredó las tierras de su padre, y declaró sembrar 700 hectáreas de soja, un antiguo acopiador de algodón que creció principalmente gracias al comercio, dos colonos brasileños que se instalaron en el país en los años '70, dos colonos menonitas, nacidos en el país, que salieron de la colonia y se instalaron de forma independiente, un colono nacido en el Brasil pero criado desde su infancia en el país, un hijo de colonos que administra un silo que también cultiva tierras alquiladas, y un productor paraguayo que se dedicaba al transporte de carga antes de entrar en el negocio de la soja. Todos ellos son mayores, rondando los 60 años, con excepción de dos productores de Nueva Toledo, que tienen 20 y 40 y tantos, respectivamente. Así también, la mayor parte de ellos tiene todavía hijos jóvenes bajo su techo, quienes ayudan principalmente en los negocios de la chacra, mientras sus esposas colaboran más en las actividades comerciales o como amas de casa. Resulta interesante que la mayor parte de ellos tienen pocos hijos, al menos debajo del promedio de hijos para ese grupo de edad.

En estos casos, la actividad principal es la soja, quedando las actividades de subsistencia en segundo plano o habiendo ninguna de hecho. Sin embargo, como todos los agricultores, manejan sus pequeños tablones de rubros de autoconsumo y explotan en mayor o menor medida la ganadería, tanto haciendo engorde o producción de carne, o producción de leche. Estas actividades sin embargo, no revisten un ánimo industrial o de escala como en el caso de los medianos productores.

Todos los grandes productores trabajan con agricultura mecanizada, con máquinas propias, incluyendo en todos los casos sembradoras y fumigadoras, no como implementos estirados por un tractor sino integradas como máquinas independientes, aquellos que cuentan con 300 o más hectáreas ya compran cosechadoras porque la extensión de sus cultivos no les permite exponerse a incumplimiento o falta de disponibilidad de servicios, ya que la cosecha es tan delicada como la siembra, y un pequeño margen de error puede causar pérdidas millonarias.

Con excepción del señor Venancio Cuevas que es veterinario, ninguno de los productores tiene formación universitaria, sin embargo, todos tienen secundaria terminada, con excepción del mayor de ellos, el señor Edio Nitsche, que por su oficio y su generación, se dedicó a trabajar en la agricultura desde la adolescencia en su natal estado de Rio Grande do Sul. Todos sin embargo tuvieron contacto con las actividades agrícolas desde pequeños, ya sea como hijos de agricultores o como hijos de patronos, por lo cual manejan cierta pericia en el ramo. La formación universitaria por su parte, tampoco es requisito fundamental, los agricultores aprenden sus rubros por la práctica y siguiendo los consejos de los técnicos e ingenieros agropecuarios, en un par de años aprenden todas las enfermedades de la planta y los síntomas o indicios de peligro de aparición de plagas.

La unidad de producción es siempre la familia nuclear, con la salvedad de que por las dimensiones de las fincas y la cantidad de tareas involucradas en las distintas actividades (huerta, animales menores, aves, vacas), las familias cuentan con mucho personal de servicio. Sin embargo, todo el trabajo se paga en jornales, sin relación de dependencia. Los productores tienen sus propios maquinistas que manejan rudimentos de mecánica de los tractores y maquinarias, sus propios capataces para el manejo de animales y producción de leche, etc., los hijos también realizan muchas de las tareas, pero a medida que se hacen adultos comienzan a participar más en las tareas de administración y van formando sus propias fincas.

La unidad de producción es siempre la familia nuclear, con la salvedad de que por las dimensiones de las fincas y la cantidad de tareas involucradas en las distintas actividades (huerta, animales menores, aves, vacas), las familias cuentan con mucho personal de servicio. Sin embargo, todo el trabajo se paga en jornales, sin relación de dependencia. Los productores tienen sus propios maquinistas que manejan rudimentos de mecánica de los tractores y maquinarias, sus propios capataces para el manejo de animales y producción de leche, etc., los hijos también realizan muchas

de las tareas, pero a medida que se hacen adultos comienzan a participar más en las tareas de administración y van formando sus propias fincas. En el caso del señor Manfrin, un colono brasileño que llegó al Paraguay siendo casi niño al país, trabaja con sus dos hijos varones, de alrededor de 20 años, tiene múltiples actividades de granja y autoconsumo, se maneja con personal capacitado en cada rubro que cobra porcentajes por los volúmenes de producción y los tablones de cultivos de autoconsumo son cuidados por ellos mismos. No sabe si todo lo que produce se vende, manejando una filosofía parecida a la del señor Riserie Leguizamón de Vaquería, que decía que había que hacer de la casa un mercado, tener de todo, si sobra se vende, si no, se come, y nunca falta nada.

La familia política juega también un papel en la definición de las unidades de producción, ya que en ciertos casos, las parcelas se unen, el hombre pasa a trabajar dentro de la finca del suegro hasta comprar su propia tierra, etc., en relaciones que permean las divisiones patrimoniales de la familia nuclear y la familia extendida.

No es este el caso de la mayor parte de los productores observados, pero sí se da en algunos y fue parte del proceso de constitución del patrimonio del hogar nuclear de otros.

En lo que se refiere a la cooperación para el trabajo, en la mayoría de los casos, son los grandes productores los que colaboran con los productores menores y prestan principalmente los servicios de cosecha, ya que son quienes tienen el volumen suficiente para justificar la inversión de la cosechadora y están rodeados de medianos y pequeños productores. Si bien los servicios son remunerados, lo más probable es que cobren el costo. Como se vio anteriormente, se cobran 100 guaraníes por kilo de cosecha, lo que para una finca pequeña, que produce como mucho 150.000 kilos, representan 15 millones, un monto muy marginal para maquinarias que superan los 1.000 millones de guaraníes de valor, y que, considerando el desgaste de su vida útil o los gastos de mantenimiento y reparación, no compensa el trabajo. De todos modos, también es cierto que esos ingresos pueden sumar cantidades importantes, pero la poca disponibilidad de mecánicos especializados en esas máquinas hace que deban traerse desde Brasil, con costos que parten desde los 200 dólares diarios.

La producción tiene como finalidad la renta, puede utilizarse en gastos de la economía doméstica, pero con ganancias estimadas por lo bajo en 60.000 dólares dentro de nuestro piso de 200 hectáreas para grandes productores, hablamos de recursos importantes que generan mucho capital que puede volver a reinvertirse en la soja o en otras actividades. Tal es el caso del señor Joan Ferr, que con las ganancias de la soja pudo hacerse una industria de molienda (un molino), o del mismo señor Eddy Neufeld, que con la soja montó su propio silo y ayudó al desarrollo del rubro en una compañía de Raúl Arsenio Oviedo, también es el caso del señor Manfrin, que en la actualidad, además de sus 250 hectáreas de tierra, alquila 350, tiene un imponente tinglado y varios galpones para depósito de maquinarias y producción de leche, o el señor Hugo Sosa, que tiene una flota de transportes de carga e importa los mismos para venderlos.

De acuerdo a una pregunta realizada a todos los productores de los tres tamaños sobre si el parque de maquinarias actual hubiera sido posible sin la soja, todos contestaron que no, sobre la pregunta de cuánta tierra tendrían si no hubiera existido la soja con estos márgenes de renta, todos contestaron que menos que como mucho tendrían 100 hectáreas.

Incluso en el caso en que el productor viene de una familia terrateniente que tenía miles de hectáreas en su distrito, todos los productores experimentaron progresos materiales importantísimos, sin por eso venir de la pobreza. Por dar un ejemplo sin entrar en el tema de la tierra, el señor Eddy Neufeld comenzó con 5 hectáreas a los 18 años, alquilando de su abuelo, dentro de la colonia Bergthal, y su primera parcela propia fue de 20 hectáreas comprada a crédito, hoy tiene 880 hectáreas, un silo, y entre sus hermanos poseen una industria de bebidas y una importadora de maquinarias.

Los procesos de adquisición de tierras de los grandes productores son bastante variopinto y no puede reducirse a un conjunto de experiencias más o menos similares como en el caso de los pequeños y medianos productores. De los 9 grandes productores entrevistados, 7 compraron sus tierras de a poco, comenzando en el caso de los colonos brasileños, incluso con apenas 12 hectáreas, media colonia, dentro de las medidas que se usaban en el momento de creación de la colonia, otros tantos comenzaron con 10, 20, y fueron comprando a medida que hacían a sus fincas productivas. Por ejemplo en el relato del señor Edio Nitsche, su padre había comprado 240 hectáreas para todos sus hijos, a razón de 24 hectáreas por hijo, como una de sus hermanas vino y no quiso quedarse, él le cambió a su hermana su parte y vino él, y según sus palabras, “Dos años está llorando quería ir otra vez el tipo, ya no quiere abrir el negocio, sufrí como perro che ra’a. Y después me di cuenta, si el camino no te sirve, arreglale” (Edio Nitsche, 2017/02/03). Esto da cuenta, en especial para los casos de los brasileños en particular, y los productores de Nueva Toledo y Vaquería en general, que las condiciones de asentamiento eran pésimas en esos años, no existían caminos empedrados ni de terraplén, la ciudad cercana más importante, Caaguazú, se encontraba a 70 kilómetros de Vaquería y 91 kilómetros de Nueva Toledo. Los pobladores de Nueva Toledo salían a la ruta por Raúl Arsenio Oviedo, que hasta hoy en día tiene un pésimo terraplén hasta Campo 9, a pesar del buen empedrado que une Nueva Toledo con R. A. Oviedo. Para personas que conocían la agricultura mecanizada y vivían en una región mucho más desarrollada de un país más rico que el Paraguay, el proceso habrá fue penoso y solamente la tenacidad logró el asentamiento, desarrollo y prosperidad de esos poblados.

Los paraguayos por su parte compraron tierras de a poco, y los casos estudiados corresponden a grandes productores del distrito de Vaquería. Por un lado, el señor Anastasio Vera, trabajó desde pequeño en el Mercado 4 de Asunción, en donde hacía fletes, lo que le llevó a hacer corretaje de carbón, comprando en Caaguazú para venderlo en el Mercado 4, luego, trabajando para un patrón, se inició en el negocio del acopio de algodón, lo que le generó suficientes recursos para comprar su primera parcela de 20 hectáreas en Vaquería y abrir su primer negocio comercial, con el cual llegó a tener la representación de las más importantes marcas de gaseosas y cervezas en el país, todo eso, sumado al acopio de algodón, ya realizado por cuenta propia, sirvieron de base para aumentar sus tierras, plantar algodón y comprar más luego de la caída del algodón y la entrada de la soja.

Sobre este punto vale repetir la diferencia que existe entre brasileños, paraguayos y menonitas en sus procesos de acumulación y prosperidad, y la necesidad que existe de estudiar más las causas de estas diferencias. Lo mencionado en el caso del pequeño productor campesino que nunca pudo progresar gracias a la agricultura vuelve a repetirse en el único caso observado de productor grande que tuvo a la agricultura como actividad inicial: el señor Hugo Sosa, de la compañía Syryka de R. A. Oviedo, comenzó como agricultor muy joven, trabajando casi 20 años en la agricultura sin superar sus primeras 9 hectáreas de tierras propias, luego, debido a una enfermedad, abandona la agricultura y abre una despensa, con la despensa comienza un proceso de capitalización que lo encontró bien preparado para la carrera por la acumulación de tierras que trajo el éxito de la soja, comprando luego un lote con derecha de 50 hectáreas y luego lotes pequeños hasta completar 95 hectáreas, cultivando hoy en total 215 hectáreas de soja con 170 hectáreas alquiladas.

Los mecanismos de financiación disponibles para los grandes agricultores fueron un poco mejor que para el resto, ya que los mismos trabajaron siempre con título de propiedad y tenían un relativo mejor conocimiento de los instrumentos disponibles.

En sus inicios, la única institución disponible fue el Banco de Fomento, que tenía una sucursal en Caaguazú, los colonos brasileños recurrieron al banco para financiarse sus primeros equipos, por ejemplo, una motosierra para hacer desmonte. Las colonias de Campo 9 contaron siempre con sus propias instituciones de crédito y en la actualidad cuentan con su propio banco, propiedad de ambas cooperativas, Bergthal y Sommerfeld.

A diferencia de los medianos productores, los grandes productores recurren más al sistema financiero para comprar tierras o maquinaria, sus buenos patrimonios, que superan con facilidad los dos millones de dólares sólo en tierras, les facilita la obtención de créditos a largo plazo, que en nuestro sistema financiero no superan los 10 años y comúnmente para estos menesteres no pasan de los 5 años. Los grandes productores trabajan preferentemente en dólares, ya que las tasas son más bajas que en guaraníes.

El ciclo agrícola de los grandes productores no se diferencia de los demás productores de soja, sin embargo, estos tienen mejores posibilidades de obtener mejores precios con rubros como el maíz o el trigo debido al volumen de producción que pueden ofrecer. En general, para evitar perjuicios por la sequía dividen sus tierras para distribuir el momento de siembra en dos tiempos, una parte en septiembre y otra en octubre. Esto también representa riesgos, pero disminuye el riesgo global de perder en toda la superficie sembrada en una campaña.

Al igual que en todo el sector, el momento de mayor flujo de ingresos es entre los meses de febrero y marzo, y el de mayores egresos entre los meses de septiembre y octubre.

La asistencia técnica que reciben viene también del silo, y como los medianos productores, de los proveedores de insumos. La diferencia más notable radica en que los grandes productores pueden pagar sus insumos al contado, cosa que deciden de acuerdo a los precios que pueden conseguir en comparación a los normales. Otra ventaja con la que cuentan los grandes productores es que son más apetecibles como clientes, ya que además del volumen de insumos que compran, sus buenas experiencias y referencias tienen mayor repercusión por ser conocidos por todos los productores. Por supuesto, no siempre lo que compran los grandes productores está al alcance de todos los productores, por ejemplo semillas nuevas, nuevos pesticidas, tecnologías recientes que aún tienen precios altos o reclaman mayores regalías. Por ejemplo, la variedad BT, de la compañía Monsanto cobra 17 dólares por tonelada de regalía, además del costo de la semilla. Esta semilla declara reportar 30% más de productividad por hectárea, necesitar menos pesticidas y resistir mejor a las malezas y bichos.

También y no menos importante, los grandes productores trabajan con agricultura de precisión, una estudio que se realiza en la cosecha y que va cuadrículando la tierra y evaluando la producción por hectáreas, de modo a localizar porciones de suelo con problemas de productividad.

Otra diferencia importante es que, solamente del silo, estos productores reciben hasta 2 visitas semanales para el control de sus chacras, pudiendo de esta forma recibir recomendaciones de forma casi cotidiana para el cuidado de sus cultivos y la seguridad de sus cosechas.

Debido a la escala en que producen, los grandes productores no suelen comprar al contado sus insumos, ya que la rentabilidad de sus chacras y el abultado monto de sus costos de insumos, hacen que sean más rentable, en la mayoría de los casos, guardar cualquier liquidez disponible y liquidar los gastos contra la cosecha. Incluso con estas ventajas, los mismos se encuentran en condiciones de negociar mejores precios con el silo porque su volumen de producción que fácilmente puede pasar las mil toneladas.

Los grandes productores generan externalidades positivas principalmente por las inversiones que atraen en materia de caminos, silos, transporte. Si pueden controlar su afán de comprar todas las tierras que pueden, benefician mucho a la comunidad atrayendo silos, disponiendo de maquinarias de última generación que están al servicio de los vecinos en caso de estar disponibles, etc., también, al tratarse de personas que pueden obtener ganancias mayores a los 1000 millones guaraníes y a veces superiores al millón de dólares al año, son quienes pueden instalar industrias y generar empleo asalariado para los vecinos y la población rural en general.

A diferencia de los EEUU en donde la mecanización de la agricultura atrajo industrias a las zonas rurales, buscando aprovechar la mano de obra ociosa producto de las menores horas del trabajo rural debidas a la utilización de maquinaria con tracción automotriz, en nuestro país, por el bajo desarrollo industrial y el reducido mercado para el desarrollo de industrias de bienes de consumo masivo, este fenómeno no se ha dado.

La agricultura mecanizada presionó y presiona sobre las tierras ociosas de los pequeños productores, emplea poca mano de obra en su proceso de producción, y no encuentra canales para industrializar la materia prima que produce para generar mayor producto interno bruto para el país.

Sin embargo, las condiciones de desempleo y subempleo de la tierra de la agricultura campesina no son responsabilidad de la agricultura mecanizada, como tampoco puede culparse a cualquier individuo por buscar su bienestar. Es en este sentido en donde se ve la falta de organización económica que organice la actividad agropecuaria para generar suficiente espacio para el éxito de diferentes escalas de producción y distintos rubros agrícolas con sus formas, técnicas y tecnología.

Los grandes productores manejan los mismos precios y condiciones de mercado que el resto de los productores. En esta investigación no se han encontrado casos en donde el silo pague más o descuento menos a un productor por ser grande. No obstante, existe la ventaja natural de los grandes productores de soja de poder acumular suficientes recursos para instalar su propio silo y pagar sus insumos a precios de costo del representante. Otra ventaja de los mismos constituye el hecho de contar con todas las maquinarias necesarias para todo ciclo de producción, además de infraestructuras de almacenamiento para especular con los cultivos de rotación. Esto, además del volumen, les permite obtener ganancias en rubros en donde la mayoría de los productores solo empata o pierde.

Los grandes productores están siempre cerca de los silos, o mejor dicho, los silos están siempre cerca de los grandes productores. Esto representa ahorros incalculables si consideramos que estos productores suelen trabajar con sus propios camiones.

Los grandes productores no tienen organizaciones que les representen directamente, sin embargo, tienen mucho peso en los gremios de producción y son capaces de imponer políticas públicas como la habilitación de una semilla sin el debido proceso o cooptar al gobierno para manejar controles laxos en materia ambiental. Algo que se ve ahora con los decretos relacionados a la deforestación y se vio en el 2012 con la habilitación de una variedad de soja que aún no había cumplido con los requisitos y estudios obligatorios, como la habilitación del Ministerio de Salud Pública.

La distribución de las ganancias de la soja se da dentro de la familia nuclear. Sin embargo, en esta escala la economía doméstica representa una parte ínfima de los gastos que puedan manejar el productor. Es por esto que, si el productor deja de comprar tierras, vuelca sus recursos a actividades industriales, que justamente requieren mucha inversión fija, pero manejan costos marginales bajos. Tal es el caso de los molinos de trigo, las fábricas de gaseosas. También la importación y el comercio constituyen un campo de inversiones que es explotada por los grandes productores. Así, volviendo a lo mencionado anteriormente, la mayor externalidad positiva que pueden reportar los grandes productores de soja es la capacidad que tienen de invertir y generar empleo.

Recapitulando lo observado sobre los grandes productores, los mismos comienzan con alguna ventaja comparativa, en general relacionada al patrimonio familiar, a aspectos culturales, a informaciones clave que el resto no maneja y condiciones favorables que se aprovechan en el momento exacto. Se ha visto que existieron oportunidades de movilidad social importantes y que la fortuna estuvo al alcance de la mayoría de los productores entrevistados. El factor clave ha sido la adquisición de tierras y las buenas condiciones del negocio sojero para generar riqueza en menos de 20 años. Las pequeñas diferencias de escala en el inicio generan progreso ya que las utilidades marginales de la agricultura

son bajas pero constantes, lo que permitió acceder a técnicas y tecnologías más eficientes en el uso del suelo. Por otro lado, el manejo de la economía doméstica o de subsistencia al margen del negocio de la soja permitió que las ganancias operen con crecimientos exponenciales en la medida en que eran invertidas en la producción o en actividades que ayuden a financiar la producción y obtener más ganancias libres disponibles para inversión. Los grandes productores generan externalidades positivas al atraer inversiones que hacen la actividad viable para más productores. El nivel de capitalización de un productor grande repercute positivamente porque atrae silos y habilita para los vecinos equipos y maquinarias de vanguardia. Las ganancias de la soja, con los excedentes que genera, constituyen una oportunidad de desarrollo industrial y podrían ayudar más si existiera un mercado de capitales que permita sumar excedentes e invertirlos en industrias de mayor envergadura.

La tradición agrícola y la experiencia llevan a poder resolver mejor las dificultades técnicas y las condiciones mercado. Como mencionó el señor Nitsche, “en la agricultura se gana poco por eso hay que plantar mucho” (Edio Nitsche, 2017/02/03), pero plantar mucho en este nuevo contexto no debe significar plantar muchas hectáreas, sino al decir del señor Nilson Keler de Nueva Toledo, plantar mucho debe significar “Plantar poco y producir mucho. No plantar mucho y producir poco”, aprovechando la abundante riqueza que tiene el país en tierras, aunque las condiciones climáticas nos excluyan de los mercados internacionales en ciertos rubros por problemas de productividad.

También, la dependencia tecnológica genera mermas de ingresos y crea esquemas tributarios que reproducen las economías extractivas de antaño, de ahí que, al margen de las críticas que puedan existir hacia las semillas transgénicas, es importante desarrollar una propia tecnología en la materia para cortar la dependencia tecnológica y los esquemas de explotación económica sin desarrollo sustentable.

CONCLUSIÓN

Observando la historia del Paraguay se observa una recurrente práctica de disponer condiciones favorables para determinados grupos de la población. Esto se observa claramente en el acceso formal a la tierra desde los tiempos de la colonia. Las rigideces burocráticas y los elevados costos de regularización de la tenencia de la tierra y su propiedad formal dentro de los esquemas de derecho del estado liberal marcan una historia de exclusiones.

En una economía nacional reducida a fines de subsistencia por las diversas adversidades generadas por la mediterraneidad, la pobreza material y los ánimos poco fraternos desde las distintas instancias de poder que condicionaron el ejercicio de la libertad y la autodeterminación de nuestro país, por las relaciones de subordinación y/o dominio de los canales de comunicación con el mundo, la construcción de una sociedad exclusiva, configurada para crear amos y siervos, no contribuyó al alcance del potencial de riqueza y bienestar de los cuales disponía y aun dispone esta tierra abundante y rica en la que se define nuestro territorio. Más aún cuando las mismas precariedades afectan a todos, ricos y pobres, la concentración de los recursos disponibles solo multiplica y consolida la pobreza y las condiciones adversas con la que el país enfrenta su inserción en el mundo.

La concentración de recursos y privilegios genera condiciones para una permanente subutilización de los recursos disponibles, ya que pocos tienen medios y esos medios no alcanzan para quitar el mayor provecho posible a cada unidad de recurso, reduciendo la riqueza total a mínimas fracciones de su potencial.

La economía rural paraguaya presenta una abundancia de recursos subutilizados, por la pobreza generalizada de la población y por la reducida acumulación patrimonial en promedio que impide que la mayor cantidad posible de personas utilice los recursos y generen valores agregados.

En este orden de cosas, esta investigación se propuso conocer la problemática que rodea al campo y toda la actividad rural, buscando definir causalidades y deficiencias en los mecanismos de participación en la actividad agrícola. Conocer qué anda y porqué, qué no anda y porqué. Para este fin, se dividió a la población rural en tres grupos que reflejan las condiciones de inserción y participación dentro de la economía de mercado: indígenas, campesinos y agricultores empresariales, tratando de comprender a partir de un estudio de las condiciones históricas o la arqueología de su devenir, los mecanismos a partir de los cuales al día de hoy, esto funciona y aquello no.

Se observa que la población indígena, recién atropellada en sus formas ancestrales de vida, no encuentra formas para insertarse en un estado que no genera los medios ni realiza los esfuerzos necesarios para comprenderla e integrarla como igual, sin perjuicio de la conservación de su cultura, que se encuentra en mayor peligro de extinción en condiciones de miseria que participando plenamente.

Se observa que la población campesina, por prácticas culturales y limitado acceso a las instituciones de derecho jurídico de propiedad de la tierra, reproduce sus condiciones y formas de vida con estrategias de subsistencia en donde los excedentes o ganancias nunca son suficientes para dar saltos cualitativos en las condiciones materiales de vida.

Se observa, por otro lado, que por milímetros de diferencia en condiciones materiales de partida relativamente similares, los agricultores empresariales aprovechan sus recursos y conocen, por experiencia, las escalas en que debe trabajarse la agricultura para generar los excedentes que permitan y solventen un permanente progreso material.

En este contexto, los engañados son todos, ya que el país sigue sin desarrollar una agricultura versátil que pueda aprovechar al máximo pequeñas y grandes fincas rurales, produciendo una multiplicidad de insumos que demandan las industrias en un continente en francas vías de desarrollo.

Los Mbya, analizados en este estudio, se encuentran en el dilema de no poder reproducir su economía tradicional y de adaptarse a los cambios impuestos por el avance de la sociedad envolvente, sin contar con muchas herramientas ni apoyo desde las instancias públicas para que estos cambios se hagan de manera satisfactoria. Hecho que se ve claramente en el caso de la comunidad Jaguary, en donde en lugar de desarrollar las potencialidades económicas locales, la población recurre al alquiler de tierras como estrategia para la generación de dinero, por no contar con otra alternativa más viable que ésta. De acuerdo a los objetivos enunciados, se ha observado que la población campesina se encuentra en pleno envejecimiento, ya que, además de no encontrarse en condiciones de reproducir sus formas de vida, su población joven no se ve atraída por esta, ya que la agricultura de subsistencia, no genera suficientes ingresos para tener “inclusión” en la sociedad de consumo.

Por su lado, los productores agroempresariales, en especial los pequeños, son los que más posibilidades tienen de reproducir sus formas de vida y generar expectativas de progreso material para participar en la sociedad de consumo. En este contexto, su incursión en la producción de soja constituye la mejor estrategia de supervivencia y prevalencia frente a la presión que ejerce la carrera por la acumulación de tierras en el negocio de la soja.

Los medianos productores por su lado, encuentran medios para acumular capital y formar patrimonios sostenibles en el largo plazo, y los grandes productores, generan condiciones para un potencial desarrollo industrial que favorecería a todo el sector rural si las condiciones de arraigo de la población campesina existieran.

Las perspectivas de bienestar para el conjunto de la población rural son buenas si se establecen políticas arraigo y mejores condiciones para la participación de la población joven en el negocio de la agricultura, con políticas de acceso a la tierra que no necesitan ser en condición de propiedad, pero con suficientes instrumentos de financiación para la instalación de una finca viable.

Esperamos que el presente estudio haya contribuido en algo para la comprensión de las dinámicas que se encuentran actualmente en la economía en el campo en el Paraguay. Si logramos esto, al menos en parte, tendremos la satisfacción de haber contribuido para la dilucidación de las posibilidades que cuenta el campo para generar bienestar a la población que vive en él.

BIBLIOGRAFÍA

- Albuquerque, José Lindomar. A dinamica das fronteiras. Os brasiguaios na fronteira entre o Brasil e o Paraguai. São Paulo, 2010.
- Albuquerque, J. L. (2009). “A dinâmica das fronteiras: deslocamento e circulação dos „brasiguaios“ entre os limites nacionais”, en: Horizontes antropológicos, Porto Alegre, enero-junio de 2009, vol. 15, N° 31, pp. 137-166.
- Albuquerque, J. L. (2005). “Campesinos paraguayos y “brasiguayos” en la frontera este del Paraguay”, en: FOGEL, Ramón y RIQUELME, Marcial (Comp.), Enclave sojero: merma de la soberanía y pobreza, Asunción, CERI, 2005.
- Almerfors, J. (2008). El ascenso de la soja en Paraguay. Un estudio de la demanda mundial por la soja. Estocolmo.
- Altieri, Miguel; Cárcamo, María y otros (Editores), América Latina. La Transgénesis de un Continente. Visión Crítica de una Expansión Descontrolada. Heinrich Böll y la sociedad científica latinoamericana de agroecología, 2009.
- Assis, Valéria, 2006, Dádiva, Mercadoria e pessoa: As trocas na constituição do mundo social Mbya-Guaraní, Tese apresentada ao Programa de Pós-graduação em Antropologia Social, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para obtenção do título de doutor. Porto Alegre
- Assis, Valéria & Garlet, Ivori, 2009, Desterritorialização e reterritorialização: A compreensão do território e da mobilidade mbya-guarani a través das fontes históricas, Fronteiras, Dourados, MS, v. 11, n. 19, jan./jun., pp. 15-46
- Ashwell, Washington (1989). Historia Económica del Paraguay. Estructura y dinámica de la economía nacional 1870 – 1925. Carlos Schauman editor. Asunción.
- Ayala, Oscar; Cabello, Julia. Derechos de los Pueblos Indígenas. IN: Coordinadora de Derechos Humanos del Paraguay. Derechos Humanos en Paraguay Asunción. CODEHUPY, 2006.
- Ayala, Oscar. Acceso a la Justicia y Derecho Consuetudinario Indígena Derechos de los Pueblos Indígenas. Material Inédito. Tierraviva, 2014.
- Barbosa, Ronaldo, 2015, Agricultura tradicional guaraní, Trabalho de Conclusão de Curso de Licenciatura Intercultural Indígena do Sul da Mata Atlântica, Florianópolis, UFSC
- Bartra, Roger, 1976, “Introducción a Chayanov”, Nueva Antropología, Vol. I, Núm. 3, pp. 49-69
- Barrett, Rafael (2011). El dolor paraguayo. Servilibro. Asunción.
- Bogado, Marcelo, 2008, La rencontre des Maîtres du Monde et d'un Peuple Guerrier. Les premiers contacts hispano-guarani au Paraguay, Université Paris III-Sorbonne Nouvelle, IHEAL, Mémoire de Master 2
- Bogado, Marcelo; Representaciones y prácticas de salud en dos comunidades Mbya Guaraní de Caazapá, Convenio FKA-AECID-CRE, Asunción, 2012

Bogado, M., Portillo, R., & Villagra, R. (2016). Alquiler de tierras y territorios indígenas en el Paraguay. *Cadernos do LEPAARQ*, 13(26), 106-123.

Bogado, Marcelo, 2016, El mito de las dos humanidades y el origen de la diferencia entre los Mbya y los Jurua, *Suplemento Antropológico*, Vol. LI, N.º 1, pp. 141-164

Bonamigo, Zélia, 2008, Comunidade Mbya-Guarani: economia e relações com a sociedade “atrevida”, *Tellus*, ano 8, n. 14, p. 145-170

Bonfim, Tania & otros, 2015, A Vivência dos mais velhos em uma comunidade indígena Guarani Mbyá, *Psicologia & Sociedade*, 27(2), 415-427

Brun, Augusto; Chase Sardi, Miguel; Enciso, Miguel Ángel. Situación Sociocultural, económica, jurídico-política actual de las comunidades indígenas en el Paraguay. Asunción: CIDSEP, 1992.

Cabello, Daniel; Maeyens, An; Rulli, Javiera, Segovia, Diego; Palau, Tomás Segovia. Los Refugiados Del Modelo Agroexportador Impactos Del Monocultivo De Soja En comunidades campesinas paraguayas. Asunción: BASE-IS, 2007.

Cadogan, León, 1997, *Ayvu Rapyta*, CEADUC, Asunción

Cardozo, Efraím (2010). *Paraguay Independiente*. Servilibro. Asunción.

Castaints, Juan, 1979, *Articulación de modo de producción*, Ediciones del caballito, México

CAPECO (2016). *Cámara Paraguaya de Exportadores de Cereales y Oleaginosas*. Asunción.

Chayanov, Alexander, *Chayanov y la teoría de la economía campesina*, Ediciones pasado y presente, Mexico, 1981.

Centurion, Hugo. *Cultivo de soja transgenica. Efectos em comunidades campesinas e indígenas del este Paraguayo*. México, 2011.

Comisión de Verdad y Justicia 2008. *Informe final. Capitulo conclusiones y recomendaciones*. Asunción.

CORTE SUPREMA DE JUSTICIA; *Digesto Normativo sobre Pueblos Indígenas en el Paraguay 1811 - 2003*. Asunción: C.S.J.-Tierraviva, 2003.

Crivos, Marta; Martínez, María; Remorini, Carolina & Teves, Laura, 2006, *El buen Mbya. Notas acerca del rol de los ancianos en la construcción de una deontología étnica*. Foro Internacional sobre el nexo entre Ciencias Sociales y Políticas. UNESCO – Córdoba, 2006

Creydt, Oscar (2010). “*Formación Histórica de la Nación Paraguaya*”. Cuarta edición. Asunción.

Coronel, Bernardo (2011). *Breve interpretación marxista de la historia paraguaya (1537 – 2011)*. Arandura. Asunción.

Comisión de Verdad y Justicia 2008. *Informe final. Capitulo conclusiones y recomendaciones*. Asunción.

- DGEEC. Pueblos Indígenas del Paraguay. Resultados Finales. Fernando de la Mora: DGEEC, 2003.
- DGEEC. Pueblos Indígenas del Paraguay. Resultados Finales de Población y Vivienda 2012. Fernando de la Mora. DGEEC, 2014.
- DGEEC, Atlas de Comunidades Indígenas en Paraguay 2012, 2015, Familia lingüística guaraní, Fernando de la Mora, DGEEC
- DGEEC (2016). Dirección General de Estadística, Encuestas y Censos. Encuesta Permanente de Hogares (EPH) 2014. Asunción.
- DGEEC; Censo de Comunidades de los Pueblos Indígenas. Resultados Finales 2012. Fernando de la Mora. DGEEC, 2015.
- Engels, Frederik & Marx, Karl, 1970, La ideología alemana, Ediciones Grijalbo, Barcelona
- FAO; Informe Nacional. Diagnóstico y propuesta para el desarrollo de una política pública de seguridad alimentaria y nutricional de los Pueblos Indígenas en Paraguay, Asunción. FAO, 2014
- Fausto, Carlos, 2005, Se Deus fosse jaguar: canibalismo e cristianismo entre os Guaraní (séculos XVI-XX), MANA 11(2), pp. 385-418
- Feltes, L. P., Ferreira, E., & Benítez, C. (2013). Perfil alimentario de la comunidad Mbya Guaraní Viju, Distrito de Tava'i, Departamento de Caazapá. *Investigación Agraria*, 10(2), 72-78.
- Fernandes, Florestan, 1963, A organização social dos Tupinambá, São Paulo, Difusão Européia do Livro
- Fogel, Ramón. Riquelme, Marcial. Enclave sojero, merma de soberanía y pobreza. CERI. Asunción, 2005.
- Fogel, Ramón (2006). "Movimientos campesinos y su orientación democrática en el Paraguay". En publicación: *La construcción de la democracia en el campo latinoamericano* de Grammont, HubertC.. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires. ISBN: 987-1183-38-0.
- Formighieri, Rubia, 2015, Cosmogonía y alimentación entre los mbyá guaraní de Brasil, Ávila, Ricardo; Tena, Martín, Coordinadores, Biodiversidad, sostenibilidad y patrimonios alimentarios, Guadalajara, Jalisco: Universidad de Guadalajara, pp. 65-77
- Franceschelli, Inés & ROJAS, Luis; Tierra, agronegocios y Derechos Humanos. Base IS, Asunción, 2015, Lucha de campesinos en Paraguay contra la expansión del cultivo de soja, <http://www.lasojamata.net/es/node/183>
- Galvao, Eduardo et Wagley, Charles, 1946, "O parentesco tupi-guarani", Boletim do Museu Nacional, Rio de Janeiro
- Garay, Blas, 1899, Colección de documentos relativos a la historia de América y particularmente a la historia del Paraguay, Asunción, Talleres Nacionales de H Krauss
- García, Pedro. Territorios Indígenas: tocando a las puertas del derecho. IN: *Revista de Indias*, vol. LXI, núm. 223. México: Instituto Indigenista Interamericano. 2001

- Guerra, Sergio (1991). "El Paraguay del Doctor Francia". Críticas y utopías, edición N. 5.
- Glauser, Marcos. Extranjerización del Territorio Paraguayo. Asunción, BASE-IS, 2009.
- Glauser, Marcos; Mapeo territorial de las estrategias de sobrevivencia biológica y cultural en cuatro comunidades Mbya guaraní del Tekoha Guasu, Reserva San Rafael, Paraguay, Tesina de Máster en "Agroecología: un enfoque para la sustentabilidad rural", 2012.
- Godelier, Maurice, 1981, Instituciones económicas, Anagrama, Barcelona
- Guadarrama, Pablo, 1999, "Despojado de todo fetiche. Autenticidad del pensamiento marxista en América Latina", Universidad INCCA de Colombia
- Harnecker, Marta, 1984, Conceptos elementales del materialismo histórico. Siglo XXI. México
- Hernández, Roberto, 1993, "Teorías sobre campesinado en América Latina: Una evaluación crítica", Revista chilena de antropología, 179-200
- Hetherington, K. (2014). "La contrarreforma agraria en Paraguay", en: Almeyra, Guillermo, Concheiro Bórquez, Luciano, Mendes Pereira, João Marcio, Porto-Gonçalves, Carlos Walter, Capitalismo: tierra y poder en América Latina (1982-2012). Buenos Aires, Continente.
- Hetherington, K. (2015). Auditores Campesinos. Transparencia, democracia y tierra en el Paraguay Neoliberal. Asunción.
- INDI. Informe de Gestión. Agosto 2013/Agosto 2014. Asunción: INDI, 2014.
- Kleinpenning, Jan M.G. (2011). Paraguay 1515 – 1870. Una geografía temática de su desarrollo. Tiempos de historia. Asunción.
- Kleinpenning, Jan M.G. (2014). Paraguay rural 1870 – 1963. Una geografía del progreso, el pillaje y la pobreza. Tiempos de historia. Asunción.
- Lefebvre, Henri, Introducción al marxismo, Eudeba, Buenos Aires, 1961
- Leguizamón, Corina. El agronegocio y las diversas formas de limitación de los derechos de los Pueblos Indígenas sobre el acceso a la tierra de los Pueblos Indígenas. Análisis de la Jurisprudencia del Sistema Interamericano de DD.HH. Memoria de Fin de Master. Derechos Humanos, Estado y Democracia en Iberoamérica. Asunción, 2014.
- Lehner, Beate; Pilz, Diana y Riquelme, Quintín, 2006, Redes de reciprocidad en economías campesinas tradicionales, CDE – Helvetas Paraguay, Asunción
- Lehner, Beate, 2005, Los Pueblos Guaraní del Paraguay Oriental, Disponible en: <http://guarani.roguata.com/sites/default/files/text/file/uid110/lehnerlospueblosguaranidelaregionorientalpy.pdf> Recuperado el 13 de junio de 2017
- Léry, Jean de, 1994, Histoire d'un voyage fait en la terre du Brésil, Le livre de Poche, Paris.
- MAG (2008). Ministerio de Agricultura y Ganadería. Censo Agrícola Nacional.
- MAG (2015). Zonificación agroecológica de rubros agropecuarios del Paraguay zafra 2013/2014.

Asunción.

MAG-PRODERS, 2012, Plan de inversión comunitario indígena comunitario de la comunidad San Martín, Caaguazú

MAG-PRODERS, 2013, Plan de inversión comunitario indígena comunitario indígena. Fortalecimiento del Área Social y Productiva de la Comunidad Indígena de San Martín

Marx, Karl, Contribución a la crítica a la economía política, Siglo Veintiuno editores, México, 2008

Melià, Bartomeu, 1996, "Potirõ: las formas del trabajo entre los Guaraní antiguos, reducidos y modernos", Revista Complutense de Historia de América, 22, pp. 183-208

MELIÁ, Bartomeu. Pueblos Indígenas en el Paraguay. Capítulo III, Poblaciones Indígenas actuales, DGEEC. Asunción, 1997.

Melià, Bartomeu, 2011, Banco interamericano de desarrollo, Asunción

Melià, Bartomeu, 2016, Camino guaraní, Cepag, Asunción

Metraux, Alfred, 1948, The Guaraní, Handbook of Southamerican indians, Volume 3, Julian Steward (Ed.), Smithsonian institution, Washington, pp. 69-94

Molina, José & Valenzuela, Hugo, 2007, Invitación a la antropología económica, Bellaterra, Madrid

Montoya, Antonio Ruiz de, 1639, Tesoro de la lengua guarani, Madrid, Iuan Sanches

Ocampos, Genoveva (2016). Enclave Barthe y el Estado paraguayo (1888 – 1988). Una biografía agraria con sus intrínquilis y sus secuelas. Intercontinental. Asunción.

Oliveira, Luiz Carlos de, Economia Mbya: Formas Econômicas Na Experiência Nativa / Luiz Carlos de Oliveira Lopes, Dissertação (mestrado acadêmico) – Universidade Federal de Juiz de Fora, Instituto de Ciências Humanas. Programa de PósGraduação em Ciências Sociais, 2013.

Oliveira, Luiz, 2015, Imagens de escassez e abundancia: "O estilo da economia mbya", Espaço Ameríndio, Porto Alegre, v. 9, n. 1, p. 264-302

Palau T., Cabello D., Maeyens A., Rulli J., Segovia D. (2007). Los Refugiados del Modelo Agro exportador. Impactos del monocultivo de soja en las comunidades campesinas paraguayas. BASE Investigaciones Sociales, Asunción.

Palau, Tomás. "Es lógico que una sociedad agredida se defienda. Recopilación de artículos 2008-2011". BaseIs, junio 2012.

Palau, Tomas. Heikel, Maria Victoria (2016). Los campesinos el Estado y las empresas en la frontera agrícola. BASEIS. Segunda edición. Asunción.

Palau Viladesau, Tomás, "El movimiento campesino en el Paraguay: conflictos, planteamientos y desafíos", en: Observatorio Social de América Latina, Año VI, N° 16, enero-abril de 2005.

Pastore, Carlos (2013). La lucha por la tierra en el Paraguay. Asunción.

Polanyi, Karl, 1989, La gran transformación. Crítica del liberalismo económico, Ediciones de la Piqueta, Madrid

POLITIS, Maya. Viviendo sin bosque: perspectivas en disputa sobre desarrollo y su impacto en el pueblo Mya Guaraní. 2006.

Rehnfedt, Marilín; Kretschmer, Regina. Población Indígena. Serie Condiciones de Vida. Fernando de la Mora: DGEEC, 2005.

Proders, 2014. Índice-Criterio de Acceso a Tierra y Uso de Recursos Naturales de Caaguazú y San Pedro. Material Inédito.

Quiroga, Lorna. De la Inestabilidad al Golpe Parlamentario ¿Tendrá límite el retroceso en derechos de los pueblos indígenas? IN: CODEHUPY. Derechos Humanos en Paraguay 2012. Asunción: CODEHUPY, 2012, p. 85-99.

Rodas, Oscar. Listado correspondiente al corredor de comunidades indígenas. Material Inédito, 2012.

Rulli, Javiera. Repúblicas Unidas de la Soja. Realidades sobre la producción de soja en América del Sur Tipo de documento: Grupo de Reflexión Rural, 2007.

Riquelme, Q. (2016). Agricultura Familiar Campesina En El Paraguay. Notas preliminares para su caracterización y propuestas de desarrollo rural. CADEP. Asunción.

Riquelme, Quintín. “LOS SIN TIERRA EN PARAGUAY. Conflictos agrarios y movimiento campesino”. CLACSO, Bs. As. Septiembre de 2003.

Riquelme, Quintín. Elsy Vera (2013). La otra cara de la soja. El impacto del agronegocio en la agricultura familiar y la producción de alimentos. CDE. Asunción.

Riquelme, Quintín (2016). Con la soja al cuello. Informes sobre agronegocios en Paraguay 2013-2015. Base Is. Asunción.

Romero, Fernando (2015). La lucha del campesinado paraguayo frente a la concentración y extranjerización de la tierra. Seminario Internacional. “Neoliberalismo en América Latina. Crisis, tendencias y alternativas”. Asunción.

Rojas Villagra, Luis (2016). Campesino rape. Apuntes teóricos e históricos sobre el campesinado y la tierra en Paraguay. Base is. Asunción.

Rojas Villagra, Luis (2014). La metamorfosis del Paraguay. Del esplendor inicial a su traumática descomposición. Asunción.

Rojas Villagra, L. (2014). Tras la tierra. Demandas, Políticas Públicas y Legislación en Paraguay. Asunción.

Semino S. (2007), en Republicas Unidas de la Soja, Perspectivas futuras del agronegocio de la soja: Biodiesel, el nuevo mercado. Grupo de Reflexión Rural, Asunción

Sahlins, Marshall, 1977, Economía de la edad de piedra, Akal, Madrid

Schmidl, Ulrico, 1947, Derrotero y viaje a España y las Indias, Espasa-Calpe, Buenos Aires

Servín, Jorge, 2016, Tierras y Territorios de los Pueblos Indígenas en el Paraguay actual: datos, desafíos y consideraciones, Suplemento Antropológico, Vol. LI, N.º 1, pp. 245-273

Silveira, Nádia, 2011, Imagens de abundância e escassez : comida guarani e transformações na contemporaneidade, Tese (doutorado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro de Filosofia e Ciências Humanas. Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social, Florianópolis

Souza, José, 2002, “O sistema econômico nas sociedades indígenas guaraní pré-coloniais”, Horizontes Antropológicos, Porto Alegre, Dezembro, ano 8, n. 18, p.p. 211-253

Susnik, Branislava, 1982a, “Los aborígenes del Paraguay” IV, Cultura Material, Asunción, Museo etnográfico “Andrés Barbero”

Susnik, Branislava, 1982b, El rol de los indígenas en la formación y en la vivencia del Paraguay, II volúmenes, Asunción, Instituto paraguayo de estudios nacionales

Susnik, Branislava, 1983, “Los aborígenes del Paraguay” V, Ciclo vital y estructura social, Asunción, Museo etnográfico “Andrés Barbero”

Taycel, Wolfgang, 2014, “Formación social”, Revista Internacional Marx Ahora, No. 37, pp. 156 169

Tempass, Martín, 2005, Orerémbiú: a relação das práticas alimentares e seus significados com a identidade étnica e a cosmologia Mbyá-Guarani, Porto Alegre, UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL INSTITUTO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ANTROPOLOGIA SOCIAL DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Tierraviva; Situación de los derechos a la tierra y al territorio de los pueblos indígenas en el Paraguay. Asunción: CODEHUPY, 2013.

Villalba, Roberto (1988). El problema de la tierra en Paraguay (1977-1980). CDE. Asunción.

Villagra, Rodrigo. Pueblos Indígenas. IN: CODEHUPY. Derechos Humanos en Paraguay 1999. Asunción: CODEHUPY, 1999, p. 227-239.

Villagra, Rodrigo. Tierra y territorialidad indígena en el Paraguay. San José: IIDH, 2003.

Villagra, Rodrigo. Informe final de gestión y alegato de la Coordinación de la Estrategia Indígena saliente del Proyecto de Desarrollo Sustentable (PRODERS) del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). Material inédito, 2015.

Weber, Max, 1991, La ética protestante y el espíritu del capitalismo, Premia editora, Puebla

Sitios Web

ABC Color. Arrendamiento de tierras de nativos para cultivo de soja genera conflicto. Disponible en: <http://www.abc.com.py/edicion-impresa/interior/arrendamiento-de-tierras-de-nativos-para-cultivo-de-soja-genera-conflicto-531596.html>. 2013. Visto el 18- 04-2016.

ABC Color. Piden revocar arrendamiento de tierras de los indígenas. 2014. Disponible en: <http://www.abc.com.py/edicion-impresa/politica/piden-revocar-arrendamientode-tierras-de-los->

indigenas-1267906.html. Visto el 18- 04-2016.

ABC Color. Proponen suprimir el INDI. <http://www.abc.com.py/edicion-impresa/locales/proponen-suprimir-el-indi-y-crear-un-ministerio-para-asuntos-indigenas-1138769.html>. 2014. Visto el 04-07-2016.

ABC Color. Rubén Quesnel involucra a Federico Franco. Disponible en: <http://www.abc.com.py/nacionales/federico-franco-ordeno-a-quesnel-retirar-el-dinero-633546.html>. 2013. Visto el 25-07-2016.

ABC Color. Yo no le di una patada. 2015. Disponible en: <http://www.abc.com.py/tag/jorge-servin-52032.html>. Visto el 26-07-2016.

Corte Interamericana De Derechos Humanos. Serie C No. 214 Comunidad Indígena Xakmok Kásek vs. Paraguay. 2010. Disponible en: http://www.corteidh.or.cr/docs/casos/articulos/seriec_214_esp.pdf

E'a. “El cultivo de la soja es uno de los rubros más improductivos para el bien del país”. Disponible en: <http://ea.com.py/bartomeu-melia-el-cultivo-de-la-soja-es-uno-de-los-rubros-mas-improductivos-para-el-bien-del-pais> . 2014 Visto el 18- 04-2016.

INDI. Paso Cadena, el arrendamiento de tierras indígenas es ilegal. Disponible en: <http://www.indi.gov.py/noticia/240-paso-cadena-el-arrendamiento-de-tierras-indigenas-es-ilegal.html#.VxfL7zDhDIV>. 2015. Visto el 19-04-2016.

INDI El alquiler de tierras indígenas es inconstitucional y atenta contra las comunidades. 2015. Disponible en: <http://www.indi.gov.py/noticia/372-el-alquiler-de-tierras-indigenas-es-inconstitucional-y-atenta-contras-las-comunidades.html#.V5zbJPnhDIU>

INDI Pueblos Indígenas. Disponible en: <http://www.indi.gov.py/pagina/18-pueblos-indigenas.html>. 2014. Visto el 24-07-2016.