



AIBR

Revista de Antropología
Iberoamericana

www.aibr.org

Volumen 15

Número 1

Enero - Abril 2020

Pp. 129 - 156

Madrid: Antropólogos
Iberoamericanos en Red.

ISSN: 1695-9752

E-ISSN: 1578-9705

«Él es emprendedor, pero yo no; yo soy autónomo»:

**Autorrepresentación y subsistencia
de los neocampesinos en Cataluña**

Paula Escribano

Universidad Autónoma de Barcelona

Agata Hummel

Universidad de Varsovia

José Luis Molina y Miranda J. Lubbers

Universidad Autónoma de Barcelona

Recibido: 09.10.2018

Aceptado: 26.03.2019

DOI: 10.11156/aibr.150107

RESUMEN

El concepto de «campesinado» ha sido históricamente objeto de debate, desde posiciones que cuestionan su misma existencia hasta el reconocimiento del papel que desempeña actualmente en la sociedad. Este artículo presenta el caso de los llamados «neocampesinos» en Cataluña, un tipo concreto de nuevo campesinado ligado al movimiento político y medioambiental de «vuelta al campo». La investigación, de corte cualitativo, se centra en 29 casos de explotaciones agrarias y/o ganaderas en Cataluña entre 2013 y 2017, tanto aquellas orientadas a la producción para el autoconsumo como las orientadas a la comercialización de productos agropecuarios. En este trabajo proponemos una tipología de neo-campesinos que intenta abarcar esta diversidad, para centrarnos a continuación en la comparación de las estrategias de subsistencia desarrolladas en el contexto de crisis social y económica iniciada en 2008. El análisis muestra la importancia del contexto social en el que se encuentran insertas estas iniciativas, el cual han influido en su transformación, precarización o incluso desaparición.

PALABRAS CLAVE

Neocampesinos, crisis económica, estrategias de subsistencia, contexto social, Cataluña.

“HE IS AN ENTREPRENEUR, BUT I AM NOT; I AM AUTONOMOUS”: SELF-REPRESENTATION AND SUBSISTENCE OF NEO-PEASANTS IN CATALONIA

ABSTRACT

The concept of “peasantry” has historically been the subject of debate, where some question its existence and others recognize the role it currently plays in society. This article presents the case of the “neo-peasants” in Catalonia, a specific type of new peasantry linked to the political and environmental back-to-the-land movement. Our qualitative research performed between 2013 and 2017, analysed 29 cases of agricultural and/or livestock holdings in Catalonia, oriented to the production for self-consumption and to the marketing of agricultural products. In this paper we propose a typology of neo-peasants that tries to cover this diversity and compare their subsistence strategies developed in the context of the social and economic crisis that began in 2008. The analysis shows the importance of the social context in which these initiatives are embedded, which has influenced their transformation, precarization or even disappearance.

KEY WORDS

Neo-peasants, economic crisis, livelihood strategies, social context, Catalonia.

1. Introducción

La figura del campesinado¹ ha sido y continúa siendo objeto de debate académico. Desde las formulaciones clásicas, que definían el campesinado como una forma específica de organización social resistente al avance del capitalismo (Scott, 1976; Thompson, 1971; Wolf, 1982), pasando por los trabajos centrados en el campesinado como forma histórica de subsistencia relativamente independiente del entorno político y económico (Chayanov, 1966; Hann, 2018; Harris, 2005; Narotzky, 2016) encontramos autores que hasta cuestionan la misma existencia de un grupo social delimitado que pueda ser denominado «campesinado» (Ioffe, Nefedova e Ilya, 2006; Mendras, 1971; Pereira, 1997) o la pertinencia del término (Kearney, 1996; Mendras y Jacobs, 2002). No obstante, otros autores, como Van der Ploeg (2008), defienden que en los países industrializados estamos asistiendo de hecho a un proceso de *recampesinización*, debido en gran parte al aumento de la desigualdad y el empobrecimiento en las ciudades. La ruralidad y el estilo de vida campesino actuarían como un amortiguador de la caída social hacia la pobreza (Hilmi y Burbi, 2015 y 2016), lo que justificaría su relevancia en tiempos de crisis social y económica.

En este artículo analizamos el caso de los «neocampesinos» (Chevalier, 1993) en Cataluña, en un contexto político en el que la despoblación de las zonas rurales cada vez es un asunto de mayor preocupación social y en un contexto económico marcado por la crisis social y económica de 2008-2014, que ha dejado a miles de hogares sin recursos. Los neocampesinos serían nuevos campesinos que comienzan una explotación agraria o ganadera guiados por una ideología influenciada por el movimiento *back-to-the-land* (Nogué i Font, 1988 y 2012) y que además de asegurar su subsistencia, pretenden con su actividad alcanzar una sociedad más justa y respetuosa con el medio ambiente. En este artículo indagamos quiénes son estos neocampesinos, cómo gestionan su reproducción y qué tipo de estrategias han desarrollado para afrontar las consecuencias que ha dejado la crisis en Cataluña.

Con este objetivo abordamos brevemente en primer lugar el concepto de «campesinado» en la literatura, con especial énfasis en la organización económica. A continuación, repasamos la literatura sobre neocampesinado, aportando información comparativa sobre su organización y subsistencia. En el tercer apartado se expone la metodología seguida para

1. En este texto utilizaremos tanto la denominación genérica de «campesinado» o «neocampesinado» como la forma personal de los términos (campesinos, neocampesinos o neorurales).

la elaboración de este estudio. El cuarto apartado presenta los resultados para el caso de Cataluña, proponiendo una conceptualización del fenómeno a partir de la articulación de los ejes de subsistencia y mercado. En este apartado presentamos también datos respecto a las estrategias económicas que presentan los neocampesinos para su reproducción y algunas problemáticas respecto a la legalidad de las prácticas que desarrollan. En el quinto apartado discutimos la figura del neocampesino en Cataluña, para en el sexto y último apartado presentar las conclusiones del estudio.

2. Campesinado y neocampesinado: un breve estado de la cuestión

Hacia una caracterización del campesinado

Algunos de los primeros intentos por delimitar a la sociedad campesina los encontramos en los estudios clásicos de Firth (1946), con su trabajo *Malay Fishermen: Their Peasant Economy*, o Redfield (1930), con su obra *Tepoztlán, A Mexican Village* (Molina y Valenzuela, 2007). Chayanov (1966) presenta un estudio clásico de la explotación familiar, en un contexto de cambio social y político como es el de la revolución rusa de 1905. En este trabajo, Chayanov presenta un modelo en el cual la unidad de análisis no es el individuo dotado de racionalidad mercantil, sino la *granja familiar* y su ciclo reproductivo.

Desde la sociología francesa, Mendras (1976) describió las principales características de la sociedad campesina de una forma más holista, a partir de un conjunto de dimensiones centradas en el grupo local y sus relaciones con la sociedad. Sin embargo, como varios autores han mostrado (Ioffe, Nefedova e Ilya, 2006; Mendras, 1971; Pereira, 1997), esta caracterización no es aplicable en los contextos rurales contemporáneos debido a los cambios tecnológicos y estructurales con el consecuente cambio de valores. Entonces, ¿han sido desplazados los campesinos por la agricultura empresarial, o existe una convivencia de modelos? Para Van der Ploeg (2008) y Narotzky (2016) es importante delimitar la frontera entre campesinado y pequeñas explotaciones agrarias. Según los autores, los campesinos se diferenciarían principalmente de los pequeños agricultores en su práctica económica y sus aspiraciones de crecimiento. En el caso de los campesinos, el objetivo de la práctica agrícola o ganadera estaría destinado a la reproducción social de los hogares, buscando además centrarse en tres aspectos: «autonomía, dependencia e integración (*embeddedness*)» (Narotzky, 2016: 310).

Los campesinos dependen de las relaciones con el mercado para su reproducción y, al igual que los pequeños agricultores, utilizan una combinación de recursos de mercado y de no mercado para su subsistencia (Narotzky, 2016). La diferencia sería la *prioridad* en su orientación (a la reproducción o al mercado, respectivamente). En la tradición marxista, Lenin (1954), por su parte, diferencia entre campesinos y granjeros capitalistas en función del acceso a la tierra. Los primeros accederían a través de explotaciones familiares, mientras que los segundos a través de trabajos asalariados (Thorner, 1966).

Otra característica propia del campesinado es su carácter histórico de subordinación. Wolf (1966) argumenta que esta dominación se origina a través de la apropiación de los excedentes producidos por los campesinos cuando estos tienen que participar en un mercado regido por las reglas de intercambio asimétricas. Es por esta razón que los campesinos se encuentran en una situación de tensión constante entre la presión externa, por un lado, y la necesidad de subsistencia, por el otro. Esta tensión, según el autor, es característica del campesinado. Wolf también ve la diferencia de los campesinos frente a los agricultores (a los que denomina *farmers*) en el destino de la producción: los primeros se rigen por la lógica de trabajo para la subsistencia del hogar, y los agricultores por la lógica del negocio. En la misma línea, según Brignol y Crispi (1982), en un contexto de capitalismo dependiente en América Latina el capital comercial, por ejemplo, trata de extraer el mayor valor del trabajo de la figura del campesino, en forma de intermediación financiera, comercialización o transporte (1982: 148). De la misma forma, las políticas aplicadas para el desarrollo del sector agrario se han enfocado al crecimiento económico, propiciando el crecimiento de un modelo de agricultura enfocado al mercado por encima de las necesidades de los «campesinos pobres» (Heynig, 1982).

Van der Ploeg (2008), por último, distingue entre tres formas de explotaciones agrícolas: *la agricultura campesina*, *la agricultura empresarial* y *la agricultura corporativa*, dependiendo, entre otros factores, de las dimensiones de la escala de la explotación y el objetivo de la producción.

En suma, el campesinado se diferenciaría de otras formas de explotación agrícola en los siguientes términos: (1) la estructuración de la vida económica a través del grupo doméstico; (2) la falta de contabilización de ingresos y gastos dentro de este núcleo y las relaciones de reciprocidad; (3) la supeditación del crecimiento a la reproducción doméstica; (4) la participación selectiva en el mercado; y (5) la separación de los mecanismos de decisión de la sociedad general.

El neocampesinado ¿Una nueva forma política de campesinado?

Chevalier (1993) considera el neocampesinado como un subtipo del neorruralismo. El neorruralismo es definido por su parte como un *«movimiento migratorio único, con un gran contenido ideológico, fruto de decisiones y elecciones conscientes de las personas involucradas que, una vez más, afecta al mundo rural»* (Nogué i Font, 2012: 35). Esta *movilidad* tiene como objetivo *«buscar una atmósfera más propicia que la de la ciudad para poner en práctica sus ideas de un estilo de vida alternativo»* (Nogué i Font, 2012: 32). El movimiento se desarrolla inicialmente a partir de 1960 en los Estados Unidos referenciado como *back-to-the-land movement* o movimiento de vuelta al campo, protagonizado principalmente por jóvenes de niveles educativos altos que migran de la ciudad al campo. Este movimiento se expande hasta Francia con la protesta de mayo del 68 y entra en España tras el fin de la dictadura de Franco, con una mayor representación en Cataluña que en otras comunidades autónomas, en especial en Gerona y la zona norte de Lérida (Nogué i Font, 2012).

El neorruralismo se encuentra principalmente conformado por personas que vienen de las ciudades, pero, como señala Chevalier (1993), también pueden ser hijos de personas que viven en el mundo rural que vuelven tras haber pasado un período en un entorno urbano. Los neocampesinos son, entre los neorrurales, los que deciden orientarse hacia la práctica de la agricultura y la ganadería. Según Chevalier, los neocampesinos tratan de *«regresar a una economía precapitalista en un mundo dominado por la competencia, los beneficios y la producción en masa»* (1993: 185).

Para el caso del País Vasco, Calvário (2017) muestra el caso de los nuevos *Baserritarras* (campesinos o granjeros residentes en Vizcaya) que practican la agroecología. En su caso, las prácticas de producción de bajos insumos les permitieron comenzar con poca inversión y proceder de forma gradual. Estos neocampesinos se encontraban protegidos por un sistema de ayudas regionales que durante los primeros tiempos les garantizó la supervivencia sin atender a la producción. Este apoyo parece fundamental a la hora de analizar la continuidad de este tipo de iniciativas (Molina, Valenzuela, Lubbers, Escribano y Lobato, 2018). Los *Baserritarras* basan su explotación en cultivos múltiples destinados al autoconsumo y a la venta directa, viven cerca de las ciudades y las granjas suelen ser de menos de una hectárea. Las cortas distancias con las ciudades permiten a algunos de ellos viajar diariamente a un trabajo complementario asalariado fuera de la granja. Las explotaciones productivas, según Calvário, suelen ser compartidas por más de dos miembros no vinculados familiarmente.

Otro ejemplo lo tenemos en el sur de Francia, en el Parque Nacional *des Cévennes*, donde Willis y Campbell (2004) muestran cómo los neocampesinos asentados en la región desarrollan lo que denominan como *chestnut economy*, una práctica de explotación agrícola y artesanía a pequeña escala (sobre todo de productos del castaño) combinadas con una fuerte economía informal que presenta una resistencia pasiva ante el capitalismo. Esta práctica económica está inserta en una serie de políticas de patrimonialización de la región conjuntamente con un «*complejo campo de conflicto y convivencia, en el cual las corrientes de la modernidad tardía y la premodernidad chocan y aprenden a adaptarse*» (2004: 328). En este contexto, los neocampesinos presentan una ventaja competitiva respecto a otros habitantes del parque debido a su alto nivel educativo, lo cual les dota de un capital que pueden movilizar para su subsistencia.

En la literatura se hace a menudo referencia a la representación idealizada que hacen, al menos en sus primeros años, de la vida en el mundo rural en general. Según esta representación, los campesinos podrían ser considerados «*portadores de una moral superior debido a su arduo trabajo, su experiencia en el uso sostenible de los recursos y su conocimiento ecológico y modelo de organización, entre otros*» (Harris, 2005: 425). Esta idealización lleva a la situación en la que cualquier modernización o desarrollo de su economía se ve como un «ultraje» (Harris, 2005).

En resumen, los neocampesinos, si bien parecen sostener prácticas productivas presentes en las teorías sobre el campesinado, aportarían como elemento distintivo un capital humano, social y cultural, adquirido previamente a la movilidad al campo y una ideología que los diferencian de otro tipo de campesinos.

Con el fin de acercarnos a la magnitud que representa el fenómeno neocampesino para el caso de Cataluña, podemos ver cómo se comporta el sector agrario en los últimos años en Cataluña. Según la definición de campesino o agricultor que manejemos, no nos será posible conocer la magnitud del fenómeno neocampesino en su totalidad. Esto es debido, por un lado, a la falta de registro o alta de estas unidades en organismo alguno cuando se establecen; y, por otro, al elevado número de unidades que se asientan y que a los pocos años dejan de realizar la actividad.

Observemos ahora el sector agrario, dentro del cual podríamos encontrar algún neocampesino, pero como veremos más adelante no a la totalidad. Según Monllor i Rico, Macías y Sidney (2013), ante una población total de 3.842.500 personas activas, 1.906 jóvenes agricultores/as de menos de 35 años se han inscrito o registrado como agricultores/as en el año 2016. La tendencia del sector, según los autores, es regresiva, es decir, cada vez menos personas deciden vivir como agricultores o ganaderos en

Cataluña, dando de alta sus ganados o tierras. Esto ocurre no solo en Cataluña, sino en toda Europa. Según Monllor i Rico, Macías y Sidney (2013) en Cataluña entre 1999 y 2009 han desaparecido el 24,2% de las explotaciones agrarias, sin que esto haya supuesto una reducción de la superficie agrícola utilizada. Sin embargo, según las estadísticas del Idescat, entre 2005 y 2016 las explotaciones agrarias han aumentado en 40², mientras que el número de personas ocupadas en el sector sí que disminuye³. Por otro lado, el número de hectáreas de tierra en manos de sociedades y cooperativos están en aumento de forma considerable⁴.

2. Metodología

Para la elaboración de este artículo hemos analizado 29 casos provenientes de tres trabajos de campo etnográficos, en los que los autores han participado. Estos trabajos se han desarrollado bajo proyectos de investigación con diferentes objetivos específicos como detallamos más abajo; pero una misma intención: mejorar la comprensión sobre las diferentes estrategias de subsistencia en Cataluña en la actualidad, de personas cuyos discursos muestran una motivación por realizar un cambio social, político y medioambiental a través de los estilos de vida que pretenden llevar.

Los diferentes trabajos de campo han sido unidos en una base de datos común con más de 50 experiencias vinculadas con el fenómeno neorrural o la economía social y medioambiental en la región de Cataluña entre 2013 y 2017. Sobre esta base de datos se han seleccionado los casos para esta investigación, los cuales cumplían los siguientes criterios:

- Explotaciones agrícolas o ganaderas dentro de la Comunidad Autónoma de Cataluña, sin importar su tamaño.
- Los propios informantes se autoidentifican como «campesinos», «campesinas», *pageses* o *pagesas*, pastoras o pastores, o, en su defecto, parte de su autopresentación se encuentra vinculada con el trabajo con la tierra o con la ganadería.
- Los informantes son a la vez dueños de los medios de producción de la explotación y trabajadores de la misma (Harris, 2005: 406). De esta forma, quedan excluidos los trabajadores que venden su mano de obra a cambio de un salario.

2. <https://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=427&lang=es>

3. <https://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=432&lang=es>

4. <https://www.idescat.cat/pub/?id=aec&n=426&lang=es>

- En su discurso puede distinguirse un componente reivindicativo de autonomía y autosubsistencia (Calvário, 2017; Van Der Ploeg, 2010).
- Los informantes han realizado una movilidad de un contexto urbano a uno rural, contando con un capital social y cultural adquirido previamente.

Los datos recogidos en todos los proyectos han incluido diarios de campo y entrevistas, lo cual nos ha permitido realizar una codificación selectiva atendiendo a los intereses de la actual investigación. Estos datos siempre se complementaron con observación participante. Para la redacción de este artículo se usan pseudónimos. A continuación, detallamos los tres períodos de trabajo de campo.

El primero de ellos, enmarcado en un proyecto de investigación más amplia cuyo objetivo es comprender mejor la economía social⁵, nos ha permitido tener acceso a seis casos de explotaciones agrícolas entre noviembre de 2014 y julio de 2015, realizando visitas de entre un día y cinco días a las explotaciones y recopilando información mediante conversaciones informales y una entrevista semiestructurada sobre los inicios del proyecto, cuestiones económicas, la red social de apoyo, tanto al principio como en el momento de realizar la entrevista, y las problemáticas encontradas en el desarrollo del mismo. También se reunió información acerca del perfil de los integrantes de las experiencias. Los casos se seleccionaron utilizando plataformas *online* sobre emprendimiento social y solidario, así como el método de muestreo de «bola de nieve», y cuidando aspectos como la diversidad geográfica, de género y de sector productivo.

El segundo período, enmarcado en un proyecto de investigación más amplia de la tesis doctoral de la primera autora con el objetivo de analizar el papel que juegan las *comunidades ecológicas intencionales* en Cataluña (Escribano, Lubbers y Molina, 2017; Escribano, Molina y Lubbers, en prensa), cuenta con 17 casos de comunidades que se presentan a sí mismas como modelos de cambio ecológico global. Estos casos se seleccionaron rastreando por Internet las iniciativas activas y utilizando el método de «bola de nieve». En estas comunidades, tanto la agricultura como la ganadería resultaron centrales. El trabajo de campo se realizó entre septiembre de 2013 y mayo de 2017 de forma intermitente con estancias de diversa duración (desde dos días hasta varias semanas). El trabajo de campo incluyó observación participante (participando por ejemplo en las labores diarias de la comunidad) y la conducción de entrevistas semies-

5. «Social entrepreneurship: local embeddedness, social networking sites and theoretical development». MINECO (CSO2012-32635; 2013-2016). Investigador principal: José Luis Molina.

tructuradas sobre el perfil de los habitantes, las actividades productivas de la comunidad o el imaginario de la misma.

El tercer período recoge nueve casos en núcleos de autogestión rural, o proyectos en los que las personas se organizan para vivir del campo, entre septiembre y octubre de 2016 y septiembre y noviembre de 2017⁶. Este período está enmarcado en dos proyectos de investigación más amplios⁷, que tenían como objetivo describir las formas de subsistencia de los proyectos y su función política. Los casos fueron seleccionados utilizando el método de «bola de nieve». El trabajo de campo se ha llevado a cabo utilizando también métodos etnográficos, realizando observación participante entre un día y dos semanas por caso, aplicando entrevistas semiestructuradas y redactando para cada caso un diario de campo.

La siguiente tabla resume el número de casos seleccionados para cada período. Ya que algunos casos se han seguido en los diferentes períodos, el total de unidades únicas es 29.

Período I (nov 2014-jun 2015)	Período II (sept 2013-may 2017)	Período III (sept-oct 2016 y sept-nov 2017)
Explotaciones agropecuarias genéricas	Comunidades intencionales ecológicas	Núcleos de autogestión rural
N=6	N=17	N=9

Tabla 1. Períodos de trabajo de campo y tipología de explotaciones (elaboración propia).

3. Resultados

Pese a que la literatura atribuye a los neorrurales una procedencia de clase media o alta y educación superior (Chevalier, 1993; Nogué i Font, 1988), la mayoría de los neocampesinos catalanes de nuestra muestra son personas

6. Los proyectos de autogestión rural difieren de las comunidades intencionales principalmente en la estructura social de las iniciativas. Mientras que las comunidades están formadas por más de una familia o grupo de parentesco y buscan la transformación social y medioambiental a través de esta convivencia, los núcleos de autogestión rural pueden estar formados por un solo individuo o un único grupo de parentesco o familia.

7. «Concepciones populares de la justicia social ante la crisis y las políticas de austeridad» (CSO2015-67368-P), Ministerio de Economía y Competitividad. Investigadores principales: Mikel Aramburu Otazu y Sílvia Bofill Poch, 2016-2018; «Inicjatywy nowo-wiejskie w Katalonii a rozwój zrównoważony — perspektywa antropologiczna» (Iniciativas neo-rurales en Cataluña y el desarrollo sostenible — la perspectiva antropológica, Narodowe Centrum Nauki (Centro Nacional de Ciencia) MINIATURA, No. 2017/01/X/HS3/00050 (2017-2018). Investigadora principal: Agata Hummel.

entre los 30 y 40 años de edad que cuentan con formación secundaria o formación profesional (si bien dependiendo del grupo veremos cómo las titulaciones van variando). La mayoría provienen de las ciudades y los capitales heredados y adquiridos juegan un papel fundamental en la estabilidad económica de las unidades productivas⁸, como señalaban Willis y Campbell (2004) en relación al manejo de la burocracia en *Des Cévennes*, Francia. Para nuestro caso, el capital económico aparece en forma de dinero o bienes inmuebles; el capital humano, en forma de educación universitaria, idiomas o cursos de especialización; el capital cultural, ligado en especial a sus aspiraciones; y el capital social, en forma de una amplia red personal a la que acudir en busca de recursos. La importancia de estos capitales se pone de manifiesto con especial relevancia durante los primeros años de comenzar con la iniciativa. Esta cuestión la hemos tratado con más detalle en otro lugar (Molina, Valenzuela, Lubbers, Escribano y Lobato, 2018) y nuestras observaciones se corresponden con la literatura (Chevalier, 1993; Ergas, 2010; Kirby, 2003; Nogué i Font, 1988 y 2012).

Sugerimos que los neocampesinos en Cataluña pueden ser diferenciados en tres grupos atendiendo a su producción y autorrepresentación. Así, podemos distinguir: (1) Los neocampesinos que usan la agricultura y ganadería como complemento para su subsistencia y ocasionalmente venden su excedente; (2) los neocampesinos que orientan su producción a la venta y además tienen otra fuente de ingresos para su subsistencia; y (3) los neocampesinos que dependen exclusivamente de la venta de su producto para subsistir (puede incluir ayudas o subvenciones destinadas a este negocio). Es importante mencionar que estos modelos no son fijos, sino que se puede transitar de uno a otro con más facilidad que en otros períodos de la historia como consecuencia de la acción proactiva de las instituciones y las políticas públicas en este campo. Pasemos ahora a describir los diferentes grupos, donde profundizamos sobre esta cuestión.

Los neocampesinos que usan la agricultura y ganadería como complemento para su subsistencia y ocasionalmente venden su excedente (n=17 unidades productivas).

Casi todo ahora mismo es para autoconsumo, excepto la salsa de tomate
(Johan, 29 años. Agosto de 2018).

Este grupo está constituido por unidades productivas formadas por los neocampesinos que utilizan la agricultura y la ganadería como complemento para su subsistencia y ocasionalmente venden el excedente de

8. Utilizaremos el término *unidad productiva* como sinónimo de *explotación*, por el rechazo de un gran número de neocampesinos a autodenominarse *explotación*.

su producción. La principal fuente de subsistencia generalmente oscila entre un trabajo asalariado fuera de la unidad, o bien rentas provenientes del capital familiar o ayudas estatales como consecuencia del desempleo. Los colectivos han sido creados aproximadamente⁹ entre los años 1984 y 2012, y suelen tener entre 5 y 25 integrantes aproximadamente. En general, las personas cuentan con menos de 40 años y no necesariamente se encuentran unidas a través de vínculos sanguíneos. Pese a que la mayoría son de origen catalán, encontramos casos de personas que se han desplazado desde Latinoamérica, desde países europeos como Alemania o Italia, desde otras regiones de España o desde las capitales de provincia hacia zonas más rurales de Cataluña. Casi todas las personas han terminado estudios secundarios o de formación profesional, y algunas de ellas cuentan con titulación universitaria. Pueden residir bajo un mismo techo (autodenominadas *comunidades*), o bien viven de forma independiente cerca de otros núcleos (autodenominados *proyectos*) compartiendo un mismo terreno agrícola y/o un mismo rebaño.

Los terrenos de cultivo no suelen exceder de una hectárea y se encuentran próximos a la casa. Los cultivos son variados y el grado de control sobre plagas y enfermedades es (relativamente) bajo. En el caso de utilizarlos, los fertilizantes suelen ser preparados a base de compuestos vegetales. En los terrenos podemos encontrar motocultores funcionando con gasoil, pero la mayoría del trabajo se hace a mano. Si tienen animales, suelen ser de granja, siendo lo más común las aves de corral, las cabras, las ovejas o los burros. Normalmente el número es reducido, y se utilizan como complemento a la alimentación, limpieza de los terrenos y abono para el campo.

La organización del trabajo sobre los cultivos y animales depende directamente de la organización social en la vivienda. En el caso de las comunidades la organización del trabajo suele estar determinada por reuniones asamblearias, en las que el colectivo decide las necesidades (en las que el huerto o los animales son una de las muchas tareas por repartir). La agricultura y la ganadería, así como la artesanía en la reproducción de este grupo, están destinadas principalmente al autoconsumo, lo que les permite participar en menor medida en el mercado alimentario. En las comunidades y proyectos observados la venta del producto tiene lugar cuando hay excedente (un caso común es el de los huevos de las gallinas) y por lo general se limita a contactos cercanos o familiares. Los ingresos suelen ser reducidos y no se dividen entre las personas, sino que pasan a

9. Utilizamos el término aproximadamente ya que en algunos casos los comienzos no son fáciles de datar; puede ser que el inicio sea progresivo, o venga de otra experiencia, a veces en otros países.

formar parte del fondo común¹⁰. En los casos menos frecuentes (1 sobre 17) la economía es compartida, es decir, todos los ingresos se comparten y es el colectivo el que decide cómo asignarlos a las personas. En este caso sí podríamos hablar de una única economía doméstica.

La agricultura, aparte de tener un papel relevante en la economía doméstica, también lo tiene en el nivel simbólico. Como parte de la ideología del grupo de los neocampesinos encontramos la asociación de tenencia de cultivos o ganado con la resistencia política y la lucha social. Esto puede hacer que en algunos casos la forma de producción esté más vinculada a la ideología que a las necesidades de subsistencia.

Yo no estoy aquí para hacer verdura, para vender y producir ni para hacerme un negocio. Estoy para abastecerme de mis necesidades, abastecer a la gente que va a pasar por aquí y enseñar a la gente, o sea, cuanta más gente se haga verdura o se haga pan... A mí la gente que se hace pan no es competencia. Las personas que se hacen su verdura no son competencia para el agricultor ecológico. Es como alguien que ha aprendido y ha empezado a tirar él de su propio carro (Pedro, 41 años. Marzo de 2014).

Los neocampesinos de este grupo raramente formalizan su unidad productiva a nivel administrativo. Mientras que la producción de hortalizas de autoconsumo no está restringida legalmente, la cría de animales, aunque sea de pequeña escala (por ejemplo 2-6 cabras) y exclusivamente para uso propio, tiene que ser registrada tanto en el departamento de agricultura, como en el ayuntamiento de la zona. Sin embargo, la inversión de tiempo y requisitos formales, por ejemplo, sanitarios, que supone legalizar la cría de animales para autoconsumo, es comparable con la legalización de una explotación comercial. En consecuencia, muchas unidades limitadas al uso propio no legalizan sus animales. Algunas han sido amonestadas por la administración, pero generalmente las autoridades hacen «la vista gorda» frente a este tipo de desobediencia, siempre y cuando la explotación no aumente su tamaño: «*Aquí tenemos estas cuatro cabras para nosotros y para poder vivir así, ¿no? La gracia está en vivir en contacto con esto, no hacer ningún negocio, ni nada. Entonces ya nos han dejado (las autoridades). Ya hace un año que no vienen*» (Iván, 40 años. Agosto de 2018).

En algunos casos el cultivo de según qué plantas puede ser el motivo de «persecución» por la administración estatal. En un pueblo de la

10. En la mayoría de los casos observados, la economía de las comunidades y proyectos está dividida en una parte colectiva y una individual. De esta forma, es complicado hablar de hogares, ya que la independencia entre los sujetos les permite desarrollar vidas diferentes y contar con diferentes capitales.

Provincia de Barcelona un grupo de jóvenes intenta cultivar olivos y viñas para su autoconsumo y con la finalidad de intercambiar excedentes con otros grupos de productores rurales a pequeña escala. Sin embargo, sus prácticas económicas les ponen en riesgo. *«No está muy contemplado que tú tengas una viña de autogestión, para consumo propio. Igual estás vendimiando tú y tu familia y tus amigos y viene una inspección, y te linchan a impuestos y a multas y tal. [...] Tienes que ser autónomo para producir vino para ti»* (Sergi, 40 años. Octubre de 2017).

En la comarca se produce vino a gran escala y la ley está adaptada a una producción masiva en terrenos extensos. El mercado local está dominado por grandes productores llamados por los neocampesinos «la mafia de la uva», por lo cual resulta más difícil pasar desapercibido como un proyecto productivo autogestionado.

Los representantes de este grupo de neocampesinos no pagan impuestos, o pagan solo una pequeña parte de lo que deberían, así como carecen del estatuto de «trabajador autónomo». Este estatus *alegal*, sin embargo, los expone a una mayor incertidumbre, dado que en cualquier momento las autoridades pueden ejecutar una orden en contra de ellos y privarles de una parte importante de sus recursos para la subsistencia.

Debido a que la agricultura no está destinada a un uso de mercado, el impacto de la crisis económica sobre la producción y reproducción de este grupo no ha tenido una incidencia directa. Sin embargo, la crisis sí ha reforzado sus valores de independencia frente al mercado, al sentirse más protegidos ante las posibles variaciones de este. También han sentido su efecto en el aumento del volumen de las personas que se interesan por este modo de vida como bien decían Hilmi y Burbi (2015 y 2016) como amortiguador de la crisis social, y como defendimos en otra parte (Molina *et al.*, 2018).

Los neocampesinos que orientan su producción a la venta del producto y además cuentan con una fuente de ingresos alternativa para su subsistencia (n=7 unidades productivas).

Pero ¿qué vas a hacer, hortalizas con una azada? Vas a servir a dos familias.

Es que no te pagas ni el gasoil del coche (Cristian, 46 años. Junio de 2015)

Este grupo está formado por unidades productivas de neocampesinos que orientan su producción a la venta del producto, y además cuentan con una fuente de ingresos alternativa para su subsistencia. En su mayoría están compuestos por lo que hemos denominado *proyectos* y se definen como *agroecológicos*. Han sido creados aproximadamente entre los años 1996 y 2012. Las personas que conforman el grupo cuentan con edades muy diversas, encontrando casos de personas con 25 años a personas con 50. Por lo general, la media es un poco más alta que en el

primer grupo. Algunas de ellas cuentan con formación universitaria a partes iguales relacionada con el sector agropecuario, o no relacionada. Cinco de los siete casos están compuestos por personas de origen catalán, y en los otros dos casos se encuentran personas desplazadas desde dentro de la península, con algún integrante de fuera de la misma, en concreto de América del Sur.

A pesar de desarrollar una actividad productiva orientada al mercado, los integrantes de los proyectos no se consideran «emprendedores», sino que se identifican más con el concepto de «trabajador autónomo»:

Tengo un amigo que el tipo abrió a los 20 años su primera tienda, y a los 30 tenía 4 tiendas en marcha... ¡Eso es un emprendedor! El tipo tenía dos trabajadores en cada tienda... O sea, tenía bajo su control cuatro tiendas y ocho trabajadores con nómina e iba con el teléfono, proveedores... El material... Me cuesta mucho la idea de la empresa, del empresario... Me cuesta mucho pensar que yo soy un... Cuando pienso... Lo de autónomo, me liga más con lo de comando autónomo de actuaciones autónomas... O sea, más con la palabra *autónomo* que con la de *empresario* o *emprendedor* (Cristian, 46 años. Junio de 2015).

El tamaño de los proyectos suele oscilar de dos a cinco personas, muy por debajo del grupo anterior. La responsabilidad puede recaer sobre uno o varios de los miembros o estar compartida entre todos los implicados en el proyecto. Al escuchar el relato de formación de los proyectos se puede apreciar la alta variabilidad de la composición social de los mismos: empiezan, por ejemplo, siendo parejas que tras una separación se reagrupan con nuevos socios, o bien empiezan siendo cinco socios y finalmente queda una pareja (con relación afectiva o no). Las personas que desarrollan el proyecto pueden contar con formación inicial o bien acceder a ella durante el desarrollo de la actividad. Por lo general, existe un punto en el que el proyecto necesita formarse sobre las herramientas del mercado para poder garantizar su continuidad. La extensión de los terrenos sobre los que se desarrolla la actividad productiva suele ser un poco mayor que en el caso del primer grupo (entre dos y cuatro ha.) y los terrenos pueden estar ubicados un poco más lejos de la casa, o incluso separados. El control sobre plagas y enfermedades es más exhaustivo, aunque el uso de fertilizantes sigue siendo ecológico. Para la gestión de las unidades productivas, encontramos maquinaria como tractores u otras herramientas especializadas. Respecto a la venta del producto, como observa Calvário para el caso del País Vasco, se utiliza la venta directa siempre que es posible, como una de las estrategias principales para aumentar los ingresos (Calvário, 2017).

La organización del trabajo suele estar más planificada y la división de tareas más clara, aunque en algunos casos en los comienzos no se sabe que la actividad irá destinada a la comercialización, como comentaba Lucía, mujer de 41 años que lleva junto con su pareja y padre de sus dos hijos un proyecto de un huerto y 40 cabras: *«Empezamos pues porque un señor del pueblo nos regaló cuatro ovejas. No, eran dos, dos a cambio de leña. Bueno, hicimos un intercambio, ¿no? Y empezó así la cosa»* (Lucía, 41 años. Noviembre de 2017).

La mayoría de los proyectos no contratan trabajadores. Sin embargo, sí es muy frecuente encontrar voluntarios de corto o largo término para cubrir el trabajo al que los fundadores del proyecto no pueden llegar (especialmente en verano). Este trabajo extra normalmente es aceptado de buen término por los voluntarios dada la orientación ideológica de los proyectos. Los beneficios de la venta del producto pueden destinarse de forma indiferenciada al hogar, en el caso de ser una unidad familiar, o bien dividirse entre los socios participantes, incluso residiendo bajo el mismo techo y comiendo del mismo plato.

El papel que juega la actividad productiva en la subsistencia de este grupo es el de complemento al trabajo asalariado (o fuente de ingresos alternativa). Puede ser la misma persona la que desarrolle ambos trabajos, o pueden ser diferentes personas dentro del grupo, responsables por la explotación rural y las que suministran el ingreso exterior. En los casos en los que se combina el trabajo en el campo con el trabajo en el sector de servicios, es común un sentimiento de bienestar, como comenta Cristian.

¿Sabes qué pasa? Que yo también de alguna manera estoy cómodo con una actividad mixta. Como tengo la suerte que mi otra parte de actividad, que no es de empresario, que no es de emprendedor o autónomo, como le quieras llamar, la otra parte es de servicios, me gusta mucho. Claro, entonces a mí me encanta ir a un lugar a trabajar cuatro horas podando e irme con 80€ en el bolsillo. Porque me gusta el trabajo que hago, me siento bien pagado. El cliente queda contento y llevo con dinero a casa. Haga sol, llueva, las abejas salgan, los tomates produzcan o no. Entonces como no tengo que ir a cortar colas de bacalao a una fábrica, que muchos agricultores viven así, pobres. Tienen su explotación agraria, pero van a la fábrica. Tienen vacas, no les da y entonces hacen un turno de fábrica. A veces nocturno, ¿eh? (Cristian, 46 años. Junio de 2015).

Los productos obtenidos de la actividad productiva no se venden exclusivamente al mercado, sino que una parte se dedica al intercambio por otros productos o servicios tales como la reparación del coche, el mantenimiento del negocio en Internet o un servicio de masajes a los

trabajadores. Si esta estrategia está presente en menor medida en los otros grupos de neocampesinos, es aquí donde toma un destacado peso.

Que se mueva mucho menos dinero no quiere decir que seamos pobres, porque hay muchos intercambios que no los haces de forma monetaria, o sea, que tú tienes tus necesidades cubiertas, usando mucho menos dinero, porque las cubres de otras formas. O con tu propia actividad productiva, o con intercambios, con tus redes sociales... Pero es una economía diferente a la de muchas otras profesiones (Lucía, 41 años. Noviembre de 2017).

La minimización del riesgo, como comentaba Scott (1976), está presente a la hora de planificar los cultivos. Si el cultivo es complicado, prefieren comprarlo a otros *pageses* agroecológicos o no incluir el producto en la llamada *cesta ecológica*, o paquete de productos agrícolas variados destinado a ser comercializado. Johana, mujer de 35 años que lleva una explotación de dos hectáreas junto con su socia, hacía referencia a este riesgo al hablar de que ya no cultivan zanahoria, porque les parece muy complicado.

Como factores clave en la rentabilidad de estos negocios, también encontramos ciertas condiciones especiales sobre las que se construyen los proyectos, las cuales los dotan de características competitivas. Sin estas condiciones, muchos de los negocios o proyectos no serían rentables en sí mismos. Este es el caso del negocio de Johana, el cual se encuentra asentado bajo unas condiciones de «apadrinamiento» por las personas que viven en el espacio rural en el que se encuentra su explotación. En su caso, las tierras son cedidas sin coste alguno, al igual que la maquinaria pesada (como tractor, motocultor), el acceso al riego y el local que utilizan como almacén.

La inversión inicial en el proyecto varía en función de la legalidad del mismo, es decir, si el proyecto quiere cumplir con toda la normativa estipulada, la inversión tendrá que ser mucho mayor, y por lo tanto difícilmente asumible desde fondos personales. Por esta razón, muchos de los proyectos de este grupo optan por no legalizar su producción, legalizar parcialmente o legalizar, pero no aplicar todas las normativas. Ferran tiene 60 cabras y a nivel sanitario las tiene bajo control del ayuntamiento. Sin embargo, no las puede legalizar como explotación porque no dispone de terrenos suficientes con una categoría adecuada. Lucía y Ernesto tienen 40 ovejas legalizadas, pero no disponen de un vehículo adecuado para transportarlas al matadero.

No está homologado, tienes que tener un título de transportista de no-sé-qué. Que tampoco sé cómo te lo sacas, pero te lo tienes que sacar. [...] O, si no,

tienes que pagar a alguien que te transporte. Que no son cosas muy complicadas... No, no está muy claro. Y al final, tienes tantas cosas en el día a día, y tienes tantas cosas en la cabeza, que tampoco llegas a todo. No es no querer, sino que a veces pues no llegas, y hasta que no te enteras de que, *«mira, es que esto lo tienes que hacer así, porque si no ya te vamos a buscar...»* (Lucía, 41 años. Noviembre de 2017).

Tanto en este caso como en el del grupo anterior, las autoridades no someten a los proyectos agroecológicos a un control restrictivo, pero en cualquier momento pueden hacerlo: multar a los neocampesinos o como mínimo presionarlos para que inviertan en equipamiento y que la explotación cumpla con todas las normas.

Sobre los efectos de la crisis, este grupo sí orienta su actividad económica a la venta en el mercado de su producto, por lo que es dependiente de las fluctuaciones del mismo respecto a la venta de su producto. Esto se ha notado, por ejemplo, en la percepción de los informantes de una saturación del mercado en lo referente a la venta de verduras en ecológico, como detallamos en el siguiente apartado, donde los efectos de la saturación se han sentido más claramente. En muchos casos la crisis también ha afectado a la estabilidad del trabajo a cambio de salario, lo que puede ocasionar una mayor presión sobre los rendimientos de la unidad productiva y a su vez un cambio de orientación de este segundo grupo al tercero, donde no hay una fórmula mixta.

Otro factor que influencia el cambio de estrategia en las unidades es, como observaba Chayanov (1966), el cambio en la composición familiar. Lucía narraba cómo fue para ella esta transición:

Yo trabajaba aparte, en temas de educación ambiental. Pero ya empezábamos —claro, era una actividad que tampoco estaba a jornada completa dijéramos, ¿no?—. Unos días hacía eso, y otros días estábamos aquí. Y habíamos empezado a tener excedente suficiente para empezar a vender, ¿no? O sea, que ya era un poco una fuente de ingreso, pequeña, pero... Pues eso, no lo declararíamos y ya está. A partir de que nació Eva [su primera hija], yo dejé el otro trabajo y decidimos pues apostar por vivir solo de la finca (Lucía, 41 años. Noviembre de 2017).

Los neocampesinos que dependen de la venta de su producto para su subsistencia (puede incluir ayudas o subvenciones destinadas a este negocio) (n=5 unidades productivas).

Tengo 39 años y me voy a dar de alta como joven emprendedora, que es el último año que me la pueden dar, y yo voy a contratar a los trabajadores (Mónica, 39 años. Junio de 2015).

En el grupo de los neocampesinos que dependen de la venta de su producto para la subsistencia, las unidades productivas han sido formadas aproximadamente entre 1995 y 2012. Las unidades se encuentran constituidas por personas que van desde los 26 años hasta los 60, por lo que es muy heterogéneo en términos de edad. La mayoría de los neocampesinos en este grupo cuenta con educación universitaria, a partes iguales la vinculada al sector con la no vinculada al sector agropecuario. Excepto en un caso, proveniente de Alemania, el resto de los neocampesinos son de origen catalán. Sin embargo, dentro de las explotaciones que viven de la venta de su producto podemos encontrar «diferentes ligas», como comenta Mónica, una neocampesina que lleva 15 años cultivando verduras para su venta de forma agroecológica. Empezó con una actividad mixta característica del grupo anterior y en la actualidad vive exclusivamente de su explotación. Con «diferentes ligas», Mónica hace referencia a diferentes formas de organizar las unidades productivas, no solo en cuanto a la forma de administración y gestión, sino también en cuanto al crecimiento del negocio. Esta diferencia se hace notable, entre otros factores, en el vocabulario expresado para referirse a las unidades. Lo que para unas es un proyecto, para otras es un negocio. Lo que para unas es un emprendedor, para otras es un autónomo. Y mientras que unas hablan de colaboración entre compañeros en el sector, las otras hablan de competencia en el mercado. Estamos ante la línea que separa a los neocampesinos de las explotaciones agrarias, como comentaba Narotzky (2016). En el imaginario de los propios neocampesinos, la diferencia es muy clara: los campesinos son ellos y ellas, que luchan por la subsistencia viviendo del campo; y los agricultores son los que juegan en esta «otra liga», siempre subidos encima del tractor y orientando su producción exclusivamente al beneficio. «*Empezamos pirata total, muy precarios y muy idealistas*», comenta Mónica durante la entrevista. Cuando decidieron dedicarse en exclusiva a la explotación, abandonaron sus otros empleos y sufrieron lo que ella denomina *autoexplotación*. Esta condición precaria la ha mantenido durante 15 años, hasta que ha decidido cambiar el modelo de negocio:

A pesar de estar batallando estos 15 años no hemos conseguido unas condiciones. De forma ideal el proyecto necesitaría cuatro personas a jornada completa todo el año y el proyecto esto no lo puede sostener económicamente. Entonces yo he dado un paso para delante y he dicho: bueno, yo ya no aguantó más. Llevo 15 años trabajando muchas, muchas más horas de las que he cobrado. Gracias a eso he llegado a un buen nivel de profesionalización, que no está nada mal, pero claro, yo ya... Me voy a dar de alta como joven emprendedora que es el último año que me la pueden dar [se refiere a la ayuda] y

yo voy a contratar a los trabajadores. Desde el principio hemos sido asamblearios autogestionarios, hemos tomado decisiones en asamblea, los beneficios han sido para reinvertir, hemos hecho formaciones... Pero ha llegado un momento en el que la única que está desde el principio soy yo, la única que proyecta soy yo (Mónica, 39 años. Junio de 2015).

Esta tipología de proyecto neocampesino suele estar formado por entre dos y cuatro personas. Exceptuando los casos en los que los socios forman una pareja, las personas suelen residir en hogares separados. Los campos se encuentran junto al lugar de residencia de alguno de los miembros, y normalmente hay más campos a una distancia no muy lejana. Estos campos suelen planificarse atendiendo a criterios de rentabilidad de la producción, al igual que ocurre en el caso del trabajo con animales. Por lo general, y en comparación con los otros grupos de neocampesinos, se diferencia más el tiempo de trabajo del tiempo de ocio. Los terrenos de cultivo varían de número de hectáreas, pero es difícil encontrar explotaciones de menos de dos hectáreas en los comienzos, que tienden a aumentar con el paso del tiempo (pero no más de cinco hectáreas).

La mayoría comienza apenas sin recursos y motivados por una ideología (social o medioambiental); con el paso del tiempo van aproximándose al mercado en diferentes grados. Según cuenta Mónica, al principio rechazaban todo tipo de subvenciones, para sentirse más independientes, pero esto los llevaba a invertir más horas de trabajo. Un punto de inflexión presente en algunas explotaciones es la formación recibida, en muchas ocasiones proveniente de un paquete de medidas impuestas bajo la aceptación de una subvención, como es el caso de la Inserción para Jóvenes Agricultores que ofrece la Unión Europea a través de la *Generalitat* de Cataluña. A través de esta ayuda, los neocampesinos aprenden herramientas propias de escuelas de negocios (y un nuevo vocabulario), tales como a redactar un plan de empresa, que luego pueden utilizar en la economía de su unidad productiva (véase también cómo Calvário, 2017, relataba para el caso de los *Baserritarras* en el País Vasco). Como hemos sostenido en otros estudios (Escribano, Lobato, Molina, Lubbers, Valenzuela García, Pampalona, Revilla y Eugenia, 2014), es fundamental esta formación a la hora de analizar la continuidad de las iniciativas en un contexto en el que las políticas públicas están destinadas al crecimiento de las unidades productivas y su inserción en el mercado. Como estamos viendo, las fluctuaciones del mercado y el cambio de normativas son variables y también pueden modificar la orientación de las unidades campesinas.

Un punto en común en las unidades productivas de este tipo es que todas cuentan con capacidad para facturar, lo cual no significa que todas

sean legales o estén dadas de alta. Las estrategias legales son un factor clave para la reproducción de este grupo: darse de alta como autónomo agrario o en régimen general, realizar un alta y con ella cubrir al resto de los integrantes, son algunas de las estrategias que hemos encontrado para poder facturar¹¹. Estas estrategias provienen de la valoración de las normativas como abusivas o imposibles de cumplir. Como relataba Raúl, ahora cabrero jubilado que combina su pensión con los ingresos de un pequeño rebaño, pero que vivió durante más de 20 años del rebaño de cabras: «*La referencia que teníamos era que, si tenías cincuenta cabras, si querías declararlas, y empezar una actividad legalizada, pues tendrías que tener cien cabras, para tener los mismos ingresos. Las cincuenta cabras era para inversión e impuestos y las otras cincuenta cabras era para tener los mismos ingresos*» (Raúl. Noviembre de 2017).

La legalidad y los sellos de garantía, como el certificado de producción ecológica, son importantes en los casos en los que la venta se realiza fuera de los círculos de confianza y contacto directo. Como pasaba en el anterior grupo, la venta directa sigue siendo en este grupo un componente que les asegura unos ingresos más elevados. Sin embargo, y dada la necesidad con la que se enfrentan las explotaciones de crecimiento para poder formar un negocio que se mantenga por sí mismo (como ya hemos comentado debido al contexto político en el que se hallan insertas), en las explotaciones pertenecientes a este grupo no es suficiente con la venta directa a círculos de confianza. Como comentaba uno de los informantes: «*si vas a vender más lejos, la confianza ya no sirve*». Es por esta necesidad de expansión que los neocampesinos que quieren vivir exclusivamente de su producto se ven forzados a cumplir con la legalidad y, en su mayoría, optar por los sellos que garanticen su producción ecológica, lo cual les supone dedicar más tiempo a la burocracia, o más recursos para pagar a un gestor.

Este grupo de neocampesinos son los que más han notado los efectos de la crisis económica. En primer lugar, el elevado desempleo ha llevado a mucha gente de la ciudad a cambiar de oficio. El campo ha sido uno de los lugares en los que estas personas se han refugiado. Esto ha supuesto la percepción en los neocampesinos de la saturación del nicho de mercado de las verduras ecológicas, es decir, que no es posible mantener o ampliar las ventas, ya que cada vez hay más productores dedicándose a lo mismo, y sin embargo el número de consumidores no aumenta. Este hecho ha obligado a algunos *pageses* a cambiar de oficio. Es el caso de Cristian, que

11. En este artículo no hablaremos de las estrategias que utilizan los informantes para evadir la normativa, por petición de los propios informantes. La estrategia que aquí se cita sí tiene permiso de ser citada.

cambió la producción de hortalizas por la producción de miel en el norte de Cataluña:

Si te pones tú aquí a producir huerta vas a tener serios problemas para comercializar, porque hay mucha gente intentándolo. Cuando digo mucha quiero decir ocho experiencias. Que tampoco son tantas, pero... Hay dos que tienen muchos años de experiencia, pero los otros seis o siete han empezado como yo, hace tres años. Entonces, hay como una lucha de mercado, porque la población sensible a comprar al productor directo ecológico no es tanta y ya están todos cogidos, como quien dice. Entonces dices: oye, para qué nos vamos a dar aquí más codazos con los compis, que además son amigos nuestros (Cristian, 46 años. Junio de 2015).

En otros casos, esta percibida saturación del mercado y la necesidad de competir es lo que ha forzado a algunos proyectos a orientarse al mercado por encima de la autosubsistencia. Sin embargo, en el caso de los neocampesinos, por cuestiones de ideología, no han querido traspasar esta frontera limitando su abanico de estrategias de subsistencia. Otro efecto de la crisis ha sido la reconversión de grandes productores en ecológicos, en palabras de Mónica, que comenzó su proyecto hace más de 15 años:

Cuando empezó nuestro proyecto éramos muy pocas... Prácticamente no había nadie que hiciera lo que hacíamos nosotras, el consumo ecológico iba subiendo, pero la producción no mucho. Ahora mismo hay mucha producción, mucha competencia, competencia leal y desleal que le digo yo, ¿no? Y entonces es mucho más difícil conseguir las ventas necesarias para ser viables, servir a los clientes, a los socios de la asociación en este caso y yo creo que además la tendencia va a ser una bajada de precios. Cada vez hay más productores grandes que se reconvierten, que tienen unos costes de producción menores porque ya tienen unos recursos que los pequeños no tenemos (Mónica, 39 años. Junio de 2015).

Resumiendo, este tercer grupo de neocampesinado, en comparación con los anteriores, se acerca más al modelo de empresa, planificando y orientando su producción para la venta y reduciendo el número de personas a cargo de la unidad productiva. Incluso entre las personas que forman el grupo se puede encontrar una menor resistencia hacia el término de «empreendedor/a», aunque no lo utilizaran para su autoidentificación, sobre todo en los grupos que han comenzado su actividad como consecuencia de la crisis económica en la búsqueda de un autoempleo. No sabemos si esta mejor tolerancia del término es consecuencia de los cursos de formación recibidos. En ningún caso, contando con cinco unidades

productivas dentro de la tipología, pensamos que esta información puede ser generalizable.

Las tensiones del neocampesinado en Cataluña

A través de los diferentes casos estudiados, hemos podido comprobar cómo las comunidades, proyectos o negocios enmarcados dentro de la etiqueta de neocampesinos despliegan diversas estrategias de subsistencia. Los neocampesinos juegan con la exposición al mercado para poder sobrevivir a políticas públicas pensadas para un modelo empresarial. A la hora de adoptar un modelo de empresa, el neocampesino se encuentra con su propia moral e ideología, que actúa como un limitante para su expansión. En algunos casos, estas resistencias son salvadas mediante la contratación de empresas dentro de la economía social o solidaria que actúan como puente entre los intereses del mercado y la ideología de la subsistencia, como es el caso de la banca ética. En nuestra experiencia de campo, todos los neocampesinos, incluidos los del tercer grupo, mostraban reticencias a autoidentificarse como emprendedores, al menos exclusivamente. Esta reacción nacía principalmente por la relación que encontraban entre la etiqueta de emprendedor y la orientación del mismo hacia una economía de mercado, que dejaría de lado criterios como la agroecología, la sostenibilidad medioambiental o las formas de organización horizontales y participativas.

Si tenemos en cuenta la distinción que nombrábamos al principio del artículo entre campesinos y agricultores, como era (1) la estructuración de la vida económica a través del grupo doméstico; (2) la falta de contabilización de ingresos y gastos dentro de este núcleo y las relaciones de reciprocidad; (3) la supeditación del crecimiento a la reproducción doméstica; (4) la participación selectiva en el mercado; y (5) la separación de los mecanismos de decisión de la sociedad general, podemos observar como en el caso del neocampesinado muchas de las características se van difuminando a medida que la producción y venta se inserta dentro de las lógicas de la economía de mercado. Esto conlleva una pérdida en la toma de decisiones sobre la participación en la misma y una atomización de los núcleos sobre los que recae la producción y reproducción. Sin embargo, y según la definición de trabajo citada en el apartado de metodología, en su discurso puede distinguirse un componente reivindicativo de autonomía y autosubsistencia (Calvário, 2017; Van Der Ploeg, 2010), lo cual los distinguiría de otras formas de explotación agrícola. Algo que queda pendiente dadas las limitaciones de este artículo es reflexionar sobre la pertinencia de utilizar el término *campesino* dentro de la etiqueta «neocampe-

sino» en los casos en que las empresas orientan toda su producción a la venta de su producto para su subsistencia, como consecuencia de las presiones del contexto.

Desde la experiencia de campo en Cataluña, es posible hablar de un proceso de *recampesinización* que alude a una conversión de personas con un estilo de vida urbano en nuevos campesinos, en el sentido al que hacían referencia Hilmi y Burmi (2015 y 2016) cuando identificaban el modo de vida campesino como un refugio en tiempos de crisis. Aparte de este proceso de *recampesinización*, hemos podido identificar dos tendencias más en lo relativo a las prácticas de subsistencia. La primera, como comentaba Mónica, está formada por empresas que ocupan el nicho del mercado ecológico empleando toda su infraestructura productiva y contra las cuales los neocampesinos se sienten incapaces de competir. En este caso podríamos hablar de una reconversión en la orientación de la producción. La segunda tendencia estaría formada por neocampesinos que, cansados de su condición precaria, optan por comercializar parte de su producción, buscando una subsistencia más digna que les asegure unas mejores condiciones sociales (como mejores bajas por maternidad, tiempo libre fuera del horario laboral, un trabajo menos pesado físicamente o una cobertura sanitaria y económica en caso de accidente). Como comenta Van Der Ploeg (2008), al adoptar la forma de vida campesina, los neocampesinos adoptan también sus modelos de vulnerabilidad y precariedad. Como nota anecdótica, hay un momento en el que el grueso de los neocampesinos comienza a anotar las horas que trabajan y el rendimiento de este trabajo, en contraposición a las teorías clásicas del campesinado, presente por ejemplo en Mendras (1976), una tendencia a la mercantilización de la vida campesina.

Cuando estudiamos el modelo familiar de las explotaciones campesinas, como ya puso de manifiesto Calvário (2017) entre los neocampesinos vascos, los modelos tradicionales de familia se ven alterados. Aquí podríamos utilizar mejor el concepto de «familia simbólica» (Grau Rebollo, Escribano Castaño, Valenzuela-García y Lubbers, 2018) que hace referencia a grupos de apoyo mutuo en los que se adoptan roles tradicionalmente atribuidos al parentesco. En el caso de las comunidades, estos roles se pueden apreciar de forma más evidente. Según nuestra experiencia, son los neocampesinos que dependen de la venta de su producto para su subsistencia los que menos comparten la tradicional unión hogar-campo-familia que encontramos en los estudios del campesinado tradicional.

Uno de los factores que evita la desaparición de los neocampesinos es su autoexplotación (Chayanov, 1966). Esta autoexplotación, presente sobre todo en los neocampesinos que venden su excedente en el mercado,

tiende a ser más tolerada en los primeros años de vida del proyecto, tratando de paliar sus efectos a medida que los campesinos y las explotaciones van acumulando años de antigüedad. Esto ocurre en parte por una inevitable comparación con las condiciones sociales que están ligadas a otros trabajos fuera de la condición de campesino. Esta autoexplotación, ligada a la solidaridad y los mecanismos sociales de redistribución, aparecían ya en Scott (1976), para proporcionar una cohesión social destinada a la subsistencia del colectivo. De esta forma, los campesinos perdían cierta autonomía personal en ganancia de cierta seguridad de subsistencia. Sin embargo, a la hora de valorar la pérdida de la autonomía personal en los neocampesinos, encontramos una menor tolerancia a la disolución del «yo» dentro del colectivo. Esto podría explicar en cierta medida las continuas rotaciones de personas dentro de los proyectos que hemos observado en los tres tipos de neocampesinado en Cataluña. En parte, los neocampesinos tienen un mayor número de opciones para su subsistencia que los campesinos, algunas provenientes del Estado, otras del mercado y otras de la familia (esta vez más relacionada con la sanguínea). Un concepto interesante ligado a esta movilidad es el de *downshifters*, que nombran Chhetri, Stimson y Western (2009) para el caso de Australia. Son personas que deciden dejar su estilo de vida por uno más sencillo en el que perciben un salario más bajo, pero tienen más dominio de su tiempo. Es el caso de los neocampesinos que han estado trabajando para empresas y han optado por abandonar estos trabajos para vivir del campo.

Conclusiones

En este artículo hemos presentado el caso de los neocampesinos, un tipo concreto de nuevo campesino, en Cataluña. A través del estudio cualitativo de 29 casos proponemos una clasificación de su diversidad atendiendo a la orientación de su economía, en parte guiada por los valores del grupo, en parte por las estrategias de subsistencia de las que se sirven para garantizar su reproducción. Esta clasificación tiene como resultado la división del neocampesinado en tres grupos, presentados de menor a mayor participación en la economía de mercado. Cada uno de los grupos está compuesto por una forma diferente de organización social y tiene a su disposición diferentes estrategias a la hora de asegurar su reproducción.

Los efectos de la crisis social y económica que comenzó en 2008 en España se han sentido en los tres grupos con diferentes consecuencias. Mientras en el primero ha significado un incremento de la aceptación del estilo de vida de las comunidades y proyectos agroecológicos rurales, en el segundo y tercero ha supuesto la saturación del nicho de mercado del

producto ecológico y el incremento en la problemática de la venta para los neocampesinos.

Si en algo se parecen los neocampesinos que hemos estudiado en Cataluña a los campesinos que describía Scott (1976) es en su estado de vulnerabilidad constante. Como hemos comprobado, esta vulnerabilidad depende, en gran medida, de las políticas públicas que los constriñen e ignoran, en comparación con los agricultores que definía Van Der Ploeg (2008) o Narotzky (2016), los cuales al orientar su producción directamente al mercado, cuentan con toda una estructura legal y económica que vela por su subsistencia. Haciendo frente a esta limitación encontramos una de las claves que hace que la literatura y los propios sujetos se cuestionen si los campesinos (y en nuestro caso los neocampesinos) tienen una vida *digna de ser vivida* (Hilmi y Burbi, 2015; Narotzky, 2016). En la línea que propone Calvário (2017), de reconocer las dificultades potenciales que enfrentan los nuevos campesinos, para el caso de Cataluña las cuestiones sobre el acceso a la tierra, la regulación de la producción y el acceso a una protección social similar a la de otros empleos son los problemas más acuciantes.

Referencias

- Brignol, R. y Crispi, J. (1982). El campesinado en America Latina. *Revista de La Cepal*, 16: 143-154.
- Calvário, R. (2017). Food sovereignty and new peasantries: on re-peasantization and counter-hegemonic contestations in the Basque territory. *Journal of Peasant Studies*, 44(2): 402-420.
- Chayanov, A. (1966). Chayanov: The theory of the peasant economy. D. Thorner, B. Kerblay y R. Smith, Eds. Illinois: The American Economic Association.
- Chevalier, M. (1993). Neo-rural phenomena. *L'Espace Géographique*: 175-191.
- Chhetri, P.J; Stimson, R. y Western, J. (2009). Understanding the downshifting phenomenon: a case of south east Queensland, Australia. *Australian Journal of Social Issues*, 44(4): 345-362.
- Ergas, C. (2010). A Model of Sustainable Living: Collective Identity in an Urban Ecovillage. *Organization & Environment*, 23(1): 32-54.
- Escribano, P.; Lobato, M.M.; Molina, J.L.; Lubbers, M.J.; Valenzuela García, H.; Pampalona, J.; Revilla, S. y Eugenia, S. (2014). Las redes sociales de la economía social. *Periferia*, 19(2).
- Escribano, P.; Lubbers, M.J. y Molina, J.L. (2017). Becoming part of an eco-community: Social and environmental activism or livelihood strategy? *Social Sciences*, 6(4): 148.
- Escribano, P.; Molina, J. L. y Lubbers, M.J. (en prensa). Ecological Intentional Communities in Catalonia: Subsistence and Material Reproduction. Forthcoming.

- Grau Rebollo, J.; Escribano Castaño, P.; Valenzuela-Garcia, H. y Lubbers, M.J. (2018). Charities as symbolic families: ethnographic evidence from Spain. *Journal of Organizational Ethnography*.
- Hann, C. (2018). Moral(ity and) Economy. *European Journal of Sociology*: 1-30.
- Harris, M. (2005). Peasants. En *A Handbook of Economic Anthropology*. J.G. Carrier, Ed. Cheltenham, UK: Edwar Elgar.
- Heynig, K. (1982). Principales enfoques sobre la economía campesina. *Revista de La Cepal*, 16: 115-142.
- Hilmi, A. y Burbi, S. (2016). Peasant farming, a refuge in times of crises. *Development (Basingstoke)*, 59(3-4): 229-236.
- Hilmi, A. y Burbi, S. (2015). Peasant farming, a buffer for human societies. *Development (Basingstoke)*, 58(2-3): 346-353.
- Ioffe, G.; Nefedova, T. e Ilya, Z. (2006). *The End of Peasantry? The Disintegration of Rural Russia*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Kearney, M. (1996). *Reconceptualizing the Peasantry*. New York: Routledge.
- Kirby, A. (2003). Redefining social and environmental relations at the ecovillage at Ithaca: A case study. *Journal of Environmental Psychology*, 23(3): 323-332.
- Lenin, V.I. (1954). *The Agrarian Programme of Social Democracy in the First Russian Revolution, 1905-1907*. Foreign Languages Publishing House.
- Mendras, H. (1976). *Sociétés paysannes, éléments pour une théorie de la paysannerie*. Paris: Armand Colin.
- Mendras, H. (1971). *The Vanishing Peasant: Innovation and Change in French Agriculture*. Cambridge: M. Press.
- Mendras, H. y Jacobs, A. (2002). The invention of the peasantry : a moment in the history of post- world war II French sociology. *Revue Française de Sociologie*, 43: 157-171.
- Molina, J.L. y Valenzuela, H. (2007). *Invitación a la antropología económica*. Barcelona: Edicions Bellaterra.
- Molina, J.L.; Valenzuela, H.; Lubbers, M.J.; Escribano, P. y Lobato, M.M. (2018). "The Cowl Does Make The Monk". Understanding the emergence of social entrepreneurship in times of downturn. *Voluntas*, 24(4): 725-739.
- Monllor i Rico, N.; Macias, B. y Sidney, F. (2013). *Joves al camp. Estudi quantitatiu i qualitatiu de les incorporacions al sector agrari a Catalunya a partir de la mesura 112 del Programa de Desenvolupament Rural 2007-2013*. Generalitat de Catalunya.
- Narotzky, S. (2016). Where Have All the Peasants Gone? *Annual Review of Anthropology*, 45(1): 301-318.
- Nogué i Font, J. (2012). Neo-ruralism in the European Context . Origins and Evolution. En *The new ruralism. An epistemology of transformed space*. J.R. Resina y V. William R., Eds. Madrid: Vervuert.
- Nogué i Font, J. (1988). El fenómeno neorrural. *Agricultura y Sociedad*, 47(176): 145-175.
- Pereira, A.W. (1997). *End of the Peasantry: The Rural Labor Movement in Northeast Brazil, 1961-1988*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Scott, J.C. (1976). *The moral economy of the peasant. Rebellion and subsistence in southeast Asia*. New Heaven and London: Yale University Press.

- Thompson, E. (1971). The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century. *Past and Present*, 50: 76-136.
- Thorner, D. (1966). Chayanov's Concept of Peasant Economy. En *Chayanov: The Theory of the Peasant Economy*. D. Thorner, B. Kerblay y R. Smith, Eds. Illinois: The American Economic Association.
- Van der Ploeg, J.D. (2010). *The peasantries of the twenty-first century: The commoditisation debate revisited*. *J. Peasant Stud.* 37: 1-30.
- Van der Ploeg, J.D. (2008). *The New Peasantries. Struggles for autonomy and sustainability in an era of empire and globalization*. London: Earthscan.
- Willis, S. y Campbell, H. (2004). The Chestnut Economy: The Praxis of Neo-Peasantry in Rural France. *Sociologia Ruralis*, 44(3): 317-331.
- Wolf, E. (1982). *Europa y la gente sin historia*. Mexico D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Wolf, E. (1966). *Peasants*. New Jersey: Englewood Cliffs