“Los empresarios rurales en la región pampeana actual. Análisis de las “capas medias” a partir de un estudio de caso en tres partidos de la provincia de Buenos Aires”

Manuela Moreno (CONICET/Centro IESAC-UNQ)
Manuelamoreno.ls@gmail.com
Lic. en Sociología (UNLP).
Doctoranda en Ciencias Sociales UNQ
Becaria POSGRADO CONICET.

Tema de la tesis en preparación: “La estructura de vínculos socio-productivos en el agro pampeano actual”
Director: Dr. Javier Balsa.
Programa: “Hegemonía: cuestiones teóricas, estrategias metodológicas y estudios empíricos, con énfasis en la disputa por la cuestión agraria en la Argentina Contemporánea”
Centro: Centro de Investigaciones sobre Economía y Sociedad en la Argentina Contemporánea (IESAC).

Introducción

Las transformaciones en el sector agropecuario han dado lugar a la consolidación de un nuevo modelo agrario a partir de la década de 1990. Esto ha implicado la complejización de los actores agrarios tanto por la emergencia de nuevas formas de gestión y producción, debido a la introducción de otros agentes extra sectoriales, como por la reconversión y desaparición de otros que históricamente le otorgaban diversidad a la estructura social agraria. Los cambios en el sector no tienen que ver únicamente con los aspectos tecnológicos o agronómicos, sino también, han sido acompañados por transformaciones organizacionales y de relaciones socio-productivas, que marcan una estructura de tipo empresarial.

Frente a estos cambios, la pregunta sobre cómo caracterizar a aquellos que desarrollan la producción cobra cada vez más centralidad. Ya sea para para poder brindar una “imagen” del sector en la actualidad, como para avanzar en pensar alternativas u otros posibles

modelos de desarrollo, la cuestión de quienes son los sujetos involucrados en la producción, cuales son los perfiles, las diferencias y similitudes entre ellos y con los demás sujetos históricos del sector, pueden resultar interrogantes de interés.

En esta línea, el debate sobre las empresas y los perfiles en su interior han tomado otro impulso. Ligado a un discurso sobre el cambio productivo y tecnológico, con cada vez más frecuencia se habla de la "empresa" agrícola o agropecuaria. De modo que, junto a los cambios productivos, sociales y discursivos que han sucedido en estas últimas décadas, la figura del "empresario" como una identidad que cobra más fuerza o eficacia interpelativa dentro de diversos sujetos del sector[1].

En este sentido, en el presente artículo nos interesa avanzar sobre los actores del sector centrando la atención en los empresarios agropecuarios. Sin embargo, consideramos que esta categoría no denota un conjunto homogéneo sino que implica una variedad de situaciones y perfiles.

Al respecto, cabe preguntarse cómo recortar el universo de los empresarios del agro. Dentro de los estudios rurales, uno de los criterios más utilizados para demarcar a los empresarios o capitalistas de otro tipo de agentes agrarios (como los productores familiares o los campesinos) ha sido la presencia de asalariados como base de la organización laboral. Para mencionar algunos, por ejemplo, Martinez et. (1982) consideran la existencia del grupo familiar como una variable central para distinguir entre explotaciones y explicar las conductas productivas. También en el caso de Balsa y López Castro utilizan como criterio para distinguir a las familias productoras de las empresas capitalistas, además de un tipo de

[1] Para un análisis más pormenorizado del tema véase Hernández (2007) Gras y Hernández (2009), Liaudat (2013).

racionalidad, el hecho de no explotar mano de obra asalariada y que la familia componga un “equipo de trabajo” (Balsa y López Castro, 2011).

Sobre esto, algunos autores señalan que en la actualidad, teniendo en cuenta las transformaciones en el vínculo entre trabajo y capital, la utilización de mano de obra asalariada resulta poco exhaustiva en sí para lograr una clasificación, pero que aún puede mantenerse como criterio amplio para definir las capas capitalistas o empresariales, aunque deja en su interior una notable heterogeneidad susceptible de ser analizada (Gras, 2012). Además la tercerización de labores ha complejizado la incorporación de mano de obra. Consideramos que hay situaciones (que señalaremos oportunamente) en las que se puede incluir a aquellos que tercerizan labores y no contratan mano de obra directamente ya que, como señalan algunos autores, indirectamente se apropian de la plusvalía generada por el trabajo ajeno (Martínez Dougnac, 2008).

En el marco de la presente ponencia, nos interesa reparar en un tipo particular de empresario agropecuario (el cual hemos relevado en nuestro trabajo de campo como parte de la tesis doctoral). Nos referimos a aquellos que consideraremos (por el momento) como las “capas medias” dentro de la estructura agraria pampeana actual: los que se diferencian de los actores “por arriba” de la estructura social (como las grandes y mega empresas agropecuarias, los pools de siembra y los grandes terratenientes, entre otros) y por “de abajo” (como los pequeños productores agrícolas y ganaderos, los productores familiares o de aquellos que han abanado la producción). El objetivo es, a partir de un estudio empírico concreto, indagar cuáles son las cuestiones centrales para su identificación, cuáles son las principales diferencias en su interior y respecto a otros en cuanto a los aspectos

productivos, de gestión de las unidades pero también de inserción en los espacios locales (tanto social, económica como política).

1. Metodología, espacio de análisis y características de la muestra

Para desarrollar el trabajo nos centraremos en un estudio de caso[2] en tres partidos de la provincia de Buenos Aires: Junín, Mar Chiquita y Pehuajó. Cada uno presenta características agroecológicas diferentes entre sí. En el caso de Junín, ubicado al noroeste de la provincia de Buenos Aires, se trata de un partido integrante de la "zona núcleo", una de las regiones con mejores condiciones agro ecológicas del mundo, y que presenta rendimientos por hectárea superiores en la producción de granos, formando parte del principal centro agropecuario de la provincia de Buenos Aires. En el caso de Mar Chiquita, ubicado en la sudeste de la provincia de Buenos Aires, pertenece a la cuenca del Salado, zona agroecología caracterizada por el desarrollo de la ganadería. Sin embargo, en los últimos años la agricultura ha comenzado a tener importancia dentro de la producción. Por último, Pehuajó es un partido ubicado en el noroeste de la provincia y sus suelos han tenido tradicionalmente aptitud mixta pero en este espacio se evidencia el avance claro de la agricultura en las últimas dos décadas, tanto sobre suelos con aptitud agrícola como aquellos que no lo tienen.

Los partidos se seleccionaron a partir de dos cuestiones: que representan distintas zonas productivas dentro de la provincia, y que son accesibles en términos de contactos generados con anterioridad.

[2] La investigación a la que hacemos referencia se trata de un trabajo que venimos realizando desde la finalización de la carrera de Lic. en Sociología, y luego en el marco de la beca Posgrado Conicet, abordando las características y las transformaciones de los lazos socios productivos en el agro pampeano actual, basándonos en el estudio de caso de tres partidos de la provincia de Buenos Aires bajo la dirección del Dr. Javier Balsa.

Dentro de estos partidos, se trabajó con el mapa rural sobre el que, a partir de un muestreo probabilístico al azar, se selecciona un conjunto de explotaciones. A partir de los datos que este mapa brinda (nombre o firma y cantidad de hectáreas) se contactó a los titulares o administradores de estas unidades. El muestreo es solo para obtener representatividad o dispersión espacial (no para generar estimaciones estadísticas), evitando que todas las unidades fueran seleccionadas por medio de contactos (que tal vez generaría un sesgo importante). La muestra finalmente funcionó con un carácter intencional y se tuvo en cuenta el "criterio de saturación" al momento de poner un fin a la cantidad de entrevistados de un mismo tipo de sujeto.

El trabajo de campo se realizó entre el 2010 y 2013 y se relevaron explotaciones de distinto tamaño (entre las 100 y 15000 ha) distribuidas del siguiente modo: 16 en Pehuajó (originalmente se relevaron 21 pero ahora solo consideraremos algunas de ellas), 12 en Junín y 10 en Mar Chiquita. Dentro de estas unidades se entrevistó a aquellos que están a cargo de la producción (que puede ser más de una persona) y también a otros involucrados (contratistas, trabajadores, rentistas) pero teniendo el foco central en el "productor".

2. *Las capas medias del agro pampeano: aspectos para su caracterización*

Como señalábamos en la introducción, si bien los empresarios como actor del agro se diferencian de otros, esta categoría incluyen en su interior una diversidad de situaciones, intereses y posiciones.

En nuestro caso avanzaremos, por un lado, en agruparlos a partir de la diferenciación de los otros actores de la estructura agraria relevados en nuestro trabajo. En este sentido, el tamaño es un aspecto que se considera a la hora de pensar estos actores medios. Sin embargo, no es la única dimensión. Al respecto, en la construcción que hemos elaborado,

en algunos casos, los tamaños son mayores o menores a los otros actores. Es que además del tamaño incluiremos otros aspectos sobre los que, tanto nuestro trabajo como los de otros autores, han puesto de relieve para considerar como centrales para la diferenciación de los actores agrarios en la actualidad.

Por un lado, se presenta la cuestión de las formas de organización de la producción del trabajo (Favre, 2014; Gras, 2013; Bisang, Anllo y Campi, 2010; Reca y Díaz Hemelo, 2010) en la que se destacan el modo en que se articulan los factores productivos y se estructura el trabajo, dando relevancia en el grado en que estas cuestiones se resuelven por medio de personal y recursos "internos" ("tranqueras adentro") y de aquellos que en distintos grados resuelven con actores y recursos "externos" (por medio de contratados o prestadores de servicios).

Otra dimensión puesta en juego, junto con lo anterior, tiene que ver con los aspectos identitarios relacionados con la forma en que se posicionan los actores agrarios en relación a las dicotomías sociales históricas del sector, las transformaciones recientes, las nuevas entidades y organizaciones, las formaciones discursivas, entre otras (Gras y Hernández, 2008; Balsa,2011; 2012).

Por otra parte, otra dimensión resaltada en el análisis de los actores agrarios actuales tiene que ver con las trayectorias dentro del sector, vinculadas tanto a una cuestión temporal (si se trata de actores de larga data o de inserción reciente) así cómo la forma social que poseían (asociado a un pasado "chacarero", a la producción familiar, colonos, etc.) (Gras, 2007; Muzlera, 2009; Craviotti, 2013). A esta dimensión se le puede agregar los aspectos que tienen que ver con las formas que asumen los arreglos familiares, vinculándolo con su transformación en las últimas décadas (Neiman, 2010).

Por otro lado, se ha hecho hincapié en la cuestión de los actores en relación a los espacios locales y el territorio. Fundamentalmente repararemos, al respecto, en las prácticas cotidianas de adquisición y venta de bienes y servicios, y las prácticas de utilización y canalización de las rentas rurales, así como también los aspectos sociales y culturales, vinculados a los espacios donde se construye la información y las relaciones sociales que permiten estructurar la identidad y la cultura (Silli, 2005; 2010).

Por último, sumaremos a estas dimensiones los aspectos que tienen que ver con las formas en que adquieren los lazos socio productivos, los cuales no sólo son el tema central de nuestra investigación sino que además los consideramos centrales para caracterizar a los distintos tipos de actores dentro del empresariado agrario actual (tanto en clave de su forma presente como de sus transformaciones recientes).

3. Los empresarios medios del agro pampeano: caracterización a partir de un estudio de caso en partidos de la provincia de Buenos Aires.

Con esta categoría nos referimos a actores que en general tienen un origen en empresas familiares y que se diferencian del resto de las capas familiares capitalizadas[3], al punto que algunos plantean la conformación de otro tipo de sujeto, una nueva burguesía agraria. Son aquellos sobre los que más han llamado la atención por su creciente "empresarialización" (a partir de la profesionalización del trabajo y un manejo de la explotación basado en el conocimiento "experto" y con el predominio de una racionalidad de tipo formal) (Gras, 2009). Para algunos esto puede ser indicativo de una pérdida de su anclaje en la ruralidad y en el territorio (Craviotti, 2013).

[3] Al respecto sobre estos actores véase los trabajos de Natalia López Castro (2013).

Si bien su diferenciación con respecto a las "capas por debajo" de la estructura agraria resulta más clara, sobre todo por su crecimiento y expansión, asi como su creciente "empresarialización", también presentan diferencias con los empresarios "por arriba". Al respecto, los aspectos centrales son los mencionados anteriormente, es decir, en cuanto al uso de las nuevas formas de producción y organización del trabajo, su anclaje local, las trayectorias, las formas en que adquieren los lazos socios productivos, además del tamaño.

Se trata de aquellos que se expandieron (en distinta medida) en las últimas décadas. Controlan explotaciones de diversos tamaños, predominando la propiedad combinada con el arrendamiento. Estudios recientes, en espacios concretos, han demostrado la importancia de este tipo de actores (INTA, 2012)[4]. En nuestro caso, hemos relevado 17 casos de empresarios que van desde las 800 hasta las 4000 ha aproximadamente.

En general, se han expandido partir de una importante incorporación de tierras y del aumento de su dotación de capital. Si bien contratan o se asesoran con profesionales, un rasgo característico de este tipo de sujetos es que conservan en ellos la toma de decisiones en cuestiones centrales para el desempeño económico de sus actividades. Además, aunque adoptan diferentes formas jurídicas, siendo una de las más frecuentes la Sociedad Anónima, mantienen cierto carácter familiar en su conformación societaria (Gras, 2013).

En todos los casos que relevamos dentro de este tipo de actores, un rasgo unificador es el hecho que la empresa se basa en una sociedad entre familiares. Ya sea que todos aporten trabajo de dirección o bien solo la propiedad de un factor (como la tierra), la conformación de la sociedad es a partir de miembros de la familia. Ellos mismos definen a su explotación

[4] En un estudio realizado en la provincia de Entre Ríos se da cuenta que esta categoría de actores es la más importante (57% del total relevado), ocupando el 44% de la superficie agrícola provincial (INTA, 2012).

como “una empresa familiar”, destacando la importancia de que se organice a partir del componente de proximidad familiar.

Respecto a las trayectorias, dentro de este grupo se pueden identificar aquellos que provienen de familias de medianos-grandes terratenientes o arrendatarios, y que por medio del proceso de subdivisión a lo largo de las generaciones quedaron a cargo de unidades más pequeñas que en las décadas anteriores. En los partidos relevados, esta es una trayectoria presente en varias explotaciones de más de 1000 ha. En el caso del partido de Mar Chiquita principalmente está vinculada a la presencia histórica de grandes arrendatarios con producción ovina.

También se puede identificar a aquellos que tienen un pasado familiar chacarero, que a lo largo de las últimas décadas se fueron expandiendo por medio de la compra de nuevas tierras y/o arrendamientos, e incluso por acumulación basados en el trabajo como contratistas de labores. En nuestro trabajo de campo hemos entrevistados productores cuyos padres tenían una producción típicamente “chacarera” (habían comenzado como arrendatarios, luego accedieron a la propiedad de la tierra, más tarde de capitalizaron, aportaban ellos y su familia el trabajo), cuando se hicieron cargo los hijos, ampliaron las escala compraron tierras y arrendaron para el desarrollo de la agricultura en mayor proporción que antes, manejando en la actualidad entre 2000 y 3000 ha.

Una trayectoria no tan resaltada en este tipo de empresarios medianos es la de aquellos que no tienen un vínculo familiar con el sector, sino que son la primera generación de productores. Esta trayectoria de actores extra-sectoriales en general está más asociadas a los *pools* o grandes empresas que captan recursos de otros actores y se introducen en el negocio agrícola. Sin embargo, en nuestro trabajo de campo hemos detectado algunos

productores de más de 800 ha que tenían una empresa en otros sectores de la economía (por ejemplo, textil o de transportes) y hacia fines de los años 1990 decidieron invertir en el sector y comenzar una producción. En un caso, el empresario además presta servicios de labores a otros (aunque su principal ingreso proviene de la producción y de la empresa no agropecuaria). Lo interesante para señalar es que no se trata de inversores, sino de empresarios que si bien tienen otros emprendimientos dirigen también la producción agropecuaria.

Por otro lado, en general se señala que, en cuanto al uso del suelo, una característica de estos empresarios es el hecho de que la agricultura tiene una fuerte incidencia entre las opciones productivas (Gras, 2009).

En nuestro caso, si bien productores de zonas que tradicionalmente fueron ganaderas (como por ejemplo, la Cuenca del Salado) continúa siendo esta la principal actividad productiva, la agricultura ha ido cobrando una mayor presencia, significando una importante fuente de ingreso de sus explotaciones. En las otras zonas la agricultura explica la mayor parte de la producción de las unidades de este tipo de actores. De modo que, la expansión de la agricultura ha significado la oportunidad de crecimiento o consolidación de este tipo de unidades, en detrimento de la ganadería o el tambo según el caso.

Con respecto a la organización del trabajo y la producción, un aspecto que los identifica es la contratación de mano de obra manual (aunque en diferentes cantidades) y la utilización de trabajo profesional de asesoramiento y en menor medida de dirección porque, como mencionábamos anteriormente, en la mayoría la dirección está a cargo de ellos o de sus hijos (en general profesionales relacionados al sector).

Asimismo, se puede diferenciar al interior de estos actores entre aquellos que utilizan contratistas de labores para realizar las tareas centrales de la agricultura, de aquellos que han invertido en maquinarias y resuelven al interior de la explotación el trabajo, al menos, de cosecha y siembra (en algunos casos también prestando servicios a otros). Este aspecto resulta interesante en cuanto a las formas de producción más novedosas ya que involucra una utilización parcial, en algunos casos, de estas estrategias.

Por otra parte, un aspecto de relevancia entre estos actores es la "propiedad" de un porcentaje significativo de las unidades que explotan, si bien su expansión productiva se ha dado fundamentalmente por medio del arriendo. En estos casos la particularidad que presentan es que si bien, en general tienen algunas parcelas en alquiler "fijas" (que ya las alquilan hace varios años, incluso puede ser a familiares directos), todos los años intentan alquilar otras y el aumento de la superficie en arriendo está supeditada a los vaivenes de los precios y la competencia. De modo, que cuentan entre los tipos de productores afectados por el ingreso de *pools* o *megaempresas* que suelen ofrecer mejores condiciones o pagar cánones de arriendo más elevados para obtener más tierras y de mejor aptitud productiva.

Si bien existen diferencias entre ellos en lo que respecta al tamaño de las explotaciones, la orientación productiva y la tenencia o no de capital (maquinaria), un aspecto central es la cuestión de cierto arraigo en los espacios locales. Estos empresarios tienen una trayectoria familiar en estos espacios. Su producción está sostenida, en buena parte, en el entramado social local. Tanto la contratación de mano de obra, de servicios, las compras de insumos y la venta de la producción se dan en los espacios locales. En el caso de los proveedores pueden ser cooperativas y pequeñas empresas, como así las grandes que tienen sucursales allí, con lo cual en estos casos la circulación de capital entre los actores locales es algo a

problematizar. En el caso de la venta de la producción ocurre algo similar. Tal vez, en el caso de la producción ganadera los circuitos de venta tienen más la impronta de los actores locales, utilizándose las ferias de remates aun como un lugar central de intercambio.

Un punto que queremos señalar, relevante para nuestro trabajo, tiene que ver con la residencia de los empresarios. En este sentido, si bien en muchos casos residen en los pueblos o ciudades cabeceras del partido donde producen, en otros la situación es diferente: residen en las localidades cercanas, tienen inversiones en otros lugares, principalmente en ciudades donde viven o estudian los hijos. Esta cuestión de las residencias complejiza la cuestión de la localización en el sentido que implica una cierta pérdida del arraigo con lo local.

Ahora bien, nos interesa agregar a esta caracterización algunos elementos referidos a la cuestión de los lazos socio productivos.

3.1 Empresarios medios y lazos sociales: aproximación a una caracterización de los actores desde los aspectos vinculares.

En este apartado agregaremos a esta descripción general que realizamos anteriormente algunos elementos sobre la forma en que este tipo de actores estructuran los lazos sociales bajo los cuales producen (que son diferentes a otros). En este sentido, analizaremos los lazos en torno a la tierra, el trabajo y el capital (maquinarias) y nos basaremos en algunas dimensiones como son el origen, la forma de intercambio, la temporalidad, las formas de reclutamiento y las principales transformaciones de estos lazos en términos de las trayectorias de los empresarios.

En general, lo que caracteriza a este tipo de empresarios que denominamos “medios” es el desarrollo del trabajo por medio de relaciones personales, familiares y de amistad, de largo

plazo. Si bien se diferencian de otros tipos de actores, como los productores familiares, en cuanto a la escala, la utilización de mano de obra asalariada y el rol de la familia, esta sigue teniendo una importancia en la composición de la empresa y el desarrollo de la producción. Fundamentalmente, estas empresas se basan en asociaciones entre familiares o relaciones de amistad, así como también mantienen con los trabajadores asalariados, los contratistas o rentistas mantienen, en general, relaciones personales y de confianza.

Lazos con contratistas:

En el caso de los vínculos con contratistas que los distingue es el hecho de poseer un lazo de largo plazo o mediano (en el caso en los que la tercerización es reciente) pero con un intercambio estrictamente mercantil y con un control permanente sobre el proceso del trabajo de los contratistas.

Lo que pagan por las labores se basa en los parámetros de mercado, y en algunos casos se les calcula un porcentaje menor porque les otorgan una cantidad considerable de hectáreas para que trabajen.

Por otro lado, también si bien tienen un lazo de largo plazo esto no implica que "deleguen" en estos todo el proceso de trabajo sin control por parte de la empresa. Según los casos, ya sea el mismo titular o un trabajador de dirección están el momento del inicio de la tarea, van durante los días sucesivos y sobre todo al momento de concluir, fundamentalmente en la cosecha donde se controla y elaboran los remitos de lo recolectado.

Al momento de volver a contratar a los mismos prestadores valoran el hecho de que los "conozcan" desde hace un tiempo. Este aspecto les genera cierta confianza pero también hay una evaluación paralela del tipo de maquinaria que tienen y las formas de trabajo, es decir, el conocimiento que les otorga el tiempo transcurrido en el lazo no es suficiente para

este tipo de empresarios. Sobre esto, la cuestión del recambio tecnológico en términos de actualización es un aspecto de relevancia. Si bien no exigen lo “ultimo” tampoco admiten que en su explotación se trabaje con maquinarias con las cuales podrían perder rendimientos por hectáreas frente a otros.

Respecto a los momentos de negociación de las modalidades de contrato, formas de trabajo y pago, si bien no es algo completamente impuesto por los empresarios, la capacidad de que se plasmen las necesidades de los contratistas no es muy amplia. Si bien valoran el hecho de conocerlos desde hace varias décadas o años, no creen que sea imposible o difícil reemplazarlos (es decir no son considerados actores claves dentro para el desarrollo de la producción).

Si analizamos las trayectorias dentro de este tipo de empresarios un aspecto es que la tercerizacion es un fenómeno nuevo tanto por el hecho de incorporar la agricultura como por la expansión de la misma. Asimismo, en aquellos que ya tenían lazos previos con contratistas lo más destacable son las transformaciones en términos de las pautas y formas de remuneración hacia los contratistas como el hecho de que ejerzan más control y exigencias sobre el proceso y las herramientas de trabajo.

*Lazos con los rentistas**:***

Dentro de la muestra de los tres partidos de la provincia alrededor de la mitad (al momento de realizar la entrevista) no tomaban en alquiler otras tierras, es decir trabajaban todas las hectáreas bajo la forma de “en propiedad”. Resaltamos que es el momento de la entrevista porque en muchos de estos casos (la mayoría) han tomado en campañas anteriores pero recientemente han dejado de hacerlo. En todos los casos en algún momento de su

trayectoria productiva tomaron en alquiler tierras en distintas proporciones. El mercado de tierras es, en este aspecto, y sobre todo en las últimas décadas, inestable. Si bien para algunos era una estrategia de ampliación temporal (ya sea porque le ofrecieron el campo, porque era un vecino o se les dio la oportunidad) pero para la mayoría era central para mantener o ampliar su escala.

En algunos casos dejaron de alquilar en la última campaña (en referencia al momento de la entrevista), mientras que en otros casos hace más de entre 5 o 10 años que no lo hacen. Entre las motivaciones que cuentan para haber abandonado el alquiler de tierras de otros tiene que ver fundamental con los precios de la tierra, el achicamiento en su capacidad de pagar los precios actuales, la caída de campos que alquilaban (y no encontraron o no buscaron otros), la disolución de arreglos familiares o vecinos que les cedían en alquiler.

En el caso de los que si alquilan tierras a otros, si bien basan los vínculos en parámetros de mercado, tienen un lazo más de mediano o largo plazo. La particularidad que presentan es que si bien revisan los contratos anualmente, renegocian las modalidades, etc. mantienen el lazo con esa persona en particular, sin buscar nuevos rentistas cada año. En este sentido, el lazo implica que todas las campañas con que si "todo anda bien", es decir, si se ponen de acuerdo con el precio, los rentistas se los alquilaran a ellos. Esto implica que si bien no hay un compromiso ineludible, la trayectoria compartida o el vínculo cercano tienen un peso.

El origen es diverso: pueden ser familiares, vecino o bien personas a las que conocieron a partir de que alguien los puso en contacto para que comiencen a arrendan. Sobre esto último, la forma de contacto es por medio de una "red de conocidos", ya sean familiares, vecinos u conocidos que les recomiendan a "posibles" rentistas (porque antes ellos le alquilaban, porque son familiares o conocidos de estos, etc.). Este punto no ha cambiado a

la largo de las trayectorias productivas pero si se ha ampliado la “red” que posibilita obtener campos (porque ejemplo muchos consiguen campos por medio de los ingenieros asesores en las proveedoras de insumos), como la cantidad de hectáreas y las distancias respecto del propio.

Si bien en su mayoría no son lazos completamente permanentes, los productores en primer término intentan mantener las tierras que ya tienen alquiladas, y en caso de no poder convenir un precio o porque los rentistas se retiran o buscan otros arrendatarios; en esa situación si “salen” a buscar nuevos campos. Este aspecto si ha sufrido transformaciones ya que en muchos casos los arrendamientos que tenían previamente fueron, en algunos casos, de más de 20 años. Ahora este lazo se ha vuelto más inestable ya que las renegociaciones son permanentes y cambiantes, y existen nuevos oferentes con los cuales competir.

Al respecto se puede señalar que el hecho de ser familiares, vecinos o conocidos desde hace cierto tiempo no genera algún tipo de obligación respecto a mantener todos los años el alquiler con estos productores o empresas. Por otro lado, las negociaciones sobre los valores de arrendamiento, modalidades y formas de pago son las que generan conflictos cada vez que se realizan. En este sentido, es uno de los vínculos más tensos que tienen que gestionar los productores, y es un mercado que ha cambiado mucho en los últimos tiempos debido al aumento exponencial de los valores de la tierra. Pero si bien es percibido como algo inestable y vinculado a la introducción de otros actores en el sector, también es algo aceptado como parte de las “reglas de juego”.

Lazos con los trabajadores asalariados:

Con respecto a los trabajadores con un lazo de mediano o largo plazo basado en una relación personal, de conocimiento mutuo pero con intercambios estrictamente mercantiles y con un control sobre el proceso de trabajo ejercido por los mismos empresarios o por empleados que dirigen la explotación.

En cuanto al lazo en relación al origen y la dinámica actual, las relaciones son personales, en muchos casos se conocen desde hace varias décadas, incluso en algunos de varias generaciones (ya que sus padres trabajaron en las explotaciones) mientras que en otros el conocimiento es de un tiempo menor, siendo primera generación en las explotaciones.

Si bien comparten tiempo juntos, conocen algunas cuestiones personales y tienen cierta confianza en las capacidades de los trabajadores, ejercen un control cotidiano sobre ellos. Esto no implica que sigan todos los procesos de trabajo pero si dan indicaciones sobre qué hacer, cómo hacerlo, casi todos los días visitan los espacios de trabajo (ya sea personalmente o por medio de comunicación telefónica), y también fiscalizan los trabajos luego de realizados. Es decir que el hecho de tener un conocimiento sobre la persona no implica que puedan delegar completamente las tareas.

Asimismo, a pesar de plantear un lazo diferente dentro del agro existe una distancia entre ellos, tanto por parte de los trabajadores como de los empresarios, distancia en términos de diferencias de clase traducida en el trato cotidiano.

En la mayoría de los casos pagan salarios según los parámetros de mercado. En los casos de los trabajadores agrícolas (los que no tercerizan las labores) reciben además un plus por productividad como incentivo para el trabajo estipulado de antemano. Esta es una práctica extendida en cuanto a que, al ser bajos los salarios rurales, es una forma de retener la mano de obra calificada. En estos casos no existen estos arreglos personales en torno a lo

monetario y/o posibilidades de emprendimientos de los trabajadores dentro de la explotación (como en otro tipo de productores).

Por último, respecto a las trayectorias de las empresas en relación a la cuestión de la mano de obra en general tiene que ver con dos cambios fundamentales: la reestructuración en términos del lazo y las formas de remuneración y control del trabajo; y la reducción de la cantidad de trabajadores que se contratan. En muchas de las explotaciones relevadas dentro de este grupo esta forma de remuneración basada únicamente en salarios y plus anual por productividad representa una forma de reestructuración de los lazos ya que en décadas anteriores (sobre todo en generaciones anteriores a cargo de la explotación) se daban otros tipos de acuerdos: salarios pero también emprendimientos propios, como tener animales, una parte cultivada para ellos, carnear y realizar embutidos para la venta, huerta, etc., así como también el empleo no estaba registrado formalmente. Actualmente, se ha avanzado hacia el registro de los trabajadores pero también se han "eliminado" estas otras formas de remuneración.

Lazos en la propiedad y dirección de las explotaciones:

Por último, como lazo a tener en cuenta señalaremos algunas cuestiones sobre las asociaciones familiares (como rasgo característico de este tipo de empresarios).

Con respecto a las centralidad que tienen las sociedades familiares para el desarrollo de la producción, cabe señalar que las mismas tienen un alto grado de estructuración o bien está en proceso de transformarse en tal, tanto por cómo están inscriptas (en la mayoría sociedades anónimas), como el aporte que realizada cada integrante (de la propiedad de factores y/o trabajo de dirección), el monto de dinero que le toca a cada uno (o no según lo pautado), la forma en que se toman las decisiones y cómo se dirige la unidad.

En estas unidades empresariales ya completaron el proceso de traspaso generacional, y han consolidado las dinámicas de manejo de las unidades en estos últimos 10 o 15 años, según el caso. Por diversos medios, han ido incorporando elementos de estructuración de las sociedades, y en la mayoría (excepto uno que no lo hace de modo tan formal) realizan "reuniones de directorio" entre los integrantes de la empresa.

En este sentido, se presentar cambios respecto a las dinámicas familiares que vinieron de la mano de los cambios generacionales en el mando de las explotaciones, pero en muchos casos no inmediatamente sino un tiempo después. Tanto la expansión, la reestructuración productiva o las dificultades de sostenimiento de las explotaciones en algunos casos fueron acompañadas por replanteos en torno al manejo de las unidades. Pero un elemento central, al menos señalado por los entrevistados, de "poner las cosas en orden" tiene que ver con la diversificación de los proyectos familiares de cada uno de los miembros: la conformación de nuevos núcleos familiares, la separación de otros, la incorporación de nuevos miembros. Estos momentos, también han sido propicios para reformular la forma en que se dan las relaciones familiares.

Todos estos momentos en los que las familias se replantearon las formas en que hacían las cosas están vinculados tanto a como se encontraban posicionados en la década de los 1990 (ya que en estos casos por estos años se hicieron cargo de las explotaciones), ya sea de intentar sostener las producciones como expandirse; y como se encontraban a comienzos del 2002-2003, ya que la devaluación y el "boom" del sector también generó que de pronto se encontraran con un patrimonio muchos más importante que en las décadas anteriores (y por lo tanto un "bien familiar" con aumentos considerables en su valuación, y hermanos o familiares próximo que ahora si querían participar de la sociedad familiar).

En otros casos dentro de esta capa empresarial las dinámicas entre los familiares está en un "proceso de transición" (señalado así por algunos de los entrevistados) en cuanto al nivel de estructuración de las relaciones, no solo con lo que tiene que ver con las tareas que realiza cada uno sino también la cuestión del dinero que perciben cada uno y cuestiones legales (resolución de sucesiones, inscripciones de las sociedades, designación de titulares legales, etc.). Un elemento central de impulso de estos cambios tiene que ver con la incorporación reciente de nuevas generaciones al manejo de la explotación. Un aspecto interesante es que esta necesidad de organizar las cuestiones de la familia y la empresa es que también tiene que ver con el hecho de que aquellos que están a cargo hoy de las explotaciones están formando sus propias familias, y eso hace que tengan otras necesidades.

En conjunto, respecto al aporte de trabajo y recursos que realizan los distintos miembros existen diferencias dentro de las empresas, pero en muchos casos sólo uno o algunos de sus miembros se encarga del manejo cotidiano de la unidad, gestionando todos los aspectos productivos, mientras que el resto de los familiares participan en la toma de decisiones sobre qué realizar, cómo reinvertir las ganancias obtenidas, cómo dividirlas entre ellos, sobre la estructura laboral, etc.

Respecto a las trayectorias en relación a los lazos que se estructuran entre ellos, se trata del grupo en el que más se evidencian los cambios en relación al pasado. Por un lado, un aspecto que se modificó sustancialmente es la estructuración al interior de los socios familiares, las responsabilidades y la división del dinero, así como el haber incorporado una dinámica de empresa para regular las relaciones, como es por ejemplo el hecho de realizar reuniones de directorio entre los familiares. Por el otro, otro de los aspectos que más se han modificado son los mecanismos de ascenso de los familiares dentro de la

explotación: las nuevas generaciones se incorporan más pronto al manejo de la unidad y en calidad de socios.

De este modo, hemos dejado solo esbozados algunas de las características que distingue (a nuestro entender) a este tipo de empresarios, a los cuales, además, hemos agregado la cuestión vincular como elemento que también permite diferenciarlos de otros tipos de actores dentro del agro.

Reflexiones finales

En este artículo realizamos la presentación de una forma empresarial (que denominamos empresarios medios) en el agro pampeano, a partir de una breve descripción de algunas cuestiones que consideramos centrales para dar cuenta de estos actores como la organización productiva, las trayectorias, inserción con lo locales, los vínculos socio-productivos, entre otros.

En conjunto entre estos empresarios lo que los caracteriza es su expansión por medio de la agricultura, ya sea por introducción reciente o por incremento de las superficies operadas. Si bien esto sucede con otros tipos de actores (las mega-empresas, las empresas en red, los pools, etc.) en estos casos conservan aun otras actividades productivas aunque la agricultura ha cobrado más relevancia.

Respecto a la organización de la producción, un aspecto destacable es el incremento de la tercerización de las labores y del peso del trabajo asalariado por sobre el propio (diferencia con los productores familiares). Sin embargo conservan aun el manejo y la gestión directa de las explotaciones (distinguiéndose de los empresarios más grandes).

En relación a las trayectorias existen una diversidad de situaciones pero la mayoría tienen una inserción en el sector desde hace varias generaciones, destacándose la presencia del "pasado familiar chacarero". Y la nota central al respecto es la transformación en relación a las formas de organización y manejo de la explotación que tenían sus predecesores.

Con respecto a los lazos sociales, consideramos que lo que caracteriza a este tipo de empresarios es el desarrollo de la producción basado en lazos donde lo personal, el conocimiento de largo tiene un rol importante como forma de contactar y contratar a los actores con los que producen pero no influye en cuanto a las dinámicas en cómo se da, en

tanto los tipos de intercambio, grados de confianza, la proximidad, etc. Asimismo, como hemos visto, son los sujetos que ya sea por introducción o por transformación, han modificado considerablemente la forma en que se dan los lazos socio- productivos.

Entre las principales reestructuraciones, cabe reparar nuevamente en los lazos al interior de las familias que conforman la empresa. La conformación de una modalidad de trabajo empresarial, a partir de la estructuración de los lazos, les ha permitido convivir entre familiares a fin de evitar conflictos. En muchos casos el recuerdo sobre las dificultades que atravesaron los padres con otros familiares, junto al acceso a conocimientos sobre "empresas familiares" los ha llevado a redefinir los lazos de esta forma. Por otro lado, también han modificado las etapas por las cuales debían pasar los asociados hasta llegar a este lugar. Tanto porque han resuelto la necesidad de aporte de la mano de obra manual de familiares, como por el acceso a la educación superior de parte de sus hijos, induce que se incorporen a las sociedades con anterioridad al momento en que los padres lo hicieron.

Por otra parte, como señalamos, si bien se basan en lazos personales y de largo plazo esto no implica que se trate de relaciones no mercantilizadas (lo cual los diferencia de cierto tipo de productores familiares capitalizados por ejemplo). De hecho, aun en los vínculos familiares, un rasgo central en el hecho de que se tratan de relaciones regidas por parámetros de mercado. En las últimas décadas, se ha ido avanzando en la separación entre producción y familia, pero no en el sentido de que la familia no tiene incidencia en la producción sino que el rol y las dinámicas se han desarrollado en un sentido más empresarial.

Paralelamente, cabe agregar que en términos de percepciones y aspectos de orden subjetivos, se presenta una alta valoración (por parte de este tipo de actores) sobre de las

relaciones personales, de confianza (y de amistad familiar), y sobre los espacios locales. En general, se presenta como fundamental el hecho de poder desarrollar la producción con personas de confianza (aunque se requiere que existan reglas explicitas claras), y la forma de vida y trabajo en los espacios locales. Al respecto, se perciben de modo diferente al plantear que "son del campo" o "trabajan el campo", "son *productores* de la zona" (aunque muchos de ellos no residen allí) en confrontación con la presencia de agentes extra agrarios o profesionales que organizan la producción desde oficinas en los grandes centros urbanos.

En muchos casos participan de las organizaciones gremiales pero sobre todo de las técnicas del sector, ya sea como miembros activos o a través de asistir a capacitaciones o eventos que estas realizan. Sobre todo después del denominado "conflicto del campo" hemos encontrado situaciones en las cuales algunos de estos empresarios comenzaron a participar políticamente, accediendo a cargos públicos en el Estado o en las entidades gremiales. Si bien la participación política activa no es un rasgo característico de este tipo de actores, se puede señalar que existen experiencias de participación en los espacios locales en los cuales conectan su inserción en el sector con el reconocimiento social que poseen en las localidades en las que residen.

Sin embargo, pareciera ser un elemento "identitario" que no resulta suficiente para una organización política que genere estrategias colectivas que confronten con la concentración de grandes y mega empresas. Asimismo, interpelados por una discursividad sobre el sector, que los presenta como "empresarios rurales" (categoría que no diferencia entre las distintas capas y posicionamientos), entre otras cuestiones, los acerca a otros empresarios desdibujando las tensiones existentes con otros actores que se materializan en los espacios locales.

El hecho de que los aspectos ideológicos-discursivos parecieran acercar a aquellos que en la práctica productiva tienen intereses diferentes resulta un punto central a tener en cuenta para avanzar en pensar a estos actores, como caracterizarlos, con quienes pueden entablar alianzas y a quienes se contraponen. Un camino es insistir en la contraposición entre la producción descontextualizada que desarrollan cierto tipo de actores a la de aquellos que, en diversas medidas, rescatan el espacio local como "su" lugar de producción. Queda el interrogante si este aspecto (el reconocimiento y la inserción en los espacios productivos concretos) puede tener el peso *identitario* suficiente para que se traduzca en una práctica conjunta entre distintos actores que pugnen por una producción local articulada a un desarrollo nacional. Esto puede aportar en la discusión (planteada por algunos representantes del sector) si estos empresarios conforman una *nueva burguesía agraria nacional*.

Bibliografía

Balsa, J (2012) "Formaciones discursivas y disputas por la hegemonía en torno a los modelos de desarrollo agrario", en J. Balsa y S. Lázzaro, *Agro y política en Argentina, vol. 1, El modelo agrario en cuestión, 1930-1943*, Buenos Aires, CICCUS.

Balsa, J. (2011). "Las disputas hegemónicas en torno a las cuestiones sociales agrarias de la pampa argentina en la actualidad." *VIII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología Rural*, Porto de Galinhas, Brasil.

Balsa, J. y López Castro, N. (2011). La Agricultura familiar moderna. Caracterización y complejidad de sus formas concretas en la región pampeana. En Lopez Castro, N. y Prividera, G. (Comp.) *Repensando la Agricultura Familiar*, (pp. 45-75). Buenos Aires: Ciccus.

Craviotti, C. (2013). Las explotaciones familiares en el agro pampeano: controversias y perspectivas, *Revista Pueblos y fronteras digital*, 7(14), pp. .

Craviotti, C. (2014) "Agricultura familiar-agronegocios: disputas, interrelaciones y proyectos". En: Territorios 30, Bogotá 2014, pp 17-38.

Favre, Carolina, "Viejos o nuevos sujetos? Complejidad, heterogeneidad y nuevos perfiles en la agricultura empresarial pampeana bajo el modelo de agronegocios (1990-2012)". Tesis de maestría, FLACSO, 2013.

Gras C. y K. Bidaseca (Dir.) (2010), *El mundo chacarero en tiempos de cambio. Herencia, territorio e identidad en los pueblos sojeros.* Buenos Aires: CICCUS.

Gras, C y Hernández, V (2009) "El fenómeno sojero en perspectiva: dimensiones productivas, sociales y simbólicas de la globalización agrorural en la Argentina". En:

Gras, C. (2009) "El nuevo empresariado agrario: sobre la construcción y los dilemas de sus organizaciones". En: Gras.C y Hernandez.V (coords) *La Argentina rural De la Agricultura familiar a los agronegocios* Editorial Biblos, 1era edición Buenos Aires ISBN 978-950Ñ-786-750-7, pp: 39-59.

Gras, C. (2009a) "La agricultura familiar en el agro pampeano: desplazamientos y mutaciones". *Trabajo Agrícola. Experiencias y resignificación de las identidades en el campo argentino*. Ed. Ciccus.

Gras, C. (2013). Agronegocios en el Cono Sur. Actores sociales, desigualdades y entrelazamientos transregionales. *Desigualdades.net Working Paper* Series 50, Berlin, desigualdades.net Internacional Reserch Network on Independent Inequalities in Latin America

Gras, C. y Bidaseca, K (2010) "Cartografías contemporáneas de tres pueblos sojeros en la Pampa gringa. Sobre territorios y procesos de reconstrucción identitaria", *Revista Realidad Económica*, Nº 245, pp.

Gras, C. y V. Hernández (2008), Modelo productivo y actores sociales en el agro argentino, *Revista Mexicana de Sociología*, 70 (2), pp.

Gras, C. y V. Hernández (Coords.) (2009), *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios.* Buenos Aires: Biblos.

Gras, Carla y Andrea Sosa Varrotti (2013), "El modelo de negocios de las principales megaempresas agropecuarias", en C. Gras y V. Hernández, *El agro como negocio*, Buenos Aires, Biblos.

Hernández, V. (2009) "La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas". En Gras, C. y V. Hernández (Coords.) (2009), *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios.* Buenos Aires: Biblos.

Hernández, Valeria (2013), "Genealogía de una elite rural: elucidación antropológica de una práctica de poder. *Mundo Agrario*, 26.

INTA (2012), *Cambios productivos y organizacionales en el sector agropecuario e implicancias territoriales. La experiencia de la Provincia de Entre Ríos (Argentina),* Paraná, Centro Regional Entre Rios-INTA/Université de Tolouse-Le Mirail.

Liaudat, D (2013) *Las "entidades técnicas" del agro en la mira: Un estudio de la construcción ideológica de Aapresid y Aacrea a través del análisis de sus discursos*. Tesis de grado de la Licenciatura en Sociología, FAHCE-UNLP.

López-Castro, N. (2013), De familias productoras a unidades empresariales familiares: trayectorias de empresarialización en el sudoeste bonaerense (Puán y Adolfo Alsina, 1988-2012)", *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios,* 39, pp.

Martínez Dougnac, G. (2008) "Subsistencia y descomposición. Notas sobre el devenir de la agricultura familiar pampeana". En *Pasado y presente del agro argentino*, compilado por Javier Balsa, Graciela Mateo y María Silvia, Ospital Ediciones Lumiere, Buenos Aires, pp. 571-586.

Martinez, A. Et al. (1982) "Diagnóstico de las limitantes al aumento de la productividad en el sur santafecino". Convenio INTA-MAG-UNR. Rosario.

Muzlera, J (2009) "Transformaciones, continuidades y tensiones en el mundo chacareo. La herencia en la pampa gringa". En: *La Argentina rural De la Agricultura familiar a los agronegocios*, Gras.C y Hernandez.V (coords). Editorial Biblos, 1era edición Buenos Aires ISBN 978-950Ñ-786-750-7. Pag: 135-152

Muzlera, J. (2009a), *Los Chacareros del Siglo XXI.* Buenos Aires: Imago Mundi.

Neiman, M. (2010), "La agricultura familiar en la región pampeana argentina: la utilización de los factores de producción y su relación con nuevas dinámicas familiares", *Mundo agrario*, 21.

Neiman, M. (2011). Los procesos hereditarios y el tránsito entre generaciones en las pequeñas y medianas explotaciones de la región pampeana. En *VII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires: CIEA- UBA.

Sili, Marcelo E. ¿Cómo revertir la crisis y la fragmentación de los territorios rurales? Ideas y propuestas para emprender procesos de desarrollo territorial rural. - 1ª Ed. - Buenos Aires, 2010. 132 p.; il. 17x24 cm. EDICIONES INTA.

Anexo: Cuadro con los empresarios relevados en los tres partidos.

Tamaño	Act. Product	Partido	Cantidad de Trabajadores	Origen lazo	Cantidad arriendan	sociedad familiar	Tercerización
234	G/a	Pehuajó	1	laboral	Más de 50%	unipersonal	cede en alquiler
370	A/g	Pehuajó	1	laboral			si
320	A	Junín	no tiene		Más de 50%	unipersonal	si
550	A/g	Junín	2	laboral	Menos de 50%	padres y hijo	si
700	A/G	Junín	2	laboral	en propiedad	hermanos, primo, padres	maquinarias propias
730	G/a	Pehuajó	2	laboral	Menos de 50%	padre y dos hijos	si
900	G/A	Mar Chiquita	2	laboral	Menos de 50%	padre y dos hijos (y una hermana del padre les cedio)	si
1000	A	Junín	5	laboral	Menos de 50%	4 hermanos	si
1100	A	Junín	3	laboral	en propiedad	Productor Hermano y madre/y con dos de sus hijos	si
1080	G/A	Pehuajó	2	laboral	Más de 50%	2 hermanos	maquinarias propias
1500	A/g	Pehuajó	5	laboral	Menos de 50%	padre e hijo	si
1300	G/a	Mar Chiquita	2	laboral	Menos de 50%	Productor,3 hermanas y madre	si
1500	A/g	Mar Chiquita	3	laboral	Menos de 50%	matrimonio	si
1700	Ac/t	Junín	2	laboral	Menos de 50%	unipersonal	cede en alquiler
1800	G/A	Mar Chiquita	4	laboral	Menos de 50%	dos hermanos y hermana	si
3700	A/g	Pehuajó	9	laboral	Menos del 50%	padre, madre e hijo	maquinarias propias
4000	A/g	Pehuajó	19	laboral	Más del 50%	Dos hermanos	maquinarias propias

Referencias: A: 50% o más de agricultura; a: menos de 50% de agricultura; G: 50% o más de ganadería; g: menos de 50% de ganadería; T: 50% o más de tambo; t: menos de 50% de tambo.